

UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2012

Bc. TOMÁŠ PŠENIČKA

UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

Magisterské/kombinované studium

2010 - 2012

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Bc. Tomáš Pšenička

Příležitosti a rizika obchodu s Čínskou lidovou republikou

Praha 2012

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Petr Blecha, MBA

COMENIUS UNIVERSITY PRAGUE

Master/Combined Studies

2010 - 2012

DIPLOMA THESIS

Bc. Tomáš Pšenička

Opportunities and threats of the trade with People's Republic of China

Prague 2012

The Diploma Thesis Work Supervisor:

Ing. Petr Blecha, MBA

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Praze dne

Bc. Tomáš Pšenička

.....

Poděkování:

Chtěl bych poděkovat vedoucímu diplomové práce Ing. Petru Blechovi, MBA za metodické a cíleně orientované vedení při vyhotovení a zpracování této práce, poskytnuté rady, za vstřícnost a otevřenost vůči novým tématům a za jeho ochotu pomoci mi prezentovat mé poznatky na akademické úrovni.

Anotace

Diplomová práce v první řadě pojednává o nejrůznějších aspektech mezinárodního obchodu od vysvětlení obecné terminologie nezbytné k pochopení rámce problematiky přes konkrétní komparaci projevů mezinárodního obchodu ve vybraných územně politických strukturách a po naznačení jejich důsledků pro mezinárodní spolupráci. Dále se zabývá problematikou zvláštních obchodních zón, zakládání obchodních společností a právními formami podnikání v Číně ve srovnání s podmínkami v českém obchodním právu.

Práce je orientovaná zejména obchodně-ekonomicky a právně, ale dokresluje výklad i historickými, kulturními a politickými souvislostmi.

Cílem práce je globálně seznámit s okolnostmi sestavování a naplňování národní zahraničně obchodní politiky prosazování strategických obchodně-ekonomických zájmů na mezinárodních trzích a podmínkami, které právní režimy srovnávaných zemí k tomu nabízí resp. určují.

Klíčové pojmy:

Čínský trh
Daňová reforma
Daňový ráj
Dvojitý zdanění
Ekonomická integrace
Formy podnikání
Hongkong
INCOTERMS
Joint-venture
„Jedna země, dva systémy“
Mezinárodní obchod
Mezinárodní prvek
Ochrana investic
Politika „jedné Číny“
Reprezentační kancelář
WOFE
Zvláštní ekonomická zóna

Abstrakt

This dissertation primarily deals with various aspects of international trade from a general explanation of the terminology necessary to understand the frame of specific issues through the comparison of signs of international trade in selected territorial political structures and the indication of their implications for international cooperation. Also deals with issues of special trade zones, setting up companies and legal forms of business in China compared with those in the Czech commercial law.

The work is mainly business-economically oriented and legally, but also illustrates the interpretation of the historical, cultural and political contexts.

The aim is globally familiar with the circumstances of the establishment and implementation of national foreign trade policy, promoting trade and economics strategic interests in international markets and conditions that legal regimes of compared countries offers and determines.

Keywords:

The Chinese market
Tax reform
Tax haven
Double taxation
Economic integration
Forms of business
Hong Kong
INCOTERMS
Joint-venture
"One country, two systems"
International trade
The international element
Investment protection
A policy of "one China"
Representative office
WOFE
Special Economic Zone

OBSAH

ÚVOD	8
1. MEZINÁRODNÍ OBCHOD	13
1.1 POJEM MEZINÁRODNÍHO OBCHODU	13
1.2 MEZINÁRODNÍ PRÁVO SOUKROMÉ A JEHO VÝZNAM	15
1.3 ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIKA.....	18
1.4 PRÁVNÍ FORMY PODNIKÁNÍ NA ZAHRANIČNÍCH TRZÍCH.....	21
2. CHARAKTERISTIKA ČESKÉ EKONOMIKY	25
2.1 HISTORICKÝ KONTEXT	25
2.2 EVROPSKÁ INTEGRACE	26
2.3 CHARAKTER SOUČASNÉ ČESKÉ EKONOMIKY.....	27
2.4 ČESKÉ POJETÍ DAŇOVÉHO RÁJE.....	29
2.5 PROEXPORTNÍ POLITIKA	32
3. CHARAKTERISTIKA ČÍNSKÉ EKONOMIKY	36
3.1 SLOVO ÚVODEM.....	36
3.2 OBCHODNÍ JEDNÁNÍ VE SVĚTLE KULTURNÍCH ZVYKLOSTÍ	37
3.3 POLITICKÝ A EKONOMICKÝ VÝVOJ.....	39
3.4 ZAHRANIČNÍ POLITIKA A DIPLOMATICKÉ VZTAHY	41
3.5 CHARAKTER SOUČASNÉ ČÍNSKÉ EKONOMIKY	43
3.6 ZVLÁŠTNÍ EKONOMICKÉ ZÓNY	45
3.7 DAŇOVÝ SYSTÉM ČLR.....	46
3.8 DAŇOVÝ RÁJ HONGKONG.....	47
3.9 PODPORA INVESTIC	49
3.10 NEKALÁ PODNIKÁNÍ NA ČÍNSKÉM TRHU	51
4. VZÁJEMNÉ VZTAHY A SPOLUPRÁCE	56
4.1 ČÍNA A EVROPSKÁ UNIE	56
4.2 ČÍNA A ČESKÁ REPUBLIKA	57
4.3 PRONIKÁNÍ ČESKÉHO PODNIKATELE NA ČÍNSKÝ TRH.....	59
4.4 ZAKLÁDÁNÍ SPOLEČNÝCH PODNIKŮ V ČESKÉM PROSTŘEDÍ	62
4.5 ASPEKTY ŘEŠENÍ OBCHODNÍCH SPORŮ	64
ZÁVĚR	68
SEZNAM POUŽITÉ ČESKÉ A ZAHRANIČNÍ LITERATURY A PRAMENŮ VČETNĚ PERIODIK.....	71
INTERNETOVÉ ZDROJE	73
SEZNAM TABULEK	74
BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE.....	75

ÚVOD

Práce se skládá ze čtyř tématických kapitol, které se zabývají logicky uspořádanými informacemi k danému úseku řešené problematiky doplněné úvodem a závěrem. Jednotlivé kapitoly na sebe navazují a doplňují informace uvedené dříve popř. tyto informace srovnávají s nově přidávanými. Například v kapitole, která pojednává obecně o aspektech mezinárodního obchodu, je popsán obecně proces mezinárodní integrace. V následujících dvou kapitolách je tento obecný koncept doplněn konkrétními informacemi o mezinárodně integračních aktivitách vybraných zemí, tedy České republiky a Číny resp. Čínské lidové republiky a srovnání jejich shodných či odlišných znaků. Poslední tématická kapitola pak řeší dopad těchto aktivit do hospodářského vztahu obou zemí. Druhým příkladem může být obecné pojednání o formách obchodněprávní spolupráce resp. o formách podnikání a jejich aspektech v českém a čínském prostředí.

Celá práce je tedy určitým prolínáním obecných teoretických pojmů s jejich konkrétním odrazem v různých zemích a jejich národních ekonomikách doplněné srovnáním jednotlivých probíraných aspektů. Komparace se odvíjí v intencích hospodářské politiky a obchodního práva obou teritorií s jejími dopady do mezinárodního práva i s ohledem na specifika obou kulturních entit.

Práce se v první kapitole snaží vytvořit stručnou obecnou představu o mezinárodním obchodu jako jedné z nejstarších lidských ekonomických aktivit v širších souvislostech. Dotýká se definice pojmu obchod a mezinárodní obchod, jeho historie a světového i národního významu a přínosů. Dále definuje formy, typy, strukturu a pojetí. Nezanedbatelnou částí se věnuje právní úpravě obchodně závazkových vztahů s mezinárodním prvkem a řešení sporů vzniklých ze smluv uzavřených v intencích mezinárodního obchodu. Na závěr stručně seznamuje se souvislostmi mezinárodního obchodu a obchodní politiky státu, naznačuje problematiku mezinárodní ekonomické integrace a jejich důsledky pro mezinárodní obchod. Cílem této části je obecné uvedení do historie, terminologie i významu mezinárodního obchodu.

V druhé tématice kapitole je práce zaměřena na konkrétní aspekty mezinárodního obchodu v České republice a jejich souvislosti v rovině historické, kulturní i politické. Zabývá se vysvětlením vývoje české ekonomiky v průběhu doby a střídání politických režimů, společensko-ekonomických systémů i ideových směrů a v neposlední řadě rovněž mezinárodně integračním úsilím. Významná část kapitoly je věnována proexportní politice České republiky a jejím nástrojům zejména proto, že jedním z cílů práce je alespoň částečně a v širších souvislostech popsat možnosti, které pro české podnikatele i celou národní ekonomiku může skýtat vývoz na klíčové zahraniční trhy (v našem případě byl vybrán k podrobnějšímu rozboru trh čínský) a kde mohou čeští vývozci hledat pomoc. Nakonec přichází obchodně právní pojednání o společných obchodních společnostech zakládaných podle českého obchodního práva a výhody či naopak nevýhody podnikání zde (daňové aspekty, aspekty zaměstnanecké a personální politiky atd.).

Třetí tématická kapitola svým charakterem odpovídá kapitole předchozí. Seznamuje s čínským, zejména obchodním teritoriem a jeho specifiky oproti podmínkám, které známe z Evropy. Rovněž informuje o vývoji čínské ekonomiky vzhledem k měnícím se politicko-společenským podmínkám a vysvětluje příčiny a důsledky těchto změn. Zahrnuje i charakteristiku Číny jako země Dálného východu, která se geograficky i kulturně značně odlišuje od Evropy a její kultury, okrajově seznamuje s politickými, kulturními i etickými aspekty charakteristiky Dálného východu jako oblasti, která v mnohém ovlivnila a ovlivňuje způsob jednání a obchodování asijských podnikatelů i chování a potřeby asijských spotřebitelů. Dále se zabývá zahraniční politikou Číny a jejím vystupováním v mezinárodních vztazích. Okrajově seznamuje s určitými rysy právního systému Číny se zaměřením na dopad do obchodování a obchodního práva. Pojednává o vzniku a účelu zvláštních ekonomických zón a jejich zejména daňových výhodách a v neposlední řadě i podmínkách zakládání společných podniků nebo jiných forem podnikání. Pojem „daňových rájů“ může působit, a dle mého názoru i působí, na řadu podnikatelů jako kouzelné zaklínadlo, které v sobě zrcadlí vidinu větších a snadnějších zisků.

Nicméně je vhodné seznámit se i s jeho mírnějšími formami popř. slabšími stránkami.

Cílem těchto dvou částí je seznámit čtenáře s konkrétními podmínkami obchodně-ekonomické politiky i strategie obou zemí včetně jejich vývoje, mezinárodním postavením a významem na celosvětovém trhu i právním režimem podnikání.

V poslední čtvrté tématické kapitole je shrnut obchodně-ekonomický vztah Číny a České republiky resp. Evropské unie včetně smluvní základny a strategických cílů k podpoře a rozvoji těchto vztahů. Jsou zde popsány obchodní příležitosti s ohledem na analýzy vývozu a dovozu, nástroje k usnadnění prosazení se na zvoleném trhu i související otázky. Cílem této části je nastínění kontur vzájemných vztahů obou teritorií, jejich historie i stanovení cílů do budoucna. Dále jsou zde srovnávány možnosti podnikání s ohledem na ekonomické, právní i kulturní odlišnosti, výhody a nevýhody nastavených pravidel chování i příležitosti a rizika obchodní činnosti jak z pohledu čínského podnikatele v České republice tak zejména českého podnikatele na čínském trhu. Vzájemné vztahy jsou modifikovány i řadou mezinárodních právních norem regulujících problematiku zamezení dvojího zdanění nebo ochrany investic, s jejichž obsahem a praktickými důsledky bude rovněž okrajově seznámeno.

Autorem této práce je podnikatel ze skupiny malých a středních podniků, který prorazil na čínském trhu v oblasti hraček, stavebních materiálů a teakového nábytku, podílel se na obchodní strategii své firmy a Čínu i mnohokrát osobně navštívil. Přes všechna úskalí čínského trhu zde vidí velký potenciál pro český dovoz i vývoz. Vzhledem k těmto okolnostem a nesčetným vlastním praktickým zkušenostem a poznatkům bylo voleno i téma této práce.

Přínos pro praxi můžeme spatřovat v tom, že se práce zabývá téměř nepublikovaným tématem, které skýtá řadu zajímavých informací v problematice pro dosud nezajímavé osoby, z nichž řada může být potenciálními podnikateli na klíčových zahraničních trzích. Může je blíže seznámit s podmínkami české zahraniční politiky a jejími nástroji pro podporu podnikání. Vedle toho přináší rovněž neméně zajímavé informace z exotické

orientální kultury, kterou Čína bezesporu je, a jejími dopady do obchodně-ekonomické roviny pro Evropana tak vzdálené a pomoci mu do ní proniknout a překonat tak možná stále přetrvávající předsudky.

Práce vychází z obecných ekonomických a historických teorií, pojmů a ukazatelů, ze specifík právních režimů a konkrétních obecně závazných právní norem chování obou zemí, ze závazných strategických dokumentů Vlády České republiky a exekutivních orgánů Evropské unie, informací a doporučení Hospodářské komory a v neposlední řadě z výsledků specifických workshopů uspořádaných k tomuto tématu, vlastních zkušeností a zážitků při obchodních jednáních v Číně.

Při zkoumání a definování zadané problematiky bylo využito zejména dialektické metody ve všech jejích aspektech. V první řadě bylo k problematice přistupováno podle zásady komplexnosti a vyjadřování ve vzájemných vnitřních vztazích i v širších vnějších souvislostech. Z toho důvodu bylo do pojednání zařazeno i obecné politické, kulturní a etické okolnosti ovlivňující běžný i obchodní život v obou zkoumaných teritoriích. Na Číně lze dále velmi dobře demonstrovat další z aspektů dialektické výzkumné ekonomické metody, který nabádá chápat každý jev jako nepřetržitý pohyb vpřed, změnu, boj protikladů (projevující se v ekonomické rovině pomyslným bojem zájmů lidí) – zkrátka vývoj. Čína prošla za poslední půl století bouřlivým vývojem od chudého feudálního státu k průmyslové mocnosti 21. století. Vedle zkoumání a vyhodnocování jednotlivých aspektů vývoje bylo dále využito metod komparace, indukce a dedukce. Metoda komparace pomohla učinit závěry vyplývající z jejich srovnání a vyzdvižení odlišností obou celků a pomocí vzájemně souvisejících metod indukce a dedukce odvodit z jednotlivých faktů obecnější tvrzení a naopak z všeobecného tvrzení vyvodit závěry týkající se jednotlivého.

Doufám, že prezentované téma bude přínosem nejen pro tímto tématickým směrem zaměřené studenty, ale hlavně pro potenciální podnikatele či podnikatele již v obchodním styku zběhlé, nicméně nezainteresované na zahraničních trzích resp. na trzích asijských, pro ty, kteří by jako nedostatečně informovaní mohli snadno podlehnout kouzlu daňových rájů či přivést svůj

podnik do komplikovaných sporů pramenících z neznalosti místních poměrů, jazyka či vlastní kultury nebo kterým může seberealizace na západu otevřeném trhu přinést právě to, co od svého podnikatelského záměru očekávali. Stručně řečeno, aby toto pojednání všestranně nastínilo příležitosti a rizika obchodu s Čínskou lidovou republikou.

Na závěr bych rád vyjádřil skromné přání: Kdyby má odborná práce a v ní popsané vlastní praxí získané zkušenosti, poznatky a myšlenky přispěly alespoň v jednom případě k takovému obchodnímu úspěchu, jaký jsem před lety zaznamenal sám, splnila by svůj účel. Snad mé pojednání bude slovem, které hýbe a mé obchodní úspěchy příkladem, který táhne.

1. MEZINÁRODNÍ OBCHOD

1.1 Pojem mezinárodního obchodu

Obchod, obchodování, směna jsou všeobecně známé pojmy, které provází lidskou rasu po tisíciletí a v podstatě stály již na úsvitu civilizace. Již v pravěku lidé směňovali určité věci, kterými disponovali za jiné, kterých se jim nedostávalo.

I když neexistuje jednotně uznávaná definice obchodu, lze jej s jistotou obecně definovat jako lidskou činnost hospodářského charakteru, která spočívá ve směně zboží, služeb či nehmotných statků (práv, licencí, know-how apod.) za peníze nebo za jiné zboží či služby. Ve všech rozmanitostech praktického života lidské společnosti však nalezneme řadu dílčích a zcela konkrétních definic obchodu v souvislosti s konkrétní lidskou činností, pro kterou je nutné pojem obchod definovat přesně a nezaměnitelně, i když se vždy nemusí jednat o činnost společensky žádoucí a v souladu s právem.¹

Obchod můžeme dělit podle různých kritérií, ale pro účely této práce se omezíme pouze na aspekt teritoriální, který rozlišuje obchod vnitrostátní a mezinárodní (zahraniční) – tedy podle rozsahu území, kterého se konkrétní směna týká resp. podle toho, kde její účastníci trvale sídlí. Vnitrostátní obchod je tedy obchod, jehož účastníci se fyzicky nachází na území jednoho státu a mezinárodním obchodem rozumíme obchod, při kterém jsou jeho účastníci z různých států.

Zda je odborně správné použití obratu mezinárodní obchod či zahraniční obchod, zůstává otázkou pro každého z nás. Asi marně bychom se snažili zjistit, jaký významový rozdíl je mezi těmito pojmy. I když přídavná jména mezinárodní a zahraniční mají bezesporu svůj vlastní jazykový význam, ve spojení s obchodem se však zdá být irelevantní. Lze říci, že oba pojmy vystupují navzájem jako synonyma.

Naopak totéž nemůžeme říci například ve vztahu k pojmům mezinárodní právo versus zahraniční právo nebo mezinárodní politika versus

¹ Např. obchod s drogami, lidmi, legalizace výnosů z trestné činnosti (praní špinavých peněz)

zahraniční politika, i když by se to zdálo nasnadě. Obě dvojice pojmů mají svůj vnitřní významový rozdíl, který je mnohem markantnější než v případě přívlastku obchodu. Pojem zahraniční právo v právním slova smyslu ku příkladu vůbec neexistuje a rozdíl mezi zahraniční a mezinárodní politikou je značný. Zahraniční politika je způsob vystupování konkrétního státu vůči ostatním státům, kdežto mezinárodní politika je způsob vystupování mezinárodního společenství států vůči jiným subjektům mezinárodního práva – určitá společná zahraniční politika všech integrovaných států.

