Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí

Bakalářská práce

Zhodnocení rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím

Helena Cellarová

© 2020 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Helena Cellarová

Ekonomika a management
Provoz a ekonomika

Název práce

Zhodnocení rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím

Název anglicky

Risk assessment of a selected company in foreign trade

Cíle práce

Cílem bakalářské práce je na základě použitých metod vyhodnotit rizika a navrhnout možnosti na snížení rizik vybrané společnost při obchodu se zahraničím.

Metodika

Teoretická východiska práce budou vycházet z doporučené a nastudované literatury a z relevantních internetových zdrojů. V první, teoretické části bude popsán zahraniční obchod, clo, státní podpora exportu, rizika v mezinárodním obchodě a podnik jako ekonomický subjekt. V praktické části budou analyzovány a vyhodnoceny interní zdroje společnosti XY. Na základě deskripce tří vývozních obchodních případů do třetích zemích budou stanovena rizika, se kterými se společnost nejvíce potýká. Na základě analýzy rizik budou stanoveny návrhy a doporučení pro společnost tak, aby v příštím období minimalizovala komerční rizika.

Doporučený rozsah práce

30 – 40 stran

Klíčová slova

zahraniční obchod, společnost XY, obchodní případ, rizika

Doporučené zdroje informací

BENEŠ, V. *Zahraniční obchod : [příručka pro obchodní praxi].* Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0558-3.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. – MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace.* Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.

MACHKOVÁ, H. – ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace.* Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

SHERLOCK, J. – REUVID, J. *International trade : an essential guide to the principles and practice of export.* London: Kogan Page, 2011. ISBN 978-0-7494-6237-6.

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

ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století.* Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4694-4.

ŽAMBERSKÝ, P. – JIRÁNKOVÁ, M. – NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie.* Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.

Předběžný termín obhajoby

2019/20 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 25. 2. 2020

prof. Ing. Luboš Smutka, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 26. 2. 2020

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 22. 03. 2020

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Zhodnocení rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 22.03.2020 _____

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Olze Regnerové, Ph.D. za její vedení a spolupráci při zpracovávání. Dále děkuji zaměstnancům posuzované společnosti za poskytnuté informace.

Zhodnocení rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá zhodnocením rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím. Práce je rozdělena na část teoretickou a praktickou. V teoretické části je podrobně popsán zahraniční obchod, cla, státní podpory exportu ČR, rizika v mezinárodním obchodě, podnik a dodací podmínky Incoterms. Teoretická část byla zpracována studií odborné literatury a relevantních internetových zdrojů.

Praktickou část tvoří prvotně představení společnosti XY, její historie, rozsah činnosti a zahraniční obchod společnosti. Hlavním cílem bakalářské práce je na základě použitých metod vyhodnotit rizika a navrhnout možnosti na snížení rizik vybrané společnosti při obchodování se zahraničím. Všechny interní informace byly získány od zaměstnanců společnosti XY. Díky tomu pak další část praktické práce obsahuje tři vývozní obchodní případy do třetích zemí. Jednotlivé obchodní případy obsahují nejdříve jeho představení, následuje souhrn teritoriálních rizik dané země a poté popis průběhu obchodního případu. Na těchto základech jsou pak obchodní případy rozebrány a zanalyzovány komerční, teritoriální a přepravní rizika. Na závěr jsou vyhodnoceny konkrétní rizika a doporučení pro minimalizaci komerčních rizik.

Klíčová slova: zahraniční obchod, rizika, obchodní případ, cla, společnost XY, vývoz, dovoz, státní podpora exportu

Risk assessment of a selected company in foreign trade

Abstract

This bachelor thesis deals with the topic of risk assessment of a selected company in foreign trade. Thesis contains theoretical and practical part. The theoretical part describes foreign trade, customs tariffs, state support of export, risks in foreign trade, company and International Commercial Terms. This part is based on scientific literature and pertinent online resources.

The practical part contains chapters like introducing company XY, history of a selected company and their foreign trade. The main purpose of this bachelor thesis is to analyse risks and to suggest options for lower risks in foreign trade of the selected company. All information used in this thesis are from employees of the selected company. Next chapters of practical part are about three export business cases to the third countries. Each business case is introduced than are described territorial risks and process of a business case. Thanks to this the business cases are analysed and evaluated risks. The last part is about suggested options for lower risks.

Keywords: foreign trade, risks, business case, customs tariffs, company XY, export, import, state support of export

Obsah

1 Úvod **11**

2 Cíl práce a metodika **12**

2.1 Cíl práce 12

2.2 Metodika 12

3 Teoretická východiska **13**

3.1 Zahraniční obchod 13

3.1.1 Význam zahraničního obchodu 13

3.1.2 Zahraničně obchodní politika 14

3.1.2.1 Liberalismus 14

3.1.2.2 Protekcionismus 15

3.1.3 Platební bilance 15

3.1.3.1 Vertikální struktura 16

3.1.3.2 Horizontální struktura 16

3.1.3.3 Saldo běžného účtu 18

3.1.4 Cla 18

3.1.4.1 Celní řízení 19

3.1.4.2 Celní sazebník TARIC 19

3.1.5 Světová obchodní organizace WTO 20

3.1.6 Státní podpora exportu ČR 20

3.1.6.1 CzechTrade 21

3.1.6.2 CzechInvest 21

3.1.6.3 Česká centra 22

3.1.6.4 Česká exportní banka, a. s. 22

3.1.6.5 Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. 23

3.1.7 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR 23

3.1.8 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR 24

3.2 Evropská unie 24

3.2.1 Vnitřní obchod 25

3.2.2 Obchod se třetími stranami 26

3.3 Euro 27

3.3.1 Konvergenční kritéria 27

3.4 Rizika v mezinárodním obchodě 27

3.4.1 Rizika tržní 28

3.4.2 Rizika komerční 28

3.4.3 Rizika přepravní ... 29
3.4.4 Rizika teritoriální ... 29
3.4.5 Rizika kurzová ... 30
3.4.6 Riziko odpovědnosti za výrobek ... 30
3.5 Podnik ... 31
3.5.1 Typologie podniků ... 31
3.5.1.1 Klasifikace ČSSZ ... 31
3.5.1.2 Statistické pojetí ... 31
3.5.1.3 Příslušnost k hospodářským sektorům ... 32
3.5.2 Obchodní společnosti ... 32
3.5.2.1 Veřejná obchodní společnost ... 32
3.5.2.2 Komanditní společnost ... 32
3.5.2.3 Společnost s ručením omezeným ... 33
3.6 Incoterms ... 33
4 Vlastní práce ... 35
4.1 Představení společnosti ... 35
4.2 Historie společnosti ... 35
4.3 Rozsah činnosti ... 35
4.4 Zahraniční obchod společnosti XY ... 36
4.5 Obchodní případy ... 37
4.5.1 Vývozní obchodní případ do Egypta ... 38
4.5.2 Vývozní obchodní případ do Ruska ... 40
4.5.3 Vývozní obchodní případ do Nigérie ... 42
5 Vyhodnocení rizik a návrhy na jejich snížení ... 44
5.1 Závěrečné vyhodnocení analýzy rizik ... 44
5.1.1 Rizika komerční ... 44
5.1.2 Rizika teritoriální ... 46
5.1.3 Rizika přepravní ... 46
5.2 Závěrečné návrhy na snížení rizik ... 47
6 Závěr ... 49
7 Seznam použitých zdrojů ... 50
8 Přílohy ... 55
8.1 Příloha A Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2018 v mil. Kč ... 55
8.2 Příloha B Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2018 v mil.Kč ... 56
8.3 Příloha C Dodací podmínky Incoterms 2010 ... 57

Seznam tabulek

Tabulka 1: Horizontální struktura platební bilance 16
Tabulka 2: Platební bilance zboží ČR v jednotlivých čtvrtletích za rok 2018 v mil. Kč 17
Tabulka 3: Výnosy z běžné činnosti v roce 2017 a 2018 (v tis. Kč) 36
Tabulka 4: Zahraniční výnosy z běžné činnosti v roce 2017 a 2018 (v tis. Kč)..... 37

Seznam použitých zkratek

aj.	a jiné
apod.	a podobně
atd.	a tak dále
ČEB	Česká exportní banka
CI	CzechInvest
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
ČZU	Česká zemědělská univerzita
EGAP	Exportní a garanční pojišťovací společnost
EU	Evropská unie
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HDP	hrubý domácí produkt
JSD	jednotný správní doklad
mil. Kč	milion korun českých
MPO	Ministerstvo obchodu a průmyslu
např.	například
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SITC	jednotný mezinárodní třídník zboží
TARIC	Integrovaný sazebník Evropských společenství
tzn.	to znamená
tzv.	takzvaně
USA	Spojené státy americké
WCO	World Customs Organization
WTO	World Trade Organization
ZO	zahraniční obchod

1 Úvod

Podnikání je vždy spojeno s riziky. Tato rizika mají za následek, že daná situace může skončit jinak, než se původně očekávalo. Společnosti v důsledku globalizace a snadnějšímu přístupu na nové trhy častěji přistupují na podmínky zákazníků, které jsou pro ně čím dál tím více rizikovější. Ani vysoká konkurence společnostem nepomáhá, strach ze ztráty obchodní příležitosti narůstá. Konkurence je vysoká, nejen na tuzemském trhu, ale i na trhu zahraničním. Právě identifikace rizik v zahraničním obchodě může společnosti pomoci se vyvarovat nepříjemným situacím a ztrátám.

Není v lidských silách minimalizovat rizika v zahraničním obchodě na nulu. Jsou faktory, které člověk nemůže ovlivnit. Jedná se například o virovou epidemii, přírodní katastrofu apod. Bakalářská práce se však zaměřuje na rizika, která je schopen člověk efektivně snížit.

Cílem této práce je pomocí deskripce tří vývozních obchodních případů do třetích zemí stanovit rizika, se kterými se vybraná společnost nejvíce potýká. Jelikož společnost nechtěla být v práci uvedena svým pravým jménem, bude vystupovat pod názvem XY. První část se zabývá teoretickými východisky, ty jsou zpracovány pomocí odborné literatury a relevantních internetových zdrojů. V teoretické části jsou k nalezení všechna vysvětlení pojmů k části praktické. Druhá část práce je zaměřena na zpracování vývozních případů společnosti XY. Práce má za cíl na základě analýzy rizik stanovit návrhy a doporučit opatření pro společnost tak, aby v příštích obdobích nejvíce minimalizovala komerční rizika.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem této bakalářské práce je na základě použitých metod vyhodnotit rizika vybrané společnosti při obchodu se zahraničím a navrhnout možnosti na jejich snížení. Jelikož společnost nechtěla být uvedena svým pravým jménem, bude vystupovat pod názvem XY.

2.2 Metodika

Bakalářská práce je rozdělena na dvě části, teoretickou a praktickou. Teoretická část vychází z doporučené a nastudované literatury a z relevantních internetových zdrojů. V této části jsou vysvětleny pojmy týkající se dané problematiky. Pojmy jsou rozděleny do kapitol a podrobně vysvětleny.

Praktická část se nejprve zaměřuje na představení vybrané společnosti, její historii, rozsah činnosti a zahraniční obchod společnosti. Potřebné interní informace k zpracování praktické části práce byly získány přímo od zaměstnanců společnosti XY. Zaměstnanci poskytli informace pro popis a analýzu tří vývozních obchodních případů do třetích zemí. Jednotlivé obchodní případy obsahují nejdříve jejich představení, následuje souhrn teritoriálních rizik dané země a poté popis průběhu obchodního případu. Na těchto základech jsou pak obchodní případy analyzovány a na nich konstruovány komerční, teritoriální a přepravní rizika. Na závěr jsou vyhodnocena konkrétní rizika a doporučení pro minimalizaci komerčních rizik.

3 Teoretická východiska

3.1 Zahraniční obchod

Zahraniční obchod se obecně definuje jako směna. Jednotlivci nebo skupiny mezi sebou nakupují a prodávají zboží a služby přes hranice daného státu či ekonomického celku. Předmětem dané směny může být již zmíněné zboží, ale může se jednat i o službu či práva duševního vlastnictví. Obchod se provádí buď přímo pomocí výměnného (barterového) obchodu, anebo nepřímo, tj. pomocí peněz. Díky zahraničnímu obchodu se spojuje vnitřní hospodářství země se světovou ekonomikou a uskutečňují se významné funkce jako rozvoj výrobních sil a mezinárodní dělba práce.[1]

Od vzniku lidských společenství a ekonomik platí, že byla jedna existující ekonomika lepší v určitých aspektech výroby než ta druhá a naopak. Jednotlivé země byly schopny zhotovit jen určité typy zboží, nebo je vyrábět lépe a levněji než jiná. Tato fakta logicky vedla k výměně dvou statků apod. Mezi příčiny se řadí jiné podmínky pro výrobu, a to hlavně díky rozdílnému klimatu či přírodních zdrojů. Dále poté odlišnost v kultuře, tradicích, dostupnosti a kvalitě práce jednotlivých pracovníků a technologickém stupni. Může se také jednat i o rozdíly vkusu daných spotřebitelů mezi státy a jejich preferencí.[2]

Každá země má jiný vliv zahraničního obchodu na ekonomiku. Může se říci, že země, které jsou větší a mají větší počet obyvatel, tak jejich míra závislosti na ekonomické vztahy je menší. Když se poměří objem zahraničního obchodu a hrubý domácí produkt (HDP), tak vyjde výsledná závislost.[3] Spočítá-li se tato závislost u České republiky, vyjde, že v roce 2017 byl podíl vývozu na dovozu HDP 69,62 %. Tyto údaje jasně poukazují, že Česká republika je závislá na zahraničním obchodu. Větu bych napsal: Největší exportní položkou, která tvořila 20 % celkového vývozu, podle vybraných produktu byly motorová vozidla, přívěsy a návěsy.[4]

3.1.1 Význam zahraničního obchodu

V ekonomice každé země se pro hodnocení zahraničního obchodu používá několik hledisek:

[1] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008).* 2009, s. 1.
[2] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 443.
[3] ŠTRACH, P. *Mezinárodní management.* 2009, s. 20.
[4] Číselné údaje zjištěny z Český statistický úřad. *Statistická ročenka České republiky 2018* [online]. (PDF). [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: https://www.czso.cz/documents/10180/61431878/32019818.pdf

Efektivnost – snaha soustředit se na výrobky, kde země může dosáhnout maximálních úspor společenské práce.[5]

Proporcionalita – je jen málo zemí na světě, které mají dostatečně velký domácí trh a jejich průmyslová základna je schopná soběstačnosti vývoje. Mezi země, které dokáží pokrýt vlastní potřeby domácí průmyslové výroby a mají tudíž komplexní surovinovou základnu, patří USA, Ruská federace, Čína, Indie, zčásti i Brazílie a Indonésie. Jedná se právě o země, které jsou významnými spoluúčastníky mezinárodního obchodu.

