

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem

Iva Formanová

© 2013 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra obchodu a financí

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Formanová Iva

Podnikání a administrativa

Název práce

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem

Anglický název

International trade with military equipment

Cíle práce

V práci bude podán ucelený přehled překážek a omezení mezinárodního obchodu s vojenským materiálem a zhodnocen vliv české i evropské legislativy a vlivu členství v EU na činnost právních subjektů podnikajících v dané oblasti. K tomu budou využity metody analýzy a komparace dat. Praktická část je tvořena případovou studií, kde jsou přímo popsány jednotlivé překážky a omezení, se kterými se podnikatelské subjekty nejčastěji setkávají. Cílem je zjistit jak velký dopad mají tato omezení a jaká je možnost obrany podnikatelských subjektů v rámci současné legislativy.

Metodika

Metodikou této práce bude prostudování odborné literatury, především zákonů o mezinárodním obchodě a legislativy Evropské Unie, která s danou problematikou souvisí. Dalším metodickým krokem bude seznámení se s konkrétním obchodním případem firmy Omnipol, a.s., která se mezinárodním obchodem s VOM zabývá. V práci bude využita metoda právně - sociologického výzkumu, tj. pozorování zjištěných skutečností, analýza právních dokumentů a předpisů, jejich syntéza a komparace údajů.

Harmonogram zpracování

- | | |
|----------------------|---------|
| 1. Úvod | 09/2012 |
| 2. Cíl a metodika | 07/2012 |
| 3. Literární rešerše | 10/2012 |
| 4. Praktická část | 12/2012 |
| 5. Zhodnocení | 01/2013 |
| 6. Závěr | 02/2013 |
| 7. Zdroje | |
| 8. Přílohy | |

Rozsah textové části

50-70 stran

Klíčová slova

mezinárodní obchod, vojenský materiál, denial, vývozní licence, dovozní licence

Doporučené zdroje informací

ČR. Zákon č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem, ve znění pozdějších předpisů. In Sběrka zákonů, Česká republika. 1994, částka 13, s. 22-32. Dostupný také z WWW: <download.mpo.cz/get/26807/27055/302917/priloha011.pdf>. ISBN:978-80-7208-769-3.

JANATKA A KOL., František. Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU. Brno: ASPI, 2004. ISBN 80-7357-006-8.

KALÍNSKÁ A KOL., Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.

SVATOŠ A KOL., Miroslav. Zahraniční obchod: Teorie a praxe. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

Vedoucí práce

Regnerová Olga, Ing.

Termín odevzdání

březen 2013



Ing. Helena Čermáková, Ph.D.

Vedoucí katedry



prof. Ing. Jan Hron, DrSc., dr.h.c.

Děkan fakulty

V Praze dne 18.10.2012

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Mezinárodní obchod s vojenským materiálem" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 29.3.2013

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucí své diplomové práce Ing. Olze Regnerové a svému konzultantovi za ochotu, odborné vedení a metodické připomínky při zpracování diplomové práce.

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem

International trade with military equipment

Souhrn

Tato práce pojednává o vlivu současné české a evropské legislativy na činnost podnikatelských subjektů. Pozornost je zaměřena především na postupy získávání povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem a udělování vývozních/dovozních licencí nezbytných pro uskutečnění obchodního kontraktu. Teoretickou část tvoří ucelený přehled české a evropské právní úpravy týkající se obchodu s vojenským materiálem a popis administrativních úkonů, které musí podnikatelský subjekt vykonat, než začne s touto komoditou obchodovat. V praktické části je popsán skutečný obchodní případ, na kterém je znázorněno k jakým překážkám a omezením v současné době nejčastěji dochází a hlavně, jak velký dopad mají tato omezení na fungování podnikatelských subjektů. Hlavními problémy právní úpravy, kterým je v této práci věnována největší pozornost, jsou příliš „obecná“ ustanovení a denialy, které mohou být zneužívány jako nástroj v konkurenčním boji mezi členskými státy EU. V závěru jsou shrnuty veškeré překážky a omezení, jejich vliv na podnikatelské subjekty včetně návrhu opatření na minimalizaci těchto negativních dopadů.

Summary

This work discusses the impact of the current Czech and European legislation on the activities of businesses. The attention is focused on the procedures for obtaining a permit to trade military equipment and export/import licenses necessary for the execution of the commercial contract. The theoretical part is an overview of the Czech and European legislation related to the trade with military material and description of the administrative actions that the subject has to carry out before it can start trading with this commodity. The practical part describes the real business case, which refers to the most important barriers and restrictions and their impact on business. The main problems solved in this work, are "universal of" regulations and denials, which are used as an instrument in the competition between EU Member States. The conclusion summarizes all the restrictions, their impact on businesses, including the recommendation to minimize these negative impacts.

Klíčová slova: mezinárodní obchod, vojenský materiál, denial, vývozní licence, dovozní licence

Keywords: international trade, military material, denial, export licence, import licence

OBSAH

1	ÚVOD.....	9
2	CÍL PRÁCE A METODIKA.....	11
3	LITERÁRNÍ REŠERŠE	12
3.1	Vymezení základních pojmů	12
3.2	Současná právní úprava mezinárodního obchodu s vojenským materiálem v ČR a návaznost na pravidla a legislativu EU	14
3.2.1	Přehled českých právních předpisů.....	15
3.2.2	Současná právní úprava EU	16
3.3	Státní orgány regulující mezinárodní obchod s vojenským materiálem.....	16
3.4	Administrativní úkony potřebné k realizaci obchodu s VOM.....	18
3.4.1	Postupy pro získání povolení k zahraničnímu obchodu s VOM	18
3.4.2	Postupy při udělování dílčích vývozních a dovozních licencí.....	21
3.5	Mezinárodní regulace obchodu s VOM.....	26
3.5.1	Kodex chování EU pro vývoz zbraní.....	26
3.5.1.1	Uživatelská příručka (UP) ke Kodexu chování EU pro vývoz zbraní.....	30
3.5.1.2	Denialy.....	31
3.5.2	Společný postoj rady 2008/944/SZBP	33
4	PRAKTICKÁ ČÁST	34
4.1	Analýza postupů pro získání povolení a licencí z hlediska praxe	34
4.2	Charakteristika společnosti Omnipol a.s.	35
4.2.1	Modelový obchodní případ společnosti Omnipol a.s.	36

4.3 Vliv vydaného denialu na fungování podnikatelských subjektů	38
4.3.1 Obchodní dopady	38
4.3.2 Legislativní dopady.....	40
4.3.3 Ekonomické dopady	41
4.3.3.1 Zhodnocení ekonomické stránky udělování vývozních licencí	42
4.4 Problematika tranzitních licencí	45
5 ZHODNOCENÍ DOPADŮ SOUČASNÉ LEGISLATIVY	47
6 ZÁVĚR	50
7 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	53
8 PŘÍLOHY	58

Seznam tabulek

Tabulka č. 1 - <i>Povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem</i>	20
Tabulka č. 2 - <i>Přehled příjmů do státního rozpočtu ze správních úkonů Licenční správy</i> ..	24
Tabulka č. 3 - <i>Počet vývozních/dovozních licencí udělených od roku 2004 - 2011</i>	24
Tabulka č. 3 - <i>Ekonomické vyjádření udělených vývozních licencí</i>	42

Seznam grafů

Graf č. 1 - <i>Realizace vývozu vojenského materiálu do zahraničí v letech 1994 – 2011</i>	25
Graf č. 2 - <i>Realizace dovozu vojenského materiálu ze zahraničí v letech 1994 – 2011</i>	26
Graf č. 3 – <i>Poměr využitých licencí k celkové hodnotě udělených licencí</i>	43
Graf č. 4 – <i>Podíl regionů na hodnotě skutečných vývozů z ČR za období 2007 – 2011</i>	44

Seznam schémat

Schéma č. 1 – <i>Grafické znázornění procesu získání povolení</i>	20
Schéma č. 2 - <i>Grafické znázornění procesu získání vývozní/dovozní licence</i>	23

1 ÚVOD

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem je v současné době oblastí velmi sledovanou a diskutovanou, neboť se jedná o obchod s komoditou, která svou podstatou a možným zneužitím může ohrozit bezpečnost a obranyschopnost každého státu. Právě otázka bezpečnosti je to, co budí v lidech stále značné obavy a zájem. Tyto skutečnosti jsou důvodem mimořádně přísné regulace a kontroly obchodu s vojenským materiálem a to jak na národní, tak i mezinárodní úrovni. Zároveň je zbrojní průmysl podstatnou součástí hospodářství mnoha zemí, pohybují se v něm značné finanční obnosy, a proto není divu, že zájem o něj stále stoupá. Podle zpráv Stockholmského mezinárodního institutu pro výzkum míru investují vlády za poslední roky do zbrojení stále větší objemy peněz. V roce 2010 celosvětové výdaje na zbrojení dosahovaly téměř 1,5 bilionu amerických dolarů – v přepočtu 30 bilionů korun. Vývoz vojenského materiálu z ČR do celého světa činil v roce 2010 zhruba 217 mil. Eur (v přepočtu 5,4 mld. Kč) a znamenal pro tuzemské vývozce jeden z nejvydařenějších roků za uplynulá desetiletí, neboť exportovali nejvíce vojenského materiálu v historii ČR.

Přestože je současná právní úprava mezinárodního obchodu s vojenským materiálem na velmi rozvinutém stupni, pro podnikatelské subjekty v takové formě, v jaké dnes existuje, mnohdy představuje omezení vstupu na trh a značně komplikuje realizaci jejich zakázek. Se vstupem ČR do EU přišla další omezení mezinárodního obchodu s vojenským materiálem, včetně přísnějšího schvalování zakázek a důslednější kontroly pohybu zboží. Aby mohla být schválena jednotlivá opatření je třeba dosáhnout společného postoje všech vlád. To však vede k tomu, že opatření jsou často příliš obecná, ustanovení nejednoznačná a vytváří se tak prostor pro rozdílný výklad, který může znevýhodnit podnikatelské subjekty obchodující s vojenským materiálem. Příkladem obecnosti jsou např. kritéria Kodexu chování EU pro vývoz zbraní, na jejichž základě lze zamítnout vývoz vojenského materiálu v podstatě do jakéhokoliv státu na světě. Další důležitou problematikou řešenou v této práci jsou takzvané denialy, jejichž doporučující, nikoliv závazný, charakter se jeví jako diskriminační faktor při udělování vývozních licencí. Této otázce je v práci věnována značná pozornost a uvedené problémy jsou více rozpracovány v dalších kapitolách.

Cílem této práce tedy není podat ucelený popis jednotlivých postupů a podmínek, které musí podnikatelský subjekt v rámci mezinárodního obchodu s vojenským materiálem splnit, ale autor chce především poukázat na místa, ve kterých dochází k nejednotnému výkladu současné legislativy a která mohou být příčinou vážných komplikací, v krajním případě mohou vést až k samotné likvidaci podnikatelského subjektu. Tato skutečnost bude demonstrována na skutečném obchodním případě, přičemž je kladen důraz zejména na průběh udělování vývozních licencí podnikatelským subjektům. Dojde-li k zamítnutí vydání licence pro vývoz konkrétního zboží do konkrétního teritoria jakoukoliv členskou zemí Evropské unie, má tato země povinnost vzniklou skutečnost oznámit příslušnému orgánu EU v Bruselu a vzniká tak tzv. „denial“. Denialům je v této práci věnována celá kapitola, neboť se jedná o problematiku velmi zásadní. Denialy mohou totiž do jisté míry značně znevýhodnit a dokonce i silně poškodit ostatní členské státy resp. jejich podnikatelské subjekty, které chtějí do daného teritoria vyvážet. Stát, který denial vydal, se díky znemožnění vývozu konkrétního vojenského materiálu může snadno zbavit konkurence. Odvolat denial totiž může pouze ten stát, který ho vydal a právě tohoto období, kdy dochází ke zrušení denialu a znovuobnovení možnosti vývozu, může využít stát vydávající denial pro prosazení vlastních zájmů. Je důležité mít na paměti, že denial má pouze doporučující charakter a jeho neuposlechnutí tedy není nikterak sankcionováno. Otázkou tedy je, jaký smysl denialy vůbec mají, když jejich nerespektování nemá žádný právní následek. A jaké jsou dopady denialů na podnikatelské subjekty zemí, jejichž vlády politiku denialů přísně dodržují a řídí se jí? Dalším zásadním problémem, který má bezprostřední vliv na fungování podnikatelských subjektů, je samotná ověřitelnost vydaného denialu. Přístup k denialům je podnikatelským subjektům odepřen, neboť se jedná o utajované informace v režimu „Restricted“. Otázkou však stále zůstává, proč podnikatelské subjekty mající požadovaný stupeň prověrky „Vyhrazené“, právo nahlédnout do databáze a ověřit skutečnou existenci denialu také nemají. Z výše uvedeného tedy vyplývá, že existuje celá řada nejasných otázek, které i v současné době nejsou vyřešeny a které mají velký vliv na podnikatelské subjekty.

2 CÍL PRÁCE A METODIKA

Dílčím cílem této práce je zhodnocení vlivu české i evropské legislativy a vlivu členství v Evropské unii na činnost právních subjektů podnikajících v oblasti mezinárodního obchodu s vojenským materiálem. Dále chce autor podat ucelený přehled překážek a omezení mezinárodního obchodu s vojenským materiálem (dále jen VOM), se kterými se podnikatelské subjekty nejčastěji setkávají.

Hlavním cílem diplomové práce je zjistit jak velký dopad mají tyto překážky a omezení na činnost subjektů podnikajících v této oblasti a jaké jsou možnosti a nástroje obrany podnikatelských subjektů v rámci současné legislativy.

Daná problematika je aplikována na konkrétní obchodní případ české obchodní společnosti, zabývající se mezinárodním obchodem s vojenským materiálem, která se řídí nejen příslušnými zákony a vyhláškami platnými na našem území, ale také mezinárodními úmluvami a závazky, které vyplývají z členství České republiky v Evropské Unii. Záměrem diplomové práce je poukázat na nejasná místa v legislativě a nastínit jejich vliv na podnikatelské subjekty.

Metodika této práce vychází z prostudování odborné literatury, především zákonů o zahraničním obchodě s vojenským materiálem a legislativy Evropské Unie, která s danou problematikou úzce souvisí. Pro vypracování této diplomové práce bylo nezbytné i využití internetových zdrojů, zejména webových stránek českých ministerstev (Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničí), které na svých portálech vydávají svá nařízení a Výroční zprávy za uplynulý rok.

Dalším metodickým krokem bylo seznámení se s konkrétním obchodním případem společnosti Omnipol, a.s., která se mezinárodním obchodem s vojenským materiálem zabývá. Dále byla využita metoda právně - sociologického výzkumu, tj. pozorování zjištěných skutečností, analýza právních dokumentů, předpisů, smluv a komparace zjištěných dat. Neformální rozhovory vedené s odborníky na zbrojní problematiku a právníky byly rovněž důležitým podkladem pro zpracování této práce.

V teoretické části je pozornost zaměřena na českou a evropskou právní úpravu mezinárodního obchodu s vojenským materiálem. Jsou zde shrnuty všechny podstatné

náležitosti, které jsou pro mezinárodní obchod s vojenským materiálem nezbytné. Tato část popisuje, analyzuje a hodnotí jednotlivé kroky, které musí podnikatelské subjekty učinit k získání obchodních povolení a vývozních/dovozních licencí, jakož i nástin některých problému právní úpravy, se kterými se mohou subjekty setkat.

Praktická část je tvořena již zmiňovanou případovou studií, kde jsou přímo popsány a rozebrány jednotlivé překážky a omezení, se kterými přichází podnikatelské subjekty do styku. Zde dochází ke konfrontaci právních předpisů s konkrétním reálným případem.

3 LITERÁRNÍ REŠERŠE

3.1 Vymezení základních pojmů

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem je velmi striktně regulován. Stejně jako obchod s kteroukoliv jinou komoditou musí být v souladu s mezinárodními závazky České republiky a jejími zahraničně politickými, obchodními a bezpečnostními zájmy. Proto je velmi důležité přesně definovat, co se za mezinárodní obchod s vojenským materiálem považuje a co je vůbec samotným obsahem pojmu vojenský materiál.

V této kapitole jsou uvedeny a vysvětleny elementární pojmy, které jsou v oblasti právní úpravy a zbrojního průmyslu využívány téměř každodenně.