Lze tedy uzavřít, že z hlediska jazykového, logického i teleologického se zdá být správnější používání obratu zahraniční obchod než obchod mezinárodní. Nicméně se jedná pouze o akademickou diskuzi, protože praxe ukazuje, že obojí použití je bez prohřešku možné a navíc frekventově využívané. Pro pojem mezinárodní obchod hovoří i důsledky globalizace na české tvarosloví, kdy v době expanze integrace – zejména evropské – mnozí smýšlejí globálně jako jeden velký nadstátní celek, než izolovaně pouze v intencích svého domovského státu.

Jak je tedy názorně vidět, i použití zdánlivě podobných přívlastků může v různých případech zcela měnit obsah pojmů.

Existují dvě základní formy mezinárodního obchodu, a to dovoz (import) a vývoz (export). Dovoz i vývoz mohou nabývat podoby přímé i nepřímé. V případě přímého dovozu a vývozu prodává výrobce z jednoho státu svoje zboží firmě z jiného státu. V podobě nepřímé jej prodává pomocí prostředníka. Struktura mezinárodního obchodu je dána dvěma atributy zboží, které je předmětem mezinárodního obchodu – zemí, kam vývoz směřuje, a odkud dovoz pochází (teritoriální) a druhem tohoto zboží (komoditní). Typy mezinárodního obchodu se diferencují podle počtu zemí, mezi kterými obchod probíhá - mezinárodní obchod bilaterální, trilaterální a multilaterální.

Míra zapojení státu a jeho ekonomiky do mezinárodního obchodu je vyjádřením otevřenosti nebo uzavřenosti ekonomiky, která je nejlépe vyjádřitelná jako podíl vývozu a dovozu na hrubý domácí produkt v procentech. Čím více je ekonomika zapojena do zahraničních obchodních vztahů, tím otevřenější ekonomikou je.

Mezinárodní obchod má řadu významných dopadů do vnitrostátního hospodářství zúčastněných států. Mezinárodní obchod je vyjádřením mezinárodní kooperace a znamená propojení národních ekonomik do ekonomiky světové.

Mezi základní příčiny vzniku a rozvoje mezinárodního obchodu lze uvést zejména odlišné výrobní podmínky. Různé země mohou mít pro výrobu určitého zboží různé podmínky. Existuje řada zemí, které musí bezpodmínečně některé druhy zboží dovážet a doplňovat jimi vnitřní trh, protože těmito komoditami samy objektivně nedisponují (např. ropa, diamanty, tropické ovoce). Výhoda spočívá ve specifických klimatických či geografických podmínkách nebo exkluzivním nerostném bohatstvím. Odlišnost výrobních podmínek může souviset například i s kvalitou lidských zdrojů dané země či způsobem výroby jako takové. V různých zemích je různé zboží vyráběno s odlišnými náklady. Při specializaci země s nízkými náklady na výrobu určitého zboží dochází při výrobě ve velkém objemu k úsporám.

Dalšími důvody ovlivňujícími rozvoj mezinárodního obchodu je odlišný spotřebitelský vkus, kdy určité zboží může mít své spotřebitele pouze v zahraničí, snižování cen v důsledku konkurence jednotlivých států a srovnatelnost se světovými cenami a v neposlední řadě obohacení národního hospodářství o cizí kulturu, zvyky a trendy.

1.2 Mezinárodní právo soukromé a jeho význam

Mezinárodní obchod si vzhledem ke svému hlavnímu charakteristickému znaku – přesahující hranice jednoho státu – pro svou úpravu vyžaduje pozornost hned několika zvláštních právních odvětví či jiných systémů uznávaných pravidel, a to nikoliv jen jednoho státu a jednoho právního řádu.

Každý stát má své vnitrostátní právní normy – ať kodifikované nebo nekodifikované v jedno právní odvětví – které se zabývají soukromoprávními vztahy², svým charakterem přesahující jeho hranice. Takovým právním

² Soukromoprávní vztahy jsou vztahy mezi nejméně dvěma účastníky (právníckými či fyzickými osobami), které se vyznačují autonomií vůle zúčastněných stran a jejich rovností.

vztahům říkáme soukromoprávní vztahy s mezinárodním prvkem a právnímu odvětví mezinárodní právo soukromé. Mezinárodní prvek zpravidla spočívá v subjektu právního vztahu. Jednou ze smluvních stran cizinec nebo právnická osoba založená podle práva jiného státu, v předmětu právního vztahu, který je umístěn na území jiného státu nebo v jiných právních skutečnostech, které mají svůj původ v zahraničí. Pokud nastane taková skutečnost, je nutné zvolit právní řád, kterým se bude daný právní vztah řídit, aby nedocházelo při realizaci tohoto právního vztahu k nedorozuměním nebo výkladovým a aplikačním mezerám.

S ohledem na charakter práce se ve výkladu dále zaměříme pouze na jeden druh soukromoprávních vztahů, a to na obchodní závazkové vztahy s mezinárodním prvkem, na které dopadá právní úprava kolizních norem obchodního zákoníku resp. občanského zákoníku, zákona o mezinárodním právu soukromém a procesním a samozřejmě mezinárodní smlouvy popř. obecné právní zásady (*lex mercatoria*).

Vnitrostátní právní normy zabývající se volbou práva se nazývají normy kolizní. Jsou buď obsahem zvláštního právního odvětví nebo vystupují jako součást jiných zvláštních právních norem. Například ve Francii a Egyptě jsou součástí občanského zákoníku, v Bulharsku jsou součástí jednotlivých zvláštních zákonů. Jednotnou kodifikaci nalezneme například v České republice, Velké Británii, USA, Slovensku, Rakousku, Polsku, Itálii nebo Maďarsku. I když stát disponuje kodifikovanou úpravou kolizních norem ve zvláštním právním odvětví, neznamená to, že nemůže obsahovat dílčí kolizní normy i v jiných právních normách (typicky obchodní zákoník, zákoník práce, zákon o rodině apod.). Vždy je však současně dán i aplikační rámec těchto norem ve vztahu k ostatním.

Zpravidla bývají založeny dohodou či smlouvou a spory z nich vzniklé je nutné řešit rovněž dohodou nebo v opačném případě prostřednictvím rozhodnutí soudu. Soukromoprávní vztahy mohou vznikat v různých oblastech lidské činnosti – v běžném životě, v podnikání, v rodině, v pracovním procesu apod. a jsou upraveny samostatnými právními odvětvími (občanské právo, obchodní právo, rodinné právo, pracovní právo apod.).

Vedle kolizních norem však existují ještě normy mezinárodního práva, které vznikly unifikací vnitrostátních právních řádů několika států³. Jedná se o mezinárodní smlouvy a jsou jedním z hlavních pramenů mezinárodního práva. Mezinárodní smlouvy upravují práva a povinnosti účastníků soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem na mezinárodní úrovni. Pokud se několik států dohodne na jednotných pravidlech, která schválí a začlení do dokumentu, který všechny zúčastněné státy podepíší (ratifikují), jsou jimi také vázány a mají mezinárodněprávní povinnost inkorporovat je do svého právního řádu a zajistit jejich dodržování. Taková dohoda tak dostává zvláštní privilegovaný charakter před použitím kolizních norem, tedy vnitrostátního práva jednoho státu⁴.

V neposlední řadě se hodí uvést ucelený systém prostředků, které si vytvořila mezinárodní praxe za účelem překlenutí a zabránění nepříznivých důsledků rozdílů jednotlivých národních právních řádů. Tomuto systému se lidově říká světové právo mezinárodního obchodu nebo také právo mezinárodních obchodních transakcí. I když se z označení může zdát, že jde o další samostatné odvětví právních norem, jedná se pouze o sumář praktických prostředků mezinárodního obchodu, které nejsou obecně závazné, ale vystupují do popředí pouze v tom okamžiku, kam se na ně smluvní strany v konkrétním právním vztahu odvolají – učiní je součástí svého smluvního ujednání. Toto ujednání se však primárně opírá o některý národní právní řád.

Inspirací k zavedení tohoto systému prostředků i v dnešní praxi byla existence práva obchodníků, založeného na obyčejovém původu již ve středověku (*lex mercatoria*). Mezinárodní obchodníci si tehdy mezi sebou zaváděli určitá pravidla chování, která se postupně zobecňovala a obohacovala o další prvky. V určitém okamžiku došlo k tomu, že vztahy mezi nimi byly regulovány určitým uceleným souborem pravidel, které nevytvořil stát jako normotvůrce, ale samotná praxe, a to jak praxe naprosto živelná, tzn. vyjádřená

³ Vedle mezinárodních smluv jako dohod dotčených států, může být mezinárodní obchod regulován i jiným způsobem, který dotčené státy mezinárodně zavazuje, a to usnesením orgánů mezinárodních organizací.

⁴ §2 zákona č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním ve znění pozdějších předpisů: „Ustanovení tohoto zákona se použije, jen pokud nestanoví něco jiného mezinárodní smlouva, kterou je Československá socialistická republika vázána.“

mezinárodními obchodními zvyklostmi, tak praxe v umělé podobě, kdy určitý subjekt začal zkoumat praxi samotnou, tzn. ony zvyklosti. Na základě těchto zvyklostí naformuloval pravidla, která praxe převzala do užívání jako celek⁵.

Součástí tohoto systému jsou obchodní zvyklosti, vykládací pravidla, vzorové smlouvy a obchodní podmínky. Hlavní přínos těchto prostředků spočívá v tom, že je možné je pružně měnit s ohledem na měnící se praxi světového obchodu a přizpůsobovat měnícím se potřebám mezinárodního obchodního styku. Dobrým příkladem flexibility obchodních pravidel jsou obchodní doložky tzv. INCOTERMS, které jsou mezinárodně použitelné, snadno dohledatelné na internetu a poměrně stabilizované. K jejich změnám sice docházelo, ale pouze pro jejich modifikaci a přiblížení se moderním potřebám a zásadním změnám mezinárodního obchodu. Nicméně všechny tyto změny byly vždy označeny rokem svého vzniku a lze tak obchodní doložky využívat i v jejich různých modifikacích s odkazem na příslušný rok vstoupení v platnost. Poslední verzí jsou INCOTERMS 2010. Obchodní doložky určují povinnosti smluvních stran při dodávce zboží s ohledem na rozložení nákladů a rizik mezi partnery (povinnosti při celním odbavení, balení zboží, přebírání dodávky apod.)

1.3 Zahraničně obchodní politika

S mezinárodním obchodem úzce souvisí obchodní politiky států. Jedná se totiž o soubor zásad, kterými stát řídí obchodní styky se zahraničními partnery a současně tak ovlivňuje objem a strukturu svého zahraničního obchodu. Úkolem obchodní politiky je zajišťování proporcionality a vzájemnosti státu v ekonomických vztazích se zahraničím, ovlivňování rozsahu vývozu a dovozu zboží, teritoriální i komoditní struktury a vytváření institucí pro rozvoj hospodářských vztahů se zahraničím. Vnější obchodní

⁵ Mezi nejznámější a nejvýznamnější nadnárodní instituce, které přispěly ke sjednocení zásad uzavírání mezinárodních smluv patří zejména Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva (UNIDROIT), ale svou významnou měrou přispěl i Mezinárodní arbitrážní soud v Paříži zřízený při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži, který zásady obohacuje o praktické poznatky získané rozhodováním mezinárodních obchodních sporů.

politika státu tak vedle ochranného aspektu vůči zahraniční konkurenci výrazně obsahuje i aspekt proexportní, který stimuluje vývoz domácích výrobků na zahraniční trhy.

Obchodní politika se může ubírat dvěma ideovými směry – cestou protekcionismu nebo cestou liberalismu. Protekcionismus spočívá v takových zásadách státu do mezinárodního obchodu, které směřují jednak pasivně k ochraně vnitřního trhu státu před konkurencí ze zahraničí na bázi autonomní a smluvní (tarifní, netarifní opatření) a jednak aktivně k podpoře vlastních výrobků při jejich prosazování na mezinárodním trhu (proexportní nástroje).

Hlavními cíli protekcionismu jsou zejména prosazení důležitých mimoekonomických zájmů např. v ochraně životního prostředí, ochrana nových perspektivních výrob a odvětví a ochrana domácí výroby za účelem udržení a rozšíření zaměstnanosti. Liberalismus pak spočívá v omezování zásahů státu do hospodářství a odstraňování překážek bránících volnému pohybu zboží mezi státy.

Zpravidla platí, že tržní ekonomiky vykazují znaky obou ideových směrů ovšem s různým poměrem zastoupení. Vyspělé ekonomiky bývají zaměřeny liberálně oproti méně vyspělým, které bývají zaměřeny více protekcionisticky.

Česká republika se řadí v současné době spíše k liberálnějším ekonomikám oproti Číně, jejíž ekonomika vykazuje více prvků protekcionismu.

Samostatným pojmem je pak společná obchodní politika Evropské unie. Evropská unie zajišťuje výhodný přístup svého 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.

Evropská unie je podle mezinárodních pravidel obchodu celní unií a ve vztahu ke třetím zemím uplatňuje jednotné úpravy obchodních vztahů, závazné pro všechny členské státy. Vytvořením celní unie hodlají členské státy přispět ve společném zájmu k harmonickému rozvoji světového obchodu, k postupnému odstranění omezení mezinárodního obchodu a ke snižování

celních překážek. Společná obchodní politika přihlíží k příznivému dopadu, který může mít odstranění cel mezi členskými státy, na vzrůst konkurenceschopnosti podniků těchto států⁶.

Vzájemný obchod mezi členy Evropské unie není chápán jako mezinárodní, ale vnitřní, který se řídí zásadami jednotného vnitřního trhu. Zboží nepodléhá pravidelným celním kontrolám, celním a jiným poplatkům a opatřením, která by tvořila tarifní bariéry vzájemného obchodu. Česká republika získala přístupem do Evropské unie přístup do rozsáhlejšího politického prostoru a získala lepší podmínky pro obchodování na některých zahraničních trzích a zlepšení podmínek pro české exportéry.

Obchodní politika uplatňovaná ve vztahu ke třetím zemím je politikou společnou, závaznou pro všechny členy Evropské unie a je nejvíce integrovanou oblastí vnějších vztahů Evropské unie. Společná obchodní politika se zakládá na jednotných zásadách, zejména pokud jde o úpravy celních sazeb, uzavírání celních a obchodních dohod, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a obchodní ochranná opatření, jako jsou např. opatření pro případ dumpingu a subvencování⁷.

Z hlediska použitých nástrojů lze společnou obchodní politiku Evropské unie členit podle klasického principu na autonomní a smluvní. Autonomní obchodní politika zahrnuje všechna opatření týkající se dovozu a vývozu zboží, která uplatňuje Evropská unie mimo rámec smluvních závazků vůči třetím státům. Patří sem společné vývozní a dovozní předpisy, ochranná opatření, opatření proti nekalým obchodním praktikám, kvantitativní omezení a zahraničně politicky motivované obchodní zákazy. Smluvní obchodní politika zahrnuje veškerá smluvní ujednání Evropské unie se třetími zeměmi o dovozu a vývozu zboží. Tato ujednání se mohou týkat jednotlivých zemí či jejich seskupení nebo regionů, mohou mít však také globální dimenzi, jako je tomu v případě Světové obchodní organizace (WTO), jejíž členy jsou jak Česká tak Čínská lidová republika.

⁶ Článek 131 (bývalý článek 110) Smlouvy o založení Evropského společenství

⁷ Článek 133 (bývalý článek 113) Smlouvy o založení Evropského společenství

Na rozdíl od nástrojů společné obchodní politiky nemá Evropská unie společnou proexportní politiku. Přímá nebo nepřímá podpora vývozu zůstává v kompetenci jednotlivých členských států. Je harmonizována jen v míře nutné k zajištění toho, aby nebyla narušována soutěž mezi podniky. I když mezinárodní pravidla de facto zakazují podporu činností souvisejících s vývozem, stále nechávají dostatek prostoru pro uplatňování tržně orientovaných proexportních politik slučitelných s volným obchodem a hospodářskou soutěží.

Celkově lze oblast zahraničního obchodu Evropské unie a společnou obchodní politiku charakterizovat opět kombinací obou ideových směrů, tedy protekcionismu i liberalismu. Za projev liberalismu lze označit oblast vývozu, který je z pohledu Evropské unie vysoce žádoucí a proto předpisy a praxe celního odbavení zboží jsou velmi jednoduché. Vývoz zboží a služeb má pozitivní vliv na zvýšení konkurenceschopnosti domácích firem, na snížení nezaměstnanosti, růst produktivity práce a na zrychlení inovačních procesů. Naopak při dovozu se jeví obchodní politika Evropské unie spíše jako protekcionistická s ochrannou bariérou vlastního trhu, která se neprojevuje ani tak ve formě přímých zákazů dovozu, ale hlavně formou celé škály různých druhů kvót, licencí, vyrovnávacích cel, vyrovnávacích poplatků, zemědělských složek cel, vazeb na unijní ceny, standardní dovozní ceny, doporučené a minimální ceny, složitosti uplatňování preferenčního tarifního zvýhodnění. Opírají se o legislativu a volný dovoz výrobků do Evropské unie může být omezen pouze za přesně definovaných podmínek.

1.4 Právní formy podnikání na zahraničních trzích

Pro přeshraniční obchodní spolupráci se postupem doby, osvědčeností praxe a celosvětovou oblíbeností staly zejména tyto tři právní formy podnikání – reprezentační kanceláře, plně vlastněné zahraniční společnosti a společné podniky s místním partnerem. Každá z těchto tří forem má svá specifika, výhody a nevýhody. Jejich založení a provoz mohou vyjít na částku v řádech stovek tisíc korun až po mnohamilionovou investici.

Před vlastním faktickým proniknutím obecně na jakýkoliv zahraniční trh lze pouze doporučit po určitou dobu reprezentovat své výrobky, služby či jiné výsledky svého podnikatelského záměru prostřednictvím veletrhů a výstav. Podnikatel se tak seznámí s místními podmínkami a to nejenom obchodními, a může získat i první zakázky, aniž by bylo nezbytně nutné mít pobočku přímo na tomto zahraničním trhu. Po této zkušenosti a při přetrvávání vůle působit či spolupůsobit na vybraném zahraničním trhu už přichází v úvahu některá z výše uvedených právních forem podnikání.