Demonstrativní efekt – vývozní program země představuje určitou vizitku o stavu a úrovni rozvoje ekonomiky dané země. Dovozní program znamená jak problém proporcionality – získání užitečných hodnot, které z určitých důvodů zemi schází – dále také zajištění zrychlení ekonomického rozvoje dovážející země.[6]

Vztahy zemí, které jsou hospodářsky provázané, jsou daleko stabilnější. V. Beneš ve své publikaci uvádí: *„Proto je možné označit ZO jako formu vztahů, která silně podporuje mírovou spolupráci a snižuje riziko konfliktu. Zahraniční obchod přispívá také k růstu vzdělanosti.“*[7]

3.1.2 Zahraničně obchodní politika

Každý stát prosazuje jiná pravidla a nástroje, když uskutečňuje mezinárodní ekonomickou spolupráci. Různé geografické, přírodní, historické, ale i společenské nebo technické faktory ovlivňují tyto vztahy. V. Mulačová ve své publikaci uvádí: *„Vedle těchto skutečností však existuje mnoho subjektivních vlivů, které toto zapojení dotvářejí a modifikují. Patří mezi ně zejména vliv státu a zásahy jeho orgánů a institucí do mezinárodní dělby práce a vnějších vztahů země formou zákonů, opatření a regulačních pravidel, a to jak z hlediska objemu uzavíraných obchodů, tak jejich komoditní nebo teritoriální struktury.“*[8] Pomocí dvou přístupů koná stát zahraniční obchodní politiku.

3.1.2.1 Liberalismus

Tato filozofie znamená svobodu obchodu a jde o aktivní pojetí zahraničního obchodu. Jedná se o aktivní přístup státu, který hlavně zajišťuje odstranění obchodních bariér pro exportéry a tím jim ulehčí přístup na mezinárodní trhy. Domácí trh je v

[5] BENEŠ, V. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi.* 2004, s. 28.
[6] SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod: teorie a praxe.* 2009, s. 21.
[7] BENEŠ, V. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi.* 2004, s. 30.
[8] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 471.

liberalismu otevřen zahraničnímu zboží, a to má na něj příznivý dopad z ekonomického hlediska. Tuzemské podniky jsou nuceny snižovat cenovou hladinu svých produktů kvůli větší konkurenceschopnosti, tento efekt vede k tomu, že se posílí cenová hladina.

3.1.2.2 Protekcionismus

Protekcionismus je pravým opakem, jedná se o ochranářství domácího trhu. Zahraniční trh může do ekonomiky přinášet nepříznivé aspekty. Vezme-li se událost z roku 2007, kdy Ruská federace přerušila dodávky ropy do EU, jako příkladem onoho nepříznivého aspektu, dochází se k závěru, kam až tato filozofie cílí. Bez ruské ropy najednou bylo mnoho státu a vyvolalo to značný nepokoj a chtíč, aby se závislost dodávek z hlavních tahů omezila. Méně efektivní a slabší firmy mohou být díky zahraničnímu trhu zavřeny, jelikož nejsou schopny konkurenceschopnosti. Tato událost může vést k vyšší nezaměstnanosti.[9]

3.1.3 Platební bilance

Vnější rovnováhu země ovlivňuje zahraniční obchod. Tato rovnováha je zachycena ve vyrovnané platební bilanci. To, jak účinně daný stát provádí obchodní politiku se promítne na stavech jednotlivých účtů platební bilance.[10] Podle P. Neumanna je platební bilance: *„statistický záznam ekonomických transakcí subjektů dané země (rezidentů) s ekonomickými subjekty bez zbytku světa (nerezidenty) za určité období, zpravidla jednoho roku.“*[11] Jsou v ní zachyceny všechny platební toky, které vedou dovnitř a ven z národního hospodářství, ale také i tuzemské transakce, které jsou s ní spojené. Platební bilance je pomocníkem pro stanovení konkurenceschopnosti země, a i předpovídá sílu měnového kurzu domácí měny.[12] Dává přehled o vztazích příslušné země se zahraničními státy, podává informace o stavu a výkonnosti ekonomiky, ale také o charakteru jejího vývoje. Česká národní banka (ČNB) je zodpovědná v České republice za sestavení platební bilance. Publikuje ji měsíčně, respektive čtvrtletně, jelikož v každém čtvrtletí jsou publikovány přesnější a detailnější data.[13]

---

[9] ŠTRACH, P. *Mezinárodní management.* 2009, s. 21.
[10] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008).* 2009, s. 2.
[11] NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie.* 2010, s. 94.
[12] JÍLEK, J. *Finance v globální ekonomice II: Měnová a kurzová politika.* 2013, s. 408.
[13] ROJÍČEK, M. *Makroekonomická analýza: teorie a praxe.* 2016, s. 476.

3.1.3.1 Vertikální struktura

Na platební bilanci se dá dívat dvěma směry. Rozlišuje se na vertikální a horizontální. Vertikální struktura pohlíží na položky ekonomické operace jako souhrn aktiv či pasiv. Souhrnem aktiv se rozumí nabídka deviz, což znamená, kolik peněž proudí do ekonomiky. Poptávku po devizách neboli kolik peněž proudí ven z ekonomiky, zase znamená souhrn pasiv. To má důsledky na budoucí vývoj devizového kurzu státu.

3.1.3.2 Horizontální struktura

Její členění má několik skupin, které jsou základní. J. Černohorský ve své publikaci charakterizuje horizontální strukturu platební bilance takto:

Tabulka 1: Horizontální struktura platební bilance

běžný účet	mezinárodní pohyb zboží
	mezinárodní pohyb služeb
	mezinárodní pohyb důchodů
	mezinárodní pohyb transferů
kapitálový účet	kapitálové transfery
finanční účet	přímé investice
	portfoliové investice
	ostatní kapitál
chyby a omyly	
změna devizových rezerv	

Zdroj: zpracováno dle Černohorský, 2011.

Mezinárodní obchod zboží neboli obchodní bilance, rozřazuje zboží do deseti agregovaných komoditních skupin. Jedná se například o nápoje a tabák, minerální paliva, suroviny, potraviny a živá zvířata. Jak moc je domácí ekonomika rozvinutá na to poukazuje právě skladba obchodní bilance. Když má stát ekonomiku rozvinutou, tak dováží méně surovin a zpracovatelských produktů, naopak však vyváží více produktů zpracovatelského průmyslu.[14] Horizontální struktura platební bilance za rok 2018 je uvedena v Tabulce 2.

[14] ČERNOHORSKÝ, J. *Základy financí.* 2011, s. 165.

Tabulka 2: Platební bilance zboží ČR v jednotlivých čtvrtletích za rok 2018 v mil. Kč

Vývoz/dovoz	I. čtvrtletí	II. čtvrtletí	III. čtvrtletí
Vývoz	868 431,8	893 164,4	832 593,1
Dovoz	785 043,2	822 795,0	799 819,0

Zdroj: vlastní vyobrazení dle ČNB, 2018.

Z tabulky je vidět, že Česká republika vyvážela více, nežli dovážela. Ekonomika ČR je tedy rozvinutá. Nejmenší rozdíl mezi importem a exportem byl ve třetím čtvrtletí a to o 32774,1 mil. Kč. Ve druhém čtvrtletí tento rozdíl činil 70369,4 mil. Kč. Největší rozdíl byl hned v prvním čtvrtletí a to o 83388,6 mil. Kč. Je tedy vidět, že tento rozdíl v každém čtvrtletí klesal.[15] Hodnota vývozu ve druhém čtvrtletí stoupla a ve třetím klesla i pod hodnotu v prvním čtvrtletí. Naopak dovoz také ve druhém čtvrtletí stoupl, ale ve třetím čtvrtletí jeho hodnota klesla sice také, ale stála byl vyšší než v prvním čtvrtletí.

V mezinárodním pohybu služeb je zahrnut dovoz a vývoz v dopravě, cestovním ruchu, pojištění a v poskytování licencí a patentů. Podíl pohybu služeb k pohybu zboží by se měl odhadovat kolem 20 %, vždy ale bude záležet na typu ekonomiky.

S vývozem a dovozem dlouhodobého kapitálu je spojen mezinárodní pohyb důchodů. Jako dovozem se v této skupině považuje příjem z investovaného domácího kapitálu, který se získal v zahraničí, jedná se o úroky, zisky, dividendy a renty. Dále do této skupiny patří i investovaný domácí kapitál, který se získal v České republice, v tuzemsku. Mezinárodní pohyb důchodů je tedy silně závislý na tom, jak se pohybuje dlouhodobý kapitál. Do této skupiny však nepatří jen kapitál, ale i posílání mezd z nebo do zahraničí.

Mezinárodní pohyb transferů se charakterizuje jako jednostranné platby, které jsou bez současného vzniku ať už závazků či pohledávek. Do této skupiny tedy patří například dary, soukromé převody, různé honoráře, alimenty, penze a příspěvky, které vláda poskytne mezinárodním organizacím. Mezinárodní měnový fond dělí transfery na běžné a kapitálové. V účtu mezinárodní pohyb transferů se však nachází pouze běžné transfery. Kapitálové transfery se nacházejí v účtu Kapitálové účty.

[15] Číselné údaje zjištěny z Česká národní banka. *Platební bilance Kč – čtvrtletní* [online]. [cit. 2019-02-17]. Dostupné z WWW: https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/platebni_bilance_q/bop_q_czk.htm

Jak se kapitálové transfery pohybují je tedy charakterizací Kapitálového účtu. Jedná se tedy hlavně o příjmy a výdaje, které souvisejí s emisními povolenkami, déle pak příjmy, které jsou se strukturálních fondů Evropské unie.[16]

3.1.3.3 Saldo běžného účtu

Z porovnání vývozu a dovozu zboží, důchodu, služeb a transferů vychází saldo běžného účtu.[17] Jedná se o souhrn jednotlivých sald z běžného účtu.[18] Je charakterizováno tím, jakou má země celkovou finanční pozici vůči zahraničí. Stranu aktiv tvoří pohledávky za zahraniční subjekty a zahraniční majetek, který drží domácí subjekty. Stranu pasiv představují závazky domácích subjektů, které mají vůči zahraničním subjektům, držený majetek v tuzemské ekonomice zahraničními subjekty. Když je saldo kladné tak může vést ke zvýšení zahraničních pohledávek. Dále také ke snížení zahraničních závazků, nebo se může hromadit tak, že se drží zahraniční majetek, například akcie zahraničních firem. Když je saldo běžného účtu nulové, tak se nemění celková investiční pozice státu. Za ekonomickou rovnováhu platební bilance je nejčastěji považována vyrovnanost běžného účtu. [19]

3.1.4 Cla

Jedná se o nástroj, nepřímou daň, která slouží k omezování dovozu do země.[20] Cla jsou vyvinuta z dřívějších obchodních a dopravních poplatků, jako bylo například používání mostu, přístavů, různých cest apod. Stát díky clům přímo koriguje cenu dováženého a vyváženého zboží.[21]

Fiskální a ochranná funkce, to jsou dvě základné funkce, kterými se charakterizuje clo. Fiskální funkce znamená příjem do státního rozpočtu z vybírané částky. Ochranná funkce je charakterizována ochranou tuzemských výrobců před zahraniční konkurencí, odkud tedy vychází i její pojmenování. V současnosti jsou cla zaváděna hlavně za účelem ochrany domácích výrobců.

Z pohledu ekonomie se rozlišují dva druhy cel. Specifické clo, jedná se o pevnou částku, kterou musí importér uhradit za každou dovezenou jednotku zboží. Valorickým

[16] ČERNOHORSKÝ, J. *Základy financí.* 2011, s. 165.
[17] Tamtéž, s. 172.
[18] NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie.* 2010, s. 99.
[19] MANDEL, M. *Mezinárodní finance a devizový trh.* 2016, s. 22.
[20] NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie.* 2010, s. 38.
[21] ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století.* 2013, s. 110.

clem je placeno určité procento z hodnoty daného zboží. Tržní cena zboží znamená onu hodnotu zboží. Existují však i kombinace valorických a specifických cel.

Neexistují však jen dovozní cla, jsou i vývozní cla. Ta jsou uvalena za vývoz zboží ze státu. Vývozní cla jsou udělována zejména na zboží, kterého je na tuzemském trhu nedostatek a hrozí tak růst ceny.[22] V zemích Evropské unie se nevybírají žádné dovozní ani vývozní cla.[23]

3.1.4.1 Celní řízení

Společná celní politika, je pro Evropskou unii základem obchodní politiky. Společný celní sazebník je používán v prostoru, který je považovaný za jednotné celní území vůči třetím zemím. Při probíhání celního řízení je vystavován tiskopis Jednotný správní doklad (JSD), ten je vydáván v celních úřadech či v celním prostoru EU. Tento tiskopis obsahuje všechny příslušné doklady o zboží a jeho dopravě.[24] Všechny údaje uvedené v JSD by měl deklarant hodnověrně doložit, kvůli tomu celní prohlášení v některých případech nestačí a bývá s ním vyžadovány i jiné dokumenty. Jedná se například o balicí list, obchodní fakturu, přepravní doklad a o certifikát původu zboží v předepsané formě.[25]

3.1.4.2 Celní sazebník TARIC

Jedná se o integrovaný celní sazebník Evropské unie, který je ze systému Světové celní organizace (WCO – World Customs Organization).[26] Zkratka TARIC znamená Tarif Intégré Communautaire. Smluvní celní sazby jsou především jeho obsahem. Jedná se především o smluvní sazby, které jsou používány při obchodování se signatáři GATT, pokud ovšem nemají s Evropskou unií uzavřené nějaké dohody, které by jim dávaly celní výhodu.[27] Smluvní sazby jsou uplatňovány například na import z Austrálie nebo Nového Zélandu.