- Mezinárodní obchod je definován jako směna zboží nebo služeb různých subjektů určitého státu v rámci celého světového hospodářství. Neboli veškeré směnné relace uskutečňované přes hranice národních ekonomik.¹
- Mezinárodním obchodem s vojenským materiálem (dále jen VOM) se rozumí jeho vývoz z území ČR, jeho dovoz na toto území, nakládání s VOM v zahraničí osobami oprávněnými podle zákona, plnění závazku vůči zahraničním osobám a přijímání plnění od zahraničních osob, jejichž předmětem je VOM, osobami oprávněnými podle zákona. Dále je to písemný projev vůle směřující k uzavření smluv, týkajících se zahraničního obchodu s VOM, a s tím související přenos informací a reklama. Mezinárodním obchodem je i bezplatné poskytnutí nebo přijmutí vzorku, bezplatně

¹ ŠTASTNÝ, D., *Mezinárodní obchod: teorie a politika*, 2004

prováděné služby, zprostředkovatelská činnost, týká-li se VOM apod. Zprostředkovatelské činnosti v oblasti zahraničního obchodu s VOM nestojí mimo zákonnou úpravu a jako každá jiná aktivita v tomto rámci podléhají dvoustupňovému povolovacímu řízení, přičemž nedodržení souvisejících předpisů, zejména citovaného zákona, je postižitelné.²

- Vojenský materiál jsou výrobky a jejich součásti, které jsou vzhledem ke svým charakteristickým technicko – konstrukčním vlastnostem posuzovány jako zkonstruované nebo přizpůsobené pro použití v ozbrojených silách nebo bezpečnostních sborech, dále pak stroje, zařízení, investiční celky, technologie, programové vybavení, technické dokumentace a návody pro vojenské použití, VOM se rozumí i služby poskytované v souvislosti s vojenským materiálem, zejména provádění oprav, úprav, přijímání odborníků za účelem výzkumu a další.³ Vojenský materiál je rozdělen celkem do 24 skupin (viz Příloha č. 1), které stanovuje prováděcí předpis na základě Společného seznamu vojenského materiálu Evropské unie.
- Významný vojenský materiál je dle vyhlášky č. 89/1994 Sb. charakterizován devíti skupinami (viz Příloha č. 2): raketová technika, pozemní vojenská technika, letecká technika, velkorážová výzbroj, velkorážové střelivo, ruční palné zbraně pro více než 400 lidí, válečná plavidla, speciální průzkumná, spojovací a přenosová technika s utajovači, technická pomoc.⁴
- Povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM (dále jen povolení) je obecné povolení, které se nevztahuje ke konkrétním obchodním transakcím. Vydává se na dobu určitou a po jeho uplynutí dojde k zániku tohoto povolení. Během platnosti povolení je tudíž subjekt oprávněn k obchodu s vojenským materiálem.⁵
- Vývozní licence je úřední oprávnění vydané vnitrostátním licenčním orgánem na vývoz nebo převod vojenského vybavení, a to buď na dobu určitou, nebo neurčitou.⁶

² Zákon č. 38/1994 Sb. § 2 odst. 1, ve znění pozdějších předpisů

³ Zákon č. 38/1994 Sb., § 5, odst. 1- 3, ve znění pozdějších předpisů

⁴ Vyhláška č. 332/2009 Sb., ve znění pozdějších předpisů

⁵ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/ziskani-povoleni-k-obchodu-s-vojenskym-m-1272.html>

⁶ NĚMEC, J., ŠTĚRBA V., *Kontrolní mechanismy pro vývoz zbraní a vojenského materiálu*, s. 5

- Dovozní licence je úřední oprávnění vydané vnitrostátním licenčním orgánem na dovoz nebo převod vojenského vybavení, a to buď na dobu určitou, nebo neurčitou.⁷
- Zamítnutím licence (= denialem) se rozumí situace, kdy kterýkoliv členský stát Evropské unie odmítne povolit prodej nebo vývoz konkrétního vojenského materiálu do konkrétní země a kdy by se v opačném případě prodej uskutečnit mohl nebo by došlo k uzavření příslušné smlouvy.

Zamítnutí, které podléhá hlášení, může znamenat:

- a) zamítnutí vydat povolení k zahájení jednání
- b) zápornou odpověď na prvotní formální žádost o informace k určité zakázce.⁸

Denial musí být vázán vždy na konkrétní produkt a konkrétní zemi. Oznámení o zamítnutí licence je nutné hlásit příslušnému orgánu EU v Bruselu. V případě, že na zemi, do které chtěl podnikatelský subjekt zboží vyvézt je vystaven denial, je postup následující. Ministerstvo zahraničních věcí osloví členskou zemi EU, která zamítla vývoz, aby objasnila důvod uděleného denialu. Dotázaný členský stát by měl předložit úplné vysvětlení důvodů pro zamítnutí, na jejímž základě se ministerstvo následně rozhodne, zda jsou důvody relevantní, či ne. Důležité je zde zmínit, že denial nemá závazný, ale pouze **doporučující** charakter!

3.2 Současná právní úprava mezinárodního obchodu s vojenským materiálem v ČR a návaznost na pravidla a legislativu EU

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem je spjat s celou řadou příslušných zákonů, které jsou právní subjekty povinny respektovat a řídit se jimi. Česká republika je podobně jako ostatní průmyslové státy aktivním účastníkem všech významných a pro ČR aplikovatelných mezinárodních kontrolních režimů zabývajících se zahraničním obchodem s vojenským materiálem.

⁷ NĚMEC, J., ŠTĚRBA V., *Kontrolní mechanismy pro vývoz zbraní a vojenského materiálu*, s. 5

⁸ Uživatelská příručka ke Kodexu chování EU pro vývoz zbraní, s. 6

3.2.1 Přehled českých právních předpisů

Základní rámec české právní úpravy je formulován zákonem č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem a doplněn zákonem č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů, a zákonem č. 140/1961 Sb., trestní zákon, ve znění pozdějších předpisů. V průběhu prvního pololetí roku 2011 probíhaly práce na novele zákona č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem, ve znění pozdějších předpisů. Poslední novelizace tohoto zákona byla provedena zákonem č. 248/2011 Sb., který byl vyhlášen ve Sbírce zákonů ČR dne 30. srpna 2011.⁹ Tato novela implementuje do českého právního řádu Směrnici 2009/43/ES ze dne 6. května 2009 „O zjednodušení podmínek transferů produktů pro obranné účely uvnitř EU“. Jak je patrné z názvu směrnice, jedná se o další krok Evropské Unie k liberalizaci evropského trhu. Pokud jde o obchody probíhající mimo EU, nepřináší novela žádnou změnu, naopak ty uskutečněné v rámci EU budou administrativně jednodušší.¹⁰

Zákon č. 38/1994 Sb. upravuje podmínky provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem a působnost orgánů státní správy v této oblasti. Stanovuje postupy při povolování zahraničního obchodu s vojenským materiálem, podmínky udělování licencí a jejich užívání a celkovou kontrolu provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem, včetně ukládání sankcí za jeho porušení.¹¹ Uvedený zákon vložil do hlavy druhé oddílu prvního mimo jiné i zvláštní části zákona č. 140/1961 Sb., trestní zákon, ve znění pozdějších předpisů, úpravu, která se týká trestných činů spáchaných porušováním předpisů o zahraničním obchodu s vojenským materiálem (viz § 124 d až § 124 f). Tím deklaroval mimořádný zájem společnosti na dodržování pravidel stanovených pro obchodování s tímto druhem zboží.¹²

Kromě zákonu č. 220/2009 Sb. ze dne 17. června 2009, kterým se mění zákon č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem, tato práce vychází a čerpá i z vyhlášky č. 332/2009 Sb. o provedení některých ustanovení novelizovaného zákona č. 38/1994, která ruší původní prováděcí vyhlášku 89/1994 Sb.

⁹ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 4

¹⁰ <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/nove-hrozby-obranny-bezpecnostni-prumysl-1279.html>

¹¹ Výroční zpráva MPO, 2008, s. 5

¹² BAČÍK, V., *Zahraniční obchod s vojenským materiálem*, s. 2

3.2.2 Současná právní úprava EU

Vstupem do EU se Česká republika podobně jako všechny členské státy zavázala respektovat základní principy Společné zahraniční a bezpečnostní politiky EU, kterými jsou: zodpovědný přístup k vývozu vojenského materiálu a vůle omezit a eliminovat riziko nekontrolovaného šíření zbraní. V Evropské unii je politickým základem pro obchod s vojenským materiálem Kodex chování Evropské unie pro vývoz zbraní přijatý Radou EU v roce 1998. Kodex se skládá z osmi kritérií. Tato kritéria odsouhlasily členské státy Evropské unie a jsou brány na zřetel při udělování licencí pro vývoz/dovoz vojenského materiálu.

Dne 8. prosince roku 2008 byl radou ministrů zahraničí členských států EU přijat Společný postoj 2008/944/SZBP, kterým se stanovují společná pravidla pro kontrolu vývozu vojenských technologií a vojenského materiálu. Tento dokument obsahuje ve svém druhém článku mimo jiné osm kritérií, které byly v roce 1998 přijaty státy EU jako závazný „Kodex chování EU při vývozu zbraní“ (European Union Code Of Conduct On Arms Exports) a podle kterých je v členských státech hodnocen každý vývoz VOM. Společný postoj 2008/944/SZBP rovněž v několika člancích obsahuje přeformulovaná Operativní ustanovení, která jsou rovněž součástí Kodexu chování EU.¹³

3.3 Státní orgány regulující mezinárodní obchod s vojenským materiálem

- Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) – je ústředním orgánem státní správy, který se kromě jiných činností zabývá zahraničně - obchodní politikou ČR a je za ní spolu s Ministerstvem zahraničních věcí ve své působnosti zcela zodpovědné.¹⁴ Regulace zahraničního obchodu s vojenským materiálem spadá do gesce MPO, které vede veškerá správní řízení související s oblastí zahraničního obchodu s vojenským materiálem, především pak vydávání povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem a udělování licencí ke konkrétním obchodním případům. MPO úzce spolupracuje a koordinuje svou činnost se všemi dotčenými složkami státní

¹³ Výroční zpráva MPO, 2008, s. 11

¹⁴ SVATOŠ, M. a kol., Zahraniční obchod – teorie a praxe, 2009, s.114

správy (tj. Ministerstvem zahraničních věcí, Ministerstvem vnitra, Ministerstvem obrany a zpravodajskými službami).¹⁵

- Ministerstvo zahraničních věcí (MZV) – role a postavení MZV při kontrole vývozu vojenského materiálu vyplývají ze zákona č. 38/1994 Sb., který ve své novelizované podobě definuje stanovisko MZV jako závazné. Ministerstvu je tímto stanovena povinnost dbát o to, že udělené licence a následný vývoz materiálu nebudou v rozporu se zahraničně - politickými zájmy České republiky. Základním předpokladem je, aby vývoz proběhl v souladu s mezinárodními kontrolními režimy a právním řádem dovážející země. Další rovinou je minimalizace rizika, že vývoz nebude realizován tak, jak je popsáno a garantováno v dokumentaci. Tato rizika spojená s případnou kriminální aktivitou a eventuálním dalším šířením vyváženého materiálu (záměrným či nezáměrným) jiným uživatelům než těm, kteří jsou uvedeni v dokladu o konečném užití, pečlivě zkoumají také ostatní státní orgány zapojené do licenčního řízení.¹⁶
- Ministerstvo vnitra (MV) má ze zákona povinnost vyjadřovat se ke všem žádostem o udělení povolení a v souladu s dohodou podepsanou ministry průmyslu a obchodu a vnitra v roce 2003 i ke všem žádostem o udělení licence z pohledu bezpečnostních zájmů ČR. Ministerstvo vnitra zároveň spolupracuje se zpravodajskými službami a Policií ČR, provádí analýzu všech získaných informací a zpracovává vyjádření či stanovisko pro MPO. Ministerstvo vnitra vydalo pro zajištění rovnosti všech žadatelů interní předpis, kterým je stanoven postup při vydávání vyjádření a při poskytování informací pro MPO.¹⁷
- Ministerstvo obrany (MO) - Působnost Ministerstva obrany v oblasti zahraničního obchodu s VOM je dána zákonem č. 38/1994 Sb. Ministerstvo obrany vypracovává stanovisko k žádostem právnických a fyzických osob o vydání povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM. V rámci druhého stupně národního systému kontroly zahraničního obchodu s VOM Ministerstvo obrany vyjadřuje souhlas pro udělení licence k dovozu nebo vývozu, avšak pouze u **významného vojenského materiálu** podle § 20. MPO zašle žádost Ministerstvu obrany a čeká na jeho vyjádření, stejně tak

¹⁵ MPO, 2012

¹⁶ MZV, 2009

¹⁷ Výroční zpráva MPO, 2007, s. 7

i na vyjádření ostatních dotčených orgánů, na jejichž základě pak rozhodne, zda bude licence udělena či odepřena.¹⁸

Stanovisko Ministerstva průmyslu a obchodu, Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva vnitra a Ministerstva obrany (pouze u významného vojenského materiálu) je považováno za závazné pro každé rozhodnutí o udělení či neudělení vývozní/dovozní licence. Další významnou institucí, kterou je nezbytné v souvislosti s regulací obchodu s VOM zmínit je Generální ředitelství cel. Tato instituce má pouze **kontrolní** charakter a nemá tak žádný vliv na licenční řízení.

- Generální ředitelství cel (GŘC) - Pro zabezpečení dohledu MPO poskytuje Generálnímu ředitelství cel nezbytně nutné údaje o licencích udělených podle výše uvedeného zákona. GŘC poskytuje MPO zpětně údaje vzniklé při činnosti celních úřadů a vztahující se k využívání licencí.¹⁹

3.4 Administrativní úkony potřebné k realizaci obchodu s VOM

K tomu, aby byl podnikatelský subjekt oprávněn nabízet své výrobky a služby, jednat se zahraničními partnery, legálně vstoupit na zbrojní trh a obchodovat s vojenským materiálem, musí získat příslušné rozhodnutí o vydání povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM a vývozní či dovozní licence na realizaci konkrétního obchodního případu.

3.4.1 Postupy pro získání povolení k zahraničnímu obchodu s VOM

Kontrola mezinárodního obchodu s vojenským materiálem je v ČR dvoustupňová: Prvním stupněm je výše zmiňované **povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem**, které vydává Licenční správa při MPO. Povolení se vydává na dobu max. pěti let a může být uděleno právnické osobě, která musí splnit všemi zákonem stanovené podmínky. Držitel tohoto povolení smí dále zažádat o udělení licence.²⁰

V roce 2010 byla poprvé v praxi aplikována rozsáhlá novela zákona č. 38/1994 Sb. o zahraničním obchodu s vojenským materiálem. Tato změna prohloubila transparentnost

¹⁸ Výroční zpráva MPO, 2008, s. 9

¹⁹ Výroční zpráva MPO, 2008, s. 11-12

²⁰ BAČÍK, V., *Zahraniční obchod s vojenským materiálem*, s. 2

v této oblasti a současně upravila systém spolupráce zúčastněných orgánů při nezbytné regulaci zahraničního obchodu s VOM a respektování bezpečnostních požadavků. Podnikatelé přivítali zejména snížení administrativní zátěže spočívající ve snížení počtu předkládaných hlášení o uskutečněných obchodních transakcích a zavedení nového typu tzv. „eurolicence“. Toto zjednodušení se týká dovozu a vývozu zboží, kdy na začátku a na konci obchodního případu jsou smluvní partneři a koneční uživatelé z členských států EU.²¹

Žádost o vydání povolení k zahraničnímu obchodu s vojenským materiálem platná od 1.10.2009 se podává na předepsaném formuláři žádosti (viz Příloha č. 3) ve 4 vyhotoveních spolu se související dokumentací. Cizojazyčné dokumenty se doporučují opatřit překladem do českého jazyka (za postačující překlad lze brát překlad potvrzený zástupcem společnosti).²² V žádosti o vydání povolení je nutné uvést: obchodní firmu nebo název a sídlo právnické osoby; jména, trvalý pobyt a rodná čísla členů statutárního orgánu právnických osob; identifikační číslo; předmět podnikání právnické osoby; specifikace VOM s teritoriálním zaměřením obchodu a požadovanou dobu platnosti povolení. MPO rozhodne o žádosti o povolení do 60 dnů ode dne jejího doručení. Proti tomuto rozhodnutí se nelze odvolat.²³

Povolení vydává MPO na základě závazných stanovisek dotčených orgánů, kterými jsou:

- a) *Ministerstvo zahraničních věcí* z hlediska zahraničně politických zájmů ČR,
- b) *Ministerstvo vnitra* z hlediska veřejného pořádku, bezpečnosti a ochrany obyvatelstva,
- c) *Ministerstvo obrany* z hlediska zabezpečování obranyschopnosti ČR.

Závazné stanovisko vydává dotčený orgán, tj. Ministerstvo zahraničních věcí, Ministerstvo vnitra, případně Ministerstvo obrany, ve lhůtě 20 dnů od doručení stejnopisu žádosti od MPO. Stanovisko musí obsahovat souhlas nebo nesouhlas dotčeného orgánu s vydáním povolení.²⁴

²¹ Výroční zpráva MPO, 2010, s. 5-6

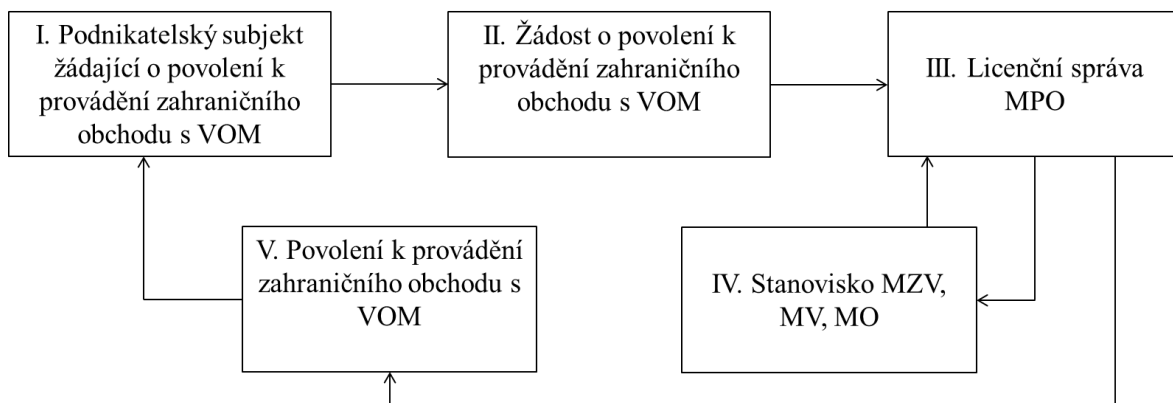
²² <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obchod-vojensky-material-povoleni-1276.html>

²³ Zákon č. 38/1994 Sb., § 7 - § 12, ve znění pozdějších předpisů

²⁴ Zákon č. 38/1994, § 6 odst. 2 - 3, ve znění pozdějších předpisů

Povolení jednoznačně stanovuje jednotlivé položky seznamu VOM, se kterými může daná právnická osoba obchodovat a dále seznam zemí, ve kterých může tuto obchodní činnost provádět. Po uplynutí lhůty 5 let je třeba zažádat o povolení nové.²⁵

Schéma č. 1 – Grafické znázornění procesu získání povolení



Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka č. 1 zachycuje počet podaných žádostí o vydání povolení k obchodu s VOM. Na základě hodnot z let 2007 - 2011 lze říci, že počet vlastníků povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM má vzestupnou tendenci. Zatímco v roce 2007 se pohyboval počet držitelů okolo 155, koncem roku 2011 vlastnilo oprávnění už 177 firem. V současnosti MPO uvádí, že ke dni 1.10.2012 je na zbrojním trhu stále evidováno 177 držitelů povolení.