Jako v zásadě nejlevnější, nejjednodušší a nejjistější způsob, jak zahájit své obchodní působení na čínském trhu, se jeví reprezentační kancelář. Asi největší její výhodou je, že nevyžaduje základní kapitál, proto je její založení relativně levné a také poměrně rychlé. Postup založení reprezentační kanceláře se mírně liší podle zvolené lokality. Naproti tomu největší nevýhodou reprezentační kanceláře je, že nemá právní subjektivitu a nemůže tedy vstupovat do právních vztahů a uzavírat obchody. Například nemůže vydávat faktury a její činnost je tak omezena pouze na zákonem stanovený okruh podnikatelských aktivit jako marketing, průzkum trhu, shromažďování kontaktů atd. Poslední daňová reforma tuto původně velmi levnou alternativu – reprezentačních kanceláří – znevýhodňuje novými daňovými povinnostmi a dalšími omezeními jako například omezení počtu zaměstnanců-cizinců na pouhé čtyři. Rovněž dochází ke zkrácení platnosti povolení k provozování reprezentační kanceláře ze tří let pouze na jeden rok, což je zvlášť nepříjemné proto, že je každý rok potřeba dodat řadu dokumentů týkajících se mateřské společnosti, které musejí být čínskými ambasádami znovupotvrzeny. Ještě před počátkem roku 2010 bylo možno založení reprezentační kanceláře v Číně doporučit každé české firmě mající zájem o rozsáhlý čínský trh. Nyní je však situace jiná, jelikož čínská administrativa dává jasně najevo, že se nesmíří s daňovými úniky, které touto aktivitou vznikaly.

Druhým možným způsobem podnikání na čínském trhu je WOFE neboli plně vlastněná zahraniční společnost. Její založení je již komplikovanější, nicméně pokud firma počítá s dlouhodobým působením na zahraničním trhu, pravděpodobně se této právní formě nevyhne. Jedná se o

určitou dobu české společnosti s ručením omezeným (s.r.o.). Před jejím vznikem je nezbytné složit část základního kapitálu, a to ve výši odpovídající předmětu podnikání společnosti v souladu se zákonnými podmínkami (předmět, výše). Tato výše je však pouze orientační, protože povolující úřad po provedené vlastní analýze individuálně sám vyhodnotí, zda bude daná výše kapitálu dostatečná s ohledem na potřeby chodu společnosti. Tento jinak legitimní požadavek je ze strany zahraničních podnikatelů vnímán negativně zejména proto, že schopnost vrátit tento kapitál zase zpět do vlasti je obecně velmi obtížné, ne-li nemožné, narozdíl například od zisků společnosti. Nadto může při povolování založení společnosti vzniknout problém, pokud není splaceno 100 procent základního kapitálu ještě před vznikem společnosti. Další podmínkou je poměrně přesná definice budoucích činností, kdy jejich rozsah by měl korespondovat s tím, co bude společnost skutečně provozovat.

Posledním ze způsobů mezinárodního podnikání je zakládání společných podniků (tzv. joint ventures). Většinou domácí podnik spolu s dalším zahraničním podnikem či organizací vytvoří novou společnou obchodně-právní entitu, podobnou naší akciové společnosti. Smyslem a cílem tohoto strategického spojení je využít přednosti či zkušenosti obou partnerů, se kterými do podniku vstupují. Zahraniční partner může nabídnout finanční prostředky, nové technologie, know-how či prověřenou značku, domácí má zase lepší znalosti místního trhu, má kontakty a distribuční kanály, zná zdroje nebo disponuje kvalifikovanou pracovní silou. Joint ventures jsou preferovaným způsobem investic na novém a pro investora dosud neznámém trhu, který mu poskytuje příležitost spojit místní zkušenosti s kapitálem. Typické joint ventures vyžaduje vyvážení a zajištění zájmů obou stran, což je velmi náročný úkol, neboť dlouhodobé partnerství bude úspěšné pouze za předpokladu, že se obě strany cítí v rovnoprávném postavení. Investor stejně jako lokální partner získávají přístup na nové trhy, a to mnohem rychleji než v případě výstavby nové pobočky či závodu, současně za podstatně nižších nákladů. Dochází k vzájemnému využívání distribučních kanálů a marketingu. Na druhou stranu oba partneři sdílejí případná rizika či vysoké náklady na výzkum a vývoj. Navíc jde o velmi flexibilní formu spolupráce od posílení

dlouhodobého partnerství po krátkodobou spolupráci na jednotlivých projektech.

2. CHARAKTERISTIKA ČESKÉ EKONOMIKY

2.1 Historický kontext

Ve světovém hospodářství můžeme spatřovat dva ideově zcela protikladné společensko-ekonomické systémy – systém socialistický a systém kapitalistický, a to podle charakteru ekonomických vztahů. Česká republika resp. Československo se zařadilo po druhé světové válce po vzoru Sovětského svazu spolu s dalšími zeměmi střední a východní Evropy do systému socialistického, charakteristického centrálně plánovanou ekonomikou.

Filozofie centrálně plánovaného hospodářství spočívá v plánovitém řízení národního hospodářství z jednoho ekonomického centra, kterým je socialistický stát ovládaný jednou dominantní politickou stranou, která má ústavně danou vedoucí úlohu ve společnosti. Stát je vlastníkem všech kapitálových statků a půdy a výhradně určuje veškeré výrobní procesy a technologie. Hovoříme o příkazně-přídělovém ekonomickém systému. Stát prostřednictvím plánů, jako hlavních nástrojů řízení ekonomiky, výlučně koordinuje ekonomickou aktivitu včetně dodavatelsko-odběratelských vztahů, oběh, rozdělování i spotřebu statků včetně stanovování cen a drží monopol i v oblasti mezinárodního obchodu. Zvláštními subjekty hospodářského práva byly podniky zahraničního obchodu, které měly monopol na zahraniční obchod (např. Chemapol, Jablonex, TUZEX) a žádné jiné subjekty nemohly provádět zahraničně-obchodní činnost. Hospodářské plány byly sestavovány na různé časové úseky na řadu let dopředu, a to nejen pro jednotlivé výrobní a zemědělské podniky, ale prakticky pro všechna, často velmi rozsáhlá odvětví socialistického hospodářství. Plány přesně stanovovaly, kolik jakého zboží se bude vyrábět a kde, čímž byl omezován svobodný ekonomický vývoj státu určený pohybem nabídky a poptávky na trhu. Nicméně díky zavedení centrálního plánování docházelo v tehdejších Sovětském svazu a dalších socialistických republikách k rozvoji národního hospodářství, zejména v oblasti těžkého průmyslu.

2.2 Evropská integrace

I když je Evropa světadílem s mnoha rozličnými tradicemi a jazyky, má řadu společných hodnot. Evropská ústava definuje hodnoty Evropské unie přímo takto: „Unie je založena na hodnotách úcty k lidské důstojnosti, svobody, demokracie, rovnosti, právního státu a dodržování lidských práv, včetně práv příslušníků menšin. Tyto hodnoty jsou společné členským státům ve společnosti vyznačující se pluralismem, nepřipustností diskriminace, tolerancí, spravedlností, solidaritou a rovností žen a mužů.“⁸

Evropská unie jako jedinečný politicko-ekonomický útvar, který sdružuje v současné době dvacet sedm států, a jehož členská základna se stále rozšiřuje, tyto hodnoty brání a rozvíjí vzájemnou spolupráci mezi národy. Členské státy neztrácejí svou státní suverenitu ani národní identitu, ale stávají se pouze součástí širšího celku, který funguje na základě dobrovolné delegace části pravomocí členských států na orgány Evropské unie „výměnou“ za podporu rozvoje a růstu národního hospodářství, zaměstnanosti, konkurenceschopnosti a zlepšování životní úrovně a kvality životního prostředí.

Evropská integrace byla zpočátku motivovaná zabezpečením míru a bezpečnosti po druhé světové válce. V průběhu času se politika Evropské unie rozdělila do tří pilířů. První pilíř podchycuje politiky spravované na supranacionální úrovni Evropskou komisí, tedy bez primárního vlivu členských států. Zpravidla se jedná o politiky související s hospodářstvím a jeho rozvojem v členských státech (společná politika hospodářská, měnová, zemědělská, obchodní, ekologická, sociální a další). Pod druhý pilíř spadá společná politika zahraniční a bezpečnostní, a pod třetí policejní a justiční spolupráce. Vzhledem k politické citlivosti těchto oblastí probíhá rozhodování na mezivládní úrovni prostřednictvím Rady Evropské unie a jednotlivé členské státy mají právo veta. Třetím ze základních orgánů Evropské unie je Evropský parlament, který má kontrolní a poradní funkci, podílí se na tvorbě zákonů a rozpočtu, vyslovuje souhlas s mezinárodními smlouvami a přijímáním nových členských států.

⁸ Čl. 2 Smlouvy o Ústavě pro Evropu

Rozhodování o nezávaznějších politických a ekonomických otázkách a o směrech, kterými se má Evropská unie ubírat, přísluší Evropské radě složené z hlav států a předsedů vlád členských států. Mezi další významné instituce patří Evropský soudní dvůr, Účetní dvůr, Evropský ombudsman a další.

Ekonomika Evropské unie je největší světovou ekonomikou. Všechny členské státy jsou zapojeny do jednotného vnitřního trhu, kde je zajištěn volný pohyb osob, zboží, služeb a kapitálu, jsou odstraněny technické překážky obchodu a je snížena administrativa v daňové oblasti.

Česká republika se stala členem Evropské unie v roce 2004, po třinácti letech trvajících přístupových jednáních. Proto, aby se mohla Česká republika stát plnoprávným členem Evropské unie musela splnit řadu nejenom ekonomických kritérií, která indikují kvality českého tržního hospodářství tak, aby bylo schopné vyrovnat se s konkurenčními tlaky a tržními procesy uvnitř Evropské unie a naplňovat společně s ostatními členy společnou obchodní politiku, ale i náročné podmínky v oblasti ekonomické, právní a politické. V současné době je Česká republika plnoprávným členem Evropské unie, i když byla v řadě oblastech ještě vyjednána určitá přechodná období.

2.3 Charakter současné české ekonomiky

Česká republika platila před rokem 1989 za uzavřenou ekonomiku, jejíž zahraniční obchod byl zaměřen na východní trhy. Jejími hlavními obchodními partnery byly členské země Rady vzájemné hospodářské pomoci a export i import byl řízen plánem. Po roce 1989 dochází pomalu k liberalizaci zahraničního obchodu. V současné době se česká ekonomika zařazuje v celosvětovém měřítku k ekonomikám vysoce otevřeným.

Celkově lze českou zahraničně obchodní politiku označit za proliberální s určitými prvky protekcionismu, které se projevují zejména v oblasti zemědělské výroby. Po vstupu do Evropské unie nahradily nástroje, se kterými pracovala česká zahraničně obchodní politika, autonomní a smluvní prostředky Evropské unie. Mezi povinné závazky patřilo přistoupení ke společné obchodní politice a mezinárodním smlouvám, které Evropská unie uzavřela se třetími

zeměmi. Společná obchodní politika Evropské unie je ovlivněna jak liberalismem, který se projevuje zejména v oblasti vývozu, tak protekcionismem, jehož nástroje vystupují zejména v oblasti dovozu jako opatření chránící vlastní hospodářské subjekty.

Geografická poloha České republiky znamená pro mezinárodní obchod výhody i nevýhody. Výhodu lze spatřovat v tom, že se nachází v srdci Evropy a může tak těžit z mezinárodního tranzitu zboží a služeb. Nevýhodou jsou však klimatické podmínky charakteristické pro mírné pásmo, omezující zemědělskou produkci a relativně malá rozloha země, která zase limituje surovinovou základnu. Rovněž v počtu obyvatel můžeme spatřovat nevýhodu, z hlediska limitované velikosti vnitřního trhu a objemu domácích pracovních sil, které však lze kompenzovat vysokou mírou vzdělanosti a kvalifikovanosti pracovníků. Česká republika je zemí zprůměrněnou, se stabilním sociálním prostředím a nízkou úrovní mezd. Naproti tomu stále přetrvávají důsledky původně centrálně plánované ekonomiky, které se odráží zejména v nedostatku kapitálu, nedostatečné znalosti cizích jazyků, vysoké míře korupce a nižší vymahatelnosti práva. Hlavními komparativními výhodami České republiky tak může být kvalifikovaná pracovní síla, výhodná poloha na ose mezinárodního tranzitu, přírodní i kulturní bohatství.

Z výše uvedeného lze vyvodit závěr, že dovoz České republiky je zaměřen na zboží zemědělské produkce, paliva a suroviny pro průmyslovou výrobu, dále pak na dovoz strojů a vyspělejších technologií ze zahraničí. Pro vývoz je charakteristický vývoz strojů a dopravních prostředků, průmyslových polotovarů a spotřebního zboží. Velký vývozní potenciál mají služby a cestovní ruch.

Progrese kvality české produkce si však otevřela cestu i na náročné světové trhy, kde si udržuje vysokou konkurenceschopnost a naplňuje tak jednu ze základních podmínek pozitivního hospodářského vývoje v České republice.

2.4 České pojetí daňového ráje

Daňovým rájem nazýváme zemi, ve které jsou zde registrované zahraniční podniky mimořádně daňově zvýhodněny. Toto označení asi většinu lidí evokuje představu malého, mnohdy ostrovního tropického státu, ve kterém se nemusí platit daně, „ekonomická morálka“ je zde poměrně uvolněná a život jednodušší. Nicméně to by bylo zkreslující zjednodušení. Toto je příklad zemi, jejichž výraznou podstatou je nadstandardní daňový režim a značné daňové výhody. Většinou se jedná o země s malou rozlohou a nízkým počtem obyvatel, které však vykazují vysoké ekonomické výkony. Počet založených společností v některých daňových rájích dokonce převyšuje počet obyvatel. Nicméně daňovým rájem může být chápána i každá jiná země, která daňově zvýhodňuje alespoň nějakou skupinu subjektů zpravidla za účelem přilákání jeho pozornosti na své území. Subjekt zde jako odměnu za svůj investovaný kapitál dostane odměnu v podobě daňového zvýhodnění takového podnikání (offshore podnikání). Lze tedy shrnout, že daňovými ráji jsou obecně Seychely, Bahamy nebo Nový Zéland stejně jako v oblasti podnikání holdingových společností Nizozemí, v oblasti osvobození rezidentů od daňové povinnosti Velká Británie a Irsko nebo dokonce v oblasti investičních pobídek pro vybrané podnikatele Česká republika. V té které zemi jsou pak s oblibou zakládány resp. „usídleny“ obchodní společnosti zahraničních podnikatelů (offshore společnosti), které těží z konkrétních daňových výhod toho kterého daňového režimu. Opakem jsou pak onshore centra, jako země ekonomicky velmi vyspělé, které však standardně zdaňují zde usídlené zahraniční společnosti a podrobují dalším povinnostem (audity, daňová přiznání, účetnictví). Nicméně jim nabízí jiné atraktivní výhody pro podnikání jako např. stabilní právní prostředí, štítek důvěryhodnosti této společnosti podle „adresy“ jejího podnikání a v neposlední řadě určité daňové zvýhodnění té které podnikatelské aktivity (obor podnikání, konkrétní podnikatel apod.). Lákadlem je i příznivá byrokracie nebo možnost využít zákazu několikanásobnému zdanění. Mezi onshore centra patří zejména státy Evropské unie nebo severní Ameriky. Jak s tímto renomé „zamává“ probíhající hospodářská krize je zřejmě tušená nicméně nechtěná otázka.

Offshore společnosti se nejvíce vyplatí využívat v oblasti mezinárodního obchodu, dále pro poskytování poradenských služeb, elektronických služeb, reklamních služeb, zprostředkování apod., ovšem už nikoliv pro tuzemský maloobchod nebo řemeslnou výrobu. Povinnými podmínkami, které musí offshore společnost splňovat, je existence sídla a místního zástupce společnosti v dané zemi a úhrada paušální daně vládě daného státu, která je však zpravidla velmi nízká. Dále musí být činnost společnosti omezena na podnikatelské aktivity mimo danou zemi, držitelé kapitálových podílů musí být cizinci a firma nesmí získávat finance z tuzemských zdrojů. Pokud podnik všechny tyto podmínky splňuje, má možnost využívat všech výhody offshore podnikání v daném daňovém ráji, mezi které patří zejména naprostá anonymita a maximální diskrétnost v případě údajů o majitelích podniku, nulová daň z příjmu a dividend, žádná darovací a dědická daň, osvobození od cla při dovozu hmotného či nehmotného investičního majetku, většinou nezbytného pro podnikatelský provoz (automobily, kancelářská technika a zařízení), minimální ingerence ze strany úřadů, nevyžaduje se zpravidla vedení účetnictví ani podávání daňového přiznání, provádění auditu, vydávání výroční zprávy a celkově jsou zákonné povinnosti omezeny na minimum za současného snížení provozních nákladů. Daně z příjmů (zisků) jsou dány buď paušální sazbou za rok nebo velmi nízkým procentem z příjmů (zisků).

A jaký přínos má tato benevolence pro danou zemi? Cílem je přilákat zahraniční kapitál a vytvořit z příslušné země významné finanční a hospodářské centrum celkově nebo podpořit určitou oblast podnikání investičními pobídkami.

Je však třeba zmínit i odvrácenou tvář daňového ráje, která se může skrývat za ostatní legislativou země nebo dokonce nebude vhodná pro podnikatelský záměr té které firmy. Hodně záleží na způsobu podnikání a na strategii rozvoje podnikání do budoucna. Vedle toho může mít působení v daňovém ráji také negativní společenský dopad v případě, že zákazníci podnikatele z cílové skupiny jsou citliví na problematiku daňových úniků a jejich zájem o služby podniku klesne, i když se v případě daňových rájů jedná

o legitimní způsob, jak se vyhnout problémům se složitými daňovými řády vyspělých zemí. Navíc může zneprůhlednění majetkových poměrů prostřednictvím politiky daňového ráje způsobit ztrátu důvěry u partnerů firmy, jimž se najednou jakékoliv údaje o vlastnících firmy ztratí z veřejně dostupných databází jako je v České republice např. obchodní rejstřík.

Jak bylo uvedeno již výše, je Česká republika spíše offshore centrem než „pravým“ daňovým rájem. Vláda se samozřejmě snaží držet krok s ekonomicky vyspělými zeměmi a koncepčně prosazovat určitá zvýhodnění pro podporu podnikání, ale v českých podmínkách je to běh na dlouhou trať.