Jedná se o systém, který je kombinací dvou základních údajů. A to celního sazebního opatření a číselného označení zboží. Zboží je v celním sazebníku z hlediska komoditního roztříděno do jednotlivých tříd, které jsou označeny římskými číslicemi. Toto označení

[22] NEUMANN, P. *Mezinárodní ekonomie.* 2010, s. 38.
[23] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy.* 2012, s. 214.
[24] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 487.
[25] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace.* 2007, s. 115.
[26] KALÍNSKÁ, E. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 2010, s. 135.
[27] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy.* 2012, s. 215.

však není součástí číselného kódu. V třídách je zboží dále rozřazováno do kapitol a podkapitol a šestimístných skupin.

Česká republika v minulosti využívala k vyčíslení cla valorickou metodu. TARIC oproti tomu používá specifickou metodu. Avšak u některého zboží uvádí proměnlivé sazby, to znamená, že vždy k nějakému určitému datu sazba mění svou výši. Výše cla se také mění, ta se váže na hodnotově a množstevně stanovenou kvótu.[28]

3.1.5 Světová obchodní organizace WTO

WTO (World Trade Organization) vznikla 1. ledna 1995 na základě podepsání dohody států sdružených ve Všeobecné dohodě o clech a obchodu (GATT – General Agreements on Tariffs and Trade). Má liberalistický směr a sídlí v Ženevě. V současné době má 164 členů.[29]

Ve své funkci se zabývá dohodami vyjednaných v rámci Uruguayského kola GATT. Tyto dohody vytváří pravidla, kterými se členské země zavázaly dodržovat. WTO hlídá, zda země dodržují tyto dohody a zároveň je podporuje v jejich naplňování.[30] Zabývá se globálními problémy světového obchodu mezi členskými státy, dále se snaží zabezpečit hladký a svobodný průběh obchodování, řeší obchodní spory, monitoruje národní obchodní politiky, poskytuje technickou asistenci pro rozvojové země a spolupracuje s ostatními mezinárodními organizacemi.[31]

Činnost Světové obchodní organizace probíhá díky fórům, které se nazývají negociace (vyjednávání). Jednotlivá fóra jsou časově ohraničena a jsou rozdělena do individuálních kol. Všechna kola končí přijetím závěrečného dokumentu, ten státy zvolily jako jejich kompromis v mnohostranném obchodním jednání. Tyto vyjednávání fungují od roku 2001 pod dokumentem s názvem Rozvojová agenda v Dohá (Doha Development Agenda).[32]

3.1.6 Státní podpora exportu ČR

Česká republika zajišťuje podporu exportu prostřednictvím ministerstva průmyslu a obchodu, ministerstva zahraničních věcí a ministerstva financí. Cílem státní proexportní

[28] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace.* 2007, s. 136.
[29] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 462.
[30] SVATOŠ, M. *Zahraniční obchod: teorie a praxe.* 2009, s. 60.
[31] BENEŠ, V. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi.* 2004, s. 115.
[32] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 462.

politiky je především pomoc tuzemským výrobcům. Především těm, kteří se snaží, aby jejich zboží a služby byly realizovány na trhu třetích zemí.[33] Činí tak prostřednictvím specializovaných institucí, které se vytvářely od roku 1992, a nejen díky zmíněným ministerstvům. Jedná se o tyto státní či polostátní instituce:

- CzechTrade a CzechInvest,
- Česká centra,
- Česká exportní banka, a. s.,
- Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s..[34]

3.1.6.1 CzechTrade

CzechTrade (Česká agentura na podporu exportu) funguje od roku 1997 a jedná se o příspěvkovou organizaci založenou Ministerstvem obchodu a průmyslu.[35] Cílem této agentury je ulehčit firmám rozhodování, ať už se jedná o výběru vhodného teritoria, zkrácení doby vstupu na existující trh či podpora firmy k dalšímu rozvoji v zahraničí.[36] Dnes mají české podniky možnost zastoupení v 49 kancelářích ve 45 zemí po celém světě.[37] CzechTrade hodlá rozšířit své kanceláře do více zemí světa. Jedná se totiž o unikátní příspěvek českého státu, díky tomu, že je kvůli nim zajišťována pomoc českým vývozcům přímo v zahraničí.[38]

3.1.6.2 CzechInvest

CzechInvest (CI) byl roku 1992 založen z podnětu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Podporuje informacemi malé a střední podnikání, nové začínající podnikatele, dále také podnikatelskou infrastrukturu a inovace. Mezi služby CI patří např. výpomoc při realizaci projektů, spravování databáze podnikatelských dokumentů, podpora

[33] FOJTÍKOVÁ, L. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku.* 2008, s. 115.
[34] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008).* 2009, s. 169.
[35] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 53.
[36] CzechTrade. *O CzechTrade* [online]. 2016 [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade
[37] CzechTrade. *Seznam certifikovaných poboček a počet zaměstnanců březen 2017* [online]. (PDF). [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechtrade.cz/d/documents/01/2-o-czechtrade/2-5-zverejnovane-informace/verejne-zakazky/2017/Audit%202/Priloha-5_Seznam-certifikovanych-pobocek-a-pocet-zametnancu-brezen-2017.pdf
[38] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie*. 2002, s. 24.

subdodavatelů, provádí poradenství pro vstup na tuzemský trh pro zahraniční podnikatele, je také zprostředkovatelem státní investiční podpory.[39]

3.1.6.3 Česká centra

Začala vznikat v 90. letech po skončení Československé federaci jako samostatná příspěvková organizace Ministerstva zahraničních věd České republiky. Jejich hlavním úkolem je prezentace české kultury, obchodu a cestovního ruchu v zahraničí.[40] Síť Českých center tvoří 24 poboček na 3 kontinentech. Jedná se o aktivní nástroj zahraniční politiky ČR, a to v oblasti výzkumu a inovací.[41]

Pro oblast kultury organizují různá divadelní představení, přednášky, výstavy, ani promítání české filmografie není výjimkou. Snaží se především přiblížit českou kulturu ostatním státům. Propagují českou ekonomiku a obchod v oblasti obchodu tak, že jsou pomocnou rukou pro české podnikatele, kteří se snaží proniknout na zahraniční trh. Česká centra se snaží, aby zahraničí vnímalo Českou republiku jako atraktivní cílovou turistickou destinaci. Dávají informace o ubytování, zajímavých místech, možnostech, jak mohou návštěvníci strávit svůj volný čas apod. pomocí spolupráce s Českou centrálou cestovního ruchu.[42]

3.1.6.4 Česká exportní banka, a. s.

ČEB byla založena roku 1995 a jejím cílem je *„zajistit dlouhodobé financování objemově významných vývozních kontraktů českých exportérů za podmínek zvýhodněných oproti tržním podmínkám.“*[43] Má opatrně zřízenou politiku, ve které získává zdroje.[44]

Orientuje se hlavně na vývozní úvěry, ať už na dodavatelský, refinanční, nepřímý, přímý nebo odběratelský. Mohou být také krátkodobé, jedná se o úvěry do dvou let, střednědobé či dlouhodobé, jejich splatnost činí dva roky a déle. Poskytuje také produkty předexportního financování, to znamená zajištění přímých úvěrů na výrobu pro exportní vývozce a dovozce. Dále uděluje českým právnickým osobám v zahraničí úvěry, které poté

[39] CzechInvest. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechinvest.org/cz/O-CzechInvestu/O-nas
[40] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008).* 2009, s. 171.
[41] Česká centra. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: http://www.czechcentres.cz/o-nas/
[42] GULLOVÁ, S. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol.* 2013, s. 191.
[43] BENEŠ, V. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi.* 2004, s. 92.
[44] Česká exportní banka – Czech export bank. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: https://www.ceb.cz/pro-investory/o-nas/

používají na financování investic. Také poskytuje neplatební záruky za závazky vývozce a další nástroje státní podpory exportu.[45]

3.1.6.5 Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.

EGAP je poskytovatelem pojišťovacích služeb všem, kteří vyvážejí české služby, zboží a investice. Nezáleží na jejich velikosti, právní formě, ani objemu vývozu a jeho pojištění.[46] Specializuje se, aby exportéři a banky byli chráněni před teritoriálními a komerčními politickými riziky. Toto zajišťuje díky státní podpoře, ale i bez státní podpory, jelikož se domluví s předními zahraničními zajistiteli, a tak si zajistí sjednání.

Celkem devět základních typů pojištění poskytuje. Vše má EGAP v podobné struktuře, kvalitě a rozsahu jako úvěrové pojišťovny v zahraničí a díky tomu jsou ve srovnatelné úrovni jako vyspělí konkurenti.[47]

3.1.7 Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR

Od roku 1993 se budovaly nové obchodní vztahy, dovážet a vyvážet bylo potřeba, a to bez ohledu na společenské zřízení v daných zemích. Po rozpadu RVHP - Rady vzájemné hospodářské pomoci, která sdružovala socialistické státy sovětského bloku, potřebovala Česká republika nalézt nové trhy a odbytiště. ČR se potřebovala přeorientovat obchod na vyspělé západní trhy, které měly větší náročnost na kvalitu, ale také i na technické zpracování výrobků, dále se nacházely na vyšší úrovni platební morálky a měly politickou stabilitu v zemi. Za tímto účelem Česká republika v 90. letech minulého století podepisovala mnoho bilaterálních i vícestranných obchodních dohod. Podepisovala ale i hospodářské smlouvy s dalšími zeměmi.[48]

Import a export České republiky je v současné době zaměřen především na země, které jsou ekonomicky vyspělé a na evropský trh. ČR obchoduje hlavně se sousedními státy, mezi nimiž dominuje Německo.[49] Vzhledem k velké závislosti ČR na německý trh je kondice německé ekonomiky jedním ze zásadních faktorů tuzemského

[45] ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století.* 2013, s. 240.
[46] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy.* 2012, s. 31.
[47] ŠTĚRBOVÁ, L. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století.* 2013, s. 240.
[48] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008).* 2009, s. 188.
[49] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 482.

makroekonomického vývoje.[50] Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2018 viz. Příloha A.

3.1.8 Komoditní struktura zahraničního obchodu ČR

Ekonomika ČR se v průběhu transformačního procesu postupně měnila a změny, které nastaly v teritoriální struktuře ZO byly spojeny i se změnami komoditní struktury. Aby se ČR dokázala prosadit na trzích vyspělých průmyslových zemích musela investovat do nových zařízení, restrukturalizovat průmyslovou výrobu, nakoupit nové technologie a zlepšit lidské zdroje. Jak postupem času ČR realizovala všechny tyto činnosti, byly tedy hned promítány do importu a exportu. Na začátku 90. let se český vývoz skládal především ze surovin a materiálu (např. ocelářské a hutnické výrobky), druhá polovina 90. let poznamenala pozitivní obrat a v českém vývozu začínaly dominovat výrobky s vyšší přidanou hodnotou (hlavně stroje a dopravní prostředky).[51]

V současné době je struktura českého ZO omezena především na zpracovatelské produkty, míra přidané hodnoty se však různí a je poměrně nízká. Strojírenské výrobky mají silný podíl dopravních prostředků, elektrických a elektronických zařízení, počítačů, pryžových a platových výrobků a jsou základem vývozu. Díky vlivu silné asijské konkurence rapidně poklesl vývoz spotřebního zboží, to bylo v minulosti tradiční českou exportní položkou.[52]

Komoditní struktura se člení na položky SITC (Standard International Trade Classification), kvůli tomu, aby byla v souladu s členěním ČSÚ (Českého statistického úřadu). Má 10 základních agregovaných položek (jednomístná klasifikace SITC 1), k dispozici je však až pětimístná klasifikace SITC 5 (celkem obsahuje 2900 položek). Veškeré tyto údaje o importu, exportu a obchodní bilanci jsou uveřejněny ve veřejné přístupové databázi ČSÚ.[53] Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR viz. Příloha B.

3.2 Evropská unie

Evropská unie nebývala vždy tak velká jako je tomu dnes. Když státy Evropy začaly ekonomicky spolupracovat v roce 1951, tak se toho zúčastnily pouze státy Belgie, Francie, Německa, Lucemburska, Itálie a Nizozemska. V průběhu let se více a více států se

[50] ROJÍČEK, M. *Makroekonomická analýza: teorie a praxe*. 2016, s. 466.
[51] FOJTÍKOVÁ, L. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945 - 2008)*. 2009, s. 194.
[52] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 484.
[53] ROJÍČEK, M. *Makroekonomická analýza: teorie a praxe*. 2016, s. 467.

rozhodlo připojit. Evropská unie vznikla 1. 11. 1993. V současné době (k 1.1.2019) se jedná o společenství 28 států.[54] Česká republika podala oficiální žádost o přijetí do Evropské unie dne 23. ledna 1996. Členem tohoto společenství se stala až 1. května 2004.[55] Jako celek je EU velmocí, která může se považovat jako rovnocenný obchodní partner s Japonskem nebo USA.[56] Veškerá obchodní činnost se v Evropské unii odvíjí od smluv, se kterými členské země souhlasily dobrovolně a demokraticky.

Jedná se o nejvýznamnější evropský integrační prvek, přesto však mezi jednotlivými státy existuje výrazná různorodost. Tu má za následek hlavně přijímání nových členů do EU. V roce 2013 došlo k poslednímu rozšíření, kdy se k EU připojilo Chorvatsko. V Evropě jsou však i státy, které nemají zájem se do Evropské unie přidat. Občané Norska odmítli vstup do EU v referendu. Občané Švýcarska si zase zakládají na své tradici neutrality, a proto vstup také odmítli. Některé státy, které nejsou členy, zas velmi úzce s EU spolupracují, jedná se o Andoru, San Marino, Lichtenštejnsko a Norsko.