Tabulka č. 1 - Povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem

	2007	2008	2009	2010	2011
Počet podaných žádostí o vydání povolení	53	36	46	44	49
Počet rozhodnutí	53	30	46	44	45
z toho negativních	0	0	0	0	0
Počet zrušených povolení	0	0	0	2	0
Počet držitelů povolení ke konci roku	155	157	161	169	177

Zdroj: Výroční zpráva MPO 2007-2011

²⁵ MZV, 2009

3.4.2 Postupy při udělování dílčích vývozních a dovozních licencí

Pro realizaci konkrétní obchodní transakce musí podnikatelský subjekt - držitel povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM, požádat o udělení vývozní/dovozní licence. Zde hovoříme o druhém stupni kontrolního režimu. Licenci lze vydat pouze na jednu konkrétní obchodní transakci. Její platnost je časově omezená. Licence zároveň schvaluje rozsah a může stanovovat dodatečné podmínky spojené s kontrolou pohybu zboží v rámci daného obchodního případu.

Dotčeným orgánem, rozhodujícím o udělení či odepření licence, je útvar Licenční správy MPO. Licenční správa je odpovědná za řízení a vykonávání činností spojených s uplatňováním licenčního režimu v oblasti hospodářských styků se zahraničím.²⁶ Aby mohlo dojít k udělení licence, musí nejprve Licenční správa obdržet vyjádření od:

- a) *Ministerstva zahraničních věcí z hlediska zahraničně politických zájmů ČR,*
- b) *Ministerstva vnitra z hlediska veřejného pořádku, bezpečnosti a ochrany obyvatelstva,*
- c) *Ministerstva obrany z hlediska zabezpečování obranyschopnosti ČR. (U významného vojenského materiálu.)²⁷*

Licenci lze odejmout, pokud byla vydána na základě nepravdivých údajů, pokud to vyžadují obchodně - politické, bezpečnostní a jiné důležité zájmy ČR, v případě nedodržení stanovených podmínek či rozsahu zakázky. Licenci lze rovněž odebrat v případě, že žadatel při vývozu poruší právní předpisy ČR a EU.²⁸

Jak již bylo řečeno, implementací Směrnice 2009/43/ES do zákona č. 38/1994 Sb. dochází k výraznému snížení administrativních úkonů a tím i usnadnění pohybu vojenského materiálu mezi českými subjekty a členskými státy EU. Tohoto usnadnění je dosaženo především tím, že dochází ke zrušení dovozních licencí v rámci transferu mezi státy EU. Nadále se tedy nebude již jednat o klasický dovoz/vývoz mezi členskými státy, ale pouze o sledování pohybu (transferu) od dodavatele v jednom členském státu k odběrateli v jiném členském státu. Dovozní licence odpadají. Tím dojde k úbytku nejen administrativní zátěže těchto subjektů, ale současně i k ušetření finančních prostředků

²⁶ SVATOŠ, M. a kol., *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, 2009, s.144

²⁷ Ministerstvo zahraničních věcí, 2009

²⁸ SVATOŠ, M. a kol., *Zahraniční obchod – teorie a praxe*, 2009, s.144

vynakládaných na správní poplatky za vydání těchto dovozních licencí. Dalším důležitým ustanovením směrnice je fakt, že k tranzitu přes jiné členské státy nebo ke vstupu na území jiných členských států by ze strany českých vývozců již neměla být vyžadována žádná další povolení.²⁹ Toto však platí pouze a výhradně v případě, že vývozce i konečný uživatel jsou členské státy Evropské unie.

V žádosti o udělení licence (viz Příloha č. 4) se uvádí údaje o zahraničním smluvním partnerovi, druh, množství a cena vyváženého nebo dováženého vojenského materiálu a navrhovaná doba platnosti licence. Pokud je předmětem žádosti významný vojenský materiál, je třeba na žádosti o udělení licence uvést identifikační (výrobní) čísla vojenského materiálu. K žádosti vlastník povolení doloží rovněž kopie smluv uzavřených s obchodními partnery a originál dokladu o konečném užití, tzv. EUC – End User Certificate.³⁰ Dokladů o konečném užití (EUC) je několik typů. Liší se podle rizikovosti teritoria uživatele.

Významnou změnou v zákoně č. 38/1994 Sb. je rovněž zavedení nové kategorizace licencí k transferu od dodavatele v jednom členském státě k odběrateli v jiném členském státě. Podnikatelské subjekty budou moct zvážit, zda zažádají o individuální licenci k transferu pro jednoho příjemce, souhrnnou licenci k transferu pro více příjemců nebo o obecnou licenci, pokud je příjemcem VOM certifikovaný příjemce či ozbrojené síly.³¹

Licence může být dle typu obchodu: dovozní, vývozní nebo licence na nakládání s materiálem v zahraničí. Z těchto dokladů musí být zřetelné, o jaký materiál se jedná, jaké je jeho množství a hodnota, odkud daný materiál pochází, komu bude prodán a kdo bude jeho konečným uživatelem.³² MPO si může vyžádat další doklady umožňující řádné posouzení daného případu.

Licenční správa následně posoudí, zda žádost o licenci splňuje všechny požadované náležitosti a zašle její stejnopis k posouzení Ministerstvu vnitra a Ministerstvu zahraničních věcí. MO se k žádosti o licenci vyjadřuje pouze v případech, kdy se jedná o významný vojenský materiál. Na základě souhlasných stanovisek těchto resortů pak MPO může vydat

²⁹ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 5

³⁰ JANDA, F., *Kontrola zahraničního obchodu s vojenským materiálem v České republice*, s. 2

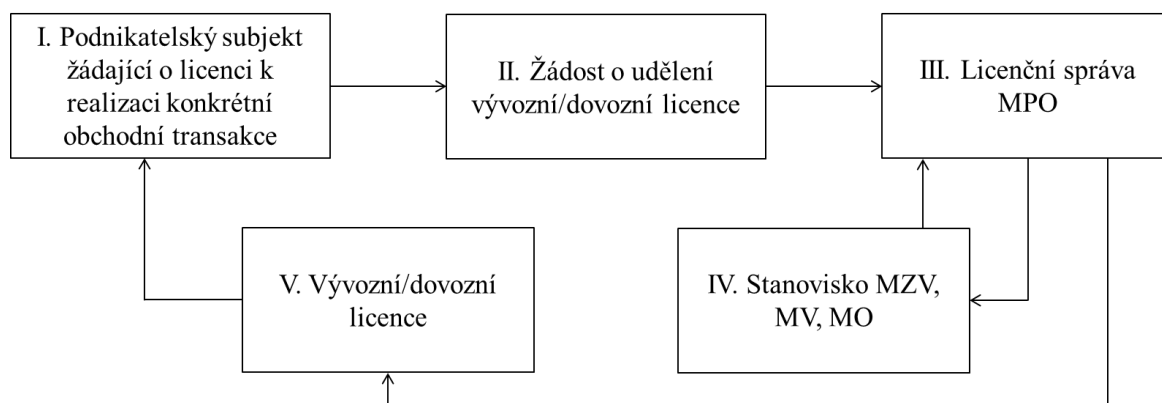
³¹ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 5

³² DĚTSKÁ, M., *Regulace obchodu se zbraněmi a vojenským materiálem v ČR*, s. 14

žadatelé licenci, na jejímž základě je žadatel oprávněn uskutečnit danou obchodní transakci.³³ Udělená licence pro obchodování s VOM (viz Příloha č. 5) prokazuje legitimitu konkrétního obchodu a tedy i vojenského materiálu, se kterým je obchodováno. Důležitou roli v rámci celé transakce má Generální ředitelství cel (GŘC), ačkoliv má pouze kontrolní charakter. Celní úřad je při výkonu dohledu povinen vyzvat držitele licence k předložení jejího originálu a zapisovat na originál licence podstatné údaje o skutečnostech, které se vážou k jejímu využívání. Shledá-li celní úřad, že obchod s VOM není prováděn v souladu se zákonem č. 38/1994 Sb., ve znění pozdějších předpisů nebo dalšími předpisy či podmínkami souvisejícími s licencí, ihned o tom informuje Ministerstvo průmyslu a obchodu.³⁴

V roce 2011 bylo zjištěno, že v oblasti vojenského materiálu došlo k jednomu vývozu zboží bez příslušné licence a bylo zahájeno trestní řízení. Dále bylo Celní správou ČR zjištěno, že v roce 2011 došlo ve čtyřech případech k porušení Zákona č. 594/2004 Sb., jímž se provádí režim Evropských společenství pro kontrolu vývozu zboží a technologií dvojího užití³⁵

Schéma č. 2 - Grafické znázornění procesu získání vývozní/dovozní licence



Zdroj: vlastní zpracování

V následující tabulce č. 2 je pro orientaci uvedena hodnota příjmů ze zmiňovaných správních úkonů Licenční správy MPO do státního rozpočtu za období 2009 - 2011 spolu s úkony, na základě kterých byly tyto příjmy uskutečněny.

³³ JANDA, F., *Kontrola zahraničního obchodu s vojenským materiálem v České republice*, s. 2

³⁴ Výroční zpráva MPO, 2007, s. 8

³⁵ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 21

Tabulka č. 2 - Přehled příjmů do státního rozpočtu ze správních úkonů Licenční správy

Správní úkon (SÚ)	Počet provedených SÚ	Příjmy do státního rozpočtu
Vydání povolení (poplatek 20 000,-)	138	2 760 000,00 Kč
Licence (poplatek 1000,-)	4432	4 432 000,00 Kč

Zdroj: Výroční zpráva MPO 2009-2011

Pozn.: Od poplatku je osvobozeno vydání licence na vývoz a dovoz vojenského materiálu pro účel výstav, předvedení, reklamací a bezúplatného vývozu a dovozu vzorků.³⁶

Tabulka č. 3 pak znázorňuje přehled udělených vývozních a dovozních licencí za uplynulých 8 let. Celkem bylo v roce 2011 uděleno 1092 licencí k vývozu vojenského materiálu v hodnotě 8 514,1 mil. Kč (což představuje 346,3 mil. €). Hodnota realizovaných obchodů, na základě využití licencí včetně udělených licencí v minulých letech, činila 4 509,1 mil. Kč (183,4 mil. €). Počet udělených licencí se oproti roku 2010 zvýšil o 5%.³⁷

Tabulka č. 3 - Počet vývozních/dovozních licencí udělených od roku 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Vývozní licence	791	788	835	941	1044	1002	1005	1092
Dovozní licence	541	683	573	-*	765	911	874	932
Celkem licencí	1332	1471	1408	-*	1809	3922	1927	2024

Zdroj: MZV 2004 - 2006, MPO 2007 – 2011

*tento údaj není k dispozici

Získání vývozní či dovozní licence nezavazuje právní subjekt k realizaci daného obchodu a proto reálné využití udělených licencí může být nižší než jejich požadované množství. Navíc je potřeba vzít v úvahu, že realizace obchodního případu velmi často probíhá později než v roce, ve kterém byla licence vydána. Proto je srovnání objemu vydaných licencí a objemu realizovaných licencí v témže roce irelevantní a nemá vypovídající schopnost co se týče skutečného využití udělených licencí.

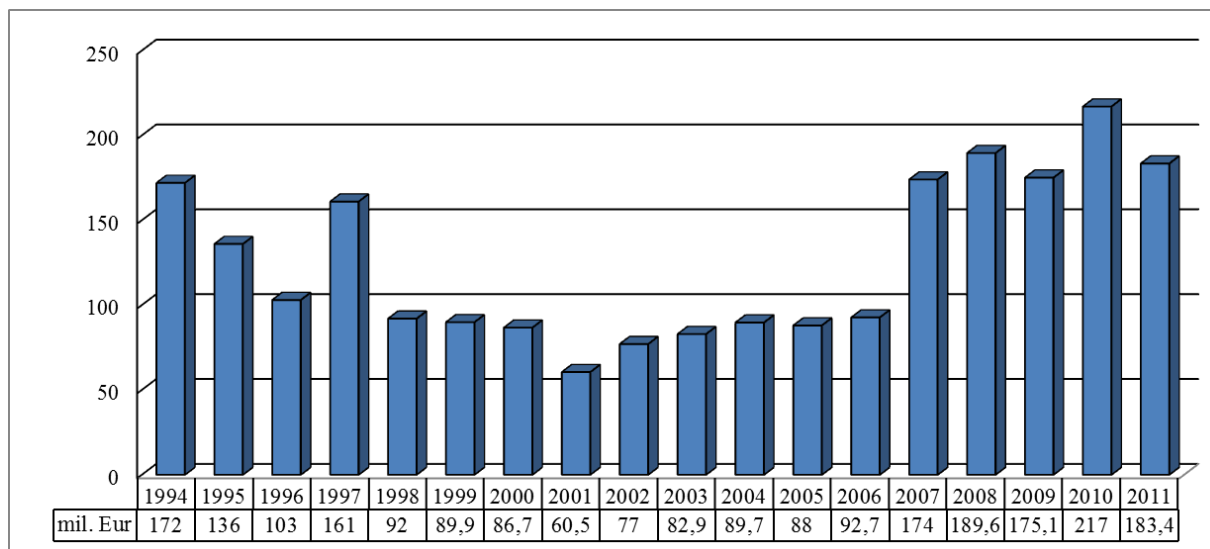
³⁶ Výroční zpráva MPO, 2010, s. 7

³⁷ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 7

Pokud má podnikatelský subjekt v době zahájení řízení o udělení licence indicie vedoucí k podezření na zamítnutí udělení licence, raději stáhne svou žádost a vyhne se tak denialu.

V následujícím grafu č. 1 jsou zobrazeny skutečné částky, za které se realizovaly vývozy vojenského materiálu zahraničním osobám. Průměrná hodnota vývozu vojenského materiálu za sledované období (1994 – 2011) činí 126 mil. Eur ročně. Zatímco do roku 2001 měl vývoz klesající tendenci, v posledních 10 letech je tomu naopak. V roce 2001 objem vývozu představoval 60,5 milionů Eur, což je pro představu zhruba desetina objemu vývozu zaznamenaná v roce 1987. Po roce 2001 dochází opět k nárůstu vývozu, což můžeme připisovat změně geopolitické situace po teroristickém útoku na obchodní centra v New Yorku a válce proti terorismu. V posledních letech bylo v rámci realizace vývozu zaznamenáno mírné kolísání, avšak přesto činí objem vývozu vojenského materiálu v roce 2011 téměř trojnásobek objemů oproti roku 2001.

Graf č. 1 - Realizace vývozu vojenského materiálu do zahraničí v letech 1994 – 2011

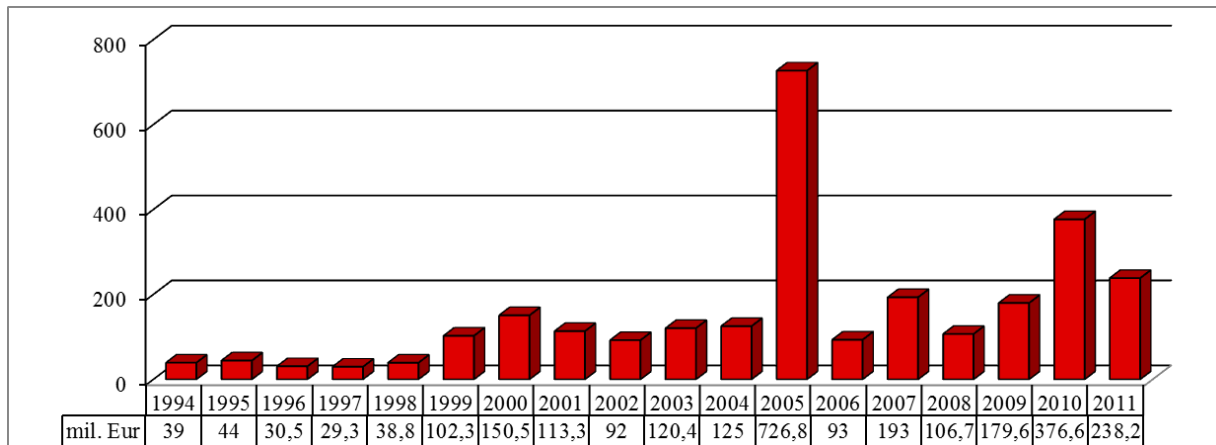


Zdroj: Výroční zpráva MPO, 2011

V grafu č. 2 je znázorněna realizace dovozu vojenského materiálu za uplynulých 18 let. Průměrná hodnota dovozu vojenského materiálu činí 155,5 mil. Eur ročně. Z čehož nejvyšší hodnota realizovaného dovozu byla zaznamenaná v roce 2005. Nárůst hodnoty v tomto roce byl zapříčiněn zejména pronájmem Gripenů a nákupem dvou Airbusů.