Jedním, zřejmě však nezamýšleným nicméně zmapovaným aspektem, který může ovlivnit rozhodování podnikatelů, kam umístit sídlo své firmy z hlediska daňového zvýhodnění, je fungování resp. nefungování českých finančních úřadů, pokud se týká zvládnutí objemu daňových kontrol. Byla provedena studie o činnosti českých finančních úřadů⁹, ze které lze dovodit řadu praktických informací jako např. způsob výběru vhodné lokality pro podnikání. Neočekávejme, že ve vytipovaných lokalitách bude snadnější zmírnit daňové zatížení, ale co taková vhodná lokalita daňovému subjektu může přinést je např. podstatným způsobem snížená administrativní i personální zátěž v důsledku pravděpodobnosti méně častých daňových kontrol ze strany místně příslušných finančních úřadů. Obecně lze z analýzy dovodit, že takovým českým "daňovým rájem" je Praha, a to téměř ve všech správních obvodech. V těsném závěsu je pak většina dalších velkých měst. Naopak jako nejméně výhodné se jeví podnikat v jurisdikci finančních úřadů Blanska, Pacova, Poděbrad nebo Mnichova Hradiště. Z analýzy vyplývá i trend prodlužování periody daňových kontrol u valné většiny finančních úřadů, kterému sekunduje i nový daňový řád účinný od 1.1.2011, v jehož aplikaci v praxi je nutno se i po roce od účinnosti stále zdokonalovat.

⁹ Analýza činnosti finančních úřadů v ČR provedená společností TERRINVEST, s. r. o. je dostupná na internetových stránkách společnosti pod odkazem <http://www.terrinvest.cz/sqlcache/financni-urady-analyza-2011-tisk.pdf> společně s dokumentem Dlouhodobý trend činnosti finančních úřadů v ČR 2005 – 2010 pod odkazem <http://www.terrinvest.cz/sqlcache/financni-urady-analyza-2011-dlouhodoby-trend.pdf>

Nelze však opomenout koncepční přístup k podpoře podnikání v České republice. Postupnými kroky je usnadňováno podnikání nejen z hlediska snižování administrativní zátěže například zřízením centrálního registračního místa při živnostenských úřadech), ale i daňovými opatřeními zejména v oblasti daní z příjmů nebo přímými podporami pro malé a střední podnikatele, kteří hrají významnou roli při vytváření nových pracovních příležitostí a všeobecně působí jako faktor sociální stability a ekonomického rozvoje (dotace, programy zvýhodněných úvěrů, programy na podporu úspor energie a další).

Další pokrok, kterým se Česká republika chce přiblížit vyspělým státům a manažerům a živnostníkům přiblíží daňový ráj, je připravovaná daňová reforma, která mimo jiné zavádí jednotné inkasní místo, zjednodušuje administrativu související s podáváním daňových přiznání, a tím má snižovat administrativní náklady poplatníků i státu a zjednodušuje a zpřehledňuje daňový systém. Pro manažery, živnostníky i zaměstnance znamená paradoxně zvýšení rovné daně z příjmů snížení plateb na tuto daň, když se nadále nemá vypočítávat ze superhrubé mzdy ale pouze z hrubé mzdy. Pro rentiéry např. navrhuje zrušení daně z dividend.

Lze však pouze spekulovat, zda tento vývoj českého daňového režimu omezí počet podnikatelů využívajících výhod daňových rájů a navnadí je opět k placení daní v České republice. Současná situace na politické scéně, zejména politická a legislativní nestabilita, tlak na zvyšování daní, korupční skandály a plýtvání veřejnými prostředky, jsou hlavní příčiny, proč české firmy přesouvají svá sídla do některého z daňových rájů.

2.5 Proexportní politika

Dalším podrobněji rozebíraným systémem nástrojů obchodní politiky je politika proexportní. Smyslem proexportní politiky je usnadnění přístupu domácích výrobců-vývozců, a to zejména středních a malých podniků, se svými výrobky na trhy třetích zemí⁹. Proexportní politika má charakter

⁹ „Smyslem exportní strategie je napomoci k většímu zapojení podnikatelské sféry do oblasti mezinárodního podnikání na zahraničních trzích, a to nejen rozvojem obchodní výměny, ale i

nepřímé podpory obchodu, která se realizuje při zachování volné hospodářské soutěže.

I když neexistuje společná proexportní politika v rámci Evropské unie a mechanismu přímé nebo nepřímé podpory vývozu je svěřena do rukou národních ekonomik, musí být v souladu s mezinárodními závazky Evropské unie a pravidly vnitřního unijního obchodu obsaženými v platných směrniciích a rozhodnutích Rady Evropské unie a je harmonizována pouze v míře nezbytné k zajištění volné hospodářské soutěže mezi podnikateli, zpravidla v oblasti pojišťování a financování státem.

Pro dosažení úspěšné politiky v konkrétní oblasti si vyspělé ekonomiky připravují strategii, ve které vymezují jasně a účelně vize, cíle a prostředky k jejich dosažení v uceleném programovém dokumentu. Aktuální vize exportní strategie České republiky zní: „Prosadit Českou republiku ve světě prostřednictvím obchodu a investic“, a její intence jsou zpracovány Ministerstvem průmyslu a obchodu a schváleny Vládou České republiky pod názvem Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010. Podpora vývozu, investic a aktivní obchodní politiky je jednou z priorit hospodářské politiky Vlády České republiky a prosazování ekonomických zájmů v zahraničí se stalo nedílnou součástí zahraniční politiky státu.

Proexportní politika České republiky disponuje řadou prostředků státního i nestátního charakteru. Stát je důležitým a neopominutelným pomocníkem při prosazování domácí výroby na mezinárodních trzích. Může totiž pomocí diplomatického tlaku resp. ekonomické diplomacie umožnit podnikatelským subjektům průnik na zahraniční trhy tak, že působí na klíčových nebo naopak méně známých mezinárodních trzích a vyjednává pro své vývozce lepší obchodní podmínky. Současně tak buduje pozice České republiky na mezinárodním trhu a kvalitní značku České republiky ve světě. Stát se snaží svým působením vytvořit takové podmínky na mezinárodních trzích, které zajistí snižování obchodních překážek a tím i nákladů podnikatelů

větší investiční aktivitou navenek.“ VLÁDA ČESKÉ REPUBLIKY, *Exportní strategie České republiky pro období 2006-2010*, str. 6 [online], publikováno 3.12.2008 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument52127.html>>.

spojených s vývozem, čímž zajistí vhodné podnikatelské prostředí pro obchod a investice. Svým aktivním vystupováním může prosazovat zájmy České republiky i v rámci společné obchodní politiky Evropské unie a tím ji determinovat v duchu české zahraniční politiky. Dobře fungující mezinárodní trhy jsou totiž jedním z hlavních předpokladů úspěšné proexportní politiky. Hlavními nástroji, prostřednictvím kterých stát aktivně pomáhá svým vývozcům, v této rovině jsou navazování kontaktů v politických kruzích nebo ve významných institucích, organizování obchodních misí do vybraných teritorií, prezentace obchodních příležitostí a marketing země, podpora účasti na mezinárodních výstavách a veletrzích.

Neméně důležitou podporou obchodu a investic na mezinárodních trzích ze strany státu je samozřejmě podpora v oblasti financování a pojišťování vývozu – nabízení úvěrů popř. jiných finančních produktů a služeb pro vývozce. Významnými subjekty jsou v této oblasti Česká exportní banka, a.s. a Exportní a garanční pojišťovací společnost, a.s. v obou případech se jedná o specializované instituce zřízené a vlastněné státem, které poskytují jako součást státní podpory vývozu buď financování vývozu včetně dalších finančních služeb nebo jeho pojištění před rizikem nezaplacení z komerčních i teritoriálních důvodů.

Další oblastí státní pomoci v oblasti vývozu jsou služby informační, vzdělávací a poradenské, které zahrnují jak odbornou pomoc začínajícím vývozcům od A do Z, tak dílčí služby jako například vyhledávání obchodních partnerů, zprostředkování kontaktu se zahraničními institucemi, podpora při zakládání vlastních poboček a pomoc při výběru zaměstnanců, podpora účasti na mezinárodních výstavách a veletrzích, marketingové analýzy, investiční poradenství, pomoc se zajištěním exportních formalit i organizování seminářů a vzdělávacích akcí. Co nejkompaktnější znalost příslušného trhu bývá polovinou podnikatelského úspěchu. V mezinárodním obchodu hraje významnou roli odlišnost kultur a obchodních zvyklostí i různá právní niveau, proto je důležité mít kvalitní informace o zvyklostech toho kterého trhu i jeho subjektů, o místní legislativě, jakož i o formě, jak s případnými partnery jednat, co očekávat a jak vzniklé situace řešit.

Na vrcholku organizační struktury prosazující proexportní politiku České republiky stojí Ministerstvo průmyslu a obchodu jako garant a koordinátor proexportní strategie, Ministerstvo zahraničí jako ústřední orgán státní správy pro oblast zahraniční politiky a potažmo Ministerstvo zemědělství kvůli specifickému přístupu proexportní politiky v oblasti zemědělství, která je pro svůj národní význam zvláště chráněna (prvek protekcionismu v jinak liberální ekonomice České republiky) a Ministerstvo pro místní rozvoj, které zvláště realizuje propagaci České republiky v zahraničí jako lákavou destinaci cestovního ruchu. V zahraničí poskytuje Česká republika pomoc prostřednictvím svých zahraničních úřadů, jejichž integrální součástí bývají obchodně-ekonomické úseky, které mohou například provádět kvalitní analýzy obchodních příležitostí pro české podnikatele v dané zemi.¹⁰

Služby a kompletní servis v oblasti prezentace českých vývozců v zahraničí mimo jiné poskytují i kanceláře Českých center jako další příspěvkové organizace státu. Přípravují a zajišťují prezentace ve svých prostorách při příležitostech obchodních setkání a tiskových konferencí, pořádají různé výstavy, semináře, přednášky a konference. Dále poskytují aktuální informace ze zahraničí a souhrnné teritoriální informace zejména o politické a ekonomické charakteristice dané země, základních podmínkách uplatnění českých výrobků na zahraničním trhu a další důležité odkazy či kontakty. V současné době existuje dvacet čtyři poboček Českých center na třech kontinentech a v dvaceti jedna zemích¹¹.

¹⁰ "... Moderní ambasáda, to dnes musí být něco jako marketingová agentura státu. Musí být otevřená, aktivně komunikovat s médii, zajišťovat naši zemi publicitu, musí umět prodat vše, co v České republice stojí za to. ... Úkolem ambasád dnes už není jen psát utajované zprávy a podporovat politické cíle. Musejí také umět pomoci českým firmám, dodávat jim patřičné informace a kontakty, lobbovat za ně. ..." TOPOLÁNEK, Mírek. *Projev předsedy vlády ČR na poradě CzechTrade a CzechInvest 25.6.2007* [online], [cit. 2009-10-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.vlada.cz/scripts/detail.php?id=23636>>.

¹¹ Česká centra [online], Praha: ČC, 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.czechcentres.cz>>

3. CHARAKTERISTIKA ČÍNSKÉ EKONOMIKY

3.1 Slovo úvodem

Čína je velmi atraktivní zemí, zvláště pro Evropany je velmi vzdálená svou odlišnou civilizací. Odlišnosti pramení zejména z exotické orientální čínské kultury, smýšlení, náboženství, architektury i společenského uspořádání. Jsou to úplně rozdílné světy, které vytvářejí obdivuhodný kontrast. Čína je zemí velkých protikladů. Na jedné straně velká metropole, která má nakročeno stát se ekonomickou velmocí budoucnosti, a na druhé straně špinavé a nuzné čtvrti a chudý venkov s primitivními nástroji na rýžových polích.

Čína resp. Čínská lidová republika a zvláštní administrativní zóny s vlastními vládami, právními systémy a ústavními dokumenty (Hongkong – původně pod správou Velké Británie a Macao pod správou Portugalska) je třetí největší a nejlidnatější zemí světa a tvoří společně s dalšími státy východní a jihovýchodní Asie (Japonsko, Jižní Korea, Mongolsko, Severní Korea a trochu sporná ostrovní země Tchaj-wan¹²) tzv. Dálný východ. Podle některých názorů tvoří Dálný Východ ještě Vietnam, Kambodža, Malajsie, Thajsko a Myanmar, někdy rovněž státy a národy západního Pacifiku, Indonésie a Filipíny a nebo i nejvýchodnější oblasti Ruska.

Ve starověku byla Čína oblastí prvotního formování současného člověka a patřila mezi nejstarší centra světové civilizace. Starověká Čína byla ekonomicky i kulturně poměrně dobře rozvinutou zemí. Na vrcholu feudální společnosti došlo k velkému rozvoji zemědělství, řemeslné a umělecké výroby, tkalcovství a stavby lodí. Řada světových objevů má kolébku svého vzniku právě v Číně (výroba papíru, knihtisk, střelný prach, kompas a další). Významných výsledků dosáhla také tehdejší čínská filozofie, astronomie, matematika, geografie a lékařství.

¹² Tchaj-wan (též Taiwan, oficiální název Čínská republika) se cítí být nezávislý na Číně a formálně samostatný, nicméně dosud nezávislost nevyhlásil a Čína jej chápe jako svoji nezávisle spravovanou odpadlickou provincii. (Wikipedie, 2009)

3.2 Obchodní jednání ve světle kulturních zvyklostí

Čínská kultura ve svých odlišnostech od Evropy zasahuje i do obchodních jednání s potenciálními obchodními partnery. K dosažení vytyčeného cíle se vyplatí respektovat místní kulturní zvyklosti, pracovní návyky a být obeznámen se základními tradičními hodnotami a společenskými normami.

Číňané bývají při obchodních jednáních velmi trpěliví a skromní, ale tvrdí, psychicky odolní a dobře argumentačně vybavení. Vyjednávání či zprostředkování se odvíjejí v duchu přizpůsobování se převažujícím názorům a jsou směřována ke kolektivní spolupráci tak, aby se obě strany cítily vítězně. Tento rys chování čínských obchodních partnerů pramení z tendencí Číňanů potlačovat zájmy jednotlivce ve prospěch společnosti (kolektivu a rodiny) a udržení harmonického vývoje.

Jednání jsou vedena koncepčně mnohdy s perspektivou až několik desítek let dopředu. Zde je na místě zdůraznit, že čínská strana si velmi potrpí na vytvoření vzájemné důvěry a zahraniční obchodní partner musí počítat s tím, že bude možná třeba zúčastnit se několika jednání či návštěv, než si tuto důvěru získá. Negativně by při obchodním jednání působila netrpělivost, agresivita a prudkost jednání. Číňané nejsou zvyklí jít při jednání přímo k věci. Naopak jednají pozvolna a k jádru věci se dostávají postupně prostřednictvím různých jinotajů a květnaté mluvy. Pro dosažení cílů nešetří časem a jsou schopni protáhnout jednání až do pozdních hodin.

Při verbální obchodní komunikaci je upřednostňována čínština s překladem do angličtiny, někdy se jedná přímo anglicky, ale znalost angličtiny je zatím poměrně malá. Jiné jazyky se uplatní zcela výjimečně. Řada nedorozumění, která mohou zapříčinit i obchodní neúspěch, je způsobena právě jazykovou bariérou, i když i přešlapy v oblasti etikety a kulturní gramotnosti jsou schopné zmařit obchodní naděje. Když nadto připustíme nejednotnost čínského jazyka jako takového, kdy dle názoru některých badatelů se čínština sestává z několika menších jazyků - často je uváděn počet 7 podle sedmi velkých skupin dialektů - lze tedy pouze doporučit nepodcenit při přípravě obchodního jednání ani verbální ani neverbální komunikaci.

Neverbální komunikace má tradičně velký význam – mlčení, mimika a gestikulace. Číňané se nedívají přímo do očí. Opač signalizuje, podle čínských historických tradic agresivitu, nepochopení a nedůvěru. Ruce se běžně podávají, někdy se doplňuje i lehký úklon. Při představování se uvádí na prvním místě příjmení doplněné funkcí – titul zde nehraje velkou roli. Naopak uvádění funkcí a to při respektování příslušné hierarchie, je pro Číňany typické a velmi důležité. Vyplatí se mít velkou zásobu vizitek, pro podniky více obchodující s Čínou se vyplatí je mít i s čínským překladem nebo v každé jazykové mutaci zvlášť. Vizitky, ale i listiny, dary apod. se podávají a přebírají oběma rukama.

Určitou specialitou chování Číňanů je „zachování si tváře“. Tvář představuje chování navenek i místo v sociální interakci. Tvář je v Číně víc než pravda. Během jakékoliv komunikace je tedy nutné dbát na to, aby pokud možno nikdo neztratil tvář. Takový jev může nastat například, když bude protistrana slovně osočena nebo bude cítit vůči sobě nezdvořilost. Naopak pochvala či projev úcty může zachování tváře podpořit. I způsob odmítnutí je nutné zvolit vhodně – zpravidla raději vyhýbavě nebo nepřímou. Prosté a asertivní „ne“ nelze zpravidla doporučit. Čínský partner raději situaci opíše a vyjádří řadu jiných objektivních příčin, proč nelze předmětné například obchodní záměry zrealizovat. Doporučuje se proto notná dávka empatie i schopnosti číst mezi řádky.

Dalším důležitým aspektem čínské obchodní kultury jsou tzv. konexe (guanxi). Číňané si nesmírně potrpí na vyrovnanost (vyváženost a harmonii) vzájemně poskytovaných služeb či laskavostí. Číňané mají dobrý přehled o tom, komu poskytli a jakou laskavost a přirozeně očekávají její oplacení. Je využívání konexí lze sice nalézt téměř všude na světě, nicméně v čínské kultuře hrají obrovskou roli a jsou důsledně respektovány. Pokud jsou konexe pozitivní, otevírají mnohé možnosti. Ovšem nejedná se o jednorázovou aktivitu, konexe je nutné aktivně udržovat, a pak mohou být skutečným přínosem.

Rovněž na poskytování drobných dáreků nebo typických národních pozorností si Čínané potrpí. Vhodnými dárky mohou být národní publikace či výrobky. Obdobně toto platí i pro dárky obchodní.

I když se může zdát, že při absenci či potlačení výše uvedených zvyků a tradic nemůže dojít k významnému ovlivnění výsledku obchodního jednání, je na místě si uvědomit, že Čína je sice pokrokovou a vyspělou velmocí, je však stále ovládána úctou k původním tradičním hodnotám, při logickém uvažování čerpá z intuice a velmi si potrpí na pevné vztahy ať rodinné, pracovní či obchodní, které zakládá na vzájemné důvěře a respektování kolektivních zájmů.