Jestli se Evropská unie bude v budoucnu rozšiřovat, tak se bude setkávat s řadou problémů. Jedná se hlavně o problémy v oblasti legislativy, ale také o ekonomicko-politický problém ve vztahu k Turecku, nebo i s dalšími zeměmi Balkánského poloostrova. Je si také nutné uvědomit, že jak se země ekonomicky vyvíjí a jak se některé čím dál tím více zadlužují, tak roste napětí mezi státy, které jsou bohatší a odpovědnější (státy na severu Evropy) a mezi státy, které jsou zadlužené a problémové (státy na jihu Evropy). Díky tomu se snižuje ochota a pomoc slabším zadluženým státům. Markantní jsou rozdíly v ochotě přenášené národní rozhodovací pravomoci na instituce EU. Veřejné mínění obyvatelstva a oficiální politika vlády jednotlivých zemích tak může být velmi rozdílná. Je zřejmé, že budoucí přijímání nových členů bude přinášet řadu složitých rozhodnutí.[57]

3.2.1 Vnitřní obchod

Obchod mezi členskými státy EU je realizován tak, aby byl v souladu s principy a pravidly vnitřního trhu EU. Nejedná se o klasický zahraniční obchod, vývozní dodávky a dovozní zásilky proudí mezi státy bez vnitřních hranic. Hodnotu těchto dodávek a zásilek

[54] EUROPA – European Union website, the official EU website. *Countries.* [online]. [cit. 2019-02-20]. Dostupné z WWW: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_en#tab-0-0/
[55] PTATSCHEKOVÁ, J. *Dvacet let české koruny na pozadí vývoje obchodního bankovnictví v České republice.* 2013, s. 116.
[56] GOLA, P. *Evropská unie v otázkách a odpovědích.* 2003, s. 7.
[57] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 479.

se zjišťuje interním statistickým systémem, který se jmenuje INTRASTAT, a to přímo v jednotlivých firmách, které mají na starost zajišťování dodávek, nebo ve firmám kterým jsou zásilky určeny.[58]

Volný pohyb zboží, služeb, kapitálu a osob je výsledkem téměř čtyřicetiletého snažení o evropskou integraci v ekonomické oblasti, která naplňuje princip čtyř ekonomických svobod. Toto snažení by nebylo možné bez odstranění nadbytečných legislativních, fiskálních a technických překážek.[59] Odstraňování ekonomické ochrany tuzemského trhu mezi příslušnými státy EU navzájem je důsledkem a zároveň shodným prvkem všech vytýčených ekonomických svobod. Zakázaná cla, kvóty a podobná opatření jsou jen součástí tohoto úkolu. Žádný členský stát EU nesmí své domácí subjekty zvýhodňovat tak, že s nimi nebude zacházet rovně jako s konkurenčními subjekty z jiných zemí EU. A to ať se jedná o podmínky uvádění výrobku na trh, nebo o jakékoliv podpory, výši daní a poplatků či vstup do podnikání.[60]

Kvůli stále existujícím daňovým, technických či fyzickým překážkám je pro podniky stále jednodušší dodávat své výrobky na tuzemské trhy než do jiných států EU. Když se na jednotlivé překážky kouká zvlášť mohou vypadat neškodně, avšak stovka takovýchto překážek a jejich dopady omezují průchodnost obchodu mezi členskými státy EU. Kvůli stejnému důvodu je v EU více podniků s dominantním vlivem na svých domácích trzích, tyto podniky však současně minimálně zasahují na trh členů EU. [61]

3.2.2 Obchod se třetími stranami

Pomocí obchodní politiky je realizován obchod s třetími stranami. Různé dohody se uzavírají na základě pravomoci Evropských společenství. Z celních dokumentů se získávají údaje o dovozu a vývozu zboží. Tyto toky má na starost statistický úřad EU, který operuje pod názvem EUROSTAT.

Když je posuzováno postavení Evropské unie ve světovém obchodu, tak se jako základ berou údaje o obchodu s nečlenskými zeměmi. Když je však posuzována komparace „celkové“ pozice EU ve světe, tak jsou k tomu využívány daty o vnitřních obchodu. Ukazatele, které jsou důležité při určení pozice EU ve světovém obchodu jsou

[58] CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, s. 15.
[59] ZAHRADNÍK, P. *Vstup do Evropské unie: přínosy a náklady konvergence.* 2003, s. 43.
[60] JANATKA, F. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*. 2004, s. 31.
[61] BALDWIN, R. *Ekonomie evropské integrace*. 2013, s. 190.

vývozní a dovozní výkonnost vůči třetím zemím a otevřenost a konkurenceschopnost trhu.[62]

3.3 Euro

Již v roce 1990 začala příprava na vytvoření společné měny - eura. Dne 1. 1. 1999 vzniklo euro v jeho elektronické podobě. Dne 1. 1. 2002 bylo zavedeno do fyzického oběhu. Od 1. března 2002 se stalo jedinou oficiální měnou některých států Evropské unie. Všechny státy EU zatím tuto měnu nepřijaly. Jako za nejhlavnější přínos zavedení společné měny se dá považovat odstranění nákladů na výměnu měny za jinou a poplatky bank.[63]

3.3.1 Konvergenční kritéria

Státy, které jsou již členy EU a chtějí vstoupit do eurozóny musí splňovat vstupní podmínky, konvergenční kritéria, která jsou ustanovena dle smluvních a dodatečných protokolů. Tyto podmínky sledují konkrétní ekonomické cíle. Nejedná se jen o sbližování ekonomik členů EU a dodržení určitých makroekonomických dat, ale i o vyjádření politického závazku budování hospodářské a měnové unie. Kritéria mají obecně zaručit, že pokud se stát účastní měnové unie, tak jeho míra hospodářského sblížení je možná co nejvyšší a zdravým vývojem prochází jeho národní ekonomika. Přesně tyto situace jsou dostatečnou ekonomickou základnou proto, aby bylo euro stabilní.

Existuje celkem pět konvergenčních kritérií. Tři kritéria jsou měnová, jedná se o úrokové kritérium, inflační kritérium a kritérium směnného kurzu. A další dvě fiskální, to znamená kritérium zadluženosti a fiskální kritérium. Jako šesté kritérium může být brána právní konvergence, jedná se o sloučení statuty Evropské centrální banky a Evropského systému centrálních bank se statuty národních centrálních bank.[64]

3.4 Rizika v mezinárodním obchodě

S riziky je spojena každá oblast podnikání. Právě díky nim se může dosažený výsledek lišit od předpokládaného. Nemají však pouze negativní charakter, v některých případech mohou oběma stranám přinášet pozitivní výsledek. Mezi některými druhy rizik

[62] CIHELKOVÁ, E. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 2003, s. 15.
[63] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie*. 2002, s. 44.
[64] SYCHRA, Z. *Jednotná evropská měna: realizace hospodářské a měnové unie v EU*. 2009, s. 88.

existují úzké vazby, vzájemně se doplňují a vyskytují se společně, obecně se jedná hlavně o kurzová rizika. Šest typů rizik patří mezi ty hlavní.

3.4.1 Rizika tržní

Rizika tržní znamenají, že podnik v důsledku změn tržních podmínek nedosáhne předpokládaného výsledku nebo dokonce utrpí ztrátu. Vývoj trhu může být i pro podnik přinést pozitivní výsledek. Mnoho příčin způsobuje změnu tržní situace, jedná se např. o změnu vztahu nabídky a poptávky po určitém statku, změna postavení rozhodujících dodavatelů a odběratelů, změna v technologii, sezónní výkyvy apod. Tato rizika mohou vést ke zvýšení nákladů, hůře i k neprodejnosti výrobku. Exportéři a importéři vnímají tržní riziko především u dodávek s delším obchodním a výrobním cyklem. Může však postihnout i dlouhodobé dodávky surovin a operace na nichž jsou poskytovány dlouhodobé úvěry, především díky četnosti a síle změn ekonomických podmínek na trzích.

V obchodech, kde je delší výrobní a obchodní cyklus, se dodavatel občas snaží zajistit se pro případ, kdy by se náklady zvýšily oproti kalkulovaným. Klouzavé cenové doložky právě slouží k tomuto účelu. Dohodnutá cena se poté v kontraktu mění v závislosti na vývoj nákladů.

Tržní riziko však postihuje hospodářský výsledek podniků v širších rozsahu, jelikož se dotýká realizace podnikatelských záměrů podniku do budoucna, dále také ovlivňuje investiční rozhodování.

3.4.2 Rizika komerční

Jedná se především o nesplnění závazků obchodním partnerem. Tato rizika se netýkají pouze vývozce a dovozce, ale také např. vztahu k dopravcům, pojišťovnám, zasílatelům apod. Jedná se hlavně o negativní důsledky, jelikož obchodník vůbec neuskuteční předpokládanou transakci nebo při její realizace dosáhne horšího výsledku, než je očekávaný.

Především jde o odlišnost trhů v právních a ekonomických podmínkách, dále v obchodních zvyklostech a sociálně-kulturních zvláštností apod. Méně dostupné bývají informace o zahraničních obchodních partnerech a jejich postavení na tamním trhu se může měnit v závislosti na faktorech, které nelze snadno předvídat bez důkladné znalosti trhu.

Při volbě obchodního partnera se musí zvážit jeho finanční situace, právní a vlastnická struktura, obchodní znalost, technické znalosti pro splnění daného kontraktu apod. Především se musí jednat o kvalitně smluvní ujednání a dobré vyjádření obou partnerů ve smluvních podmínkách. K zajištění větší jistoty je vhodné zajistit vzájemný závazek třetí stranou, zejména bankou.

Machová H. ve své publikaci uvádí, že v zahraničním obchodě se komerční riziko může nejčastěji projevovat těmito formami:

- *„odstoupení obchodního partnera od kontraktu,*
- *nesplnění či vadné plnění kontraktu dodavatelem,*
- *bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem,*
- *platební nevůle dlužníka,*
- *platební neschopnost dlužníka.“*[65]

3.4.3 Rizika přepravní

Jedná se o operace s hmotným zbožím. Během přepravy se může zboží poškodit nebo ztratit, v tomto případě hradí škodu ten, kdo v daném okamžiku nesl toto riziko. Jedná se především o prodávajícího nebo kupujícího. V kontraktu předem stanovené dodací podmínky neboli parity, určují, přechod rizika. Toto rizika však nese i dopravce, jelikož přebírá odpovědnost za zboží během dopravy.

Prevence proti tomuto riziku je ve přesném vymezení místa a okamžiku přechodu rizika ztráty a poškození zboží z prodávajícího na kupujícího v kupní smlouvě. Výběrem spolehlivého dopravce se také zmenší riziko.

3.4.4 Rizika teritoriální

Plynou především z nejistého makroekonomického a politického vývoje jednotlivých zemí. Dále se však může jednat o různé přírodní katastrofy, administrativní opatření, bojkotu zboží, embarga apod. Tyto rizika mají především negativní vliv na budoucí obchodování v dané zemi do budoucna. Tato skupina rizik se obtížně kvantifikuje.

Politická rizika se projevují nejostřeji, jelikož mohou vést k úplnému přerušení hospodářských vztahů s danou oblastí a poté následným škodám. Především se jedná o země politicky nestabilní. Předvídat shon politických aktů a událostí v delším časovém

[65] MACHOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace*. 2014, s.183-185.

úseku je velmi obtížné. Ekonomická nestabilita zemí či oblastí vede k používání různých forem administrativního opatření. Jedná se o zákaz nebo omezení dovozu či vývozu, odebrání vývozní a dovozní licence apod.

Nejúčinnějším opatřením proti teritoriálním rizikům je pravidelné získávání informací o jednotlivých zemích, které jsou v komerčním zájmu daného podniku.

3.4.5 Rizika kurzová

Vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn. V důsledku vývoje zahraničního kurzu bude muset podnik vydat více peněz, než původně předpokládal a nedosáhne tak svého podnikatelského cíle. Kurzové změny také však mohou zlepšit dosahovaný výsledek oproti předpokládanému.

Záleží na vývoji domácího kurzu oproti zahraničnímu, dále však také na vývoji kurzů různých zahraničních měn navzájem. Např. domácí měna se dlouhodobě zhodnocuje, tím pádem sníží výnosy exportérů, ale může příznivě ovlivnit jejich vynaložené náklady. Pro dovozce zhodnocený domácí měny znamená pozitivní výsledky a otevírá jim tak nové podnikatelské příležitosti.

Ve směnitelné měně se zpravidla uskutečňuje placení v ZO. V domácí měně naopak podniky dostávají náhradu za prodané zboží či poskytnuté služby. Pokles nebo vzestup platební měnu ovlivňuje tuto částku. Dosáhnout kurzového zisku či dosáhnout kurzovou ztrátu může exportér nebo importér tak, pokud se mění kurz platební měny mezi kalkulací kupní ceny a zaplacením ze strany odběratele ze zahraničí.

3.4.6 Riziko odpovědnosti za výrobek

Toto riziko funguje především ve vyspělejších zemích jako USA, EU a souvisí se širokou ochranou spotřebitele. Výrobce odpovídá za škody způsobené na zdraví či majetku, které mohou utrpět osoby díky vadě výrobku. Při vývozu do vyspělých zemí je zásadním požadavkem hlavně bezpečnost. Chránit se před tímto rizikem jde pomocí pojištění.[66]

[66] BusinessInfo,cz. *Rizika v mezinárodním obchodě* [online]. [cit. 2019-12-25]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rizika-v-mezinarodnim-obchode/#b13

3.5 Podnik

Podnik se nejobecněji interpretuje jako subjekt, ve kterém dochází k přeměně zdrojů (vstupů) ve statky (výstupy). Obsáhleji je ho možné vymezit na uspořádaný soubor prostředků, práv, zdrojů a jiných majetkových hodnot, ať už se jedná o vlastní či pronajaté. Tyto soubory slouží podnikateli k provozování podnikatelských aktivit. Dále lze podnik interpretovat jako soubor hmotných, osobních a nehmotných položek k podnikání. K provozování podniku slouží a náleží podnikateli věci, práva a jiné majetkové hodnoty.[67]

3.5.1 Typologie podniků

Klasifikace podniků podle jejich typologie lze členit z celé řady hledisek.

3.5.1.1 Klasifikace ČSSZ

Pragmatické klasifikování podniků podle velikosti zavedla Česká správa sociálního zabezpečení. Ta rozděluje podniky dle následujícího dělení:[68]

- mikropodniky – 1-9 pracovníků a roční obrat do 2 mil. euro,
- malé podniky – 10-49 pracovníků a roční obrat do 10 mil. euro,
- střední podniky – 50-249 pracovníků a roční obrat do 50 mil. euro,
- velké podniky – nad 250 pracovníků nebo roční obrat nad 50 mil. euro.[69]

3.5.1.2 Statistické pojetí

Česká statistika je od roku 1997 harmonizována s kvantitativní typologií podnikání Eurostatu. Podniky, které mají méně než 20 zaměstnanců již nemají všeobecnou statistickou povinnost. V těchto podnikách probíhá šetření výběrovým způsobem. Statistické pojetí podniků se dělí následujícím hrubším způsobem:

- malé – do 20 zaměstnanců,
- střední – do 100 zaměstnanců,
- velké – 100 a více zaměstnanců.[70]

[67] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005, s. 16.
[68] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005, s. 20.
[69] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 16.
[70] VEBER, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 2005, s. 19.