Od roku 2009 dochází k navýšení dovozu vojenského materiálu v důsledku zakoupení obrněných transportérů pro Armádu ČR.

Graf č. 2 - Realizace dovozu vojenského materiálu ze zahraničí v letech 1994 – 2011



Zdroj: Výroční zpráva MPO, 2011

3.5 Mezinárodní regulace obchodu s VOM

Kontrola obchodování se zbraněmi, obecně transferům vojenského materiálu, je celosvětově věnována značná pozornost. Proto se tato oblast podnikání dostává do popředí mezinárodní spolupráce mezi státy a je předmětem jednání na shromážděních řady mezinárodních organizací. Největším problémem je nelegálně prodávaný vojenský materiál, neboť tím dochází k destabilizaci bezpečnostní situace ve světě a ohrožení kontroly a monitorování zbrojního trhu. Evropská unie, která je ve světovém měřítku nejdůležitější zastáncí důsledné kontroly, disponuje díky pravidelným jednáním specialistů i politiků propracovaným systémem, podle kterého je hodnocena každá žádost o licenci.³⁸ K významnému zpřísnění kontroly přispívá i celosvětový boj proti terorismu, na jehož začátku stál teroristický útok na světová obchodní centra v New Yorku 11. září 2001.

3.5.1 Kodex chování EU pro vývoz zbraní

Evropská unie tradičně rozvíjí spolupráci se svými obchodními partnery za účelem podpory expanze evropských subjektů na zahraniční trhy³⁹ a rovněž hraje již řadu let vedoucí úlohu v oblasti regulace zahraničního obchodu s vojenským materiálem, a to jak

³⁸ Výroční zpráva MPO, 2007, s. 13

³⁹ KALÍNSKÁ, E. a kol., *Mezinárodní obchod v 21. stol.*, 2010, s.139

na úrovni regionální, tak i mezinárodní.⁴⁰ První podoba Kodexu chování EU pro vývoz zbraní vznikla v letech 1991-1992, v těchto letech byla dohodnuta první kritéria obchodu s konvenčními zbraněmi na území tehdejšího Evropského společenství, přesněji na jednáních Ministrů zahraničních věcí ES.⁴¹ Adam uvádí, že: „*Kodex byl původně navržen společnou iniciativou cca 600 nevládních světových organizací, v čele se Saferworld, Basic a Amnesty International.*“⁴²

Kodex chování EU pro vývoz zbraní (angl. EU Code of Conduct on Arms Exports), je politicky závazný dokument přijatý konsensem všech členských států dne 8. června 1998. Kodex představuje pro členské státy EU, v rámci Společné zahraniční a bezpečnostní politiky (SZBP), klíčový vývoj ve velmi citlivé oblasti.⁴³ Jedná se o dokument natolik úspěšný, že se stal základem pro kontrolu vývozu zbraní a VOM i dalším vyspělým zemím, mimo Evropskou unii. Dá se říci, že Kodex je závaznou dohodou členských států o dodržování určitých kritérií při udělování licencí na vývoz vojenského materiálu.

Kodex obsahuje dvě části. V té první jsou obsažena obecná kritéria, která mají sloužit jako návod členským zemím, jak postupovat při udělování vývozních licencí pro vývoz zbraní a VOM. Druhou část tvoří operativní ustanovení, která umožňují konkrétní koordinaci činnosti členským zemím EU v této oblasti.⁴⁴ Základní principy společného přístupu států EU definované osmi kritérii lze popsat následovně.⁴⁵

- 1. kritérium:** Dodržování mezinárodních povinností a závazků členských států, zejména sankcí přijatých Radou bezpečnosti OSN nebo Evropskou unií, dohod o nešíření a jiných tématech, jakož i dalších mezinárodních závazků. (*tzn. vývozní licence by měla být zamítnuta, jestliže by její schválení bylo v rozporu s mezinárodními závazky*)
- 2. kritérium:** Dodržování lidských práv v zemi konečného určení a dodržování mezinárodního humanitárního práva touto zemí. (*tzn. vývozní licence by měla být*

⁴⁰ http://eeas.europa.eu/non-proliferation-and-disarmament/arms-export-control/index_cs.htm#a

⁴¹ PETŘÍK, J., *Evropský kodex o vývozu zbraní: analýza z hlediska politického cyklu*, s. 43

⁴² ADAM, B., *Weapons stockpiles and the arms trade*

⁴³ Kodex chování Evropské unie pro vývoz zbraní

⁴⁴ RADAČIČ, M., PECHÁČEK, Š., *Zbrojní embargo vůči Číně a Evropský kodex vývozu zbraní*, s.10

⁴⁵ kritéria 1 – 8 viz „Kodex chování Evropské unie pro vývoz zbraní“

zamítnuta, jestliže existuje zřejmé nebezpečí, že by vývoz mohl být využit pro vnitřní represi nebo pokud bylo v zemi zjištěno porušování lidských práv)

- 3. kritérium:** Vnitřní situace v zemi konečného určení jako výsledek napětí nebo ozbrojených konfliktů. *(tzn. že členské státy nepovolí vývozy, které by vyprovokovaly nebo prodloužily ozbrojené konflikty nebo zостřily existující napětí nebo konflikty v zemi konečného určení)*
- 4. kritérium:** Zachování regionálního míru, bezpečnosti a stability. *(tzn. že členské státy neudělí vývozní licenci, pokud existuje zřejmé nebezpečí, že by plánovaný příjemce použil předmět plánovaného vývozu agresivně při útoku na jinou zemi nebo při prosazování územního nároku pomocí síly)*
- 5. kritérium:** Národní bezpečnost členských států a území, za které členské státy ve vnějších vztazích odpovídají, jakož i bezpečnost spřátelených a spojeneckých zemí. *(tzn. že členské země zamítnou vývoz, pokud hrozí potencionální dopad na své obranné a bezpečnostní zájmy a zájmy spřátelených zemí, spojenců a jiných členských zemí, hrozí nebezpečí použití příslušného zboží proti vlastním jednotkám a jednotkám spřátelených zemí, spojenců nebo jiných členských států, hrozí nebezpečí neplánovaného transferu zbrojních technologií)*
- 6. kritérium:** Chování kupující země vůči mezinárodnímu společenství, zejména pokud jde o její přístup k terorismu, povahu jejích spojeneckých závazků a dodržování mezinárodního práva. *(tzn. vývozní licence by měla být zamítnuta, jestliže země podporuje terorismus a mezinárodní organizovaný zločin)*
- 7. kritérium:** Existence rizika, že vojenské technologie nebo vojenský materiál budou v kupující zemi dodány jinému než deklarovanému odběrateli nebo znovu vyvezeny za nežádoucích podmínek. *(tzn. vývozní licence by měla být zamítnuta, jestliže přijímací země nemá technické schopnosti používat příslušná zařízení a nemá schopnost uplatňovat účinnou kontrolu vývozu)*
- 8. kritérium:** Slučitelnost vývozu vojenských technologií nebo vojenského materiálu s technickou a hospodářskou kapacitou přijímající země, přičemž je žádoucí, aby státy své legitimní potřeby v oblasti bezpečnosti a obrany naplňovaly s co

nejmenším využitím lidských a hospodářských zdrojů pro potřeby zbrojení. (*tzn. vývozní licence by měla být zamítnuta, jestliže by navrhovaný vývoz vážně narušil udržitelný rozvoj přijímající země*)

V praxi to znamená, že při schvalování konkrétní žádosti o vývoz zbraní či VOM, kontrolní orgány členského státu EU zkoumají, zda není s některým z těchto kritérií v rozporu. Pokud se domnívají, že tomu tak je, odepřou souhlas s vydáním vývozní licence. Kritéria Kodexu tedy stanovují minimální standardy posuzování vývozu vojenského materiálu. Kodex chování EU pro vývoz zbraní však není vymezen pouze těmito kritérii.

Ve své druhé části obsahuje též 12 operativních ustanovení, která zajistila, že se Kodex stal základem fungujícího kontrolního režimu, který dosáhl standardů nemajících srovnání jinde ve světě.⁴⁶

Zatímco kritéria stanoví, které skutečnosti by měly být brány v potaz při udělování licencí k vývozu určitého VOM z EU, operativní ustanovení obsahují výčet postupů, které zajišťují, aby byl Kodex vůbec dodržován. Operativní opatření obsahují např. ujištění, že tento Kodex nemůže jednotlivým zemím bránit v uplatňování ještě přísnějších měřítek nebo že každá zakázka by měla být zvážena samostatně, že členské země Evropské unie využijí diplomatické kanály k výměně informací, které budou považovány za důvěrné a nebudou využívány k získání ekonomických výhod, nebo že členské státy budou na dodržování těchto kritérií spolupracovat v rámci Společné zahraniční a bezpečnostní politiky (SZBP). Zásadním opatřením je však závazek, že v případě zamítnutí licence, budou ostatním státům poskytnuty podrobné informace o důvodech tohoto rozhodnutí. V případě, že by některá z členských zemí chtěla licenci na podobný vývoz udělit do 3 let od vydání denialu (= zamítnutí licence), bude to konzultovat se státem, který licenci dříve zamítl. I v tomto případě právo konečného rozhodnutí o udělení nebo zamítnutí licence zůstává výlučně na národních státech.⁴⁷

Kodex chování EU pro vývoz zbraní byl již v době svého vzniku velmi progresivním nástrojem kontroly exportu vojenského materiálu. Postupným vývojem,

⁴⁶ Výroční zpráva MZV, 2004

⁴⁷ PETŘÍK, J., *Evropský kodex o vývozu zbraní: analýza z hlediska politického cyklu*, s. 44

naplňováním operativních ustanovení či zpracováváním Uživatelské příručky, Kodex významně přispěl ke konvergenci národních kontrolních režimů. Česká republika společně s dalšími zeměmi EU sdílí tento společný funkční a výkonný systém kontroly, který je považován za nejpropracovanější na světě.⁴⁸ Mimo členské státy EU se zásadami Kodexu řídí také Bosna a Hercegovina, Makedonie, Chorvatsko, Island, Kanada, Norsko a Rumunsko.⁴⁹

3.5.1.1 Uživatelská příručka (UP) ke Kodexu chování EU pro vývoz zbraní

Důležitým dokumentem, který vzniká v rámci jednání skupiny COARM⁵⁰, je Uživatelská příručka ke Kodexu chování EU (angl. User's Guide to the EU Code of Conduct on Arms Exports). Text příručky je od svého prvního vydání v roce 2003 neustále průběžně doplňován. Na počátku roku 2008, za slovinského předsednictví, byla příručka doplněna analýzou technické schopnosti konečného uživatele pracovat s dodávaným materiálem. Text přijatý 29. února 2008 na 108 stranách obsahuje šest částí a tři přílohy.⁵¹

UP má za cíl zlepšit komunikaci mezi členskými státy a prohloubit vzájemné pochopení jejich politik kontroly vývozu. Je určena především úředníkům vydávajícím vývozní licence.⁵² Uživatelská příručka upřesňuje komunikaci mezi členskými státy, odkazuje na osvědčené postupy při vydávání licencí a podrobněji vysvětluje jednotlivá kritéria. Nejtěžším úkolem při zpracovávání Uživatelské příručky je nalezení kompromisu mezi vyjádřením všemožných aspektů kritérií a nutností prakticky aplikovat toto kritérium na každý případ. Členské státy se v přístupu různí, některé zastávají komplexní vyjádření, jiné preferují stručnější verzi. ČR se nebrání složitějším a komplexnějším formulacím, avšak chápe komplikace spojené s nárůstem hodnocených aspektů.⁵³

Podle Němce se Šterbou „Kodex stanovuje minimální standardy pro posuzování zbrojních vývozů členskými státy EU. Kodexem stanovená kritéria a operativní ustanovení však umožňují poměrně volný výklad, proto se členské státy shodly na vytvoření uživatelské

⁴⁸ Výroční zpráva MPO, 2007, s. 10

⁴⁹ NĚMEC, J., ŠTĚRBA V., *Kontrolní mechanismy pro vývoz zbraní a vojenského materiálu*, s. 5

⁵⁰ COARM je pracovní skupina Evropské unie v rámci Společné zahraniční a bezpečnostní politiky – „Working Party on Conventional Arms Exports“)

⁵¹ Výroční zpráva MPO, 2011, s. 26

⁵² Uživatelská příručka ke Kodexu chování EU pro vývoz zbraní

⁵³ Výroční zpráva MZV, 2006, s. 10

*příručky. Ani ta však problém s výkladem jednotlivých kritérií příliš neřeší. Kodex také upravuje mechanismus sdílení informací (např. o zamítnutých licencích), resp. konzultací mezi členskými státy EU.*⁵⁴

Vzhledem k formě Uživatelské příručky, však zatím nelze UP přisuzovat významnou roli, co se týče dopadů na legislativu členských států. V některých aspektech ji lze použít jako srovnávací podklad pro porovnání s národními praktikami.⁵⁵

3.5.1.2 Denialy

Tato kapitola je věnována problematice zamítnutí vývozních licencí členskými státy EU a dá se říci, že je podstatnou částí pro pochopení problematiky řešené touto diplomovou prací.

*„Jedním z klíčových operativních ustanovení Kodexu EU je ustanovení č. 3, které definuje základní rámec pro výměnu informací a konzultace o obchodních případech, kterým byl některým členským státem odepřen souhlas k vývozu tzv. “denial.”*⁵⁶

Zprávu o zamítnutí žádosti o vývoz vojenského materiálu státy EU předepsaným způsobem notifikují všem ostatním členským zemím nejpozději do jednoho měsíce po zamítnutí licence. Ve zprávě je uveden členský stát, který vývoz zamítl, dále země určení, stručný popis materiálu, včetně množství a případně uvedení technické specifikace, navrhovaný příjemce, navrhovaný konečný uživatel (pokud se liší od příjemce), důvod zamítnutí a datum zamítnutí. Tyto informace jsou vzhledem k jejich možné zneužitelnosti k obchodní výhodě drženy v režimu „*Restricted*“ (vyhrazené)⁵⁷ a podle toho s nimi má být ze strany členských států a sekretariátu Rady nakládáno. Zde však může docházet vzhledem ke stupni utajení k diskriminaci právnických osob obchodujících s vojenským materiálem. Nedostupnost informací o vydaných denálech způsobuje, že se subjekty nemohou bránit zamítnutí žádosti o vydání licence, které je odůvodněno existencí denialu. Přestože mají podnikatelské subjekty mnohdy veškerá obchodní povolení a absolvovaly řadu procesů počínaje zahájením obchodního případu až po kontraktaci, získaly EUC (End

⁵⁴ NĚMEC, J., ŠTĚRBA V., *Kontrolní mechanismy pro vývoz zbraní a vojenského materiálu*, s. 4

⁵⁵ Tamtéž, s. 5

⁵⁶ Výroční zpráva MZV, 2004, s. 7

⁵⁷ Výroční zpráva MPO, 2007, s. 10

user certificate), jsou nakonec jejich žádosti o vydání licence v některých případech z důvodu denialu zamítnuty a firmy tak mnohdy vynakládají zbytečnou činnost. Denial může zrušit pouze země, která ho vydala.

Tím, že členská země EU vydá zamítavé stanovisko k vývozu, zablokuje ostatním zemím EU, které politiku denialů respektují, vývoz dané komodity do daného teritoria, ač bez existence denialu by některé členské země EU vývoz povolily. Tato skutečnost může zapříčinit následující dopady:

- a) protekcionismus – členský stát, který vydá denial, tímto způsobem eliminuje konkurenci respektující politiku denialů. Subjekty země, která denial vydala, dále jednají se zákazníkem. V okamžiku před připraveností ke kontraktaci vláda dané země denial zruší a než stihnou konkurenti z jiných členských zemí zareagovat, je pozdě. Zde je potřeba brát v úvahu, že jednání o dodávkách VOM jsou velmi zdoluhavá a trvají řadu týdnů, měsíců někdy dokonce let. Navíc nejde obvykle pouze o ztrátu jednoho obchodního případu, ale velmi často o ztrátu pozice na trhu a tato skutečnost je daleko závažnější.
- b) různý přístup členských států EU k respektování denialů. Existuje-li totiž v Evropské Unii denial, není pravidlem, že ho všechny země EU respektují. Důsledkem je fakt, že právní subjekty zemí respektujících denialy jsou značně znevýhodněny vůči subjektům ze zemí EU, které tyto denialy nerespektují. Důsledek pro správně se chovající subjekty je mnohdy katastrofální. Země EU, které respektují politiku denialů přichází o velké objemy z obchodů s VOM a rovněž o významné trhy, na které se potom velmi obtížně vrací. Současně je potřeba si uvědomit, že ztráta trhů má dlouhodobé dopady nejen na výkon zbrojního průmyslu, ale i na zaměstnanost v této oblasti. Zde je nutné připomenout a zdůraznit, že denial nemá závazný, nýbrž pouze doporučující charakter.