3.3 Politický a ekonomický vývoj

Monarchie a nadvláda mandžuské dynastie v Číně (dynastie Čching) byla ukončena až na počátku 20. století, kdy byla vyhlášena „první“ Čínská republika v čele s prvním prezidentem Sunjatsenem, který byl stoupencem nacionalistického hnutí Kuomintang. V občanské válce byla vláda Kuomintangu svržena a vlády se ujímá Komunistická strana Číny v čele s Mao Ce-tungem, která vyhlásila 1. října 1949 Čínskou lidovou republiku a existuje dodnes. Vláda původní Čínské republiky se stáhla na ostrov Tchaj-wan, kde stále politicky působí a dochází tak k rozštěpení území Číny mezi dva politické celky, které se oba považují za čínskou reprezentaci usilují o znovusjednocení Číny ovšem samozřejmě každý pod svou nadvládou.

Vedoucí úloha v politickém systému přísluší Komunistické straně Číny, jejíž vedení je pouze formálně odděleno od státní moci. „Komunistická strana Číny sice není jedinou povolenou politickou stranou v rámci systému, ale je stranou naprosto dominantní. Kromě Komunistické strany Číny se do čínského Národního lidového kongresu dostalo ještě sedm dalších politických stran. Jejich relevantnost v rámci systému je však minimální. Země má prezidenta a vládu v čele s premiérem. V praxi je na centrální úrovni výkonná i legislativní moc soustředěna v rukou malé skupiny nejvyšších stranických představitelů, kteří zastávají i všechny rozhodující státní funkce. Naproti tomu

v provinciích mají guvernéri a provinční tajemníci Komunistické strany Číny významnou autonomii rozhodování, ovšem při respektování direktiv z ústředí.

Vyhlášením Čínské lidové republiky se Čína mění ze země feudální a imperialistické na zemi socialistickou, kladoucí důraz na společenské vlastnictví výrobních prostředků – ekonomika jednotného veřejného vlastnictví a rodí se nový společensko-ekonomický systém, a to systém socialistický charakteristický centrálně plánovanou ekonomikou, který ve své podstatě přetrvává dodnes, i když s řadou liberálních prvků.

Na přelomu 70. a 80 let minulého století uskutečňuje Čína politiku reformem a otevírání se světu a soustředí se na celkovou socialistickou modernizaci země. Hlavní úsilí se od té doby soustředilo na přizpůsobení ekonomické struktury novým požadavkům a na celkovou reformu ekonomického a politického systému, i když vlastní transformaci nepředcházely zásadní změny v politické rovině, jako to bylo typické například pro Českou republiku a dosažené výsledky jsou srovnatelné, ba dokonce lepší. V této době dosáhla Čína obrovských úspěchů v budování čínské ekonomiky a rozvoji společnosti. Z chudé a zaostalé země se mění v silný prosperující stát a přibližuje se stále více Západu. Podniká razantní kroky k rozvoji spolupráce a mezinárodního obchodu, aby přilákala zahraniční investice. Prudký ekonomický rozvoj Číny lze spojit s otevřením čínského trhu zahraničním investorům. Jedním z takových kroků bylo zřizování tzv. zvláštních ekonomických zón a samostatných správních celků podléhajících přímo ústřední vládě v Pekingu, ale s vysokou mírou autonomie¹³, které nabízely západním investorům daňové a celní úlevy (zvláště podnikům, jejichž produkce byla zaměřena na vývoz) a různé další výhody, a staly se tak pro ně velmi atraktivními. Zahraniční subjekty zde mohly založit vlastní průmyslové závody a využít tak relativně velkého potenciálu země v oblasti pracovní síly.

Například Hongkong je bránou pro obchodní aktivity v Číně a bývá označována jako čínský Manhattan. Má jednu z nejliberálnějších ekonomik světa a platí za jedno z nejdůležitějších světových středisek bankovníctví

¹³ Hongkong, Macao, Peking, Šanghaj, Tianjin, Shenzhen

a obchodu. Existuje zde vysoká míra autonomie ve vztahu k centrální vládě pod heslem „jedna země, dva systémy“, která se projevuje vlastní výkonnou, zákonodárnou i soudní mocí, právní strukturou založenou na anglickém právu obohaceném místními zvyklostmi a také kapitalistickým společensko-ekonomickým systémem, který zde byl zachován i po skončení správy Velké Británie a nebude dalších 50 let měněn.

Určitá ekonomická transformace, která v Číně proběhla, však nebyla sledována zásadními kroky v oblasti politické a nelze hovořit ani o transformaci ekonomiky z centrálně plánované k tržní tak, jako v případě České republiky. Čínská ekonomika se sice pozvolna a pouze částečně liberalizuje, ponechává si však typické znaky centrálního plánování přes monopolní postavení komunistické strany centralizaci moci až po plánování v pětiletkách. V současnosti je v Číně dotvořený systém socialistické tržní ekonomiky a zformoval se základní makroregulační rámec a kontrolní systém.

Prudký ekonomický rozvoj a významné mezinárodní postavení je však vykoupeno problémy v oblasti sociální politiky, kdy neexistuje funkční sociální systém a společnost se musí potýkat s riziky, která prudká ekonomická expanze přinesla. Nejpalčivějšími problémy jsou sociální rozdíly. Existuje sice neustálý tlak na zvyšování zaměstnanosti, rozvoj vzdělání, kultury, zdraví a ostatních základních lidských potřeb a služeb, ale stále přetrvávají mnohé zásadní problémy jako například problém záchranné sociální sítě, rozdělení příjmů, nabídka bydlení, kvalita a bezpečnost zboží, ochrana při práci a další. Rovněž životní prostředí trpí expandujícími hospodářskými aktivitami, které znečišťují dosud nedotknutou přírodu, řeky i ovzduší. Čína řeší problémy smogu, kyselých dešťů i desertifikace, ale vynakládá stále nedostatečné množství prostředků.

3.4 Zahraniční politika a diplomatické vztahy

Čínská lidová republika sleduje nezávislou a mírovou zahraniční politiku. Samostatně rozhoduje o svých přístupech k zahraničně-politickým a mezinárodním otázkám. Čína prosazuje zachování míru a vytváření mírového mezinárodního ovzduší v zájmu zajištění modernizace země při vytváření

vztahů přátelství a spolupráce. Nevstupuje do aliancí nebo strategických vztahů s jakoukoli velmocí nebo skupinou států. Naproti tomu je však členem řady mezinárodních organizací a regionálních uskupení, mezi nimiž lze vybrat z těch nejznámějších např. ILO, Interpol, OSN, UNESCO a WTO. Čína se otevírá stejně jak vůči rozvinutým tak rozvojovým zemím.

Určitou obdobu integračních snah v ekonomické a politické oblasti, jak známe z České republiky a původních Evropských hospodářských společenství, můžeme spatřovat v přistoupení Čínské lidové republiky do regionální hospodářské organizace Asijsko-pacifické hospodářské společenství (APEC) v roce 1991. Cílem této organizace, která v současné době čítá dvacet jedna členů, je zlepšení politických a ekonomických vztahů mezi členskými státy. Zajímavostí s ohledem na výše uvedený výklad k problematice státně-politických sporů mezi Čínskou lidovou republikou a Čínskou republikou je to, že členem této organizace je rovněž Tchaj-wan, což naznačuje jeho určité suverénní mezinárodně-politické postavení vedle dominantnější Čínské lidové republiky.

Asijsko-pacifické hospodářské společenství je prvním fórem pro usnadnění ekonomického růstu, spolupráce, obchodu a investic v asijsko-pacifickém regionu. Je mezivládním seskupením operujícím na základě nezávazných (smluvních) povinností, otevřeného dialogu a rovnocenného vztahu všech účastníků. Podle filozofie organizace je možné dosáhnout shody a plnění povinností v rámci přijímaných rozhodnutí pouze na základě dobrovolnosti. Bylo založeno za účelem dosažení dalšího ekonomického růstu a prosperity a k podpoře asijsko-pacifické komunity. Od svého založení organizace pracovala na snížení cel a jiných obchodních překážek napříč regionem. Vize organizace je vytvořit volný a otevřený obchod a investice v regionu pro industrializované ekonomiky do roku 2010 a pro rozvojové země do roku 2020. Volný a otevřený obchod a investice mají pomoci ekonomikám růst, vytvářet nová místa a zajistit větší možnosti pro mezinárodní obchod a investice. Protekcionismus žene ceny vzhůru a činí řadu průmyslových odvětví neefektivními. Volný a otevřený obchod pomáhá snižovat výrobní náklady a tak snižuje ceny zboží a služeb a to je ku prospěchu všem.

Organizace tak vytváří prostředí pro nerizikový a efektivní pohyb zboží, služeb a osob přes hranice regionu skrze politiku přidružení se a spolupráce v rovině ekonomické i technické.¹⁴

Na základě výše uvedené stručné charakteristiky účelu a cílů Asijsko-pacifického hospodářského společenství můžeme dojít k závěru, že tato organizace je v mnohém podobná evropským integračním celkům.

Čína je současně i jednou z dvaceti zemí světa, které jsou členy tzv. G20. G20 je neformální fórum, které napomáhá otevřené a konstruktivní diskusi mezi zeměmi průmyslovými a zeměmi nových trhů o klíčových otázkách týkajících se globální ekonomické stability. Díky široké členské základně a ekonomickému významu má tato organizace vysokou míru legitimacy a vlivu na řízení světové ekonomiky a finančního systému.¹⁵

Určitým zadostiučiněním za snažení Číny vyrovnat se západním velmocem bylo přidělení konání 29. letních olympijských her mezinárodním olympijským výborem Číně v srpnu 2008. A i když přípravy i zahájení provázely určité „drobné“ komplikace pramenící z etnických nepokojů a separatistických snah, podařilo se Číně uspořádat velkolepé olympijské hry, kterým se v budoucnu bude jen těžké vyrovnat. Nešlo ale jen o světovou prestiž a publicitu, ale i o zisk – zejména prostřednictvím reklamy, která zapíše značky olympijských sponzorů hluboko do paměti Číňanů. A to je dobrá miliarda potenciálních zákazníků.

3.5 Charakter současné čínské ekonomiky

Čína má v současnosti dokončen proces transformace centrální plánované ekonomiky do první fáze socialistické tržní ekonomiky, která by měla být v následujícím roce plně funkční a v horizontu dalších deseti let i silná a efektivní.

Politikou otevření se světu a zejména jeho investicím se změnila i zahraniční politika země ze spíše protekcionistické na více liberální,

¹⁴ Asijsko-pacifické hospodářské společenství [online], Singapur: APEC, 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z WWW: <http://www.apec.org/apec/about_apec.html>.

¹⁵ Vláda České republiky [online], Praha: VČR, 2009 [cit. 2009-10-07]. Dostupné z WWW: <<http://www.vlada.cz/cz/media-centrum/predstavujeme/forum-g20-44995/>>.

především snížením cel a odstraněním jiných netarifních překážek obchodu ovšem při zachování některých ochranných opatření domácího trhu jako projevu protekcionismu zejména zavádění a vyžadování nových certifikátů o nezávadnosti produktů, podmínek pro vstup na čínský trh i značném využívání antidumpingových prostředků. Pokud se týká vývozu, existují skupiny výrobků či statků, které se nesmí vyvážet, nebo které lze vyvážet jen s povolením nebo je jejich vývoz jinak omezen (vývozní cla a kvóty). Naproti tomu je chtěný vývoz podporován zvyšujícími se daňovými úlevami.

Tak jako česká ekonomika, i čínská je ovlivňována geografickou polohou, rozlohou a počtem obyvatelstva ovšem zcela naopak. Čína jako třetí nejlidnatější země světa poskytuje obrovský trh plný potenciálních zákazníků a současně velký objem levné pracovní síly. Právě levná pracovní síla umožňuje snížit výrobní náklady produktů, v případě Číny zejména v oblasti textilního průmyslu. Díky obrovské rozloze má širokou surovinovou základnu, ze které těží pro svůj průmysl. Dalšími výhodami polohy a rozlohy Číny, oproti České republice je surovinová základna, i když tato se díky expanzi čínské ekonomiky zužuje a Čína hledá náhradní řešení.

Čínský překotný ekonomický růst na počátku 21. století se stal symbolem úspěchu a zároveň ohrozil již zavedené ekonomiky v Evropě, Asii i Severní Americe, jež se obávají konkurence, které nebudou schopné čelit. Na druhé straně se však Čína musí v této souvislosti potýkat s problémem označovaným jako tzv. přehřívání čínské ekonomiky, kterému se snaží zabránit například krácením ambiciózních veřejných zakázek, zvýšením úrokových sazeb a omezením úvěrů neefektivním státním podnikům.

Nicméně závěrem lze konstatovat, že Čína je skutečně zemí s ohromným potenciálem. Nejen, že dokázala udržet a po mnoha staletí spravovat rozsáhlé území rozmanité geograficky i etnograficky, obohatit svět o mnohé nedostižné vynálezy a myšlenky, ale dokázala se i velmi rychle zařadit ke světovým hospodářským velmocem, drží s nimi krok i v dnešní moderní době a je druhou největší ekonomikou světa, hned po Spojených státech amerických.

3.6 Zvláštní ekonomické zóny

Zřizování zvláštních ekonomických zón je jedním z projevů politiky otevírání se světu, která začala být zastávána v souvislosti s rozhodnutím o reformě čínského ekonomického systému na konci sedmdesátých let minulého století.

V roce 1980 byly v Číně vytvořeny čtyři zvláštní ekonomické oblasti, a to v Šen-čenu na hranicích s Hongkongem, Ču-chaj na hranicích s Macaem a Šan-tchou, obě v provincii Kuang-tung a Sia-men v provincii Fu-ťien.

Dalším progresivním krokem bylo otevření 14 pobřežních měst v roce 1984, mezi nimi i nejznámější Šanghaj, za účelem podpory zahraničního podnikání, a to zejména na řece Jang-c'. Jen o rok později vláda rozhodla o vytvoření dalších zvláštních ekonomických oblastí a rozšíření otevřených pobřežních oblastí v otevřený pobřežní pás. K tomu bylo navíc zřízeno dalších 15 zón volného obchodu, 32 ekonomických a technických rozvojových zón na úrovni státu a 53 průmyslových zón nové a pokročilé techniky ve velkých a středněvelkých městech. Jejich základním cílem je přilákat zahraniční investory a tím vytvářet podmínky pro prosperitu regionu. Protože často podléhají provinční vládě, která může dát výhodnější podmínky, je třeba vždy zjistit, jaké možnosti poskytuje konkrétní zóna v provincii, kterou pro sebe investor považuje za důležitou (např. z hlediska možnosti odbytu jeho zboží, druhu dopravních spojení apod.). Výhody bývají často v daňových úlevách, v poskytnutí nezbytné infrastruktury zdarma, zařízení veškerých povolení na úřadech atd. Díky těmto opatřením dochází k široké výměně zboží vývozem čínských výrobků a dovozem pokročilých technických zařízení a urychlování ekonomického rozvoje vnitrozemí.

Původním úkolem zvláštních ekonomických zón byla podpora vývozu čínských výrobků. Posléze se však tyto staly zahraničně orientovanými oblastmi, které spojují vědu a průmysl s obchodem, využívají své bohaté zkušenosti z uplatňování zahraničních investic a rozvíjí zahraniční obchod tak, aby se Čína mohla otevřít mezinárodnímu trhu, zejména zaváděním nových systémů a zvyšování tak úrovně výroby.

Odměnou za největší ekonomický pokrok je zavádění celních a daňových úlev nebo například povolení otevírat finanční instituce a podnikat v terciární sféře i zahraničním investorům. V Šanghaji dokonce vláda povolila provozovat burzu cenných papírů.

Zvláštní ekonomické zóny mají však pro zahraniční podnikatele i řadu nevýhod zejména v rovině zaměstnanecké, kdy zde dochází k vysoké míře fluktuace zaměstnanců, tím zapříčiněný prudký růst mzdových nákladů a také riziko úniku know-how ke konkurenci. Vysoká koncentrace zahraničního kapitálu ve zvláštních ekonomických zónách zvyšuje ceny poskytovaných služeb. Tento trend však na druhou stranu motivuje některé zahraniční subjekty hledat místa pro své investice i ve vnitrozemí mimo tato vládou privilegovaná území.

3.7 Daňový systém ČLR

Daňový systém Čínské lidové republiky prošel od roku 1949 několika vývojovými etapami, které všechny směřovaly zejména ke zjednodušení daňového systému, sjednocení daňového práva a narovnání daňového zatížení.

Obdobně jako v současné chvíli připravovaná daňová reforma v České republice proběhla poslední daňová reforma i v Číně v roce 2007, kdy čínský parlament schválil dlouho očekávanou změnu v korporátních daních. Nový daňový zákon stanovil stejnou sazbu daně z příjmů ve výši 25% jak pro domácí, tak pro zahraniční subjekty. Dosud byla daň z příjmů ve zvláštních ekonomických zónách 10% a mimo ně 33% resp. pro zahraniční společnosti 15% a pro čínské 33%. Dále pak omezil některé daňové výhody, které měly přilákat zahraniční podnikatele na asijský trh jako např. daňové prázdniny, které pro zahraniční subjekty trvaly až tři roky. Sjednocení daňové sazby přineslo snížení náskoku firem proti konkurentům – čínským i zahraničním, kterých se daňové úlevy doposud netýkaly. I když se může zdát, že se pro zahraniční investory podmínky podnikání zde z daňového hlediska zhoršily, stává se naopak jednodušší a spravedlivější daňový systém pro ně atraktivnější.

V současné době zahrnuje čínský daňový systém 25 druhů daní, které lze dle rozdělit do tří hlavních skupin a dle jejich povahy a funkce do osmi kategorií:

- daně z obrátu (daně z transakcí) - daň z přidané hodnoty, akcízy a obchodní daň,
- daně z příjmů - daně z příjmů podniků, daň z příjmů společností se zahraniční účastí a zahraničních společností a daň z osobních příjmů,
- daně ostatní:
 - daně z přírodních zdrojů - daň z přírodních zdrojů a daň z užívání městské půdy,
 - speciální daně - daně k údržbě a opravě města, daň za užití zemědělské půdy, regulační daň a daň ze zhodnocení pozemků,
 - daně z majetku - daň ze staveb, daň z městských nemovitostí a daň dědická
 - daně za užití - daň z užití automobilů, daň za udělení registrační značky, daň z obchodu s cennými papíry atd.
 - zemědělské daně - zemědělská daň a daň ze zvířat
 - cla.

Příjmy z výběru daní jsou alokovány mezi centrální rozpočet a místní rozpočet. Do centrálního rozpočtu spadá celkový výběr z akcízy a cla. Do místního rozpočtu v plné výši plynou daň z osobních příjmů, speciální daně, daně za užití atd. Některé daně jsou sdíleny - např. daň z přidané hodnoty plyne z 75 % do centrálního rozpočtu a z 25 % do místních rozpočtů.