3.5.1.3 Příslušnost k hospodářským sektorům

- průmyslové podniky – výroba a distribuce elektřiny, těžební a zpracovatelský průmysl, stavebnictví,
- zemědělské podniky – rybolov, lesnictví, zemědělství,
- podniky poskytující služby – bankovnictví, pojišťovnictví, doprava, obchod a další služby.[71]

3.5.2 Obchodní společnosti

Právnické osoby, které jsou založeny za účelem podnikáním se nazývají obchodní společnosti. Mezi sebou se liší způsobem ručením. Společenskou smlouvou se zakládají a vzniknou zápisem do obchodního rejstříku. Čtyři druhy obchodních společností se rozlišují zákonem.

3.5.2.1 Veřejná obchodní společnost

Ve veřejné obchodní společnosti podnikají alespoň dvě osoby pod společným obchodním jménem. Za závazky ručí veškerým svým majetkem. Obchodní jméno „veřejná obchodní společnost“ může bát nahrazeno zkratkou „veř. obch. spol.“ nebo „v. o. s.“. Pokud je v obchodním jméně příjmení jednoho ze společníků, postačí dodatek „a spol.“.

Mezi velkou výhodu této společnosti lze řadit snadné založení i s minimálním základním kapitálem. Mezi hlavní nevýhodu je pak neomezené ručení každého. Bez svolení ostatních společníků nemůže společník podnikat jinde v předmětu podnikání společnosti. To se označuje pojmem „zákaz konkurence“.[72]

3.5.2.2 Komanditní společnost

K tomu, aby byla komanditní společnost založen je potřeba minimálně dvou lidí – komandisty a komplementáře. Komandista je oprávněn kontrolovat dané údaje a nahlížet do účetnictví. Komplementář je oprávněnou osobou pověřenou k vedení společnosti. Není-li ve společenské smlouvě stanoveno jinak, zisk a ztrátu si mezi sebou dělí komandista a komplementář na polovinu. Celý název může být nahrazen zkratkami „kom. spol.“ nebo

[71] MULAČOVÁ, V. *Obchodní podnikání ve 21. století.* 2013, s. 16.
[72] NEMĚC, V. *Řízení a ekonomika firmy*. 1998, s. 66.

„k.s.“. Podle poměrů vkladů komandistů se určí jejich podíly. Za dluhy společnosti dluží komandista společně se společníky do výše svých nesplacených vkladů. Statutárním orgánem jsou všichni komplementáři.[73]

3.5.2.3 Společnost s ručením omezeným

Tento druh společnosti patří k nejvíce využívaným obchodním společnostem v ČR.[74] Společnost zakládá jeden nebo více společníků. Celý název „společnost s ručením omezeným“ mohou nahradit zkratky „s.r.o.“ či „spol. s r.o.“. Společnost je založena ve chvíli, kdy společníci podepíší společenskou smlouvu u notáře. Vzniká zápisem do obchodního rejstříku. Minimální vklad společníka je 1 Kč, pokud ovšem společenská smlouva neuvádí, že výše vkladu bude vyšší. I nepeněžitou podobu může mít počáteční investice. Tento nepeněžitý vklad je poté oceněn znalcem. Spol. s r.o. za své závazky ručí celým svým majetkem. Společníci ručí pouze do výše svých nesplněných vkladů. Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, tu tvoří všichni společníci společnosti.[75]

3.6 Incoterms

Zásadní roli v zahraničním obchodě hrají dodací podmínky. Celosvětově se používají dodací podmínky sestavené Mezinárodní obchodní komorou v Paříži – mezinárodní pravidla Incoterms (International Commercial Terms). P. Andrle ve své publikací uvádí, že Incoterms řeší:

- *„kdo zařizuje přepravu zboží,*
- *kdo provádí celní odbavení pro export a kdo pro import,*
- *kdo hradí jaké náklady,*
- *kdy a kde přechází riziko ztráty nebo poškození zboží z exportéra na importéra,*
- *některé další povinnosti smluvních stran, např. kdo zajišťuje pojištění (u parity CIF a CIP).“*[76]

[73] BusinessCenter.cz. *Komanditní společnost.* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://businesscenter.podnikatel.cz/pravo-predpisy/formy-podnikani/komanditni-spolecnost/
[74] Profispolečnosti. *Obchodní společnosti* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.profispolecnosti.cz/cs/ostatni-rady-a-zkusenosti/obchodni-spolecnosti/a-1425/
[75] BusinessCenter.cz. *Společnost s ručením omezeným – základní informace* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://businesscenter.podnikatel.cz/pravo-predpisy/formy-podnikani/spolecnost-s-rucenim-omezenym-zakladni-informace/
[76] ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi.* 2013, s. 58.

Vztahy mezi prodávajícím a kupujícím určují Incoterms. Jinou formou smluvních typů musí být řešeny vztahy k ostatním subjektům, jako jsou např. banky nebo dopravci. Dále také řeší otázku přechodu nákladů a rizik, nikoliv přechod vlastnictví zboží. Tato otázky musí být vyřešena zvlášť v kupní smlouvě.

Incoterms jsou vydávány již od roku 1936. Následné změny a dodatky byly vždy publikovány cca 10 let od staré verze. Starší verze nezaniká vydáním té nové. Je tedy nutné, aby u jednotlivých dodacích parit byl uváděn rok vydání Incoterms.[77]

Dodací parita se vždy skládá z třímístné zkratky. Názvu místa, ke kterému je vztahován příslušný výklad povinností stran a také uvedení zdroje, tzn. verze použitých Incoterms. Místo znamená, kdy má být zboží předáno. Jedná se o přechod rizik z exportéra na importéra. Smluvní strany si musí velmi dobře promyslet, jakou dodací partitu zvolí a následně i požadované dokumenty s náležitostmi. Co se týče dokumentace, jsou dodací parity Incoterms stručná, je na smluvních stranách, aby si zvolily dokumenty a upřesnily jejich výstavce. Nevhodně zvolená dokumentace může být pro jednu z kupcích stran přinést velká rizika, zvýšení nákladů a v některých případech může i vést k nezdaru celé transakce. Situaci kdy dokumentace zcela neodpovídá dodací podmínce je nutné se vyvarovat.[78]

Schéma Incoterms 2010 viz. příloha C.

[77] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace*. 2014, s. 61
[78] ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi.* 2013, s. 59.

4 Vlastní práce

4.1 Představení společnosti

Společnost s ručením omezeným XY je zaměřena na průmyslovou činnost. Jedná se o střední společnost s cca 220 zaměstnanci. Na trhu má již přes 28 let zkušeností a přes 6 000 realizovaných zakázek. Také získala řadu ocenění např. Podnikatelský projekt roku. Podporuje i řadu sociálních projektů zdravotně znevýhodněným osobám, které i finančně podporuje. Vlastní také řadu certifikátů pro systém řízení kvality v souladu s normou ISO 9001:2015, dále také certifikát o shodě řízení výroby podle norem v oblasti kovovýroby a výroby ocelových konstrukcí. Společnost disponuje vlastními rozsáhlými prostorami pro výrobu, montáž a testování. Má k dispozici dvě menší zámečnicko-svářečské haly, které jsou zaměřeny na výrobu ocelových konstrukcí, technologických zařízeních, části strojů, doplňkové konstrukce a drobné díly. Pro zabezpečení těchto hal je oddělena část dělení a svařování. Samostatně je pak lakovna, provoz elektro a výroba rozvaděčů. Ve staré montážní hale probíhá montáž, komplementace a ověřování provozu strojů. Stroje jsou zde zkoušeny a testovány před expedicí. Nová montážní hala slouží k montáži, ladění a testování zařízení. Dále také disponuje třemi sklady, jeden je mimo areál společnosti. Svým zákazníkům nabízí řešení na míru dle jejich požadavků a potřeb. To mimo jiné zahrnuje konstrukci, projekci, výrobu, dodání, montáž, zprovoznění a servis.

4.2 Historie společnosti

Společnost XY s r.o. byla založena podepsáním společenské smlouvy deseti společníků. V tomto případě byli společníci fyzické osoby. Vznikla 15. ledna 1991 zápisem do obchodního rejstříku. Původně se společnost zabývala projekcí a konstrukcí stojů, výrobou zařízení pro dopravu sypkých a kusových materiálů. O rok později byla zahájena výstavba vlastního výrobního závodu. V roce 2000 se společnost přestěhovala do nových prostor kde sídlí dodnes. Od roku 2016 má novou montážní halu o rozměru 1 725 m^2.

4.3 Rozsah činnosti

Hlavní činností je výroba a obchod dopravníků a dopravníkových systémů, které slouží pro všechna průmyslová odvětví. Jedná se o dopravníky pásové, válečkové, řetězové, řemenové, článkové, šnekové, podvěsné, redlerové, korečkové elevátory,

dopravníkové podavače, dopravníkové linky. Dále také obchoduje a vyrábí manipulátory, robotizovaná pracoviště, řídicí systémy. Jsou schopni zrealizovat kompletní dodávku. Počínaje návrhem, projekcí, výrobou, testováním, dopravou, montáží na místě od specializovaných pracovníků, zprovozněním a zaškolením obsluhy. Dále ke kompletní dodávce nabízí záruční i pozáruční servis. V sídle společnosti je centrální sklad jedné nejmenované značky oceli. Jeho kapacita je podřízena potřebám a požadavkům zákazníků a odběratelů. Společnost XY umožňuje také tisk velkoplošné reprografické práce požadovaného formátu a s tím, i skládání výkresů pomocí automatického skládacího zařízení. Dále nabízí vypůjčení vysokozdvižné teleskopické plošiny. Společnost XY s r.o. poskytuje také servis, který probíhá na základě servisní smlouvy. Provádí pravidelné prohlídky a zákazníkovi zaručuje rychlou reakci na nahlášené poruchy. Pro případ potřeby je jejich servis dostupný 24 hodin 7 dní v týdnu k provedení záruční opravy, servisu či mimozáruční opravy.

4.4 Zahraniční obchod společnosti XY

Společnost XY s r. o. nejvíce vyváží do zemí Evropské unie. Jedná se především o státy jako Itálie, Německo, Polsko, Slovensko a Francie. Co se týče třetích zemí, tam nejvíce exportu připadá státům Mexiko, Indie, Maroko, Čína, Saudská Arábie, Rusko a Omán.

V následujících tabulkách jsou k nalezení výnosy společnosti XY v letech 2017-2018.

Tabulka 3: Výnosy z běžné činnosti v roce 2017 a 2018 (v tis. Kč)

	2017		2018	
	Domácí	**Zahraniční**	**Domácí**	**Zahraniční**
Prodej výrobků	347 905	19 898	236 661	22 873
Služby	25 467	181 909	12 167	109 635
Výnosy celkem	373 372	201 807	248 828	132 508

Zdroj: zpracování dle autora

Tato tabulka poukazuje na přehled domácích a zahraničních výnosů z běžné činnosti společnosti XY v letech 2017-2018. Mezi běžnou činnost společnosti se řadí prodej výrobků (např. prodej dopravníků) a služeb (např. montáž dopravníkového zařízení). Celkové výnosy z roku 2017 na rok 2018 klesly jak na domácím trhu, tak i na trhu

zahraničním. Více jak polovinu svých výnosů z běžné činnosti společnost XY získala na tuzemském trhu. V obou letech se 35 % výnosů uskutečnilo na trhu zahraničním.

V roce 2017 a 2018 dosáhla společnost XY následujících výnosů.

Tabulka 4: Zahraniční výnosy z běžné činnosti v roce 2017 a 2018 (v tis. Kč)

	2017		2018	
	EU	**3. země**	**EU**	**3.země**
Prodej výrobků	10 803	9 095	12 359	10 514
Služby	173 211	8 698	78 127	33 508
Výnosy celkem	184 014	17 793	88 486	44 022

Zdroj: zpracování dle autora

Tabulka 4 blíže specifikuje Tabulku 3. Jelikož jsou v ní k nalezení výnosy společnosti XY z běžné činnosti v zemích EU a ve 3. zemích. Z roku 2017 na rok 2018 velmi klesl celkový výnos prodeje výrobků a služeb v zemích EU. Naopak celkový výnos na trhu třetích zemí stoupl.

4.5 Obchodní případy

Tato kapitola obsahuje tři vývozní obchodní případy společnosti XY s reálnými zákazníky ve třetích zemí. Všechny informace byly získány interně od zaměstnanců společnosti, především od vedoucí ekonomického úseku. Při realizaci zahraničního obchodu je potřeba zvážit všechna rizika před uzavřením dané smlouvy (viz. teoretická část práce). Společnost XY výkaz zisků a ztrát ze zahraničního obchodu neeviduje. Vykazování exportu do zahraničí probíhá v rámci účetní uzávěrky. Ke každému obchodnímu případu je evidováno účetní schéma tzv. náklady obchodní zakázky. V tomto schématu je provedena kalkulace veškerých nákladů k uskutečnění konkrétní obchodní zakázky. Díky tomuto účetnímu schématu společnost zjistí hospodářský výsledek daného obchodního případu. Tyto informace jsou však důvěrné. U případů je provedena analýza a popis teritoriálních a obchodní rizik. Dále je i uveden screening obchodního partnera. Jedná se o již uskutečněné případy. Konkrétně proběhly v roce 2018. V závěru bakalářské práce je k nalezení doporučení pro společnost XY k zmírnění rizik v jejím zahraničním obchodě.

4.5.1 Vývozní obchodní případ do Egypta

Prvním obchodním případem je dodávka dopravní linky na papírové pytle do Egypta. Společnost XY již v minulosti úspěšně spolupracovala s mateřskou firmou tohoto obchodního případu. Tentokrát byl však poprvé realizován vývoz do její dceřiné společnosti v Egyptě. K 20.1.2020 nebyla mateřská, ani dceřiná společnost na žádném ze sankčních listů. Prověřena byla databáze Rady bezpečnosti OSN, Ministerstva financí Spojených států amerických, EU, Spojeného království, Austrálie a Švýcarska. S mateřskou společností obchoduje společnost XY již od roku 1998. V letech 2007-2009 dodala společnost XY do Egypta celkem 4 skříňové dopravníky a k nim následně náhradní díly. Všechny tyto vývozní obchodní případy měly však jiného zákazníka. Od roku 2009 společnost XY do Egypta nedodala. Celkem 8 let se do Egypta neuskutečnila žádná dodávka společnosti XY před tímto vývozním obchodním případem.