Dle Uživatelské příručky⁵⁸ „*Se zamítnutí oznamuje v případě, že vládní orgán zamítl písemnou žádost o povolení vývozu, která byla dostatečně určitá, aby příslušnému orgánu poskytla náležité podklady pro rozhodnutí. V případě, že k odmítnutí vystavit*

⁵⁸ Uživatelská příručka ke Kodexu chování EU

licenci došlo na základě vnitrostátní politiky, která stanoví přísnější omezení než Kodex, může se oznámení o zamítnutí vystavit pouze pro informační účely.“

Databáze odmítnutých licencí je pravidelně aktualizována sekretariátem Rady EU. Na hodnotitelských orgánech států EU je poté při posuzování konkrétní licence v této databázi ověřit, zda v minulosti nějaký jiný stát už podobný případ nevyhodnotil jako odporující kritériím.⁵⁹ Členský stát EU nemá povinnost zrušit oznámení o zamítnutí, která vystavil před více než třemi lety, neboť se oznámení deaktivují automaticky. Tuto centrální databázi mohou využívat všechny členské státy a vyhledávat podle kterékoliv položky oznámení o zamítnutí. Sekretariát Rady každý měsíc ověřuje, zda žádné z aktivních oznámení o zamítnutí v centrální databázi není starší než 3 roky. Každý první den v měsíci sekretariát Rady rozesílá členským státům CD-ROM s poslední verzí této databáze. Nastane-li případ, že členský stát EU zvažuje udělení vývozní licence, obrátí se na databázi, aby se přesvědčil o tom, zda jiný členský stát nezamítnul v zásadě identickou transakci (tj. shodný konečný uživatel a shodný dodávaný materiál). Pokud je tomu tak, měl by tuto věc řešit s členským státem, který zamítnutí vystavil. Pokud dotázaný členský stát během třítydenní lhůty na žádost o konzultaci neodpoví, dotazovaná země má právo usuzovat, že k žádosti o udělení licence nemá námitek.⁶⁰

3.5.2 Společný postoj rady 2008/944/SZBP

Dne 8. prosince 2008 Rada EU schválila společná pravidla pro kontrolu vývozu vojenských technologií a vojenského materiálu. Tento postoj byl zveřejněn v Úředním věstníku Evropské unie dne 13. 12. 2008. Společný postoj není na rozdíl od rozhodnutí, směrnic či nařízení vyplývajících ze smlouvy o založení Evropského společenství, přímo použitelný v právních řádech členských států a také nespadá pod jurisdikci Evropského soudního dvora.

Tento dokument se skládá z 16 článků, obsahem druhého článku je osm kritérií, uvedených v Kodexu chování EU pro vývoz vojenského materiálu, která tvoří poměrně detailní popis společného přístupu k exportní politice v oblasti konvenčních zbraní. Dále v několika člancích obsahuje částečně přeformulovaná Operativní ustanovení, která byla

⁵⁹ Výroční zpráva MPO, 2008, s. 10

⁶⁰ Uživatelská příručka ke Kodexu chování EU

rovněž součástí Kodexu chování EU.⁶¹ Přijetí osmi společných kritérií, která státy zvažují při rozhodování o udělení exportní licence, ve formě právně závazného Společného postoje, vnímá Evropská unie jako signál partnerům i evropské veřejnosti, kterým potvrzuje nezpochybnitelné místo problematiky kontroly vývozu zbraní a VOM v evropské agendě.

Povýšení Kodexu chování EU při kontrole exportu zbraní na Společný postoj EU a provázání jeho zásad do národní legislativy znamená bezesporu posílení a vyšší transparentnost českého kontrolního systému a jeho plnou integraci do unijního rámce.

Společný postoj Rady 2008/944/SZBP měl být aktualizován tři roky po svém přijetí (tj. v r. 2011), avšak v tomto roce byla příprava aktualizace Společného postoje Rady teprve zahájena a konečné rozhodnutí o změnách stávající úpravy lze očekávat až v roce 2012.⁶²

4 PRAKTICKÁ ČÁST

Tato část diplomové práce je věnována zejména postupům při nichž dochází k udělování povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM a vývozních licencí nutných k uskutečnění mezinárodního obchodu s VOM. Nejprve je všeobecně zhodnocen postup, jakým lze povolení a licenci získat a následně je pozornost zaměřena na nedostatky, které se v rámci legislativního procesu objevují a které mohou mít dopad na podnikatelské subjekty obchodující s tímto druhem zboží. Dále je představen skutečný obchodní případ podniku, který se mezinárodním obchodem s VOM zabývá již řadu let, na kterém je znázorněna problematika zamítnutí vývozních licencí z titulu vydaného „denialu EU“ z hlediska praxe. V následujících kapitolách je rovněž zmíněna problematika obecnosti jednotlivých ustanovení a nejednotného výkladu právních předpisů.

4.1 Analýza postupů pro získání povolení a licencí z hlediska praxe

Z již výše zmiňovaných teoretických východisek víme, že mezinárodní obchod s vojenským materiálem spadá do gesce Ministerstva průmyslu a obchodu, do kterého náleží tzv. Licenční správa MPO, která je pověřena vydáváním povolení k provádění

⁶¹ Výroční zpráva MPO, 2008

⁶² Výroční zpráva MPO, 2011, s. 24

zahraničního obchodu s VOM a vývozních/dovozních licencí. O vydání licence či odepření souhlasu s jejím vydáním rozhodne ve správním řízení Licenční správa MPO poté, co obdrží závazná stanoviska dotčených resortů: Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva vnitra a jde-li o významný vojenský materiál tak i Ministerstva obrany.

Právě stanovisko Ministerstva zahraničních věcí je mnohdy klíčové pro uskutečnění obchodního kontraktu. Pokud se podnikatelský subjekt rozhodne realizovat zahraniční obchod s VOM, trvá řádově několik měsíců často i roky než překoná před-kontraktační a kontraktační fázi. Samotný administrativní proces pak trvá několik měsíců. Ovšem stává se i to, že celé roky příprav skončí velkým neúspěchem a to například pokud na zvolené teritorium či konkrétní položku jedna z členských zemí EU vydá denial. Neboli zamítne vývoz konkrétní položky do konkrétního teritoria.

Hlavní úskalí spočívá v tom, že přehled vydaných denialů není k dispozici a tak podnikatelský subjekt nemá ve fázi příprav ani ponětí o tom, zda právě na jím zamýšlenou komoditu či teritorium existuje denial. Tím dochází k vynaložení zbytečných nákladů a hlavně úsilí ze strany obchodníka z titulu nerovného přístupu k informacím v porovnání podnikatelský subjekt vs. Ministerstvo zahraničních věcí.

Obvykle tedy nebývá problém s udělováním povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM (splňuje-li žadatel všechna kritéria pro udělení tohoto povolení), ale s žádostmi o vývozní/dovozní licence na konkrétní obchodní případy. Doba, kdy se podnikatelský subjekt dozvídá o vydaném denialu, nastává až s příchodem zamítavého rozhodnutí Ministerstva zahraničí o neudělení licence právě z titulu již existujícího denialu. Jak je možné, že existenci denialu nelze dříve dohledat? Jak si může podnikatelský subjekt reálně ověřit existenci denialu, na který se při zamítnutí licence příslušný orgán státní správy odvolává? Jaké dopady má zamítnutí licence na podnikatelské subjekty a další stinná místa jsou znázorněna a rozebrána v následujících kapitolách na skutečném obchodním případě české společnosti, která je představena v následující kapitole.

4.2 Charakteristika společnosti Omnipol a.s.

Společnost Omnipol a.s. byla založena již v roce 1934 a v současnosti je jedním z největších vývozců a dovozců vojenské a letecké techniky v České republice. Díky téměř

80 letým zkušenostem a odborným schopnostem v mezinárodním obchodě je rovněž spolehlivým partnerem v mezivládních kontraktech na dodávky vojenské a letecké techniky a dlouhodobým partnerem celé řady renomovaných zahraničních firem. Mimo jiné je Omnipol a.s. také aktivní partner Armády České republiky při realizaci modernizačních programů pozemních a vzdušných sil naší republiky a jeden ze zakládajících členů Asociace obranného průmyslu České republiky.⁶³

Předmětem činnosti společnosti Omnipol a.s. je nákup a prodej všech komodit týkajících se leteckého průmyslu a zařízení pro letecký provoz, dále obor loveckých a sportovních zbraní, obchody se zbožím sloužícím k obraně a bezpečnosti státu. Od počátku 90. let se rozšířily aktivity i komodity tvořící obchodní nabídku společnosti. Stále však platí, že vývoz a dovoz vojenské a letecké techniky i v současnosti tvoří nejvýznamnější část aktivit společnosti. Nedílnou součástí podnikání společnosti je rovněž finanční leasing technologických zařízení a vozidel, financování výstavby bioplynových stanic a ekologických projektů, vývoz potravinářských a strojírenských technologií a zařízení.⁶⁴

4.2.1 Modelový obchodní případ společnosti Omnipol a.s.

Společnost Omnipol a.s. podala v předcházejících letech žádost o vydání povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem. Žádost byla podána v zákonem stanovené formě na předepsaném formuláři ve čtyřech vyhotoveních na Licenční správě Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Od tohoto dne začala plynout 60 denní lhůta, ve které má Ministerstvo průmyslu a obchodu povinnost vyjádřit se k žádosti.

Dle zákona č. 634/2004 Sb., o správních poplatcích je výše poplatku, který byl podnikatelský subjekt žádající o povolení povinen uhradit, 20 000 Kč. Žadatel o povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem byl před vydáním kladného rozhodnutí informován o nezbytných údajích pro zaplacení správního poplatku. Správní poplatek musí být dle § 5 odst. 2 a 4 zaplacen nejdéle do 15 dnů od doručení výzvy k jeho

⁶³ http://omnipol.cz/cz/financi/o_firme-charakteristika.php

⁶⁴ Výroční zpráva Omnipol a.s., 2011, s.10

úhradě. Pokud podnikatelský subjekt takto neučiní, může dojít k tomu, že správní úřad zahájené řízení pozastaví či operaci vůbec neprovede.⁶⁵

Poté co podnikatelský subjekt získal povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM mohl zažádat na Ministerstvu průmyslu a obchodu o udělení licence k realizaci konkrétního obchodního případu. Žádost o udělení licence byla opět podána na předepsaném formuláři se související dokumentací a kolkem v hodnotě 1000 Kč na Licenční správu MPO. Podle zákona č. 38/1994 Sb., ve znění pozdějších předpisů je zákonem stanovena lhůta pro vyjádření Ministerstva průmyslu a obchodu 2 měsíce. V případě záporného stanoviska je správní poplatek žadateli navrácen.

Specifikace obchodního kontraktu

- **Místo určení pro vývoz VOM:** asijské teritorium (dále jen teritorium).
 - **Předmět dodávky:** vojenský materiál, zbraně a munice ráže 7, 62 mm – 125 mm.
 - **Objem smlouveného kontraktu:** desítky milionů amerických dolarů.
 - **Incoterms 2010:** FOB („free on board“) evropský přístav.
 - **Pozn.: na dané teritorium není uvaleno embargo! Vyváží tam i jiné členské státy EU.**
-

V zákonem stanovené lhůtě obdržel podnikatelský subjekt rozhodnutí Ministerstva zahraničních věcí, ve kterém bylo povoleno udělení vývozní licence pouze na zbraně či munice kalibru do 30 mm. Pro představu se jedná o pouhých 40% smlouveného kontraktu. Důvodem, proč Ministerstvo zahraničních věcí zamítlo udělení vývozní licence na zbylý předmět dodávky (tedy vojenský materiál, zbraně a munice ráže větší než 30 mm), byl existující denial vydaný členským státem Evropské unie.

Okamžitě po vyrozumění o výsledku řízení následovaly konzultace s Ministerstvem zahraničních věcí, ve kterých se podnikatelský subjekt domáhal prokázání skutečné existence denialu. Ministerstvo zahraničních věcí na tento požadavek reagovalo zamítavě, neboť tyto informace jsou drženy v režimu utajení „Vyhrazené“. A tak ačkoliv je podnikatelský subjekt na tento režim utajení prověřen, nedozvěděl se ani žádné podrobnější informace o denialu ani který stát za vydáním denialu stojí. Doposud nebyl

⁶⁵ http://www.businessinfo.cz/files/archiv/zahranicni-obchod/spravni_poplatek_090813.pdf

podnikatelskému subjektu poskytnut přístup do databáze a vznikl tak prostor pro spekulace o tom, zda denial vůbec existuje. Otázkou zůstává, zda je vůbec nějaká šance doložit existenci denialu? A na základě čeho je přístup podnikatelským subjektům do databáze znemožněn? Existuje vůbec způsob, jakým se podnikatelské subjekty mohou účinně bránit?

V otázce, zda umožnit přístup podnikatelským subjektům v požadovaném režimu utajení do centrální databáze existujících denialů, jsou názory jednotlivých ministerstev odlišné. Na jedné straně se setkáváme s přístupem ministerských pracovníků, kteří se domnívají, že by podnikatelé přístup do databáze měli mít a na druhé straně je zde názor Ministerstva zahraničních věcí, které tento přístup rezolutně odmítá. Ani výklad právníků není v tomto případě jednotný. Zřejmě z obavy z úniku utajovaných informací a opatrnosti nechtějí ministerští pracovníci poskytovat jakékoliv informace o vydaných denálech.

Možnost obrany podnikatelských subjektů je proti těmto rozhodnutím takřka nulová a neexistuje žádný způsob jak lze pracovníky příslušného ministerského úřadů přimět ke změně jejich názoru. Faktem zůstává, že odepření přístupu podnikatelům do databáze a tedy jejich neschopnost doložit denial obchodnímu partnerovi má pro firmy nevratné následky. Tyto následky jsou více specifikovány v následujících kapitolách.

4.3 Vliv vydaného denialu na fungování podnikatelských subjektů

V této kapitole jsou analyzovány konkrétní dopady, které mají bezprostřední vliv na podnikatelské subjekty. Důsledky, které s sebou vydání denialu přináší mohou být pro některé podniky mnohdy až fatální. Proto by dle mého názoru měla být této problematice věnována větší pozornost.

4.3.1 Obchodní dopady

- *ztráta obchodního partnera*

Aby podnikatelský subjekt mohl uskutečnit své obchodní záměry v zahraničí, je nutné budovat si v dané lokalitě dobré jméno a především dlouhodobé, trvalé a spolehlivé obchodní vztahy založené na vzájemné důvěře. Právě ony zmiňované obchodní vztahy mohou být narušeny díky neschopnosti doložit denial svému obchodnímu partnerovi. Doba, než se český obchodník probouje na mezinárodní trh, je poměrně dlouhá, leckdy trvá i mnoho let. Nehledě na to, že je třeba vynaložit i značné finanční prostředky na

návštěvy se svým zahraničním partnerem, na obchodní jednání, cestovní výlohy, bankovní výlohy a výlohy na reprezentaci.

Nastane-li však situace, že českému vývozci je zamítnut vývoz z titulu denialu a nemá šanci své tvrzení ničím podložit, jsou roky úsilí a vyjednávání ztraceny. Dochází tak k nevratným dopadům, kterým podnikatelský subjekt nemůže nikterak zabránit. Počínaje oslabením obchodních vztahů, poškozením reputace a někdy dokonce až totální destrukcí léta budovaných vztahů. Částky za uskutečněné vývozy se pohybují v řádech stovek milionů a ztráta pravidelného odběratele tudíž pro řadu podnikatelů představuje nedozírné následky.

Nyní se vraťme k obchodnímu případu společnosti Omnipol a.s., ve kterém došlo ke značnému omezení vývozu do asijského teritoria z důvodu již zmiňovaného denialu, vydaného jinou členskou zemí EU. V tomto případě nastala situace, že přestože na dané teritorium a položku byl vydán denial, jiný stát Evropské unie toto zboží vyvezl. Částečně je chyba na straně legislativy, neboť denial má pouze **doporučující charakter** a jeho neuposlechnutí není sankcionováno. Ovšem tato skutečnost se v rámci obchodních styků opomíjí a nabízí se tak velké množství otázek ze stran zahraničních partnerů. Asi nejčastěji kladenou otázkou je: jak je možné, že jiná členská země EU zboží do daného oblasti může vyvézt a vy vývoz odmítáte uskutečnit?

Obhajovat se tím, že nám nebyla udělena licence z titulu existujícího denialu a že Česká republika na rozdíl od dovozce respektuje politiku denialů, je bohužel nedostačující. Setkáváme se zde opět s neschopností doložit klientovi existenci denialu. Tato situace nastala i v našem modelovém obchodním případě, kde výsledkem byla nejen ztráta finančního charakteru, ale rovněž ztráta důvěry u obchodního partnera a v neposlední řadě díky nedodržení stanovených podmínek smlouvy i nevratné poškození jména firmy. Paradoxně tedy členská země EU, která nedbala denialu a upřednostnila vlastní zájmy, získala utržený zisk, nebyla nikterak potrestána a navíc získala místo na trhu, které společnost nesplněním svých závazků „dobrovolně“ uvolnila. Zásadním problémem denialu je jeho doporučující charakter, který umožňuje vládám členských zemí jeho různé respektování a v důsledku toho vzniká nerovný přístup podnikatelských subjektů

jednotlivých členských zemí k obchodním příležitostem v oblasti zahraničního obchodu s VOM.