Korporátní daně neboli daně z příjmů podniků se týkají domácích společností, státních společností, kolektivně vlastněných společností, soukromých společností a akciových společností.

3.8 Daňový ráj Hongkong

Město Hongkong je zvláštní administrativní zónou Čínské lidové republiky společně s Macaem. I když Hongkong není samostatným státem, udržel si značnou autonomii a také většinu výhod, přestože v roce 1999 přešel pod čínskou správu. Má vlastní vládu, právní systém i ústavní dokumenty.

Ústřední čínské vládě podléhá pouze v otázkách zahraniční politiky a obrany. Díky této autonomii a současně liberální ekonomice, která se stala rovněž nejtěsnější a nejdynamičtější na světě, se zde vytvořil jeden ze světových a vyhledávaných daňových rájů. Leží na pobřeží Jihočínského moře, je významným ekonomickým a obchodním centrem a jedním z nejdůležitějších světových středisek bankovníctví. Současně patří mezi nejhustěji osídlené oblasti světa s dopravní, telekomunikační a energetickou infrastrukturou na špičkové úrovni. Stěžejní jsou v hongkongské ekonomice služby, které tvoří téměř 90% hrubého domácího produktu. Odvětví ekonomiky, které se těší největší oblibě, jsou obchod, finanční služby a logistika. Každý pátý pracující zde působí ve finančním sektoru.

O míře ekonomické svobody Hongkongu si lze udělat přesný obrázek porovnáním s ostatními zeměmi celého světa. Hongkong si drží dlouhodobě nejlepší index ekonomické svobody za posledních 10 let. Toto mezistátní srovnání je prováděno systematicky od roku 1995. Hodnotí každou zemi z pohledu 10 kritérií – 10 ekonomických ukazatelů. Každá kategorie je ohodnocena procentem (maximální hodnocení 100 %, nejnižší 0 %) a výsledný index je průměrem jednotlivých dílčích hodnocení jednotlivých ekonomických ukazatelů a následně podle nastaveného vyhodnocení zařazuje země do pěti kategorií od zemí s potlačenou ekonomickou svobodou, které v benchmarkingu dosáhly méně než 50 procent míry ekonomických ukazatelů, přes většinou ekonomicky nesvobodné (50 – 59,9%), mírně svobodné (60 – 69,9%), většinou svobodné (70 – 79,9%) až ke zcela svobodným (80 – 100%). Čína se svými 52% zaujímá v letošním roce 135. místo a je tak považována obecně za většinou ekonomicky nesvobodnou zemi. Naproti tomu Česká republika se 70,4% zaujímá 28. místo z celkových 183 hodnocených zemí a o vlásek se zařazuje mezi země povětšinou ekonomicky svobodné.

Mezi sledované ekonomické ukazatele patří míra svobody podnikání, obchodu, investování, práva a justice, trhu práce, fiskální a monetární svobody, svobody finančního trhu a neposlední řadě náklady na státní správu a její orgány a míra korupce. Index ekonomické svobody nevystihuje, jak je daná země „bohatá“ či jaká je životní úroveň občanů. Index ekonomické svobody

slouží k informování všech účastníků trhu o ekonomické situaci v jednotlivých zemích světa a je určitým vodítkem o ekonomické stabilitě v zemi a její otevřenosti světu. Tím, že srovnávání probíhá napříč celým světem a všemi zahraničními trhy, má tento index objektivní vypovídací hodnotu.

Tabulka 1: Pořadí zemí podle indexu ekonomické svobody ve světě v letech 2002 až 2011

Země	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Hongkong	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Singapur	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Irsko	7	5	4	3	7	3	4	4	4	4
Austrálie	3	3	3	4	3	7	9	8	10	11
Nový Zéland	4	4	5	6	5	4	3	3	3	3
Kanada	6	7	7	7	10	10	12	12	13	14
USA	9	8	6	5	4	5	5	7	7	8
Švýcarsko	5	6	9	9	9	9	6	5	6	6
Velká Británie	16	11	10	10	6	6	7	9	7	7
Slovensko	37	35	36	35	36	33	42	48	77	76
Česko	28	33	37	37	39	40	47	35	36	40

Pramen: The Heritage Foundation/Wall Street Journal Index of Economic Freedom

Hongkong není klasickým offshore centrem, jelikož nerozlišuje mezi standardními společnostmi a mezinárodními společnostmi (nezná ani kategorii rezidentních a nerezidentních společností) tak, jak je to charakteristické pro klasické offshore země. Všechny hongkongské společnosti jsou tedy považovány za standardní a jsou plně zdanitelné; daňové zatížení je však velmi nízké a týká se pouze příjmů z místních zdrojů, tedy z aktivit konaných na území státu. Pokud společnost podniká pouze v zahraničí, je daň nahrazena vládním poplatkem. Neexistuje zde ani daň z přidané hodnoty ani cla. Daň z příjmů činí 17,5% u právnických osob a maximálně 16% u osob fyzických.

3.9 Podpora investic

Jak již bylo uvedeno výše jsou na čínském trhu obory podnikání, do kterých je záměr přivést zahraniční investory ať kvůli zahraničním finančním

prostředkům, know-how nebo technologii, nicméně jsou i oblasti, v nichž je intervence cizího prvku potlačena nebo zcela zakázána.

Přehled o možnostech pro zahraniční investory dává katalog pro zahraniční investice²⁰, který podrobně rozděluje kategorie oborů pro zahraniční investice na podporované, omezené a zakázané. V rámci podporovaných oborů mohou o zahraniční investici rozhodnout místní vlády zcela nezávisle a samostatně. Naproti tomu zahraniční investice do omezených či zakázaných oborů musí získat schválení z ústředí a to však zpravidla nebývá uděleno. Katalog prošel řadou aktualizací podle vývoje na čínském trhu. Postupně jsou zaváděna podstatná omezení v oblasti investic do nemovitostí z důvodů obav z aktivit zahraničních developerů na území Číny. Omezené zůstávají zahraniční investice do vydavatelství včetně internetového, médií, sociálních průzkumů a průzkumů trhu zejména s ohledem na míru cenzury v Číně. Další omezení lze spatřovat v oborech, ve kterých jsou čínští výrobci soběstační, a to i v negativním slova smyslu, tedy v oborech, které těžce znečišťuje životní prostředí nebo jsou energeticky náročné.

Naopak výhodné pobídky mohou využívat zahraniční firmy, které se zejména zaměřují na výzkum, investují v high-tech nebo prioritních sektorech (např. ochrana životního prostředí) nebo působí v nejchudších regionech Čínské lidové republiky. Otevřené jsou dveře zejména investicím, které slouží k dalšímu plánovanému rozvoji místní ekonomiky a zároveň nezasahují do kontroly hospodářství prováděnou čínskou ústřední vládou. Katalog poskytuje zahraničním investorům díky svým pravidlům určitou jistotu a předvídatelnost dalšího vývoje na čínském trhu a odráží záměry vlády podporovat zejména nové technologie.

Pro Českou republiku se zdají být v Číně perspektivní zejména obory, které Čína vnímá jako prioritní zejména z důvodu jejich přínosu pro znečištěné životní prostředí a stále se zmenšující energetické zásoby, tedy obory zabývající se energetikou a hledáním obnovitelných zdrojů, důlní technikou pro zefektivnění dobývání nerostných surovin a také odpadovým hospodářství

²⁰ Aktuální katalog je k nalezení pod odkazem www.fdi.gov.cn (záložka Laws) společně s pravidly pro zřizování místních kanceláří zahraničními podnikateli.

za účelem nalezení vhodných řešení k dosažení udržitelného rozvoje i zlepšení ochrany životního prostředí. Dalším slibným oborem je strojírenství a dopravní strojírenství s infrastrukturou zvláště, potravinářské technologie, chemický průmysl nebo řešení problematiky vodních zdrojů. V oblasti služeb lze očekávat podporu podnikání v cestovním ruchu, poradenství, finančnictví nebo rozvoji nemovitostí.

3.10 Nekalá podnikání na čínském trhu

Odlišná kultura, ze které pramení i řada specifík obchodování a obchodní etiky, i právní či jazyková bariéra dávají vzniknout a rozvíjet se podvodnému podnikání na čínském trhu a zneužívání nepřípravenosti zahraničních podnikatelů. Tento aspekt lze hodnotit jako významné riziko podnikání a každý potenciální český investor v Číně by je měl mít na paměti a zohledňovat jej při svých podnikatelských aktivitách.

S rozvojem internetu a v jeho souvislosti i internetového obchodování přichází i riziko čínských scammerů, neboli na internetu podnikajících podvodníků, kteří se zaměřují zejména na zahraniční podnikatele, české nevyjímaje. Anonymita internetu společně s geografickou vzdáleností i neznalostí místního prostředí vytvářejí slibné podmínky pro řadu podvodných internetových obchodů. Vážností problematiky jsou si vědomi i politici a diplomaté a snaží se poskytnout maximální možnou míru informací o způsobech podvádění a nabízí řadu preventivních opatření k zamezení nebo alespoň minimalizaci finančních ztrát zahraničních podnikatelů. Metody podvodníků jsou často velmi kreativní a s jejich vývojem se stávají stále sofistikovanější.

Nejjednodušším a určitě doporučeným prvním opatřením, kterým by potenciální podnikatel mohl odhalit ve svém potenciálním čínském obchodním partnerovi podvodníka, je zevrubný průzkum trhu prostřednictvím dostupných vyhledavačů a zjištění maxima veřejně dostupných informací. „Progooglování“ potenciálního čínského obchodního partnera je jedním z nejcennějších preventivních opatření a zpravidla nám k němu stačí vyhledání obchodního

protějšku v elektronických čínských Zlatých stránkách²¹, dostupných také v anglickém jazyce. Výsledek hledání může prozradit některé zásadní nesrovnalosti v případě firmy podvodného podnikatele, zejména nesrovnalosti adresy sídla (bydliště) nebo telefonního čísla. Kromě své preventivní funkce má tato informace svůj přínos například v případě uplatnění možných pozdějších nároků vzniklých z obchodního vztahu. Řada čínských měst má téměř deset milionů obyvatel, a proto je prakticky nemožné vystopovat scammera pouze z obecných identifikačních údajů, proto se doporučuje požadovat od obchodního partnera adresu jeho sídla či bydliště co nejkonkrétnějším způsobem, tedy nejlépe až do úrovně čísla popisného. Tato přesná identifikace pak lokalizuje podvodníka, protože zpravidla je pravá. Falešná adresa je totiž poměrně snadno odhalitelná. Stejně tak uváděné telefonní číslo nám může leccos prozradit. Stejně jako u nás uvádí zpravidla každá zavedená firma telefonní číslo nejen na mobil, ale i na pevnou linku. Stejně tak to funguje i v Číně. Většina scammerů proto uvádí v rámci informací o svém „podnikání“ pouze číslo mobilního telefonu. Scammeři tak úspěšně maskují svou skutečnou adresu a spoléhají na to, že cizinec si této skutečnosti buď nevšimne nebo neumí rozpoznat rozdíl mezi formátem čínského telefonního čísla pevné linky a mobilního telefonu.

Další aspekt, který může poodhalit roušku podvodníka, pramení z jeho společenského zařazení. Podle zkušeností pracovníků Centra pro hospodářskou spolupráci s Čínou pochází většina scammerů z řad jihočínských farmářů, kteří anglicky neumí vůbec nebo velmi špatně a na komunikaci s potenciálním zahraničním partnerem si najímají překladatele, kteří poté naoko vystupují jako skuteční generální manažeři fiktivních čínských podniků. Proto pokud tomuto „manažerovi“ zavoláte přímo, anglicky se s ním nedomluvíte.

Výše byla nastíněna některá opatření vztahující se k obecným informacím o potenciálním obchodní partnerovi. Nyní lze uvést další, která se už týkají vlastního předmětu podnikatelských aktivit, a to zboží a obchodních, zejména tedy platebních, podmínek.

²¹ www.yip.net.cn

Nejprve cena zboží. Neměli bychom se nechat ovlivnit skutečností, že čínské „značkové“ výrobky na českém trhu jsou pravidelně nepoměrně levnější než české nebo vyrobené v Evropské unii. Skutečné značkové zboží se na čínském trhu téměř nikdy neobjeví levněji, než na trhu evropském. Každá cena zboží zavedených světových značek, která je na čínském trhu nižší než 70 procent ceny na evropském, by měla vzbudit podnikatelskou ostražitost. Zatímco Čína je rájem levných a ne vždy kvalitních produktů, skutečně kvalitní a značkové výrobky jsou zde často dražší než v zemi výrobce. Tuto skutečnost lze podložit i společenským trendem, pro Čínu všeobecně nehádaným, nicméně reálně se vyskytujícím a v současnosti i rostoucím, a to touha po luxusu a vlastnictví luxusního zboží. Tento trend vychází ze společenské třídy movitých Číňanů, finančně zabezpečených a ochotných a schopných investovat, kterých stále přibývá. Pro donedávna povětšinou chudé obyvatelstvo rozvojové Číny nedostupné značkové zboží, je dnes stále dostupnější a jejich vlastnictví symbolizuje v čínské společnosti blahobytnost a sociální postavení. Pro movitého Číňana není výsledná prodejní cena měřena podle své výhodnosti, ale podle potenciálu luxusu, kterého Číňan koupí daného zboží dosáhne. Tato kategorie pak slouží i k poměrování životní úrovně mezi Číňany navzájem a schopností dovolit si to či ono. Tento trend má nejen pro Číňany, ale i pro zahraniční podnikatele značný význam, protože Číňanům zvyšuje životní úroveň a sociální status vedoucí k blahobytnosti a bohatství, a pro podnikatele stimuluje poptávku po luxusních a samozřejmě i nákladných věcech. Tím, jak se rozšiřuje počet movitých Číňanů a dochází k postupné urbanizaci rozsáhlého čínského venkova, dochází ke vzniku nových trhů a získávání nové klientely. K tomuto procesu značně přispívá i rozmach internetu, a s tím související snadnější dostupnost informací o obchodních možnostech. Povědomí Číňanů o luxusním zboží a módě se především díky internetu, časopisům a cestování neustále zvyšuje. V současné době zná čínský spotřebitel téměř dvojnásobný počet luxusních značek, než před dvěma lety. Se zvyšující se spotřebitelskou „gramotností“ roste i důraz kladený na originální původ. Ačkoliv výrobci

luxusního zboží neustále bojují s čínskými padělateli, zda se, že pro čínského zákazníka je záruka originality a kvality čím dál relevantnější.²²

Dalším aspektem schopným odhalit podvodné obchodní jednání je prokázání skutečné existence konkrétního obchodovaného zboží prostřednictvím požadavku na prokázání jeho kvalit (vzhledu) a jeho vyfocení speciálně pro konkrétní obchod a nikoliv pouze na web. Pokud bude muset partner zboží nově vyfotit, lze mít s určitou mírou jistoty za prokázané, že je má skutečně k dispozici, a nikoliv pouze virtuálně, jako je to typické pro scammery. U větších zakázek lze rovněž doporučit, požadovat od partnera informace – reference o jeho uskutečněných obchodních transakcích s jinými obchodními partnery např. z nám blízké lokality (Evropa), které bychom mohli případně i k prokázání tvrzeného kontaktovat (kontaktní údaje).

Rovněž v případě placení je na místě ostražítost. Platba předem je obecně problematická, a v případě anonymního internetového obchodování zvláště. Dokonce ji nelze doporučit ani v případě dlouhodobého obchodního partnerství, které jak bylo uvedeno výše, má svůj odraz i přímo v soukromé a osobní rovině. Někteří podvodní podnikatelé vyzývají předem k platbě na účet s tím, že jakmile platbu obdrží, zašlou obratem zboží. Toto zboží v lepším případě skutečně zašlou, ale v jiném množství nebo kvalitě. V tom horší případě nezašlou žádné s odkazem na to, že zboží zabavili čínští celníci a pro jeho uvolnění je třeba zaslat další finanční prostředky, které budou údajně použity na jejich uvolnění. V takovém případě lze pouze doporučit oželeť již zaplacené peníze a pro příště se poučit. Kroky, směřující k vymáhání již uhrazených prostředků, budou znamenat další nemalou investici do už tak zmařeného obchodu a jejich efektivita se zřejmě nepotvrdí. Preventivním opatřením může být opět prověření účtu partnera. Založit účet bez potvrzení o existenci firmy totiž v Číně není možné, a tak může účet znějící na jméno obchodníka jako fyzické osoby napovědět spíše o tom, že daná firma vůbec neexistuje a obchodník je podvodník.

²² HEBNAR Jan, Zpravodajství EK – Luxus pro všechny a Čína v terči prémiových značek, Newsletter EK Peking, duben 2011 [online], 28.duben 2011, str. 4. [cit. 2011-11-11]. Dostupné z http://www.mzv.cz/public/ad/54/c5/629473_540905_duben2011_final.pdf

Pokud se týká obchodních podmínek, vždy je podezřelé, když je čínská protistrana nápadně flexibilní a promptní při změnách sjednaných podmínek. Toto naoko vstřícné jednání však může znamenat, že protistrana ve skutečnosti nemá žádné zboží a žádný oboustranně výhodný obchod nemá v úmyslu realizovat. Stejně tak je nutné věnovat nanejvýš obezřetnou pozornost, pokud naopak protistrana vyvíjí přílišný tlak na uzavření obchodu např. s poukazem na výjimečnou, časově omezenou slevu, poslední kusy zboží atd.

Nicméně některé protřelé a zavedené podvodníky neodhalí ani ta nejpreciznější lustrace a dokonce ani vlastní návštěva zahraničního partnera přímo v Číně. Jsou známy i případy, kdy si podvodník za účelem obelhání protistrany najal celé patro kanceláří, opatřil je svým fiktivním logem a přijal zde zahraničního obchodního partnera. Partner, neznalý poměru, návštěvu na vlastní náklady podnikne a na místě, oblouzen prostředím, uzavře obchod, složí zálohu a podepíše fiktivní smlouvu. V okamžiku, kdy dojde na plnění ze smlouvy, se zjistí, že čínský obchodní partner zmizel z povrchu zemského. Vymáhání jakýchkoliv peněžitých nároků je v čínském prostředí časově náročné, zpravidla spojeno s dalšími náklady a bez záruk na úspěch. Proto je nezbytné pro úspěšný obchod, a to nejenom v Číně, nezanedbat prevenci a nepotlačovat obezřetnost a preciznost při přípravě obchodu.