Egypt, celým jménem Egyptská arabská republika, podle klasifikace OECD spadá do páté kategorie (stupnice 0 až 7, 0 nejlepší). Armáda má v Egyptě značný vliv na ekonomický a politický chod země. V čele země stojí od roku 2014 generál Abdel Fattah Al-Sisi a předpokládá se, že tomu tak bude až do roku 2030. Jeho vláda je vyznačována omezováním svobody slova a tvrdými autokratickými praktikami. Opozice v Egyptě prakticky není, nebo má pouze minimální hlas. Firmy, které nejsou vlastněny armádou, pouze těžko konkurují těm soukromým. Jedná se hlavně o firmy, které se zaměřují na výrobu, stavebnictví a zemědělský sektor.[79] Index demokracie pro rok 2019 má pro Egypt hodnotu 3,06 (stupnice 0 až 10, 0 nejhorší).[80] Zemi se poměrně úspěšně daří potlačovat teroristické skupiny. Dalším faktorem, pro lepší vyhlídku egyptského hospodářství, je i soustavná vládní podpora zahraničních investic. Hlavním náboženstvím je islám. Vyznává ho až 90% obyvatel. Oficiální měnou je egyptská libra.[81] Pozitivním příslibem pro Egypt je rostoucí HDP. V roce 2017 bylo tempo růstu HDP 4,2 %. Naopak egyptskou nevýhodou je vysoká inflace. V roce 2017 dosahovala 29,50 %.[82] Nejvíce Egypt dováží suroviny,

[79] EGAP.cz *Egypt* [online]. [cit. 2019-12-28]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/eg
[80] The Ekonomist. *Democracy index 2019* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/01/Democracy-Index-2019.pdf
[81] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/
[82] EGAP.cz. *Egypt* [online]. [cit. 2019-12-28]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/eg

spotřební zboží, polotovary, ropné produkty, oleje, stroje a strojní zařízení.[83] EU považuje Egypt za rozvojovou zemi. Soustavně mu poskytuje rozvojovou pomoc. A to díky několika rozvojovým programům prostřednictvím různých finančních institucí a nástrojů. Projekty se týkají i navázání ekonomické spolupráce, především v oblasti rozvoje vodohospodářství. EU je díky pozitivní implementaci Asociační dohody od roku 2004 hlavním obchodním partnerem Egypta. Výrobkům, pocházejícím ze zemí EU, byly od roku 2007 postupně redukovány sazby. Může za to především plánované snižování celních tarifů.[84]

Hodnota této zakázky i s montáží činila 556 400 EUR při dodací podmínce DAP – Delivery At Place (Incoterms 2010). Tato doprava znamená *„S dodáním na místo“*. Veškerá rizika, která jsou spojena s dodáním, nese prodávající. Prodávající splní podmínky, když je zboží připraveno k vykládce na předem sjednaném místě určení na příchozím dopravním prostředku.[85] V kontraktu obchodního případu byly zahrnuty náklady s vykládkou v místě určení. Společnost XY ve výběrovém řízení vybrala osvědčeného dopravce pro přepravu dané zakázky. Dopravce je vždy vybrán podle jeho ověření a nejvýhodnějších podmínek na základě ceny, doby dodání atd. Zboží je vždy předáno dopravci v sídle společnosti XY a poté si vše zařizuje sám. Tyto požadavky jsou již stanoveny při jeho výběru a jsou v zadávacích parametrech výběrového řízení. Společnost XY mohla dovážet bez účasti registrovaného dovozce. Jelikož se jednalo o dovoz materiálu pro výrobní účely a dovoz investičních prostředků, do kterého spadají stroje a dopravní prostředky, které jsou dodány za účelem rozvoje činnosti firmy, a nikoliv jako předmět obchodu. Pokud by tato skutečnost neplatila, musel by být zvolený dopravce zapsán v Rejstříku dovozců.[86] Dopravní linky byly naloženy v kontejnerech. Přeprava probíhala nejdříve kamionovou dopravou a poté námořní. Tímto způsobem se dopravní linky dostaly až na stanové místo určení.

[83] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Zahraniční obchod a investice* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zahranicni-obchod-a-investice/
[84] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-vztahy-zeme-s-eu/
[85] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Pravidla IINCOTERMS 2010* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/prezentace-incoterms-2010/10/
[86] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-zbozi-na-trhu/

K potřebným dokumentům k proclení a dosažení tak preferenčně zvýhodněné celní sazbě patří v Egyptě certifikát ověřující původ zboží.[87] Tato firma požadovala Průvodní osvědčení EUR1. V tomto certifikátu je potvrzeno, z jaké země zboží pochází. Certifikát je vystaven celní správou.[88] V tomto případě muselo 30 % materiálu pocházet z EU. Podklady pro daný certifikát vycházely z účetnictví. Dodavatelé museli potvrdit původ materiálu. Společnost XY se nepojistila pro případ, kdyby dceřiná společnost nezaplatila smluvně stanovenou částku. Svého zahraničního partnera také neprověřila z hlediska finančního zdraví.

4.5.2 Vývozní obchodní případ do Ruska

Druhým rozebraným obchodním případem je dodávka skříňového dopravníku na prací prášek. Tento obchodní případ se uskutečnil pro mezinárodní firmu se sídlem v ruském městě Novgorod. Společnost XY má již zkušenosti s touto firmou. Jelikož v minulosti několikrát úspěšně spolupracovala s jejími sídli v Evropě. Firma opět nebyla k 20.1.2020 nalezena na žádném sankčním listu z jichž uvedených zdrojů u předchozího obchodního případu. V období 2007-2009 dodala společnost XY do sídla ve městě Novgorod celkem 5 skříňových dopravníků, 8 dopravníků s hůlkovým pásem a také náhradní díly. Poté následoval až tento obchodní případ z roku 2018. Od roku 2005 do roku 2018 společnost XY exportovala do Ruska ještě třem jiným zákazníkům. Tyto zakázky se týkaly dovozu dopravníků s následnou instalací, dovozu náhradních dílů, stěhování linky aj.

Ruská federace spadá do 4. kategorie OECD klasifikace. Politická situace Ruska je stabilní a zásadně se neměnila v průběhu posledních let. Na konci roku 2016 se země dostala z dvouleté recese a byl i zaznamenán mírný růst ekonomiky. Tento růst se pohyboval v letech 2017-2019 o 1,5 – 2 %. Ruská ekonomika doplácí na závislost vývozu ropy a zemního plynu. Má také slabé státní instituce. Stát se vysoce angažuje v ekonomice, infrastruktura a konkurenceschopnost je nedostatečná.[89] Inflace na konci roku 2018 dosahovala 4,2 %. Což je druhé nejmenší číslo za posledních 5 let. HDP v roce 2018

[87] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-zbozi-na-trhu/
[88] Hospodářská komora České republiky. *Certifikáty o původu zboží* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.komora.cz/obchod-a-sluzby/certifikaty/
[89] EGAP.cz. *Ruská federace* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/ru

dosahovalo hodnoty 2,2 %. Nejvíce obyvatel Ruska (73,6 %) se hlásí k pravoslavné církvi. Oficiální měnou je ruský rubl.[90] Od března roku 2014 Evropská unie postupně zaváděla omezující opatření vůči Rusku. Tato opatření byla přijata kvůli protiprávní anexi Krymu a záměrnou destabilizací Ukrajiny. Mezi druhy omezujících opatření patří: omezení hospodářské spolupráce, hospodářské sankce, omezení hospodářských vztahů s Krymem a Savastopolem, individuální omezující opatření a opatření diplomatická. Hospodářské sankce zaměřené na výměny s Ruskem v konkrétních hospodářských odvětvích jsou platné od července 2014 a byly prodlouženy až do 31. července 2020. Opatření se konkrétněji týkají: zákazu dovozu a vývozu obchodu se zbraněmi, omezení přístupu Ruska k některým citlivým technologiím a službám, zákazu vývozu zboží dvojího užití, omezení přístupu na primární a sekundární kapitálové trhy EU pro určité ruské společnosti a banky.[91] Vývoz Ruska do EU se od roku 2014 výrazně snížil. Snížení, i když ne tak rapidní, se týkalo i dovozu EU. Každým rokem se situace lepší a EU nadále zůstává Hlavním obchodním partnerem Ruska. Nicméně jsou tyto vztahy stále poznamenány sankčním opatřením.[92]

Hodnota dodávky bez montáže činila 151 780 EUR. Dodací podmínka dle Incoterms 2010 byla FCA – Free Carier. Prodávají je tedy povinen doručit zboží přepravci kupujícího na předem dohodnuté místo. Déle je prodávající povinen celně odbavit zboží pro vývoz.[93] Jako místo dodání bylo v kontraktu zvoleno sídlo společnosti XY. Přeprava byla zajištěna kamionovou dopravou. Dopravce zákazníka pro zakázku si přijel. Na celnici zaměstnanci společnosti XY předložili kromě základních dokumentů, mezi které patří dodací list, faktura (zajišťuje odesílatel) a celní deklarace (zajišťuje příjemce), i dokumenty následující: obchodní smlouva, tzv. „pasport sdělki“ – průvodní list k obchodnímu případu, certifikát shody, který potvrzuje soulad produkce a služeb s požadavky státních standardů a bezpečnostní certifikát.[94] Na všech dokumentech musela být společnost XY označena jako vývozce, aby byl zákazník osvobozen od DPH.

---

[90] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. [cit. 2019-12-30]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/

[91] Consilium. *Omezující opatření EU v reakci na krizi na Ukrajině* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.consilium.europa.eu/cs/policies/sanctions/ukraine-crisis/

[92] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-vztahy-zeme-s-eu/

[93] TNT Czech Republic. *Podmínky Incoterms* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.tnt.com/express/cs_cz/site/how-to/understand-incoterms.html

[94] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-zbozi-na-trhu/

4.5.3 Vývozní obchodní případ do Nigérie

Společnost XY dodávala náhradní díly k dopravní lince, kterou si obchodní partner v minulosti zakoupil. Jednalo se o stejného zákazníka jako v obchodním případu do Ruska. Nyní však dodávka putovala do nigerijského sídla zákazníka. Konkrétně se jednalo o město Lagos. Ani toto sídlo zákazníka nebylo k datu 20.1.2020 nalezeno v již uvedených databázích sankčních listů. Od roku 2011 do roku uskutečnění toho obchodního případu společnost XY dodala do Nigérie pouze dva dopravníky s hůlkovým pásem. Jednalo se právě o ty dopravníky, ke kterým byly dodány náhradní díly, které jsou předmětem tohoto obchodního případu.

Nigérie, celým jménem Nigérijská federativní republika, dle OECD klasifikace spadá do šesté kategorie. Země není bezpečná především díky stálému se potýkání se separatistickými tendencemi na jihovýchodě země. Dále teroristickým uskupením Boko Haram, které působí na severovýchodě země. Momentální politická situace Nigérie se hodnotí jako stabilní, především díky srovnaní politické situace z minulých dekád. Mezi dlouhodobé problémy země patří rozsáhlá korupce, slabé státní instituce, nedostatečná infrastruktura a také nedostatek elektřiny. Stále zhruba polovina obyvatel nemá bezproblémový přístup k elektrické energii.[95] Index demokracie Nigérie v roce 2019 činil 4,12 (stupnice 0 až 10, 0 nejhorší).[96] V roce 2017 byl zaznamenán nárůst inflace v Nigérii na 16,52 %, což byla nejvyšší hodnota za posledních 5 let. Roční růst HDP v roce 2016 klesl na - 1,62 %.[97] Hlavním náboženstvím je islám a národní měnou je nigerijská naira. Zhruba 95 % nigerijského exportu tvoří ropa a ropné produkty. Mezi největší dovozní položky patří stavební stroje, dopravní prostředky, zařízení na těžbu ropy, obráběcí stroje a strojní zařízení.[98] Obchodní režim mezi EU a Nigérii zajišťovali dříve tzv. unilaterální preference, které trvaly do roku 2007. To znamená, že země mezi sebou mají lepší, zvýhodněné podmínky. V roce 2005 byla zahájena jednání o Dohodách o hospodářském partnerství. Země ACP (mezi nimi i Nigérie) by musely díky tomuto nového obchodnímu režimu liberalizovat svůj obchod ve vztahu k EU. Největším západoafrických partnerem je EU. Nigérie si v této oblasti však udržuje značný vliv nejen hospodářský, ale i polický.

[95] EGAP.cz. *Nigérie* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/ng
[96] The Ekonomist. *Democracy index 2019* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/01/Democracy-Index-2019.pdf
[97] EGAP.cz. *Nigérie* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/ng
[98] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Nigérie: Zahraniční obchod a investice* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/nigerie-zahranicni-obchod-a-investice/

Koncem roku 2013 se země dohodly na jednotném celním sazebníku, který vstoupil v platnost od května 2015. Navržená liberalizace se Nigérii v nové dohodě nelíbila. Západní Africe by podle ní snížily příjmy z cel. Nigérie odmítla tuto navrhnutou dohodu podepsat. Bohužel všechna jednání doposud proběhla bezvýsledně. Ani v roce 2018 nedošlo k žádnému pokroku, který by přiblížil podepsání této dohody.[99]

Hodnota této dodávky bez montáže činila 466,80 EUR. Doprava se uskutečnila pomocí dodací podmínky Incoterms 2010 CPT – Carriage Paid To. Společnost XY musela dodat zboží dopravci kupujícího na předem sjednané místo, a zároveň sjednat a zaplatit náklady na přepravu do místa určení.[100] Zboží bylo předáno zvolenému dopravci v sídle společnosti XY. Ten ho poté přepravil pomocí kamionové dopravy na letiště Václava Havla. Odtud odletělo na smluvené místo dodání a místo určení. Jednalo se o letiště Murtala Muhameed International Airport v městě Ikeja. Na letišti bylo zboží předáno dopravci zákazníka. Ten poté náhradní díly přepravil do sídla zákazníka. Na požadavek obchodního partnera musela být zakázka zaplacena pomocí dokumentárního akreditivu. Banka odběratele, v tomto případě vystavující banka, zaslala otevřený akreditiv bance avizující – v tomto případě ČSOB, a.s.. Ta ověřila platnost akreditivu. Společnost XY tedy poté mohla odeslat náhradní díly a s nimi i dokumenty předepsané v akreditivu. Potřebné dokumenty k uskutečnění byly: 3 originály a 3 kopie nákladového listu, 3 originály a 3 kopie obchodní faktury, originál leteckého nákladního listu, 2 kopie potvrzení o úhradě přepravného s jeho souhlasem, 3 originály a 3 kopie osvědčení o původu zboží, 3 originály a 3 kopie osvědčení výrobce o výrobě v přijatých normách. Avizovaná banka dále přezkoumala dodané dokumenty a zaslala je vystavující bance, která je taktéž přezkoumala. Všechny podmínky akreditivu byly po pár vráceních splněny. Banka poté provedla platbu.