- ***diskriminace podnikatelských subjektů obchodujících s VOM***

Jak již bylo zmíněno denialy jsou informace držené v režimu utajení „Vyhrazené“, avšak neposkytnutí těchto informací právníkům osobám, které na tento stupeň utajení mají prověrky není příliš korektní. Denialy mohou být zneužívány jako prostředek pro získání obchodní výhody. Má-li podnikatelský subjekt jakékoliv pochybnosti ohledně vydaného denialu, má právo požádat Ministerstvo zahraničních věcí o posouzení jeho relevantnosti. Tak postupoval i podnikatelský subjekt v našem obchodním případě, nicméně do rozhovorů mezi členskou zemí EU a Ministerstvem zahraničních věcí se podnikatelský subjekt nemohl a ani nesměl vměšovat, tudíž nebylo možné zjistit, zda k projednání skutečně došlo. Bezmocnost podnikatelských subjektů čelit tomuto zavedenému systému může v nejhorším případě skončit samotnou likvidací firmy. Záleží tedy zejména na ochotě rozhodujících ministerských pracovníků, zda budou chtít riskovat a eventuálně přijmout kritiku ze strany vedení EU. V námi zvoleném modelovém případě jiný členský stát EU toto riziko podstoupil.

4.3.2 Legislativní dopady

- ***právní nevymahatelnost denialu***

Jak již víme, v případě obchodní společnosti Omnipol a.s., zdůvodnilo Ministerstvo zahraničních věcí zamítnutí žádosti o udělení vývozní licence existencí denialu. Podnikatelskému subjektu nebyl umožněn přístup do databáze denialů a nemohl se tak účinně bránit zamítavému rozhodnutí Ministerstva zahraničních věcí, které bylo založeno právě na existenci denialu. Problémem však je, že pokud členská země EU nerespektuje politiku denialů, nemá Evropská unie nástroje pro vymáhání této politiky a nejsou vyvozeny ani žádné postihy za neuposlechnutí denialu. Proč tedy respektovat politiku denialů? V našem obchodním případě jiná členská země EU politiku denialů nerespektovala a tak díky právní nevymahatelnosti denialu skončil tento případ opět v neprospěch českých vývozců.

4.3.3 Ekonomické dopady

- ***udělování licencí v rukou ministerských pracovníků***

Současná právní úprava stanovuje, že o konečném rozhodnutí, zda podnikatelský subjekt obdrží vývozní nebo dovozní licenci, rozhodují příslušní zaměstnanci Ministerstva zahraničních věcí. Bylo by tedy nanejvýš vhodné, aby rozhodnutí těchto státních úředníků byla co nejméně ovlivněna jejich subjektivními názory a postoji. Měly by být stanoveny přesné meze a pravidla, dle kterých by ministerští pracovníci měli jednotlivé žádosti posuzovat.

Ovšem ve skutečnosti tomu tak není. Vzpomeňme na kapitolu 3.5.1, ve které jsou definována obecná kritéria EU, která mají pomoci členským zemím v rozhodování o udělování vývozních licencí. Právě tato kritéria, která jsou součástí Kodexu chování EU pro vývoz zbraní, jsou velmi často kritizována, zejména kvůli nemožnosti je právně vymáhat. Jednotlivá kritéria navíc nejsou explicitní a každý si je tak může interpretovat zcela odlišně. Příkladem je zamítnutí udělení vývozní licence z titulu nestabilní politické situace. K takové situaci může dojít poměrně snadno v jakékoliv zemi, například za vlády Miroslava Topolánka se Česká republika potýkala s vysoce nestabilním politickým prostředím. Vyslovení nedůvěry Topolánkově vládě během českého předsednictví EU jen akcentovalo hrozivou míru nestability české politiky. Přesto všechno se však nedá říci, že by vývoz/dovoz vojenského materiálu do ČR představoval ohrožení z hlediska bezpečnosti státu.

Není se tedy čemu divit, když úředníci z obavy ze zneužití VOM k jiným než obranným účelům raději udělení vývozu zamítnou, než aby později čelili kritice při zasedání Rady EU za schválení pochybné dodávky. Přesto musí být schopni své negativní stanovisko racionálně odůvodnit. Zde se však dle mého názoru jedná spíše o systémové pochybení, než - li o vinu ministerských úředníků. Ovšem nemění to nic na faktu, že o další existenci řady podniků rozhoduje právě podpis ministerského úředníka, který si vážnosti důsledků svého jednání nemusí a možná ani nechce být vědom.

Pokud má ministerský úředník i sebemenší pochybnosti o dodávce, je pro něho ve všech směrech výhodnější, pokud žádost o udělení vývozní licence zamítne. Nemusí čelit obavám z následků spojených s problematou zakázkou. Zde ovšem dochází k trvalému poškození podnikatelských subjektů, kterým je znemožněno uskutečnit obchodní kontrakt

a prodělávají tak milionové částky. Dále má zamítnutí licence bezprostřední vliv na obchodní bilanci České republiky, růst nezaměstnanosti, hrubý domácí produkt a další faktory. Zákaz vývozu totiž zapříčiňuje to, že stát přichází o skutečné finanční prostředky z titulu neuskutečněného obchodu, firma přichází o zisk, stát o daně, výrobní firmy o zakázky, z čehož plyne snížení produkce a s tím související snížení požadavků firem na pracovní zdroje, což vyvolává růst nezaměstnanosti a ve finále růst výdajů na sociální podpory občanů.

4.3.3.1 Zhodnocení ekonomické stránky udělování vývozních licencí

V následující tabulce je vyčíslena hodnota udělených licencí a negativních stanovisek MZV za uplynulých 5 let (tedy za rok 2007 – 2011). Účelem této tabulky je poskytnout zjednodušený pohled na finanční stránku procesu udělování licencí. Potřebné údaje byly získány z Výročních zpráv o kontrole vývozu VOM a pomocí vlastních výpočtů. Za posledních 5 let bylo uděleno celkem 5 084 licencí v hodnotě 1 876 946 tis. Eur, což znamená, že ke všem těmto žádostem bylo vydáno Ministerstvem zahraničních věcí kladné stanovisko. Díky těmto údajům lze zjistit průměrnou hodnotu jedné licence, která činí necelých 370 tis. Eur.

Tabulka č. 3 - Ekonomické vyjádření udělených vývozních licencí

	2007	2008	2009	2010	2011
Počet udělených licencí	941	1 044	1 002	1005	1092
Hodnota udělených licencí (v tis. €)	477 071	212 295	390 180	451 100	346 300
Počet negativních stanovisek MZV	26	38	20	38	30
Hodnota negativních stanovisek MZV (v tis. €)	13 182	7 714	7 780	17 057	9 514
Průměrná hodnota 1 licence (v tis. €)	507	203	389	449	317

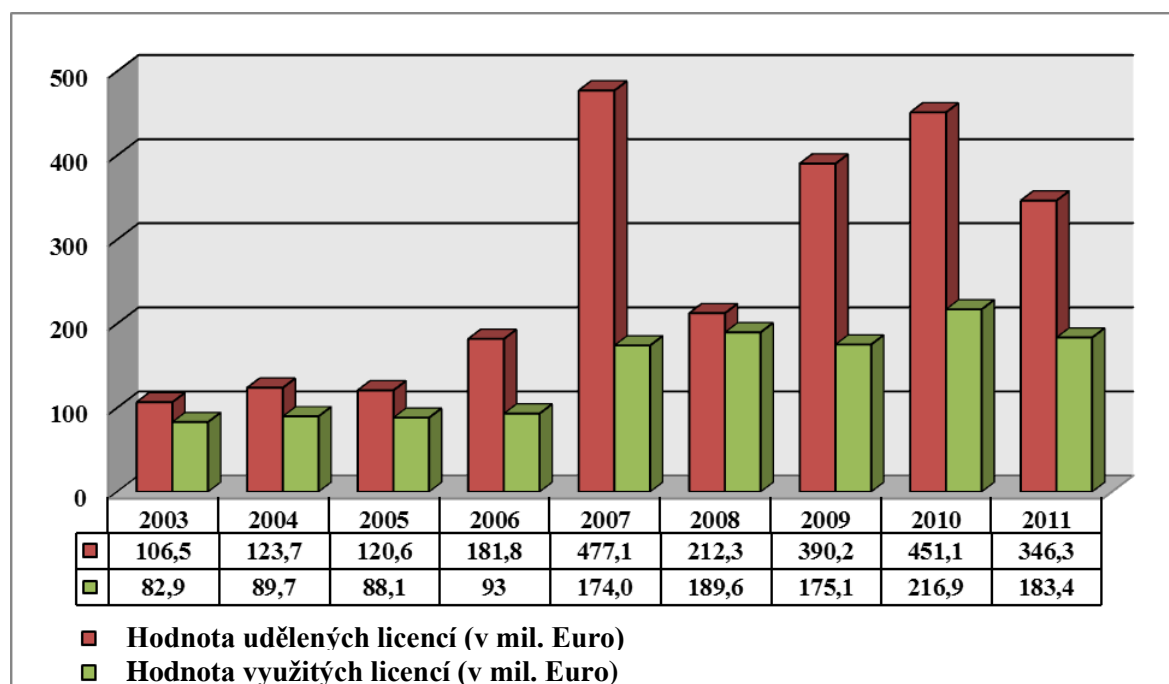
Zdroj: Výroční zpráva MPO 2007 – 2011, vlastní výpočty

Od roku 2007 do roku 2011 udělilo Ministerstvo zahraničních věcí celkem 152 zamítnutí, což po vynásobení průměrnou hodnotou jedné licence představuje škodu v hodnotě 56 240 tis. Eur. Jedná se však o pouhou část z celkové hodnoty zakázek. Už během licenčního řízení, kdy probíhají průběžné konzultace, má podnikatelský subjekt většinou na základě konzultací předběžnou informaci, že žádost o udělení licence bude zamítnuta. V této chvíli je rozhodně výhodnější vzít svou žádost zpět a zamezit tak

pozdějšímu vzniku denialu. Vznikne alespoň prostor pro další vyjednávání s příslušnými státními orgány a doplnění podpůrných materiálů, které mohou mít pozitivní vliv na změnu postoje příslušných orgánů při rozhodování o udělení či zamítnutí licence. S udělením zamítavého stanoviska se podnikatelský subjekt zpravidla smíří až tehdy, když neexistuje žádná možnost toto rozhodnutí zvrátit a je tedy více než jasné, že k naplnění obchodního kontraktu nedojde. Podnikatelský subjekt je nucen tuto skutečnost svému zahraničnímu klientovi neprodleně oznámit a zdůvodnit. Lze tedy říci, že finanční vyčíslení škody zamítnutých licencí je spíše orientační a nemá přesnou vypovídající hodnotu. Ze zkušenosti odborníků lze pouze konstatovat, že množství stažených žádostí je několikanásobně vyšší než množství žádostí zamítnutých.

V následujícím grafu č. 3 je znázorněna hodnota udělených licencí v porovnání s hodnotou skutečně využitých licencí. Na základě získaných hodnot lze konstatovat, že udělované licence jsou v průměru využívány z 60 %. Tato informace je však zkreslena faktem, že část udělených licencí bude využita až v letech příštích a lze tedy očekávat, že % využití bude reálně vyšší. Pro větší relevantnost informace by bylo vhodné zpracovat údaje za delší časové období (10 – 15 let) a sledovat i vývoj v následujících 5 letech.

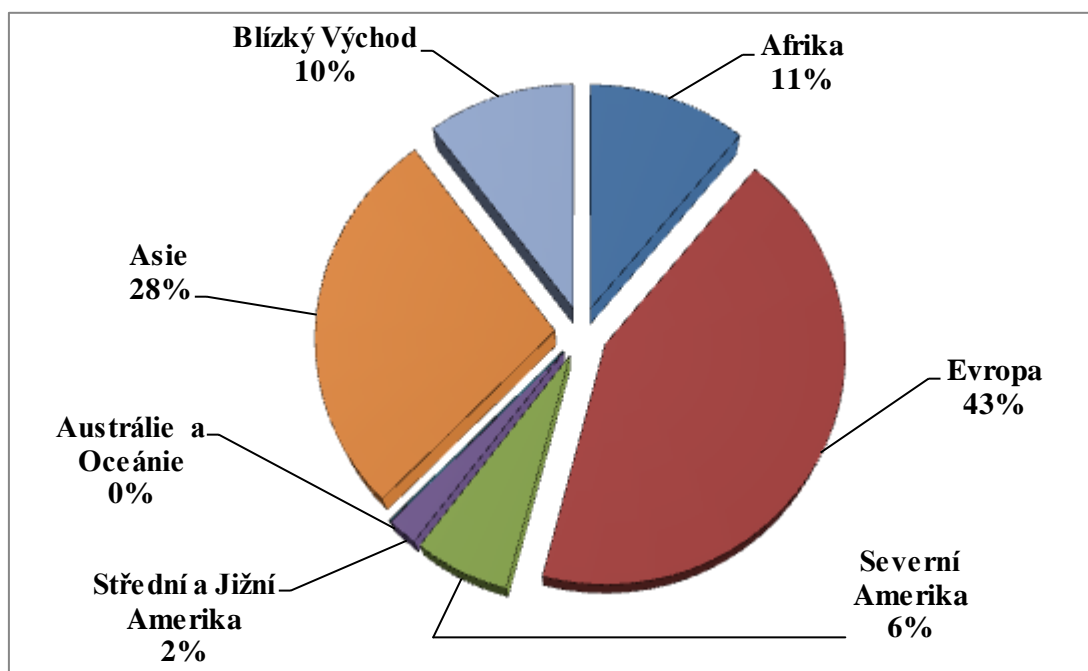
Graf č. 3 – Poměr využitých licencí k celkové hodnotě udělených licencí



Zdroj: Výroční zpráva MPO 2007 - 2011

Graf č. 4 znázorňuje procentuální zastoupení jednotlivých kontinentů na hodnotě skutečných vývozů vojenského materiálu v letech 2007 – 2011. Obchodní případy exportu (prodeje) evropských států činí 43% z celkové hodnoty vývozů. Na druhé místo se řadí Asie (zejména jižní oblast) s podílem 28% a o třetí místo se dělí Blízký Východ a Afrika s 11%. Domnívám se, že výsledné procentuální zastoupení odpovídá do jisté míry hospodářské a politické situaci jednotlivých zemí.

Graf č. 4 – Podíl regionů na hodnotě skutečných vývozů z ČR za období 2007 – 2011



Zdroj: Výroční zpráva MPO 2011, vlastní zpracování

Pro zajímavost doplním, že na podílu evropských vývozů se členské státy Evropské unie podílely téměř z 80 %, zbylých 20 % zaujímaly zbývající státy Evropy. Na základě hodnot poskytovaných ve Výroční zprávě o kontrole exportu vojenského materiálu bylo možné zjistit, jaké státy dosahovaly za období 2007 - 2011 největších objemů vývozů. Zde jsou seřazeny dle procentuálního podílu na celkovém vývozu Evropské unie. Na prvním místě skončilo Rakousko (17,43 %), dále Slovensko (17,37 %), Polsko (7,92 %), Itálie (7,79 %) a Německo (7,64 %).

4.4 Problematika tranzitních licencí

V současné době se čeští exportéři potýkají s dalším problémem, kterým jsou tranzitní licence. Představují totiž značnou komplikaci při převozu dodávky přes území členských států Evropské unie. Jak podotýká prezident Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu (AOBP) Jiří Hynek⁶⁶: „*Tranzitní licence brzdí tuzemský export a mohou být používány v konkurenčním boji o vojenské zakázky na zahraničních trzích.*“

Dle Výročních zpráv o kontrole exportu vojenského materiálu větší část dodávek vojenského materiálu směřuje mimo území Evropské unie. Je tedy nezbytné dopravovat zboží přes sousední země České republiky (pokud nejde o dopravu leteckou). Zde však nastává onen zmiňovaný problém. Všechny tyto státy vyžadují, aby tuzemským vývozcům byla nejprve udělena tranzitní licence. Čekání na udělení licence zapříčiňuje prodlení v dodání zboží a někdy dokonce tranzitní povolení není uděleno vůbec, přestože vývozní licenci od českých úřadů podnikatelský subjekt získal. Pokud tedy český vývozcce získá vývozní licenci, neznamená to ještě, že dodávka bude doručena dle stanovených podmínek v dohodnutém čase. Záleží totiž v konečném důsledku na libovůli státních úředníků členských států EU, zda bude dodávka přes jejich území uskutečněna.

Pokud se český vývozcce rozhodne vyvážet vojenský materiál má více možností jak dodávku uskutečnit. V úvahu připadá letecká, pozemní (kamiony, vlak) a lodní doprava. Ovšem do vzdálených destinací se využívá letecké dopravy velmi zřídka, neboť je výrazně nákladnější. Značnou nevýhodou České republiky tedy je, že nemá přímý přístup k moři a je závislá na udělení tranzitní licence členskými zeměmi EU vždy, když hodlá využít dopravu námořní. A zde tuzemští vývozci obvykle narazí. Stát, na jehož území má proběhnout nalodění nákladu, se mnohdy snaží úmyslně protáhnout dobu určenou k získání tranzitních povolení. Navíc je mezinárodní obchod s VOM poškozen nejednotností názorů členských zemí EU, k jakému zboží je udělení tranzitní licence nezbytné a k jakému nikoliv.

V roce 2011 byla sousedním státem ČR zamítnuta žádost o udělení tranzitní licence. Jednalo se o dodávky o objemu 250 tisíc kusů munice do Jižní Ameriky. Určitým

⁶⁶ <http://zpravy.e15.cz/>

východiskem jak zboží dodat by bylo využití letecké dopravy, ovšem to by celou zakázku tak prodražilo, že by v konečném důsledku byla výrazně ztrátová.