4. VZÁJEMNÉ VZTAHY A SPOLUPRÁCE

4.1 Čína a Evropská unie

Spolupráce Čínské lidové republiky s Evropskou unií je založena na strategickém partnerství. Evropská unie a Čínská lidová republika jsou globální velmoci se silicím vlivem v mezinárodním společenství. Evropská unie se 27 členskými státy je v současnosti největším obchodním partnerem Číny a Čína je po USA druhým největším obchodním partnerem Evropské unie. Každoročním politickým vyvrcholením spolupráce jsou summity Evropské unie a Čínské lidové republiky ve formátu Trojky EU na úrovni předsedů vlád.

Těžiště spolupráce je především v oblasti ekonomické. Posiluje se ale také důraz na spolupráci v oblasti politiky především v zájmu řešení průřezových globálních problémů, jako plnění rozvojových cílů tisíciletí (zejména v Africe), prevence a snižování dopadů klimatických změn a ekologických katastrof, boj proti terorismu apod. Předpokládá se, že v blízké budoucnosti bude rámec strategického partnerství a spolupráce potvrzen novou Dohodou o partnerství a spolupráci (Partnership and Cooperation Agreement, PCA), kterou od roku 2007 sjednává podle mandátu členských zemí s čínskou stranou Evropská komise. Prozatím platí dohoda z roku 1985.

Ve vzájemných vztazích si Evropská unie vytyčila následující cíle – rozšíření a prohloubení politického dialogu s Čínou, podpora čínské transformace směrem k otevřené společnosti založené na vládě práva a dodržování lidských práv, podpora začlenění Čínské lidové republiky do světového ekonomického systému a podpora ekonomickým a sociálním reformám.

Největšími obchodními partnery Čínské lidové republiky jsou Evropská unie, USA a Japonsko. Celkově je čínský trh velmi náročný, vzhledem k aktivní přítomnosti všech světových hráčů v jednotlivých oborech a silné ochranářské politice státu. Největší šanci tady tak mají zavedené a finančně silné firmy. Možnost prosazení českých firem je značná v případě zapojení do rámce nadnárodních koncernů, které již v Číně působí.

4.2 Čína a Česká republika

Ke vzájemnému uznání mezi Československem a Čínskou republikou došlo již v roce 1919 a o jedenáct let později byly navázány diplomatické styky. Čína patřila mezi tradiční a významné obchodní partnery již bývalého Československa, se kterým navázala diplomatické vztahy bezprostředně po svém vyhlášení v roce 1949. Československo se podepsalo na industrializaci Číny například dodáváním a zaváděním strojírenské výroby zejména v oblasti oděvnictví, obuvnictví i automobilového průmyslu. Když se Česká republika 1. 1. 1993 stala samostatným svrchovaným státem, čínská strana ji ještě téhož dne uznala a navázala s ní diplomatické vztahy na úrovni velvyslanců. Do okamžiku přistoupení České republiky k Evropské unii v podstatě přetrvává trend komoditní struktury vývozu. Komoditní struktura dovozů čínských výrobků do České republiky sestává zejména z počítačových a elektronických komponent a samozřejmě obuvi a textilu.

Podmínky hospodářské a obchodní spolupráce mezi Čínskou lidovou republikou a Českou republikou upravuje řada mezistátních ujednání. Od vstupu České republiky do Evropské unie je naše zahraniční politika vůči Čínské lidové republice posilována a do určité míry formována společnými postoji Evropské unie, na jejichž tvorbě se Česká republika spolupodílí. Tyto společné pozice se týkají zejména tří hlavních oblastí: politického dialogu s Čínskou lidovou republikou, ekonomických a obchodních vztahů a rozvojové spolupráce, včetně spolupráce v oblasti životního prostředí a klimatických změn. Pro Českou republiku jsou z těchto témat prioritní lidskoprávní dialog zahrnující dimenzi ochránců lidských práv, a ekonomická spolupráce, kde se jedná hlavně o přístup na čínský trh, ochranu práv duševního vlastnictví a transparentní právní prostředí stimuluující podnikání a investice.

Po vstupu České republiky do Evropské unie byly ukončeny bilaterální smlouvy České republiky a Čínské lidové republiky zaměřené obchodně ekonomicky a na obchodně politický režim se s výjimkou politik, které nespádají do společné obchodní politiky Evropské unie, začaly vztahovat veškerá smluvní ujednání Evropské unie a Čínské lidové republiky. Jedná se dohody o obchodní a hospodářské spolupráci, o vědecké a technologické

spolupráci, o obchodu s textilními výrobky a o udělení statutu „Schválená turistická destinace“. V platnosti zůstávají bilaterální dohody, jejichž obsah nespadá do výlučné působnosti a společné obchodní politiky Evropské unie. Zde lze uvést čerstvě podepsanou dohodu o zamezení dvojího zdanění a zabránění daňovému úniku v oboru daní z příjmu (28. srpna 2009) a dohodu o podpoře a vzájemné ochraně investic (platnosti nabyla 1. září 2006). Dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládami České a Čínské lidové republiky, která specifikuje oblasti oboustranného zájmu o rozvoj hospodářské spolupráce a zakotvuje institut Ekonomického smíšeného výboru v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu obou zemí, které nespádají do společné obchodní politiky Evropské unie, byla podepsána těsně před přijetím České republiky do Evropské unie, ale již v souladu s právem Evropské unie.

Obchodní příležitosti na čínském trhu lze spatřovat zejména v produktech z oblasti elektrotechnického, elektronického a softwarového průmyslu. Dále výrobky, zařízení a technologie pro potřeby chemického, automobilového a leteckého průmyslu, do budoucna i léky.

Čína patří společně s Ruskem a Spojenými státy americkými mezi tři největší obchodní partnery České republiky mimo jednotný vnitřní trh Evropské unie.

Podnikatelé z České republiky mohou při svých podnikatelských aktivitách v Číně využít služeb zahraničních úřadů Ministerstva zahraničních věcí České republiky na velvyslanectví v Pekingu nebo na generálních konzulátech v Hongkongu a Šanghaji, Agentury CzechTrade na jejích pobočkách v Šanghaji a Chengdu, které mohou poskytnout kvalitní a cenné informace o místním trhu nebo v kancelářích CzechInvest v Hongkongu a CzechTourism v Pekingu. Představitelé výše uvedených institucí se setkávají, aby se podělili o informace ze svých oblastí působení, prodiskutovali stav a budoucí směřování vzájemných vztahů mezi Českou republikou a Čínskou lidovou republikou a dohodli se na spolupráci, jednotném postupu a co nejlepším využívání zdrojů lidských i finančních pro zviditelnění České republiky a prosazení jejích zájmů na čínském trhu.

Současně však český podnikatel může využít služeb čínských zprostředkovatelských kanceláří nebo specializovaných zahraničních poradenských firem, které poskytují pomoc zejména v oblasti velmi složité procedury zakládání trvalého zastoupení v Čínské lidové republice.

Hlavním cílem obchodně-ekonomické strategie České republiky v Číně je vytváření optimálních podmínek pro růst českého vývozu na čínský trh a podpora efektivního investičního toku mezi zeměmi. Čínská lidová republika je v současné době druhým největším dovozcem do České republiky a naším třetím největším obchodním partnerem. Vzájemný obchod vloni přesáhl 16 mld. USD a podle dosavadního vývoje v letošním roce lze očekávat další nárůst.

Pokud se týká zvláštní správní oblasti Hongkong, jeho význam spočívá především v roli prostředníka, usnadňujícího českým firmám přístup na trhy jižní Číny, kde operují zkušené hongkongské firmy, které hledají nové partnery a náplně činnosti. Skýtají tak jedinečnou příležitost českým podnikatelům prorazit na čínský náročný trh.

České zboží je na čínském trhu distribuováno konečnému uživateli buď přímo od výrobce nebo prostřednictvím sítě prodejců a servisních středisek, s nimiž mají naši dodavatelé podepsané příslušné smlouvy.

4.3 Pronikání českého podnikatele na čínský trh

Obecně lze jen doporučit dlouhodobější prezentaci na čínském trhu za účelem navázání stálých obchodních vztahů, což trvá nesrovnatelně déle než v Evropě. Často je pro obchodní úspěch nezbytné navázat vztahy předtím v osobní rovině.

Prvním podnikatelským pokusem na zahraničním trhu by měla být pravidelná účast na místních veletrzích či výstavách či jiných akcích nebo konferencích relevantních pro daný obor podnikání. Adekvátně připravená marketingová strategie uvedení zboží na čínský trh by měla zohledňovat specifické chování čínských spotřebitelů. Čínský spotřebitel například preferuje produkty velkých společností na úkor produktů menších výrobců pod heslem „big is beautiful“. Některé stánky představují například skutečné celé

výrobní linky. Takové exponáty přitáhnou více pozornosti než panelová propagace nebo malý model. Nepromyšlené je rovněž přijet na výstavu pouze s materiály v angličtině, které osloví jen nepatrnou část návštěvníků. To se týká jak vystavených panelů, tak katalogů a další propagačních materiálů. Prezentací na veletrhu může podnikatel získat distributory pro své výrobky na čínském trhu. Vždy je však třeba počítat při záměru proniknout na čínský trh s nemalými investicemi do reklamy či inzerce. Konkurence renomovaných firem z celého světa, které se snaží proniknout na čínský trh, je vysoká, proto pro podnikatelský úspěch zde je potřeba nejen dobrý produkt, kvalifikovanou pracovní sílu a trpělivost, ale i dostatečný rozpočet na propagaci a zajištění distribučních kanálů.

České firmy působící v Čínské lidové republice delší dobu, zde povětšinou využívají obchodně-právní formy reprezentační kanceláře. Nicméně při zohlednění nevýhod reprezentačních kanceláří a měnícím se právním niveau, je rozšířené i zakládání zahraničních společností plně vlastněných českým majitelem jako výhradně zahraniční společností s právy na zahraniční obchod. Asi hlavní nevýhodou této formy na čínském trhu je úplné vyloučení vstupu zahraničních investorů do některých oblastí ekonomiky (automobilový průmysl, vyšší vzdělávání, životní pojištění, terciární sféra, bankovníctví apod.). Tento aspekt zase může eliminovat v některých případech založení společného podniku s čínským partnerem, které bylo v minulosti nejrozšířenější formou podnikání na zahraničních trzích. Nicméně se doporučuje zakládat společné podniky – kde vedle sebe musí koexistovat dva do značné míry různí partneři – zejména v těch případech, které předvídá zákon nebo tam, kde se partneři velmi dobře znají a společnost bude založena na vzájemné důvěře a sdílených (pragmatických) zájmech. V opačném případě bude management nově vzniklého společného podniku bojovat spíš proti sobě než společně proti konkurenci.

Při výběru formy podnikání tedy zejména záleží na oboru, ve kterém chce český podnikatel na čínském trhu působit. Dále lze více než doporučit se před vlastním procesem zakládání společnosti seznámit nejen s platnými obecně závaznými právní předpisy země, ale také lokálními podmínkami

v zamýšleném místě podnikání, a to nejen obchodními ale také kulturními. Mnoho zahraničních podnikatelů totiž může narazit na kulturní rozdíly, které jsou v případě asijského trhu víc než markantní, a zmařit tak snadno obchodní naděje. Jak bylo pojednáno výše, je Čína kulturně a etnicky jedinečná, a z této exkluzivity pramení i řada odlišností v obchodním jednání. S určitou nadsázkou lze říci, že pro získání obchodní důvěry čínského partnera je nezbytné vytvořit si nejprve důvěru osobní. Každý podnikatel rozhodnutý zahájit své podnikatelské aktivity na asijském trhu by měl mít stále na paměti, že proniknout na čínský trh vyžaduje čas, peníze a také trpělivost.

Zakládání reprezentačních kanceláří, joint-venture či podniků plně vlastněných zahraničním vlastníkem je v Čínské lidové republice poměrně složitá procedura. Zpravidla však lze nalézt řadu právních, poradenských a zprostředkovatelských firem čínských či zahraničních, které se na místním trhu i v právní problematice dobře orientují a první kroky potřebné pro vstup na trh usnadní.

Například založení společného podniku předchází několik kol jednání. V prvním kole je projednán a podepsán záměr obou stran založit společný podnik. Čínský partner poté zpracuje předběžnou technicko-ekonomickou studii, která definuje nejen předmět smlouvy, ale také způsob financování, kapitálovou návratnost a kapitálový podíl obou stran. Tuto následně předkládá nadřízeným institucím. Jestliže je tato předběžná studie v souladu se záměry, které odpovídají kritériím, jež jsou stanovena zodpovědnými čínskými institucemi, zpracuje čínský partner nyní již podrobnou technicko-ekonomickou studii, kterou předkládá provinčním plánovacím orgánům a Ministerstvu obchodu. Po souhlasu příslušných institucí se založením společného podniku je třeba provést registraci podniku prostřednictvím Státní správy pro průmysl a obchod na základě zpracované konečné studie investičního záměru v Čínské lidové republice, smlouvy o společném podniku, seznamu kandidátů na obsazení funkcí a stanoviska místních institucí, kde bude mít společný podnik sídlo. Pro faktickou úspěšnou obchodní spolupráci v rámci společného podniku s čínským partnerem však nejsou rozhodující listinné dokumenty nebo snad rovné majetkové podíly, ale hlavně takové

rozdělení práv a povinností obou partnerů , které je pro obě strany dlouhodobě výhodné a partneri se navzájem skutečně potřebují.

Zkušenosti českých firem v oblasti investic v Čínské lidové republice jsou mnohdy negativní, což je způsobeno jednak ne zcela průhledným investičním prostředím včetně mnoha překážek, jež vyplývají z podstaty hospodářského systému Číny (kvóty, licence, poplatky, různá povolení apod.), ale i z nepřipravenosti firem vstupujících na tento trh a podcenění otázek právního zajištění nebo finančního krytí. Čeští malí a střední dodavatelé proto vyhledávají spíš větší partnery s cílem získat zejména přístup k silné distribuční síti, odborným znalostem a finančním prostředkům. Naopak investoři od lokálních partnerů očekávají flexibilitu, inovativní přístup a znalost místního prostředí a jeho specifik.

Čína má obrovský tržní potenciál, současně se orientuje i na ochranu životního prostředí a omezování emisí škodlivin. Byla dlouho uzavřeným trhem, kde bylo těžké se uplatnit. Dnes, kdy se dá říci, že trh je otevřen, je již naopak velmi těžké najít mezery v tom, co Čína nedovede sama vyprodukovat. Na druhou stranu se však, ne vždy pochopitelně, snaží chránit svůj domácí trh například vyžadováním nových certifikací o nezávadnosti výrobků, nových podmínek pro vstup na domácí trh či uplatňováním přísné antidumpingové politiky. Některá uvedená opatření vyvolávají pochybnosti o jejich opodstatněnosti a zdají se jako čistě účelová. Například v případě certifikace výrobků může docházet k odhalování vlastního know-how zahraničního podnikatele, navíc ještě dávno před tím, než uvede svůj výrobek na trh, pokud k tomu vůbec dostane povolení. Nebo prodražování výroby zahraničního podnikatele s ohledem na povinnost obstarat na rozdíl od domácího výrobce zvláštní schválení (například kosmetické výrobky), které výrobu oddaluje.

4.4 Zakládání společných podniků v českém prostředí

Možnosti zahraničních investorů byly po revoluci v českém prostředí omezené a takřka jediným způsobem etablování se na český trh bylo zakládání společných podniků a posléze se stalo velmi běžným způsobem podnikání českých podnikatelů v zahraničí i zahraničních partnerů v Čechách. Obdobně

jako v čínských podmínkách i české úřady schvalují zakládání společných podniků (v terminologii českého práva společně kontrolovaných podniků) za dodržení určitých předem daných podmínek. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže, který povoluje zakládání společně kontrolovaných podniků, posuzuje, zda by vznik společného podniku nenaplnil znaky dohody narušující podstatným způsobem hospodářskou soutěž.

Aby podnik splňoval charakteristické znaky společného podniku, musí být kontrolován ze strany alespoň dvou jiných podnikatelů resp. soutěžitelů na místním trhu. Pokud jde o vnitřní fungování společného podniku musí být současně splněny podmínky dostatečně nezávislého vedení a samostatně fungující ekonomiky podniku na trhu. Dostatečně nezávislé vedení společného podniku znamená, že běžné rozhodování o podnikatelském (soutěžním) chování společného podniku činí tento subjekt samostatně, i když je vrcholový management personálně naplněn z mateřských firem, tedy z řad jednotlivých podnikatelů společně podnikajících. Tyto zakladatelské subjekty nesmí běžný provoz společného podniku zásadně ovlivňovat. Společný podnik je v této rovině samostatný právní subjekt, který tak musí vystupovat v právních i podnikatelských vztazích.

Jiné podmínky jsou nastaveny českým právním řádem pro případy zakládání společných podniků v zahraničí, nicméně schopných ovlivnit resp. narušit hospodářskou soutěž na území České republiky. Taková podnikatelská spojení splňují tzv. notifikační kritéria a podléhají proto povolení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. V zásadě lze konstatovat, pokud není prokázán opak, že společný podnik, který nedosáhne 10% společného tržní podílu na kterémkoliv relevantním trhu v České republice, nenarušuje nebo není schopen narušit hospodářskou soutěž na českém trhu a nepodléhá tak povolení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (povinné notifikaci)¹⁶. Zohledňují se samozřejmě aktivity společného podniku schopné přímo či nepřímo působit na

¹⁶ Stěžejními obecně závaznými právními předpisy České republiky pojednávající o hospodářské soutěži v českých podmínkách a její ochraně včetně postavení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže je zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů a zákon č. 273/1996 Sb., o působnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, oba nutno používat v platném znění.

českém trhu. Lze tedy shrnout, že pokud spojení soutěžitelů ve formě společného podniku splňuje notifikační kritéria, je nezbytné vždy žádat o povolení Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže. Tento úkon by měl být učiněn ještě před podpisem smlouvy (dohody) o založení společného podniku resp. do sedmi dnů od jejího podpisu. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže na základě této smlouvy, ze které by mělo být zřejmé jaký typ společného podnikání má být založen, bude zkoumat, zda se jedná pouze o spojení soutěžitelů bez zásadního vlivu na hospodářskou soutěž na českém trhu nebo o dohodu narušující tuto soutěž a zda tedy povolení bude uděleno či nikoliv.

4.5 Aspekty řešení obchodních sporů

Jak bylo specifikováno na začátku, jsou nesporně důležitým aspektem, při úvahách o podnikatelské spolupráci, podmínky řešení obchodních sporů. V mezinárodní rovině je tento aspekt ještě umocněn odlišnými kulturními, společenskými a zejména právními zvyklostmi a pravidly. Řada rizik v mezinárodním obchodě pramení z odlišností právního prostředí, geografické vzdálenosti i jazykové bariéry a obyčejného nedorozumění - neporozumění mezi obchodními partnery. V případě spolupráce s čínskými obchodními partnery toto platí dvojnásob.