[99] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Nigérie: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/nigerie-vztahy-zeme-s-eu/
[100] BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Pravidla IINCOTERMS 2010* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/prezentace-incoterms-2010/7/

5 Vyhodnocení rizik a návrhy na jejich snížení

Tato bakalářská práce měla za hlavní cíl vyhodnotit rizika společnosti XY a navrhnout možnosti na jejich snížení při obchodu se zahraničím. Nejprve byla představena společnost včetně její historie a následně byl nastíněn rozsah její činnosti. V další části byl předložen zahraniční obchod společnosti, konkrétně výnosy ZO. Poté následovaly tři vývozní obchodní případy do třetích zemí. Jednotlivé obchodní případy obsahují nejdříve jeho představení, následuje souhrn teritoriálních rizik dané země a poté popis průběhu obchodního případu. Všechny potřebné informace k praktické části byly získány interně od zaměstnanců společnosti. Konkrétně se jednalo o vedoucí ekonomického úseku a dvě pracovnice z oddělení celní deklarace.

5.1 Závěrečné vyhodnocení analýzy rizik

Před sepsáním každého kontraktu musí vždy obě strany zvážit všechna svá rizika. V současné době společnosti přistupují na čím dál tím více rizikovější obchodní podmínky. Strach o ztrátu stěžejního zákazníka v nabité konkurenci je vysoký. Společnosti někdy přistupují na větší rizikovost i úmyslně. Může se například jednat o cílené snížení nákladů, pokud samozřejmě vše proběhne tak, jak proběhnout má. Čas je také stěžejním faktorem. V kratším časovém riziku realizace celého obchodního případu může dojít k řadě chybám a nesrovnalostem.

Není v lidských silách minimalizovat rizika v zahraničním obchodě na nulu. Existují faktory, které člověk nemůže ovlivnit. Jedná se například o virovou epidemii, přírodní katastrofu apod. Bakalářská práce se však zaměřovala na rizika, která je schopen člověk efektivně snížit.

5.1.1 Rizika komerční

Velmi důležitým faktorem v zahraničním obchodu je komerční riziko. Jedná se o nesplnění závazků od obchodního partnera. Toto riziko nezahrnuje jenom obchodního partnera, jelikož může nastat u každého článku řetězce a končí převzetím zboží zákazníkovi. Velkou roli hraje i jak dostatečně společnost zná obchodního partnera. Riziko je nižší, když se jedná o dlouholetý obchodní vztah. Opakem je vstup společnosti na nový trh. V tomto případě může být těžké dopředu stanovit, jak daná spolupráce bude probíhat. Pokud společnost již zná firmu, která v minulosti obchodovala s nově vybraným

obchodním partnerem společnosti, může ji požádat o referenci. Takto získané informace však nemusí být úplné, či dokonce ani nemusí být zodpovězeny tázanou firmou. Společnost tak stále ponese určité riziko. Co se týče řešených vývozních obchodních případů, tak společnost XY vždy v minulosti již obchodovala s danými obchodními partnery. Ve všech případech se jednalo o korporátní či holdingové společnosti, které mají sídla po celém světě. Zkušenosti s nimi společnost získala díky několika uskutečněným zakázkám. V obchodních případech týkajících se Ruska a Nigérie se navíc jedná o stěžejního zákazníka společnosti XY. V těchto obchodních případech bylo komerční riziko nízké. V prvním vývozním obchodním případu ale bylo však riziko vyšší, jelikož se jednalo o první dodávku do dceřiného sídla zákazníka v Egyptě.

Pokud se jedná o zakázkovou výrobu, může nastat riziko, že obchodní partner odstoupí od dané smlouvy. Toto riziko může postihnout obě strany. Může nastat situace, kdy odběratel odstoupí od smlouvy, přičemž dodavatel již vyrábí danou zakázku. Další situací, která může nastat je, že zákazník čeká na dodávku požadovaného výrobku, avšak danou zakázku nedostane. V obou případech se jedná o velké ztráty. Ve všech vývozních obchodních případech naštěstí nedošlo k takovéto situaci, je však potřeba se před takovou situací chránit.

Dalším z rizik je, že by společnost XY vyrobila danou zakázku špatně nebo ji dodala se zpožděním nebo v nejhorším případě vůbec. Tento fakt může zapříčinit špatná organizace výroby, nejasné organizační a rozhodovací dovednosti zaměstnanců. Společnost XY by jako dodavatel musela zaplatit penále či smluvní pokutu. Vše záleží na předem podepsané kupní smlouvě. Z odběratelského pohledu je nejlepší, se pro tyto případy chránit tak, že se vše stanoví v kupní smlouvě. Pokud celá situace eskaluje do vyšších rozměrů může celá záležitost skončit soudním řešením sporu. Jako žalobce před soudem může stát i dodavatel. Tento případ může nastat, když z nějakého důvodu odběratel nepřevezme zboží. Nepřevzaté zboží je dále uskladněno ve skladových prostorách. Nejlepším řešením najít jiného koncového zákazníka, kterému bude zboží prodáno. Jelikož se však jedná o nutný odkup, bude jeho cena nižší než ta původně smluvená.

Dalším rizikem je situace, kdy obchodní partner nezaplatí danou zakázku. Jeho platební nevůle muže vycházet jak z podmínek vnitřních, tak i vnějších. Mezi vnitřní faktory spadá fakt, že je podnik insolventní. Mezi vnější patří například finanční krize. Nejlepší způsob, jak nejlépe předejít takovýmto situacím, je přenos zodpovědnosti na třetí

osobu. Nejvíce používanou třetí osobou je banka. Ve vývozních obchodních případech do Egypta a Ruska nebyla společnost dostatečně kryta před tímto případným rizikem. Až v obchodním případě do Nigérie tomu tak bylo, jelikož se platba uskutečnila pomocí dokumentárního akreditivu.

5.1.2 Rizika teritoriální

Politický a ekonomický vývoj země hraje v teritoriálních rizicích velkou roli. Může totiž vést k přerušení hospodářských vztahů s danou oblastí. Dále k teritoriálním rizikům spadá embargo, bojkot zboží a zavedení administrativních opatření. Před vstupem na nový trh je potřeba shromáždit co nejvíce informací o dané zemi. Pokud v zemi probíhají stávky, občanské nepokoje, nebo dokonce válka, může se velmi rychle obchodní partner dostat do stavu platební neschopnosti. Tím pádem může společnosti způsobit ztrátu. Společnost však může předejít této ztrátě, pokud je co nejvíce informována o obchodním partnerovi, zemi, do které vyváží a jejích vztazích se zahraničím. Ať už se jedná o vztah politický či obchodní.

EU má s Egyptem dobré obchodní vztahy, jelikož do této země poskytuje řadu ekonomických investic s cílem rozvoje Egypta. Egypt patří do třetí nejvyšší kategorie rizikovosti v rámci teritoria podle OECD klasifikace. Přesto, že se v zemi občas objeví nějaká teroristická hrozba, vláda danou situaci vždy dokáže potlačit. Ve druhém vývozním obchodním případu do Ruska jsou značným problémem ruské obchodní vztahy s EU. Ačkoliv se vztahy každým rokem zlepšují, i tak jsou stále poznamenány sankčním opatřením Ruska, které trvá od července 2014. Nejvíce rizikovou zemí, z vybraných obchodních případů, byla Nigérie. Teroristická uskupení, která se v zemi nachází, mohou narušit poklidný stav země. Oproti minulosti však Nigérii prospívá její momentální politická stabilita. Nigérie má však problém dohodnout se s EU na dohodě o unilaterálních preferencích.

5.1.3 Rizika přepravní

Součástí každého uzavřeného kontraktu je výběr dodací parity nesmírně důležitý. Má přesně určit místa, v nichž dochází k přechodu rizik a nákladů mezi kupujícím a prodávajícím. Dodací parita hraje i důležitou roli při stanovení ceny. Pokud prodávající bude hradit více nákladů, může být i jeho stanovená cena vyšší. Je potřeba před stanovením dodací parity zvážit, jaké má společnost možnosti na realizaci dané dopravy.

Samozřejmě také to závisí na obchodních kontaktech, na dohodě mezi oběma stranami a dostupnosti daného místa, kam se má zásilka dovážet.

V mezinárodním obchodě tyto podmínky jasně stanovují pravidla Incoterms. Přesně určují přechod nákladů a rizik mezi kupujícím a prodávajícím. Pokud se tedy zvolí jakákoliv dodací podmínka Incoterms, je oběma stranám jasné, kdy přecházejí jejich náklady a rizika. Závaznými se stanou ve chvíli, kdy je na ně odkazováno v kupní smlouvě. Společnost XY tyto požadavky ve všech vývozních obchodních případech splnila.

Dalším problémem spojeným s přepravou je pojištění. U jaké společnosti bude zboží pojištěno a za jakých podmínek, jsou základní otázky při výběru toho správného pojištění. Proti čemu se bude pojišťovat, určuje rizikový rozsah. Na trhu existuje celá řada firem, která nabízejí uzavření pojistné smlouvy. Levnější bude pojištění s menším rizikovým rozsahem. Cena pojištění stoupá s rozsahem zvolených rizik. Je nutné zvážit rizika při konkrétním druhu přepravy. Přepravní riziko stoupá se střídáním dopravy. Dalším aspektem u volby vhodného pojištění je jeho obsah. Křehké zboží je daleko náchylnější k poškození. A samozřejmě pokud se jedná o dodávku velmi drahého zboží, je také nutné zvýšit pojištění na tuto položku. Společnost XY při přepravě používá pojištění, které nabízí její zvolený dopravce. Při dodávce drahého dopravního a laserového zařízení jednají s dopravcem trochu jinak. Od dopravce vyžadováno potvrzení, že jejich pojištění je dostatečně velké na to, kdyby se s jejich zařízením z jejich viny něco stalo.

5.2 Závěrečné návrhy na snížení rizik

Největším komerčním rizikem, jakého se společnost XY při obchodování do zahraničí dopouští, je, že počítá s platbou obchodního partnera. Pouze v jednom z obchodních případů byla společnost dostatečně kryta před tímto rizikem. Společnost by se měla více chránit před platební neschopností daného zákazníka třetí stranou. Nejlepší možnou variantou je přesunutí rizika na bankovní subjekt. Rozhodně by bylo žádoucí uskutečnit více plateb pomocí dokumentárního akreditivu. Dokumentární akreditiv patří mezi nejvíce propracované instrumenty pro zajištění obchodní operace v zahraničním obchodě. Nabízí kvalitní zajištění obchodní transakce. Banka vyplatí smluvně uvedenou částku až po splnění smluvních podmínek. Existuje více druhů akreditivů. Jeho výběr by měl vyplývat z obchodního případu. Banka uskutečňuje daný akreditiv pouze té společnosti, kterou zná. Proto je ČSOB, a.s., nejlepší volbou pro společnost XY, jelikož se

jedná o banku, kde mají sjednaný účet. Na internetových stránkách banky je dostatečné množství informací o poskytovaných akreditivech a jejich fungování. Pro podrobnější informace a konzultaci výběru akreditivu je nutný přímý kontakt s bankou. Jak probíhá platba přes dodavatelský dokumentární akreditiv, viz vývozní obchodní případ do Nigérie. Další doporučenou možností, jak se proti platební nevůli chránit, je, nechat se pojistit u Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s.. Ta se přímo zaměřuje na tržně nepojistitelná rizika a dále na komerční rizika, která jsou spojená s financováním vývozu zboží, služeb a investic z ČR. Na jejich internetových stránkách je k nalezení jak kalkulačka pojistného, tak předběžná nabídka.

Dále společnost dostatečně neprověřuje svého obchodního partnera z hlediska finančního zdraví. Přesto, že obchoduje s již stálými korporátními a holdingovými partnery, může se jejich finanční situace po světě lišit. Nehledě na to, že se některé obchodní operace s daným zákazníkem uskutečnily před 8lety, od té doby se jejich finanční zdraví mohlo lišit. Tyto informace se dají zjistit u institucí jako EGAP. Dále společnost může kontaktovat české velvyslanectví a zahraniční kancelář CzechTrade v dané zemi.

6 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo vyhodnotit rizika a navrhnout možnosti pro snížení rizik společnosti XY při obchodování do zahraničí. Právě rizika jsou nevyhnutelnou součástí obchodování jak na trzích tuzemských, tak i na zahraničních. Rizika mohou společnosti přinést velké ztráty a je nutné s nimi při daném obchodním případu dopředu počítat.

Teoretická část práce je souhrnem všech důležitých informací k porozumění problematiky. K jejímu zpracování byla použita odborná literatura a relevantní internetové zdroje. Pro porozumění této problematiky a její následné analýzy bylo potřeba vycházet z několika zdrojů. Teoretická část byla sestavena na základě odborné literatury týkající se dané problematiky a na základě internetových zdrojů, které byly použity především pro doplnění a ucelení teoretických pojmosloví.