Prezident Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu rovněž upozorňuje na skutečnost, že může docházet ke zneužívání citlivých dat státy vydávajícími licence. Při podání žádosti o udělení tranzitní licence na export mimo území EU, je totiž podnikatelský subjekt povinen sdělit úřadům podrobné informace o zakázce. Je otázkou zda právě tyto citlivé informace nebudou posléze zneužity k protekcionistickým účelům země vydávající tranzitní licenci. Ta může snadno využít průtahů ve vydání licence k prosazení vlastního zájmu.⁶⁷ Nutno podotknout, že se tomu tak často děje.

Tato situace nastala i v uváděném praktickém případě společnosti Omnipol a.s. Jak bylo dříve zmíněno, společnost dostala exportní licenci alespoň na část kontrahovaného zboží pro asijského zákazníka. Poté společnost Omnipol a.s. narazila na další problém při zajišťování dopravy, kdy neobdržela tranzitní povolení přes SRN ani přes Polsko. Musela tedy řešit náhradní variantu tranzitu přes Slovensko, Maďarsko, Srbsko a Černou Horu. Pomineme-li byrokratickou náročnost zajištění této přepravy je nutno podotknout, že náklady na přepravu touto „jižní“ cestou jsou zhruba 3x vyšší, než náklady na přepravu cestou „severní“ respektive „západní“. Zde vzniká spousta otázek. Jak je možné, že pokud udělí jedna členská země EU vývozní licenci, jiná členská země EU toto rozhodnutí nerespektuje a zamítnutím tranzitní licence vývoz de facto znemožní? Jak je možné v rámci EU akceptovat takovou míru ignorace a protekcionismu? Jaká je nezávislost ČR při prosazování její zahraničně – obchodní politiky, pokud jí kterýkoliv sousední stát svým opatřením znemožní realizovat schválené vývozy? Jak se lze v této situaci bránit? Proč tuto problematiku neřeší Kodex chování EU pro vývoz zbraní?

Na tyto otázky bohužel neexistuje odpověď. AOBP a jednotlivé členské podnikatelské subjekty se snaží tuto situaci velmi usilovně řešit, zatím však marně. Z tohoto pohledu se jeví úroveň nezávislosti zahraničně – obchodní politiky ČR na okolních zemích velmi nízká a je na vrcholných orgánech ČR, aby o této problematice intenzivně jednaly se svými protějšky a situaci řešily. Pokud nedojde k vyřešení situace,

⁶⁷ <http://zpravy.e15.cz/>

pocítí bohužel ekonomické i obchodně – politické dopady celá ČR a narovnáni situace a obnoveni existujících obchodních vztahů bude trvat mnoho let.

Evropská unie se touto problematikou již začala zabývat. Dne 30.6.2012 byla vydána nová směrnice zjednodušující podmínky transferu dodávek VOM. Tento předpis však stále nestanovuje jasná pravidla pro udělování tranzitních licencí. Formulace směrnice vztahující se k omezení tranzitních licencí je vágní a tak mohou i nadále sousední státy poškozovat tuzemské vývozce.

5 ZHODNOCENÍ DOPADŮ SOUČASNÉ LEGISLATIVY

Se vstupem České republiky do Evropské unie došlo k dalším úpravám v oblasti mezinárodního obchodu s vojenským materiálem – zejména novým omezením a hlavně zpřísnění kontroly obchodu s VOM. Orgány České republiky i EU stále usilují o větší transparentnost v celém procesu schvalování obchodních zakázek. V tomto směru nelze nic namítat, nicméně problém nastává při výkladu ustanovení, která jsou příliš obecná a nepřesná a poskytují tak prostor pro libovolný výklad. Příkladem obecnosti, o které se zmiňuji je Kodex chování EU pro vývoz zbraní a jeho 8 kritérií (viz kapitola 3.5.1), na jejichž základě lze zamítnout téměř jakýkoliv vývoz vojenského materiálu do kterékoliv země. Možnost podnikatelských subjektů se proti rozhodnutím schvalovacích orgánů (tj. Ministerstva průmyslu a obchodu, Ministerstva zahraničních věcí, Ministerstva vnitra, Ministerstva obrany) bránit, je takřka nulová. Jako příklad přílišné volnosti výkladu kritérií Kodexu EU bych ráda uvedla zamítnutí vývozní licence české firmy. Ministerstvo zahraničních věcí odůvodnilo své negativní stanovisko „nestabilní situací v daném teritoriu“. Paradoxní na to všem je, že k zamítnutí žádosti došlo v období pádu vlády Miroslava Topolánka. Nedokáží si tedy představit, jaká horší situace by z tohoto pohledu mohla nastat v asijském teritoriu, kam chtěl podnikatelský subjekt zboží vyvézt. Zda zamítnutí licence spočívá skutečně v zahraničně – politickém zájmu země, či se jedná o pouhou obezřetnost uvážlivého ministerského pracovníka je další otázkou k zamyšlení. Bohužel, obecná praxe v ČR poukazuje na to, že existuje-li denial, je stanovisko Ministerstva zahraničních věcí ČR k žádosti o exportní licenci vždy negativní. Ačkoliv hlavním smyslem denialu by mělo být upozornění členských zemí, že jedné konkrétní

členské zemi EU se na konkrétní dodávce konkrétního materiálu něco nelíbí. Mělo by to vyvolat diskuzi, ne slepý zákaz.

Toto je ovšem pouhá část problému, který je v diplomové práci řešen. Současná právní úprava s sebou nese další nástrahy spočívající v nedoložitelnosti denialů a jejich právní vymahatelnosti. Jak již bylo zmíněno v předcházejících kapitolách, neexistuje pro podnikatelský subjekt žádný způsob jakým lze ověřit skutečnou existenci a obsah denialu. Ministerstvo zahraničních věcí stále trvá na tom, že by podnikatelským subjektům neměl být umožněn přístup do centrální databáze denialů. Jak se tedy pozná, zda byl skutečně vydán nebo jen poskytuje záminku k udělení zamítavého stanoviska k vývozu. Denialy mohou být využívány jako nástroj v konkurenčním zápolení mezi podnikatelskými subjekty. V rámci udělování vývozních/dovozních licencí se právní nevynutitelnost jeví jako faktor diskriminující české vývozce, neboť ty se politikou denialů řídí a „přenechávají“ tak trh svým konkurentům z EU, jejichž vlády se touto politikou neřídí. V konečném důsledku může být denial brán jako instrument přispívající v krajních případech až k totálnímu zániku podnikatelských subjektů. Je tento přístup v souladu s platnou legislativou? Má podnikatelský subjekt vůbec právo domáhat se povolení k nahlédnutí do databáze? Měl by se podnikatelský subjekt v tomto případě obrátit na soud? Skutečnost je taková, že ani právníci vyškolení na tuto problematiku nevědí jak se proti tomu bránit. Podnikatelské subjekty se tedy nemohou na nikoho obrátit a jsou vydány v podstatě napospas schvalovacím úřadům, proti kterým nemohou podniknout žádné kroky, které by tuto skutečnost změnily.

Jak jsem již předeslala, vstupem do Evropské unie se Česká republika zavázala k začlenění a respektování legislativy Evropské unie. Otázkou však zůstává, zda je tedy česká právní úprava podřízena té evropské? Mají mít nařízení EU větší váhu než české právní předpisy? Jedná se o pouhou úvahu. Důležité je mít stále na paměti, že respektování evropského práva nesmí narušit svrchovanost našeho státu.

Další překážkou se kterou se podnikatelské subjekty setkávají je zamezení tranzitu českým exportérům členskými státy Evropské unie. Ačkoliv v červnu loňského roku byla vydána nové směrnice Evropské unie týkající se zjednodušení transferu vojenského materiálu, přesto stále dochází k zamítání velkého množství tranzitních licencí. Tato

směrnice se totiž týká pouze tranzitů, kde dodavatel i konečný uživatel jsou na území EU. Pokračuje-li dodávka mimo EU, směrnice se na tyto tranzity nevztahuje a vzniká závažná mezera popsána v kapitole 4.4.

Shrneme-li veškeré poznatky z výše uvedených kapitol, dojdeme dozajisté k názoru, že právní úprava mezinárodního obchodu s vojenským materiálem má v současné době řadu slabých míst. Nabízí se tedy řešení v podobě nové prováděcí vyhlášky, která by vnesla do schvalovacích procedur větší pořádek a která by dokázala zamezit zneužití denialů a tranzitních licencí, jakožto konkurenčních výhod. V rámci studování odborné literatury jsem se setkala s řadou nezodpovězených otázek, na které mnohdy nedokázali odpovědět právníci řešící právě tuto oblast práva. Co tedy mohou pro svou obranu podnikatelské subjekty učinit? Obávám se, že jediné, co jim zbývá, je posečkat v současném (pro ně nepříznivém) stavu a doufat, že dojde k úpravě jednotlivých nařízení a ustanovení, která by znamenala konec odlišným výkladům práva, nejednotnosti, spekulacím a hlavně diskriminaci podnikatelských subjektů. Dopady současné legislativy Evropské unie a České republiky jsou nedozírného rozsahu. Dochází k významným ztrátám nejen na straně podnikatelů, kteří jsou díky mnohamilionovým ztrátám v nejhorším případě nuceni ukončit svou činnost, ale rovněž na straně celého českého hospodářství. Tyto ztráty však nejsou pouze finanční. V konečném důsledku může docházet ke ztrátám kontroly, což je problém daleko zásadnější. Jestliže totiž dodává VOM do zahraničí členská země EU, mají příslušné orgány účinné nástroje jak kontrolovat, že zboží skončilo skutečně u deklarovaného konečného uživatele a je s ním nakládáno v souladu s odsouhlasenými pravidly a podmínkami. V okamžiku, kdy vývoz zboží příslušné orgány členské země EU neumožní, co se stane? Zboží do dané země dodá někdo jiný a EU tak zcela ztrácí nejenom trh, ale zejména informace o pohybu a použití VOM na tomto trhu. Nutno zdůraznit, že v celé této práci hovoříme o zemích, na které nebylo uvaleno embargo. Hovoříme o zemích, na které nejsou uvaleny žádné mezinárodní sankce.

Přestože je mezinárodní obchod s vojenským materiálem velmi přísně regulován a vlády všech států Evropské unie se snaží o maximální dohled nad všemi obchodními transakcemi, je současná úroveň legislativy nedostačující. Do budoucna však Evropská unie neuvažuje ani o změně zákona ani o úpravě či konkretizaci jednotlivých ustanovení.

6 ZÁVĚR

Mezinárodní obchod s vojenským materiálem má v České republice dlouholetou tradici, výchozí rámec obchodování však skýtá mnoho nepřesností a nejasností, které mají bezprostřední vliv na činnost podnikatelských subjektů.

Jak jsem se mohla osobně přesvědčit na konkrétním obchodním případě, samotná příprava kontraktu trvá poměrně dlouhou dobu (zde konkrétně 5 let) a vyžaduje skutečně precizní administrativní zpracování všech příslušných podkladů. Přestože se jedná o zboží, které má být primárně využito k obraně a zachování bezpečnosti obyvatel, existuje zde stálá obava ze zneužití k teroristickým účelům. Domnívám se, že právě proto by měla být kontrola plnění všech potřebných náležitostí velmi důsledná a za porušení požadavků vyplývajících z právní úpravy by měly být stanoveny odpovídající sankce.

Aby nedocházelo k problémům, které byly popsány v předchozích kapitolách, je třeba věnovat větší pozornost upřesnění některých ustanovení týkajících se mezinárodního obchodu s vojenským materiálem, která jsou v současnosti velmi obecná, dále je třeba sjednotit pohledy členských států na výklad právní úpravy. Pokud totiž nebudou jasně vymezena stejná pravidla a mantinely, bude docházet stále k nežádoucím jevům, jako je tomu nyní a dovolím si říct i určité formě diskriminace poctivých podnikatelských subjektů. Možným řešením jak přinutit všechny státy dodržet stanovená pravidla (tzn. závazný, ne pouze doporučující charakter), je vymezit patřičné sankce za nedodržení či porušení těchto pravidel. Jedná se však o pouhou spekulaci z mé strany.

Těžiště této práce spočívá ve zjištění rozsahu dopadů současné legislativy na právní subjekty podnikající v oblasti obchodu s vojenským materiálem. Dále je v této práci pozornost zaměřena na posouzení všech problémů, které jsou zapříčiněny vágními omezeními. Tím jsou myšlena zejména kritéria Kodexu chování pro vývoz zbraní (viz kapitola 3.5.1). Obecná kritéria spolu s nezávaznými denialy (opět podotýkám že denialy mají pouze doporučující charakter) zapříčiňují, že podnikatelské subjekty mohou být v rámci obchodování značně poškozeny nebo naopak zvýhodněny. Tato hypotéza byla potvrzena na skutečném obchodním případě zpracovaném v rámci této diplomové práce. Na základě vlastního šetření a konzultací s odborníky na danou problematiku jsem dospěla k názoru, že díky nepřesně definovaným kritériím, sloužícím k posuzování vývozu

vojenského materiálu dochází k bezdůvodnému zamítání legitimních obchodních kontraktů a naopak schvalování pochybných vývozů vojenského materiálu.

Co se týče otázky přístupu podnikatelských subjektů do databáze denialů, tak se přikláním k názoru, že by subjektům prověřeným v daném režimu utajení měl být přístup umožněn. Ovšem realita je zcela opačná. Nejen že by možnost ověření denialu zprůhlednila řadu obchodních zakázek, ale také by se zamezilo plýtvání času a finančních prostředků na obchodní kontrakty, u kterých bylo už od počátku jasné, že nebudou nikdy schváleny. Rozhodně by také stálo za uvážení, zda by denialy neměly mít spíše závazný charakter a jejich nedodržení by tak mohlo být právně vymahatelné. Předcházelo by se tak tomu, že poctivé členské státy Evropské unie dbající evropské legislativy „přenechají“ odběratelské trhy svým konkurentům, kteří nenesou žádné následky. Jak již bylo v této práci zmíněno, zamítnutím vývozu z titulu existujícího denialu nedochází jen k finančním ztrátám, ale rovněž ke ztrátě důvěry obchodního partnera, což představuje trvalé riziko, že zákazník bude zboží už natrvalo odebírat odjinud.

Doporučením, které by mohlo napomoci předcházet rozporům a nejasnostem v právní úpravě, je vznik nové prováděcí vyhlášky. Ta by mohla objasnit a přesně vyložit veškeré nesrovnalosti současné legislativy a rovněž by pomohla sjednotit názory ministerských pracovníků na rozsah poskytovaných informací.

Co se týká predikce do budoucna, jsem přesvědčena, že i nadále bude mezinárodní obchod s vojenským materiálem velmi ostře sledován a kontrolován, nicméně jak už napovídá implementace směrnice 2009/43/ES „O zjednodušení podmínek transferů produktů pro obranné účely uvnitř EU“, bude docházet ke stále většímu uvolňování v rámci obchodů mezi členy Evropské unie. Obávám se, že bude rovněž čím dál více docházet k tomu, že podnikatelé absolvují celý administrativní proces od získání potřebných povolení až ke konkrétním vývozním licencím a nakonec ztroskotají na tom, že jim sousední státy neumožní přes jejich území zboží vyvézt. Za tím vším stojí opět konkurenční boj mezi členskými státy Evropské unie, které se snaží získat zakázku pro sebe. Není zde cítit zvláštní rozpor? Zjednodušení podmínek transferů VOM uvnitř EU versus komplikace při tranzitu přes EU do třetích zemí? Jaký může být jiný důvod než protekcionismus?

Přínosem této diplomové práce je popsání procesů spojených ze zahraničním obchodem s VOM, objektivní zhodnocení vlivu české i evropské legislativy na činnost právních subjektů podnikajících s vojenským materiálem včetně návrhu opatření na zlepšení současného stavu, v jakém se podnikatelské subjekty nacházejí. Analyzováním celého procesu realizace obchodního kontraktu bylo možné splnit stanovené cíle diplomové práce a díky zvolené metodice dokázat, že nynější regulace mezinárodního obchodu s vojenským materiálem má skutečně velké mezery, které mohou mít a často mají nežádoucí dopad na české exportéry potažmo na obchodní bilanci ČR. Předpoklad, že nadměrná obecná ustanovení mohou být členskými státy EU zneužita k prosazení vlastních zájmů, byl potvrzen na modelovém obchodním případě. Důsledkem slabých míst právní úpravy je diskriminace poctivých obchodníků a v těch nejhorších případech až samotný zánik podnikatelských subjektů. Napadá mě tedy otázka, jak dlouho budou podnikatelské subjekty ochotny nečinně přihlížet těmto poměrům a co se musí stát, aby vznikl nový právní předpis, který by zpřesnil některé problémové části?

Stanoveným cílem této práce bylo rovněž zjistit možnosti a nástroje obrany podnikatelských subjektů v rámci současné legislativy. Bohužel, jak se v praxi ukázalo, neexistuje momentálně žádný způsob jakým lze bojovat proti rozhodnutím ministerstev. Ministerští pracovníci se v názoru na poskytování důvěrných informací podnikatelským subjektům rozcházejí a právníci si také nevědí rady. Na koho se tedy podnikatelé mohou obrátit? Na soud? Ovšem problém je, že v případě zamítnutí udělení vývozní licence z důvodu vydaného denialu v podstatě nedochází k porušení zákona a jakékoliv rozhodnutí ministerstva najde z důvodu široké možnosti výkladu vždy oporu v zákonu respektive předpisech.