Jistě obecně lze říci, že vůle pouštět se do právního řešení sporů, je značně omezená nejen zdlouhavostí ale i nákladností soudních „tahanic“. Někteří dokonce v tomto duchu i přistupují ke svým podvodným praktikám. Spoléhají na to, že než by se podvedená protistrana domáhala svých práv soudní cestou, raději od slíbeného plnění ustoupí a již vynaložené prostředky či úsilí raději oželí. V čínském prostředí k tomu přistupuje navíc určitá skrytá tendence čínských soudů nadržovat čínské straně.

Zásadními problémy jsou zejména okolnosti smluvních podmínek a volba právního řádu rozhodného pro řešení případných budoucích sporů. Jednou z nejdůležitějších smluvních podmínek, které mohou podstatně ovlivnit budoucí podnikatelské vztahy, je volba správné platební metody. Rizika vyplývající z této volby mohou mít dalekosáhlé následky. Způsob platby však není jediným praktickým úskalím. Vedle platby je nutné orientovat se dobře i

v sestavování celkových nákladů obchodu (zejména nákladů na dopravu, cla, DPH apod.). Palčivým problémem obchodní spolupráce s Čínou zejména při exportu je nedostatečně podchycená úprava ochrany práv duševního vlastnictví.

Hned na začátku je dobré mít na paměti i hypotetickou možnost budoucího obchodního sporu a k veškerým rozhodnutím přistupovat až po zralé úvaze s vědomím možných následků. Prvním a jedním z nejdůležitějších kroků je sjednání kvalitní smlouvy. Dobrá smlouva je základ a může účinně přispět k úspěšnému řešení sporu, pokud k němu dojde a bude nutné jej řešit i soudní cestou. Rozhodující je volba práva, podle kterého budou případné nároky ze smlouvy zejména z jejího neplnění, posuzovány. Je jasné, že každá ze smluvních stran bude prosazovat svůj právní řád, ve kterém se nejlépe vyzná, a bude složité přesvědčit o tom i protistranu. Soudit se v Číně může být pro zahraničního podnikatele obtížné nejen z důvodů značných právních ale i společenských odlišností a znamená zpravidla náklady na čínského právníka nebo přinejmenším tlumočníka. Nejčastějším způsobem řešení názorové kolize obou smluvních stran při volbě vždy právního řádu své mateřské země, je volba právního řádu státu třetího, tedy odlišného od obou zastoupených zemí. Díky zvláštnímu právnímu i politickému postavení Hongkongu, o kterém bylo pojednáno výše, je v případě čínsko-českého vztahu určitě racionální a výhodnou volbou, volba práva hongkongského. Soudní rozhodnutí či rozhodčí nálezy učiněné v Hongkongu jsou totiž od roku 1997 vymahatelné i na pevninské Číně, což pro mnohé jiné neutrální právní řády neplatí, protože je na ně nahlíženo jako na rozsudky čínského soudu. Vedle toho však hongkongské právo skýtá pro zahraniční podnikatele určité právní jistoty, protože vychází principiálně z práva anglického (anglosaského) a hongkongské soudy rozhodují efektivně a předvídatelně. Je proto nám Evropanům jistě bližší. Nicméně lze připustit i volbu čínského práva a rozhodování případných obchodních sporů před čínskými soudy či arbitry¹⁷. Volba čínského práva má rovněž své výhody,

¹⁷ Zpravidla se sjednává jako soud příslušný rozhodnout případný obchodní spor China International Economic and Trade Arbitration Commission nebo Beijing Conciliation Centre. V případě volby zahraniční arbitrážní instituce lze zvolit jakýkoliv arbitrážní soud v souladu

ke kterým patří zejména přímá vykonatelnost rozhodnutí a není potřeba žádat o výkon rozhodčího nálezu, jako je tomu v případě arbitráže nebo rozsudku hongkongského soudu. Naopak nelze doporučit volbu jakéhokoliv jiného práva asijského kontinentu a příslušnost jeho soudů, protože na rozhodnutí takových soudů Čína v drtivé většině pohlíží jako na nicotné a odmítá jejich vykonatelnost. Volba rozhodného práva je sice otázkou dohody smluvních stran, nicméně je nanejvýš vhodné vědět, ke kterým variantám a návrhům protistrany se postavit kategoricky odmítavě.

Možného zjednodušení současně však zefektivnění kupních smluv můžeme dosáhnout využitím zavedených obchodních doložek tzv. INCOTERMS. Obchodní doložky určují povinnosti smluvních stran při dodávce zboží s ohledem na rozložení nákladů a rizik mezi partnery (povinnosti při celním odbavení, balení zboží, přebírání dodávky apod.

Jak bylo již výše podotknuto, je důležité zvolit i vhodnou metodu platby kupní ceny zejména s ohledem na problém jediného okamžiku, ve kterém chce kupující obdržet zboží a prodávající platbu za toto zboží tak, aby ani jedna ze smluvních stran neměla výhodu obou komodit (zboží i peněz). Tento ideální stav je však obecně těžko dosažitelným, proto obě strany přirozeně usilují o minimalizaci rizika, které pro kupujícího může být především neserióznost dodavatele spočívající například v neochotě zaslat zboží v požadovaném množství či kvalitě i přesto, že již obdržel platbu, pro dodavatele pak riziko insolventnosti kupujícího či nedostatku ochoty platit. S různými druhy plateb se pojí různá míra cenové náročnosti. Nejlevnější a zpravidla i nejčastěji využívanou platbou je samozřejmě převod peněz mezi bankami, kdy je zapotřebí zaplatit pouze bankovní poplatky. Tento typ platby je však z hlediska kupujícího velmi riskantní, a proto se doporučuje pouze pro maloobjemové transakce (např. úhrada vzorků), případně pouze pro platby mezi dlouholetými partnery, kteří se dobře znají a důvěřují si. Jistější, nicméně dražší a časově náročnější, jsou instrumenty dokumentární platby –

s tzv. New Yorskou úmluvou o výkonu arbitrážních rozhodnutí, jíž je Čína členem. Jedná se nejčastěji o International Centre for Settlement of Investment Disputes nebo arbitráž ve Stockholmu.

dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv. Podstatou této metody platby je zprostředkovat ji třetí nezávislou osobou poté, co jsou splněny povinnosti obou smluvních stran. Prodávající nejprve předloží bance v akreditivu či inkasu definované doklady (například námořní konosament, fakturu apod.). Kupující pak obdrží doklady či dispoziční dokumenty až poté, co splní podmínky – zpravidla poté, co uhradí kupní cenu. Akreditiv je o něco nákladnější než inkaso, protože zprostředkující banka na sebe bere závazek zaplacení v případě, že kupující nezplatí a tento kryje zástavním právem vůči kupujícímu (v dané chvíli dlužníkovi banky).

V neposlední řadě se doporučuje už při přípravě obchodu zvážit výši nákladů souvisejících s obchodem, nicméně vystupujících vedle vlastní kupní ceny. Jak bylo uvedeno již výše jedná se zejména o náklady na dopravu odvíjející se od způsobu dopravy (lodní, letecká, kombinovaná), clo a jiné poplatky nebo DPH. Finanční náročnost jednotlivých způsobů dopravy se liší a závisí zejména na délce přepravy – čím rychlejší, tím dražší. Navíc některé zakázky nelze přepravovat např. letecky z důvodů jejich velkého objemu, proto se vyplatí počítat s delší doručovací dobou počítanou zpravidla v týdnech.

Na závěr této kapitoly je na místě podotknout a doporučit nenazírat na obchodní spor s čínským smluvním partnerem izolovaně a pouze v konkrétní rovině daného sporu. Obchodní problémy či „rezervy“ v ekonomické spolupráci nemusí být pouze „naše“. Podstata vzniklého problému nemusí spočívat ve vnitřních nedostacích nebo v chybě českého podnikatele (právního řádu), ale v obecné rovině a může přesahovat hranice i České republiky. Může se totiž jednat o nedopatření na čínské straně, v čínské legislativě nebo jejím prosazování. Z toho důvodu je praktické podělit se o své praktické zkušenosti s Evropskou unií resp. jejími orgány. Evropská unie má mnohem silnější postavení než česká republika i lepší příležitosti zjištěné nedostatky pomoci odstranit.

ZÁVĚR

Hlavním cílem práce bylo pootevřít dveře českým potenciálním podnikatelům na čínský nedocenený trh a seznámit je alespoň se základními fakty o čínském obchodním teritoriu a poukázat na možnosti, které čeští podnikatelé mají s ohledem na aktivní proexportní politiku České republiky a strategii jejich obchodně-ekonomických zájmů v Číně. Česká podnikatelská mentalita je někdy ještě stížena důsledky centrálního plánovaného hospodářství a její obchodně-ekonomická adaptibilita není zcela dostatečná, proto se klade velký důraz na informační servis a k tomu, by měla přispět i tato práce.

Autor spatřuje význam práce pro praxi zejména v tom, že poskytuje konkrétní informace o podnikání „s mezinárodním prvkem“ ve zvoleném komparativním rámci – v tomto případě s Čínskou lidovou republikou, která poskytuje bezesporu bohatou materii zejména svou naprostou kulturní i společenskou odlišností. Definuje nejen společensko-ekonomické prostředí obou trhů, ale uvádí i praktické informace v oblasti státní podpory vývozu českých produktů, a to nejen finanční ale zejména informační a marketingové. Poukazuje na úskalí pro Českou republiku klíčového čínského trhu a vysvětluje jejich příčiny. Naproti tomu Čína jako nejlidnatější stát světa a rodící se ekonomická velmoc skýtá ohromný potenciál jak s ohledem na pěknou řadu potenciálních zákazníků popř. pracovní síly, tak díky zvláštním ekonomickým opatřením pro podporu zahraničních investic. Vedle potenciálních výhod prostředí však může znamenat exotika oblasti pro Evropana naopak podlehnoutí klamům pramenící z neznalosti poměrů a prostředí ze strany vynalézavých podvodníků.

Toto pojednání sice může navozovat pocit, že obchodovat s Číňany je komplikované a eticky velmi náročné, ale po bližším seznámení se se základními aspekty čínské kultury, zvyků a postojů a při racionálním a uváženém jednání, není zase tak obtížné nástrahy domácího prostředí překonat a nalézt na pevninské Číně nové obchodní partnery a obchodní příležitosti.

Důvody pro zahraniční obchodní expanzi mohou být různé – získání nových trhů, daňové výhody, anonymita vlastnických struktur, efektivní

způsob ochrany majetku, stabilní právní prostředí, nižší administrativní náročnost podnikání nebo lepší vymahatelnost práva.

Největší akvizicí čínského trhu je zřejmě silná ekonomika, která s výší svého hrubého domácího produktu zaujímá druhé místo na světě v přepočtu parity kupní síly a šesté v prostém kursovém přepočtu. K tomu se ještě přidává stabilní ekonomický růst převyšující ročně 7 %, nízká míra inflace a politická a fiskální stabilita. Naproti tomu stojí stále ještě významná ochrana vnitřního trhu a přijímání opatření chránících domácí trh před zahraničními podnikateli a jejich výrobky. Čínská lidová republika se však byť váhavě, ale soustavně, snaží vnitřní trh liberalizovat, a to zejména s ohledem na výhody zahraničních investic a toku zahraničního kapitálu do země. Postupnými kroky v rámci politiky otevírání se světu dosahuje stále se zvyšující životní úroveň svých občanů i rozvoje dosud zaostalých zejména venkovských oblastí. Vedle své průmyslové expanze však nezapomíná na zlepšování životního prostředí, rozvoj infrastruktury ani podporu regionálního rozvoje. Rozvoj automobilového průmyslu a energetického sektoru znamená značné příležitosti pro zahraniční investory. Nesmíme však zapomínat ani na rizika a hrozby, o nichž bylo výše pojednáno velmi podrobně, a které pramení z netransparentní legislativy, zakořeněných korupčních sklonů i někdy nemístným nadržováním domácím výrobkům či podnikatelům. Obecná rizika pramenící z odlišné kultury a geografické vzdálenosti se odráží zejména v jazykové i společenské bariéře nebo přecenění či podcenění místních poměrů. Nicméně tato rizika lze minimalizovat kvalitní přípravou obchodu, seznámením se s obecně dostupnými informacemi o prostředí nebo konzultací s příslušnými odbornými institucemi u nás i v Číně či dokonce získáním referencí od českých podnikatelů na čínském trhu, kteří zde podnikali či úspěšně podnikají.

Je na místě vyhodnotit, že čínský trh ve vztahu k českým podnikatelům neskýtá zásadní míru výhod, ba spíš naopak, a v negativním slova smyslu se svými pravidly v mnohém přibližuje českému, nicméně přinejmenším otevírá stále výrazněji svůj domácí trh zahraničním podnikatelům a investorům a umožňuje tak alespoň rozšíření klientely. Na druhé straně alespoň mírou

byrokratismu a vymahatelnosti práva připomíná českým podnikatelům domácí podmínky.

Je tedy zřejmé, že bychom před obchodníky z Asie neměli zavírat dveře, natož hranice, protože nejen pro Českou republiku mohou znamenat další, úspěšné investice.

Seznam použité české a zahraniční literatury a pramenů včetně periodik

SIRŮČEK, P. a kol. *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie*, Slaný: Melandrium, 2007, ISBN 9788086175034

CIHELKOVÁ, E., KUNEŠOVÁ, H. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*, Praha, C. H. Beck, 2006, ISBN 80-7179-455-4

TOMEŠ, Z. a kol. *Hospodářská politika*, Praha, C. H. Beck, 2008, ISBN 8074000027

KALÍNSKÁ, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století.*, Grada, 2010, ISBN 978-80-247-3396-8

CIHELKOVÁ, E., FRAIT, J., VARADZIN, F., MACH, M., BRŮŽEK, A., ŽAMBERSKÝ, P. *Mezinárodní ekonomie II.*, Praha, C. H. Beck 2008, ISBN 978-80-7400-054-6

MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*, Grada, 2010, ISBN 978-80-247-3237-4

TÝČ. V. *Základy práva Evropské unie pro ekonomy*, 5. aktualizované vydání, Praha, LINDE, 2006, ISBN 8072016318

CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*, Praha, C. H. Beck, 2003, ISBN 8071798045

HOBZA, A. *Evropská unie a hospodářské reformy*, Praha, C. H. Beck, 2009, ISBN 978-80-7400-122-2

ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., ŠTĚRBOVÁ, L., TAUŠER, J. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*, Praha, ASPI, 2007, ISBN 978-80-7357-321-8

SRPOVÁ, J., SVOBODOVÁ, I., SKOPAL, P., ORLÍK, T. *Podnikatelský plán a strategie*, Grada, 2011, ISBN 978-80-247-4103-1

BLAŽKOVÁ, M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*, Grada, 2007, ISBN 978-80-247-1535-3

MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní marketing*, Grada, 2009, ISBN 978-80-247-2986-2

NERUDOVA, D. *Daňový systém Číny – I. část/ II. část*, Daně a právo v praxi, Wolters Kluwer ČR, a.s., Praha 2009, č. 11/12 (ročník 14), listopad – prosinec 2009, str. 31 – 34 / 44 - 46

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ PROCHÁZKA RANDL KUBR *Zahraniční investice a řízení zaměstnanců v Číně*, Práce a mzda, Wolters Kluwer ČR, a.s., Praha 2005, č. 20 (ročník 53), říjen 2005, str. 41 - 43

BRANSON, R. *Byznys v plné nahotě – Dobrodružství podnikatele světového formátu*, Eastone, 2009, ISBN 978-80-8109-100-1

WIEKE, T. *Vyjednávejte chytře – Jak se připravit, rozpoznat nástrahy a prosadit své cíle*, Grada, 2006, ISBN 80-247-1684-4

SELIGMAN, SCOTT D. *Čínská obchodní etika, Stručný průvodce správného jednání, společenského styku, chování a kultury v Číně*, Nakladatelství: BB art, 2007, ISBN 978-80-7381-127-3

KAY, J. *Truth About Markets*, Penguin Group, 2004, ISBN 9780140296723

HA-JOON, CH. *Bad Samaritans*, Random House Business Books, 2008, ISBN 9781905211371

SHIH, V. C. *Factions and Finance in China*, Cambridge University Press, 2009, ISBN 9780521106474

ARRIGHI, G. *Adam Smith in Beijing – How China Will Rule the World*, Verso, 2007, ISBN 9781844671045

BRAUTIGAM, D. *Dragon's Gift*, Oxford University Press avarem, 2011, ISBN 9780199606290

ABOTT, F. M. *China in the World Trading System: Defining the Principles of Engagement*, Kluwer Law International, Hague 1998, str. 66.

Internetové zdroje

HEBNAR Jan, Zpravodajství EK – *Luxus pro všechny a Čína v terči prémiových značek*, Newsletter EK Peking, duben 2011 [online], 28.duben 2011, str. 4. [cit. 2011-11-11]. Dostupné z http://www.mzv.cz/public/ad/54/c5/629473_540905_duben2011_final.pdf

VLÁDA ČR, *Exportní strategie České republiky pro období 2006 – 2010* [online], Praha, leden 2005. Dostupné z <http://www.mpo.cz>

VLÁDA ČR, *Strategie prosazování obchodně-ekonomických zájmů České republiky v Číně* [online], Praha, 2005. Dostupné z <http://www.mpo.cz>

<http://www.businessinfo.cz>

<http://www.novezakazky.cz>

<http://www.chinaembassy.cz>

<http://cs.wikipedia.org>

<http://www.mpo.cz>

<http://www.czech.cz>

<http://www.czechtrade.cz>

<http://www.mfa.cz/beijing>

<http://exporter.ihned.cz>

<http://www.komora.cz>

<http://www.fdi.gov.cn>

<http://www.yip.net.cn>

Seznam tabulek

Tab. 1 Pořadí zemí podle indexu ekonomické svobody ve světě v letech 2002 až 2011.....	49
---	----

Bibliografické údaje

Jméno autora: Bc. Tomáš Pšenička

Obor: Evropská hospodářskosprávní studia

Forma studia: kombinovaná

Název práce: Příležitosti a rizika obchodu s Čínskou lidovou republikou

Rok: 2012

Počet stran bez příloh: 75

Celkový počet stran příloh: 0

Počet titulů české literatury a pramenů: 18

Počet titulů zahraniční literatury a pramenů: 6

Počet internetových zdrojů: 15

Vedoucí práce: Ing. Petr Blecha, MBA