V rámci praktické části byla nejdříve vybraná společnost představena včetně nastínění její historie a následně zmapován rozsah celé její činnosti. Následná kapitola se věnovala zahraničnímu obchodu společnosti XY. Jako podklad pro tuto kapitolu slouží dvě tabulky z výnosů běžné činnosti společnosti ze zahraničního obchodu v letech 2017-2018. Další kapitolou je deskripce tří skutečných vývozních obchodních případů společnosti do třetích zemí. Na těchto základech je poté stanovena analýza komerčních, teritoriálních a přepravních rizik. Z analýzy rizik vyšlo jasně najevo, že společnost dostatečně neprověřuje svého obchodního partnera z hlediska finančního zdraví a s platbou od obchodního partnera vždy počítá. Hlavními návrhy na snížení komerčních rizik je častější platba pomocí dokumentárního akreditivu a větší spolupráce s Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s., a zahraničními kancelářemi CzechTrade.

7 Seznam použitých zdrojů

ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 6. vyd. Praha: Grada, 2013. 208 s. ISBN 978-80-247-4830-6.

BALDWIN, Richard E., WYPLOSZ, Charles. *Ekonomie evropské integrace*. 4. vyd. Přeložil ŠAROCH, Stanislav. Praha: Grada, 2013. 580 s. ISBN 978-80-247-4568-8.

BENEŠ, Vlastislav a kol. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi*. Praha: Grada, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. Praha: C.H. Beck, 2003. Beckova edice ekonomie. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.

ČERNOHORSKÝ, Jan, TEPLÝ, Petr. *Základy financí*. Praha: Grada, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3.

FOJTÍKOVÁ, Lenka, LEBIEDZIK, Marian. *Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. Praha: C.H. Beck, 2008. Beckova edice ekonomie. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. Praha: C.H. Beck, 2009. Beckova edice ekonomie. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

GOLA, Petr. *Evropská unie v otázkách a odpovědích*. Třebíč: Radek Veselý, 2003. 120 s. ISBN 80-86376-30-3.

GULLOVÁ, Soňa. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3., dopl. a přeprac. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). 336 s. ISBN 978-80-247-4418-6.

JANATKA, František a kol. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*. Praha: ASPI, 2004. 296 s. ISBN 80-7357-006-8.

JÍLEK, Josef. *Finance v globální ekonomice II: Měnová a kurzová politika*. Praha: Grada, 2013. Finanční trhy a instituce. 560 s. ISBN 978-80-247-4516-9.

KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchod a marketing: praktická výkladová encyklopedie*. Praha: Grada, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5.

MACHKOVÁ, Hana, ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, SATO, Alexej a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2.

MACHKOVÁ, Hana, ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, SATO, Alexej a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2014. 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.

MANDEL, Martin, DURČÁKOVÁ, Jaroslava. *Mezinárodní finance a devizový trh*. Praha: Management Press, 2016. 496 s. ISBN 978-80-7261-287-1.

MULAČOVÁ, Věra, MULAČ, Petr a kol. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada, 2013. Finanční řízení. 520 s. ISBN 978-80-247-4780-4.

NEUMANN, Pavel, ŽAMBERSKÝ, Pavel, JIRÁNKOVÁ, Martina. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). 160 s. ISBN 978-80-247-3276-3.

NĚMEC, Vladimír. *Řízení a ekonomika firmy*. Praha: Grada, 1998. 315 s. ISBN 80-7169-613-7.

PTATSCHEKOVÁ, Jitka, DITTRICHOVÁ, Jaroslava. *Dvacet let české koruny: na pozadí vývoje obchodního bankovnictví v České republice*. Praha: Grada, 2013. 144 s. ISBN 978-80-247-4681-4.

ROJÍČEK, Marek, SPĚVÁČEK, Vojtěch, VEJMĚLEK, Jan, ZAMRAZILOVÁ, Eva, ŽĎÁREK, Václav. *Makroekonomická analýza: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2016. Expert (Grada). 544 s. ISBN 978-80-247-5858-9.

SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

SYCHRA, Zdeněk. *Jednotná evropská měna: realizace hospodářské a měnové unie v EU*. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav, 2009. 296 s. ISBN 978-80-210-5082-2.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). 368 s. ISBN 978-80-247-4694-4.

ŠTRACH, Pavel. *Mezinárodní management*. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). 168 s. ISBN 978-80-247-2987-9.

VEBER, Jaromír, SRPOVÁ, Jitka a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. Expert (Grada). 336 s. ISBN 978-80-247-4520-6.

ZAHRADNÍK, Petr. *Vstup do Evropské unie: přínosy a náklady konvergence*. Praha: C.H. Beck, 2003. Beckova edice ekonomie. 359 s. ISBN 80-7179-472-4.

Internetové zdroje:

BusinessCenter.cz. *Komanditní společnost.* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://businesscenter.podnikatel.cz/pravo-predpisy/formy-podnikani/komanditni-spolecnost/

BusinessCenter.cz. *Společnost s ručením omezeným – základní informace* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://businesscenter.podnikatel.cz/pravo-predpisy/formy-podnikani/spolecnost-s-rucenim-omezenym-zakladni-informace/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-vztahy-zeme-s-eu/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Zahraniční obchod a investice* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zahranicni-obchod-a-investice/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Egypt: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/egypt-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-zbozi-na-trhu/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Nigérie: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/nigerie-vztahy-zeme-s-eu/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Nigérie: Zahraniční obchod a investice* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/nigerie-zahranicni-obchod-a-investice/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Pravidla IINCOTERMS 2010* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/prezentace-incoterms-2010/7/

BusinessInfo,cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rizika v mezinárodním obchodě* [online]. [cit. 2019-12-25]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rizika-v-mezinarodnim-obchode/#b13

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Vztahy země s EU* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-vztahy-zeme-s-eu/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. [cit. 2019-12-30]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/

BusinessInfo.cz - Oficiální portál pro podnikání a export. *Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [cit. 2019-12-29]. Dostupné z WWW: https://www.businessinfo.cz/navody/rusko-zakladni-podminky-pro-uplatneni-ceskeho-zbozi-na-trhu/

Consilium. *Omezující opatření EU v reakci na krizi na Ukrajině* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.consilium.europa.eu/cs/policies/sanctions/ukraine-crisis

CzechInvest. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechinvest.org/cz/O-CzechInvestu/O-nas

CzechTrade. *O CzechTrade* [online]. [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade

CzechTrade. *Seznam certifikovaných poboček a počet zaměstnanců březen 2017* [online]. (PDF). [cit. 2018-12-14]. Dostupné z WWW: https://www.czechtrade.cz/d/documents/01/2-o-czechtrade/2-5-zverejnovane-informace/verejne-zakazky/2017/Audit%202/Priloha-5_Seznam-certifikovanych-pobocek-a-pocet-zametnancu-brezen-2017.pdf

Česká centra. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: http://www.czechcentres.cz/o-nas/

Česká exportní banka – Czech export bank. *O nás* [online]. [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: https://www.ceb.cz/pro-investory/o-nas/

Česká národní banka. *Platební bilance Kč – čtvrtletní* [online]. [cit. 2019-02-17]. Dostupné z WWW: https://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/platebni_bilance_q/bop_q_czk.htm

Český statistický úřad. *Statistická ročenka České republiky 2018* [online]. (PDF). [cit. 2018-12-15]. Dostupné z WWW: https://www.czso.cz/documents/10180/61431878/32019818.pdf

EGAP.cz. *Egypt* [online]. [cit. 2019-12-28]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/eg

EGAP.cz. *Nigérie* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/ng

EGAP.cz. *Ruská federace* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.egap.cz/cs/zeme/ru

EUROPA – European Union website, the official EU website. *Countries* [online]. [cit. 2019-02-20]. Dostupné z WWW: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_en#tab-0-0/

Hospodářská komora České republiky. *Certifikáty o původu zboží* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.komora.cz/obchod-a-sluzby/certifikaty/

Ministerstvo průmyslu a obchodu. *Zahraniční obchod 1-12/2018 – předběžné údaje* [online]. (XLSX). [cit. 2019-02-20]. Dostupné z WWW: https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/statistiky-zahranicniho-obchodu/zahranicni-obchod-1-12-2018---predbezne-udaje-r--2018--243494/

PAX Groep. Incoterms [online]. [cit. 2020-01-05]. Dostupné z WWW: https://www.pax.nl/incoterms/

Profispolečnosti. *Obchodní společnosti* [online]. [cit. 2020-01-02]. Dostupné z WWW: https://www.profispolecnosti.cz/cs/ostatni-rady-a-zkusenosti/obchodni-spolecnosti/a-1425/

The Ekonomist. *Democracy index 2019* [online]. (PDF). [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.in.gr/wp-content/uploads/2020/01/Democracy-Index-2019.pdf

TNT Czech Republic. *Podmínky Incoterms* [online]. [cit. 2019-12-27]. Dostupné z WWW: https://www.tnt.com/express/cs_cz/site/how-to/understand-incoterms.html

8 Přílohy

8.1 Příloha A Teritoriální struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2018 v mil. Kč

Státy	Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance
Státy s vyspělou tržní ekonomikou	6 828 117	3 986 167	2 841 950	1 144 217
Z toho státy v EU	6 252 222	3 691 709	2 560 513	1 131 196
Z toho Německo	2 417 952	1 422 205	995 746	426 459
Rozvojové země	487 121	169 628	317 492	-147 864
Státy s tranzitivní ekonomikou	52 936	28 175	24 761	3 415
Společenství nezávislých států	338 256	142 832	195 424	-52 592
Ostatní	652 025	60 855	591 170	-530 315
Nespecifikováno	24 296	3 229	21 066	-17 837
Celkový ZO	8 382 751	4 390 887	3 991 864	399 024

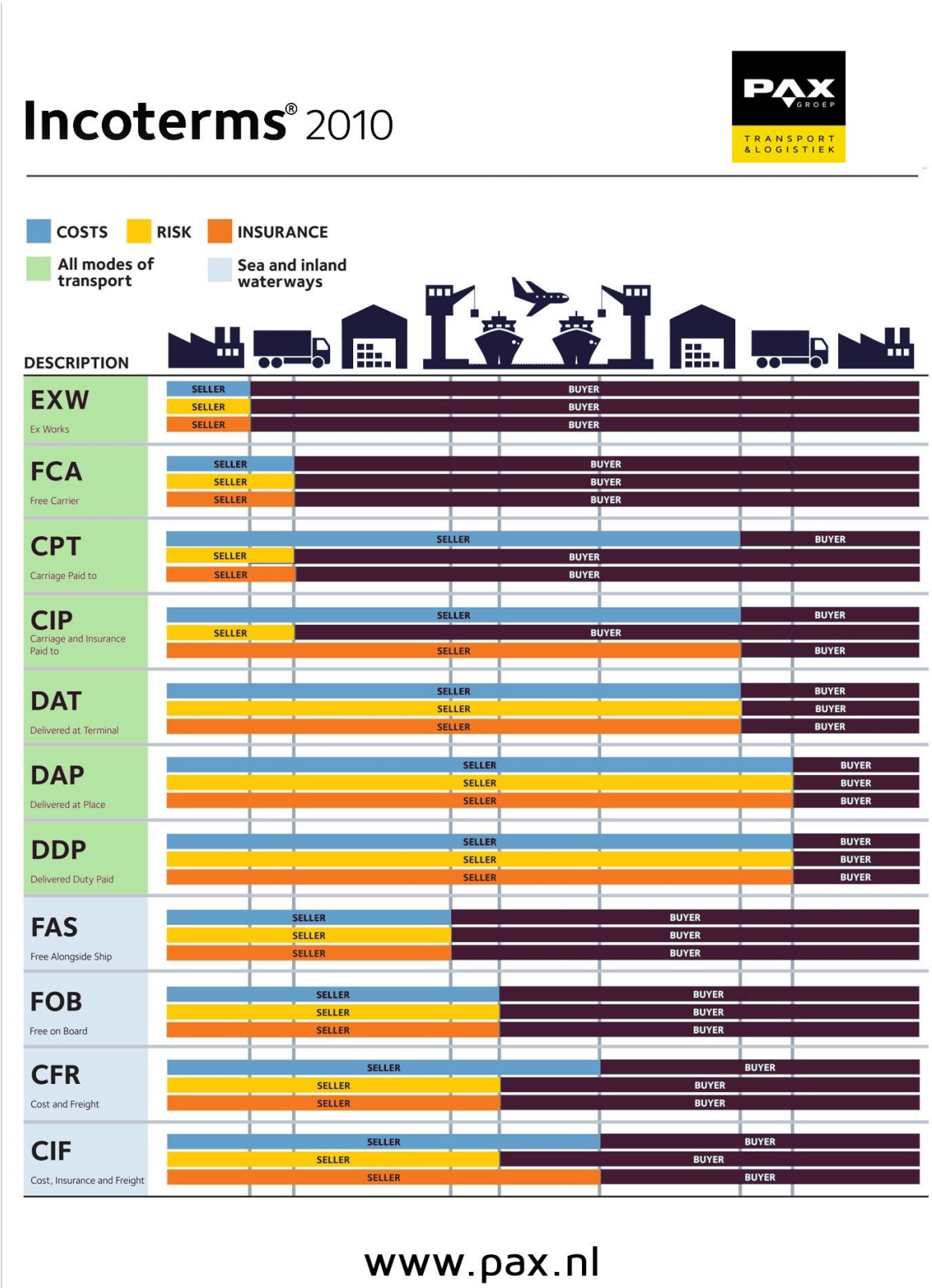
Zdroj: vlastní vyobrazení autorky dle MPO, 2019.

8.2 Příloha B Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR za rok 2018 v mil. Kč

Položka SITC	Vývoz	Dovoz	Bilance
0 Potraviny a živá zvířata	134 995	174 169	-39 174
1 Nápoje a tabák	32 467	29 251	3 216
2 Suroviny nepoživatelné, bez paliv	93 899	81 092	12 808
3 Minerální paliva, mazadla a příbuzné materiály	89 882	244 368	-154 486
4 Živočišné a rostlinné oleje a tuky	8 018	5 880	2 138
5 Chemikálie	271 666	439 172	-167 507
6 Tržby výrobky tříděné hlavně dle druhu a materiálu	654 961	655 999	-1 038
7 Stroje a přepravní zařízení	2 556 914	1 883 673	673 241
8 Různé průmyslové výrobky	536 975	466 963	70 011
9 Nespecifikováno	11 112	11 297	-185
Celkový ZO	4 390 887	3 991 864	399024

Zdroj: vlastní vyobrazení autorky dle MPO, 2019.

8.3 Příloha C Dodací podmínky Incoterms 2010



Zdroj: PAX Groep. *Incoterms* [online]. [cit. 2020-01-05]. Dostupné z WWW: https://www.pax.nl/incoterms/