Zjištěná fakta potvrdila původní předpoklad, že současná forma mezinárodní regulace obchodu s vojenským materiálem není optimální. Existence a další fungování zbrojního průmyslu v ČR, kde má letitou tradici, je vážně ohroženo a stanovení přesných a právně vymahatelných pravidel v této oblasti je nutnou podmínkou pro přežití a další rozvoj tohoto odvětví v naší zemi. Je nanejvýš důležité řešit současnou nevyhovující situaci co nejrychleji, neboť zbraně a vojenský materiál jsou primárně určeny zejména k zajištění ochrany a bezpečnosti obyvatel. Při nedostatečné míře objektivity vládních úřadů při schvalovacím řízení může totiž dojít k nedozírným škodám trvalého charakteru.

7 SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

ADAM, Bernard. *Oneworld.org : The Courier ACP-EU* [online]. 1998 [cit. 2012-09-29]. Weapons Stockpiles and the Arms Trade. Dostupné z WWW: <http://www.oneworld.org/euforic/courier/168e_ada.htm>.

BAČÍK, Vladimír. *Pravniradce.ihned.cz* [online]. 24. 7. 2008 [cit. 2012-10-10]. Zahraniční obchod s vojenským materiálem. Dostupné z WWW: <[http://pravniradce.ihned.cz/index.php?p=F00000_d&&article\[id\]=26019850](http://pravniradce.ihned.cz/index.php?p=F00000_d&&article[id]=26019850)>.

BusinessInfo.cz [online]. 19.1.2006 [cit. 2012-09-29]. Zákon č. 634/2004 Sb., o správních poplatcích Dostupné z: WWW: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/zahranicni-obchod/spravni_poplatek_090813.pdf

BusinessInfo.cz: *Povolování zahraničního obchodu vojenským materiálem* [online]. 26.1.2010 [cit. 2013-01-07]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obchod-vojensky-material-povoleni-1276.html>

BusinessInfo.cz: *Získání povolení k obchodu s vojenským materiálem* [online]. 19.1.2006 [cit. 2013-01-02]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/ziskani-povoleni-k-obchodu-s-vojenskym-m-1272.html>

ČERVENÝ, Jiří. *Právní regulace mezinárodního obchodu se střelnými zbraněmi* [online]. [s.l.], 2011. 54 s. Bakalářská práce. Právnická fakulta Masarykovy univerzity, Právo a mezinárodní obchod. Dostupné z WWW: <is.muni.cz/th/210660/pravf_b/Bakalarska_prace_-_Jiri_Cervený.pdf>.

ČR. Vyhláška č. 332/2009 Sb., o provedení některých ustanovení zákona č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem, ve znění pozdějších předpisů. In *Sbírka zákonů, Česká republika*. 2009, 103, s. 35-66. Dostupný také z WWW: <www.mvcr.cz/soubor/sb103-09-pdf.aspx>. ISBN:978-80-7208-769-3.

ČR. Zákon č. 38/1994 Sb., o zahraničním obchodu s vojenským materiálem, ve znění pozdějších předpisů. In *Sbírka zákonů, Česká republika*. 1994, částka 13, s. 22-32. Dostupný také z WWW: <download.mpo.cz/get/26807/27055/302917/priloha011.pdf>. ISBN:978-80-7208-769-3.

DĚCKÁ, Michaela. *Regulace obchodu se zbraněmi a vojenským materiálem v ČR* [online]. [s.l.], 2009. 49 s. Bakalářská práce. Vysoká škola ekonomická v Praze, Ekonomie a hospodářská správa. Dostupné z WWW: <<http://www.bakalarky.cz/bakalarska-prace/regulace-obchodu-zbrane-vojensky-material/>>.

E15.cz: Zprávy [online]. 1.12.2011 [cit. 2013-01-06]. Čeští exportéři zbraní: Sousedé nám komplikují byznys. Dostupné z WWW: <<http://zpravy.e15.cz/byznys/prumysl-a-energetika/cesti-exporteri-zbrani-soused-nam-komplikuji-byznys-722385>>.

Eeas.europa.eu [online]. 2012 [cit. 2013-02-02]. Kontrola vývozu zbraní. Dostupné z WWW: <http://eeas.europa.eu/non-proliferation-and-disarmament/arms-exportcontrol/index_cs.htm#a>.

Eubusiness.com [online]. 2008 [cit. 2012-01-07]. EU Code of Conduct on Arms Exports. Dostupné z WWW: <<http://www.eubusiness.com/topics/trade/european-code-of-conduct-on-arms-exports/?searchterm=European%20Code%20of%20Conduct%20on%20Arms%20Exports>>.

HRABÁLEK, Jan. Offsety deformují, ale ...: Nové hrozby stírají dělicí čáru mezi obranným a bezpečnostním průmyslem. *Epod.cz: Obrana a bezpečnost* [online]. 2011, č. 12 [cit. 2012-12-03]. Dostupné z WWW: <http://www.epod.cz/wp-content/uploads/Podnikatel_04_2011.pdf>

IVÁNEK, Ladislav. Ekonomické aspekty konverze České (československé) zbrojní výroby. *Defenceandstrategy.eu: Obrana a strategie* [online]. 2002, č. 1 [cit. 2012-11-23]. Dostupné z WWW: <<http://www.defenceandstrategy.eu/cs/archiv/rocnik-2002/1-2002/ekonomicke-aspekty-konverze-ceske-ceskoslovenske-zbrojnivyroby.html#.UTMXnvU-6qA>>

JANDA, František. *Zbrane.ecn.cz* [online]. 2007 [cit. 2012-09-17]. Kontrola zahraničního obchodu s vojenským materiálem v České republice. Dostupné z WWW: <http://zbrane.ecn.cz/cz/ruzne/kontrola_zbrane.pdf>.

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.

MPO.cz : *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky* [online]. 2008 [cit. 2012-12-07]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v ČR v roce 2007. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument91185.html>>.

MPO.cz : *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky* [online]. 2009 [cit. 2012-09-18]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v České republice za rok 2008. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument63619.html>>.

MPO.cz : *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky* [online]. 2010 [cit. 2012-10-09]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v ČR v roce 2009. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument91185.html>>.

MPO.cz : *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky* [online]. 2011 [cit. 2012-11-10]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v ČR v roce 2010. Dostupné z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/35863/50464/582586/priloha004.pdf>>.

MPO.cz : *Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky* [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v ČR v roce 2011. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument91185.html>>.

MPO.cz : *Základní informace oddělení vojenského materiálu* [online]. 2012 [cit. 2012-12-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument55858.html>>.

MZV.cz : *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. 2005 [cit. 2012-11-24]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v České republice v roce 2004. Dostupné z WWW: <http://www.mzv.cz/file/302939/_2004_Kontrola_exportu_MZV.pdf>

MZV.cz : *Ministerstvo zahraničních věcí České republiky* [online]. 2007 [cit. 2012-09-24]. Výroční zpráva o kontrole exportu vojenského materiálu a ručních zbraní pro civilní použití v ČR v roce 2006. Dostupné z WWW: <http://www.mzv.cz/file/302935/_2006_Kontrola_exportu_MZV.pdf>.

MZV.cz : *Společný postoj rady 2008/944/SZBP ze dne 8. prosince 2008* [online]. 2008 [cit. 2010-09-13]. Úřední věstník EU. Akty přijaté na základě hlavy V smlouvy o EU. Dostupné z WWW: <http://www.mzv.cz/file/363582/SP_944_cz_LexUriServ.pdf>.

MZV.cz [online]. 2008 [cit. 2012-11-15]. Uživatelská příručka ke Kodexu chování Evropské unie pro vývoz zbraní. Dostupné z WWW: <http://www.mzv.cz/file/363584/Uzivatelaska_prirucka_cs_st07486.cs08.pdf>.

MZV.cz [online]. 2009 [cit. 2012-11-15]. Kontrola zahraničního obchodu s vojenským materiálem v České republice. Dostupné z WWW: <http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/bezpecnostni_politika/kontrola_exportu_zbrani/kontrola_zahranicniho_obchodu_s.htm>.

NĚMEC, Jan; ŠTĚRBA, Václav. *Psp.cz* [online]. 2006 [cit. 2012-11-15]. Kontrolní mechanismy pro vývoz zbraní a vojenského materiálu. Dostupné z WWW: <<http://www.psp.cz/cgi-bin/win/kps/pi/prace/pi-3-049.pdf>>.

Omnipol.cz [online]. 2011 [cit. 2012-11-22]. Výroční zpráva 2011. Dostupné z WWW: <http://omnipol.cz/cz/download/vyrocní_zpravy/vyrocní_zprava_2011.pdf>

Omnipol.cz [online]. 2012 [cit. 2012-11-22]. Charakteristika společnosti. Dostupné z WWW: <http://omnipol.cz/cz/financni/o_firme-charakteristika.php>.

PECHÁČEK, Štěpán; RADAČIČ, Marino. *Psp.cz* [online]. 2005 [cit. 2012-11-15]. Zbrojní embargo vůči Číně a Evropský kodex vývozu zbraní. Dostupné z WWW: <www.psp.cz/sqw/text/orig2.sqw?idd=20643>.

PETŘÍK, Jaroslav. *Evropský kodex o vývozu zbraní: analýza z hlediska politického cyklu* [online]. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 97 s. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Fakulta sociálních studií, Katedra politologie. Dostupné z WWW: <http://is.muni.cz/th/52839/fss_m/diplomka2.pdf?lang=en>.

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠŤASTNÝ, Dan. *Mezinárodní obchod: teorie a politika*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2004, 149 s. ISBN 80-245-0805-2

8 PŘÍLOHY

Příloha č. 1 - Aktuální seznam českého vojenského materiálu (SVM) a společného vojenského materiálu EU (ML)

SVM 1	Zbraně a jejich speciálně konstruované součásti	ML 1
SVM 2	Velkorážová výzbroj nebo zbraně a vrhače	ML 2
SVM 3	Střelivo a jeho speciálně konstruované součásti	ML 3
SVM 4	Bomby, torpéda, rakety a střely	ML 4
SVM 5	Systémy a podsystémy řízení palby konstruované pro vojenské použití	ML 5
SVM 6	Vozidla speciálně konstruovaná nebo upravená pro vojenské použití	ML 6
SVM 7	Toxikologické prostředky	ML 7
SVM 8	Vojenské výbušniny a paliva	ML 8
SVM 9	Válečná plavidla a speciální námořní zařízení	ML 9
SVM 10	Letadla a vrtulníky	ML 10
SVM 11	Elektronická zařízení speciálně konstruovaná pro vojenské použití	ML 11
SVM 12	Fotografická a elektrooptická zobrazovací zařízení	ML 15
SVM 13	Speciální pancéřové materiály	ML 13
SVM 14	Speciální zařízení pro vojenský výcvik a pro simulování vojenských situací	ML 14
SVM 15	Vojenská infračervená tepelně zobrazující a obraz zesilující zařízení	ML 15
SVM 16	Výkovky, odlitky a polotovary	ML 16
SVM 17	Různá zařízení a materiály	ML 17
SVM 18	Výrobní zařízení	ML 18
	Technologie	ML 22
SVM 19	"Kryogenní" a "supravodivá" zařízení	ML 20
SVM 20	Elektricky spouštěné uzávěry fotochromického nebo elektrooptického typu	ML 15
SVM 21	Systémy zbraní směřované energie	ML 19
SVM 22	Programové vybavení	ML 21
SVM 23	Systémy zbraní s kinetickou energií	ML 12
SVM 24	Služby	ML 22

Příloha č. 2 – Aktuální seznam významného vojenského materiálu

1. Raketová technika rakety a střely a pro ně konstruovaná odpalovací zařízení, podvozky a nosiče
2. Pozemní vojenská technika tanky, samohybná děla a vyzbrojená obrněná vozidla
3. Letecká technika letadla, vrtulníky a jiná vzdušná vozidla speciálně konstruované nebo upravené pro voj. účely
4. Velkorážová výzbroj děla, houfnice, mořďíře, miomety, raketometry
5. Velkorážové střelivo (ráže 100 mm a výše) střelivo pro děla, mořďíře, minomety, raketometry a houfnice
6. Ruční palné zbraně v případech vývozu vyšších, než je potřebné pro vyzbrojení organické jednotky na úrovni praporu nebo jeho ekvivalentu pro cca 400 lidí (samopaly, pušky, kulomety, zbraně protipancéřové a protiletecké)
7. Válečná plavidla Speciální průzkumná, spojovací a přenosová technika s utajovači
8. Technická pomoc licence, výsledky vývoje a výzkumu, speciální patenty vztahující se k vojenskému materiálu podle bodů 1 až 8

Příloha č. 3 – Žádost o vydání povolení k provádění zahraničního obchodu s VOM

ŽÁDOST

o vydání povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem

Čj.

Údaje o žadateli :

Obchodní firma nebo název
Sídlo právnické osoby
Telefon/fax/e-mail
IČ (bylo-li přiděleno)

Jméno, popřípadě jména a příjmení	Adresa místa trvalého pobytu	Rodné číslo nebo

Členové dozorčí rady:

Jméno, popřípadě jména a příjmení	Adresa místa trvalého pobytu	Rodné číslo nebo

Prokuristé:

Jméno, popřípadě jména a příjmení	Adresa místa trvalého pobytu	Rodné číslo nebo

Předmět podnikání:

--

Specifikace vojenského materiálu:

--

Teritoriální zaměření:

--

Požadovaná doba platnosti povolení:

--

Jsou-li zakladateli, zřizovateli nebo zakládajícími členy fyzické osoby a žadatel není dosud zapsán v OR:

Jméno, popřípadě jména a příjmení	Adresa místa trvalého pobytu	Rodné číslo datum narození ¹⁾

Přílohy (specifikace dokladů podle § 9 odst. 2 zákona č. 38/1994 Sb.)

Žadatel potvrzuje, že údaje, které uvedl v žádosti a jejích přílohách, jsou pravdivé.

Datum:

Jméno, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby

Pozn.: * ¹⁾ U občanů jiného členského státu EU se uvede datum narození a další údaje, které jsou způsobilé danou osobu jednoznačně identifikovat.

** Pokud se žádost podává v písemné podobě, předkládá se ve čtyřech vyhotoveních.

Příloha č. 4 – Žádost o vydání vývozní/dovozní licence právnické osobě

ŽÁDOST
o udělení licence právnické osobě pro vývoz a dovoz vojenského materiálu mimo území Evropské unie podle:

§ 15 odst. 3 písm. h) bodu 1 zákona č. 38/1994 Sb. – dovoz

Čj.:

§ 15 odst. 3 písm. h) bodu 3 zákona č. 38/1994 Sb. – vývoz

(zaškrtněte příslušné políčko dle charakteru obchodního případu)

A) Údaje o žadateli

Obchodní firma nebo název				
Sídlo - město	Ulice	Č. popisné	Č. orientační	PSČ
Oprávněná osoba-telefon	Telefon (i mobilní)	Fax	E-mail	
Oprávněná osoba-telefon	Telefon (i mobilní)	Fax	E-mail	
Oprávněná osoba-telefon	Telefon (i mobilní)	Fax	E-mail	

B) IČ žadatele

--

C) Údaje o zahraničním smluvním partnerovi

Obchodní firma nebo název, nebo jméno, popřípadě jména, příjmení				
Sídlo – země				
Město	Ulice	Č. popisné	Č. orientační	PSČ

D) Údaje o tuzemském smluvním partnerovi

Obchodní firma nebo název, nebo jméno, popřípadě jména, příjmení, IČ				
Sídlo – země				
Město	Ulice	Č. popisné	Č. orientační	PSČ

E) Číslo povolení k provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem

--

F) Číslo případně položka nebo podpoložka kombinované nomenklatury celního sazebníku, kód SVMe

Položka celního sazebníku	Kód skupiny vojenského materiálu (SVMe)
---------------------------	---

G) Údaje o vojenském materiálu

Název vojenského materiálu	Zařazení do skupiny vojenského materiálu (SVMe)
Množství	Měrná jednotka

(další položky vojenského materiálu uveďte do přílohy)

U významného vojenského materiálu evidenční nebo výrobní čísla, pokud byla přidělena :

Název vojenského materiálu	Evidenční nebo výrobní čísla

(další položky uveďte do přílohy)

H) Navrhovaná doba platnosti licence

--

I) Údaje o státech dovozu/vývozu/konečného uživatele

Název státu, ze kterého bude vojenský materiál dovezen	Název státu, na jehož území se nachází konečný uživatel v případě vývozu vojenského materiálu

J) Účel zahraničního obchodu s vojenským materiálem

--

K) Cena dovozu/vývozu v Kč

Jednotková cena	Celková cena

L) Údaje o konečném uživateli

Obchodní firma nebo název, nebo jméno, popřípadě jména, příjmení, IČ				
Sídlo – země				
Město	Ulice	Č. popisné	Č. orientační	PSČ

M) Geografický název a souřadnice místa uložení vojenského materiálu omezeného mezinárodní smlouvou na území České republiky po dovozu, je-li předmětem smlouvy vojenský materiál významný ve smyslu § 20 odst. 4 zákona. Z této povinnosti jsou vyňaty ozbrojené síly a bezpečnostní sbory ČR.

--

N) Případné doplňující informace

--

Mají být informace týkající se smluvních vztahů, uvedené v této žádosti a v jejích přílohách obchodním tajemstvím ve smyslu ustanovení § 17 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. ano ne

Přílohy (specifikace dokladů podle § 15 odst. 5 zákona č. 38/1994 Sb.)

Kolkové známky přiloženy v počtu kusů o hodnotě Kč/kus.

Zpracovatel (jméno, popřípadě jména, příjmení, tel. spojení/e-mail):

Datum:

Jméno, popřípadě jména, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby:

Jméno, popřípadě jména, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby:

Jméno, popřípadě jména, příjmení, funkce a podpis oprávněné osoby:

