



Model dodávky technologie při nečlenství v EU

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika - Podnik v mezinárodním prostředí

Autor práce: **Bc. Marek Lachman**
Vedoucí práce: doc. Ing. Zuzana Pěničková, Ph.D.



ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Marek Lachman**

Osobní číslo: **E15000529**

Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Podniková ekonomika - Podnik v mezinárodním prostředí**

Název tématu: **Model dodávky technologie při nečlenství v EU.**

Zadávací katedra: **Katedra marketingu a obchodu**

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

1. Internacionalizace podniku. Definice, proces, faktory ovlivňující účast firmy na mezinárodních trzích
2. Tarifní a netarifní překážky v mezinárodním obchodě. Systém TARIC
3. Profil a aktivity společnosti
4. Proces a průběh získávání technologie pro vybranou společnost
5. Analýza nákladů a překážek spojených s dovozem a výstavbou zařízení
6. Modelová situace při nečlenství České republiky v Evropské unii

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **65 normostran**

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

Seznam odborné literatury:

FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. Společné politiky EU: historie a současnost se zaměřením na Českou republiku. Praha: C. H. Beck, 2008.

ISBN 978-80-7179-939-9.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008). Praha: C. H. Beck, 2009. Beckova edice ekonomie.

ISBN 978-80-7400-128-4

GANDOLFO, Giancarlo. International trade theory and policy: with contributions by Federico Trionfetti. 2nd ed. Berlin: Springer, 2014.

ISBN 978-3-642-37313-8.

HANSON, David. Limits to free trade: non-tariff barriers in the European Union, Japan and United States. Cheltenham: Edward Elgar, 2010.

ISBN 9781847202475.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. Podnikání malé a střední firmy. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4520-6.

Elektronická databáze článků ProQuest

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Zuzana Pěničková, Ph.D.**

Katedra marketingu a obchodu

Konzultant diplomové práce: **Ing. Martin Matzner**

Datum zadání diplomové práce: **31. října 2016**

Termín odevzdání diplomové práce: **31. května 2018**

prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



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

V Liberci dne 31. října 2016

Prohlášení

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

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

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

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

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

Datum:

Podpis:

Anotace

Diplomová práce se zaměřuje na analýzu dovozu technologie pro vybranou firmu (dále jen jako Firma XYZ) z různých zemí světa a při zohlednění všech tarifních a netarifních překážek vyskytujících se v mezinárodním obchodě. Teoretická část práce se nejprve zabývá definicí a teoretickými přístupy internacionalizace podniku. Dále jsou zde rozebrány faktory ovlivňující vstup firmy na mezinárodní trhy, popis a klasifikace tarifních a netarifních překážek včetně harmonizovaného systému TARIC, používanému v rámci celního řízení v členských státech Evropské unie. Praktická část se již zabývá analýzou situací dovozu od mezinárodních subjektů, lokalizovaných v Německu, Číně a Švýcarsku. Jsou zde vyčísleny náklady na dovoz daného zboží, stejně tak jako jsou zde popsány různé druhy dokumentů a listin, používané v mezinárodním obchodě, ať už přímo související s celním řízením či s jinými netarifními bariérami. V poslední části jsou zde vytvořeny dvě modelové dodávky těchto zařízení, z důvodu objektivního porovnání jednotlivých aspektů dovozu.

Klíčová slova

Internationalizace, faktory vstupu, systém TARIC, tarifní překážky, netarifní překážky, vnitřní trh, třetí země, preferenční původ

Annotation

The Diploma thesis focuses on the analysis of import of components for selected company (further known as Company XYZ) from different countries of the world, considering tariff and non-tariff barriers used in international trade. The theoretical part of the thesis deals with definitions and theoretical approaches of the internationalization of the company. In addition, there are described factors influencing the company's entry into international markets, including the description and classification of tariff and non-tariff barriers and the harmonized TARIC system used in customs procedures in the Member States of the European Union. The practical part deals with the analysis of import situations from international entities located in Germany, China and Switzerland. In the next part, there are calculated all costs related to the import of the goods and mentioned various types of documents used in international trade, whether directly related to customs procedures or other non-tariff barriers. In the last part there are two models of deliveries of these components, created for the comparison of individual aspects of imports.

Key words

Internationalization, entry factors, TARIC, tariff barriers, non-tariff barriers, internal market, third countries, preferential origin

Obsah

Seznam zkratk.....	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam ilustrací.....	12
Seznam příloh.....	13
Úvod	14
1 Internacionalizace podniku. Definice, proces, přístupy, faktory ovlivňující účast firmy na mezinárodních trzích.....	16
1.1 Internacionalizace podniku	16
1.2 Krokový přístup k internacionalizaci.....	17
1.2.1 Teorie mezinárodního životního cyklu výrobku	18
1.2.2 U-model.....	19
1.2.3 OLI model.....	21
1.3 Globalizovaný přístup k internacionalizaci	24
1.4 Faktory ovlivňující vstup firmy na zahraniční trhy	27
1.4.1 Vnitřní faktory	27
1.4.2 Vnější faktory	29
1.5 Shrnutí procesu internacionalizace	34
2 Tarifní a netarifní překážky v mezinárodním obchodě. Systém TARIC.....	35
2.1 Tarifní překážky v mezinárodním obchodě	35
2.1.1 Druhy cel a celních přírážek.....	37
2.2 Systém TARIC.....	40
2.3 Netarifní překážky v mezinárodním obchodě.....	43
2.3.1 Opatření ke kontrole cen a finanční opatření.....	43
2.3.2 Exportně zaměřená opatření	44

2.3.3	Opatření k ochraně trhu.....	44
2.3.4	Neautomatické licence, kvóty a množstevní omezení.....	45
2.3.5	Inspekce před naloděním a další povolení	46
2.3.6	Technická opatření	46
2.3.7	Sanitární a fytosanitární opatření	46
2.3.8	Shrnutí tarifních a netarifních překážek obchodu	47
3	Profily a aktivity společností.....	48
4	Proces a průběh získávání technologie.....	50
4.1	Dovoz technologie (zařízení) do společnosti XYZ	51
4.2	Dovoz v rámci Evropské unie – Firma A (Německo).....	54
4.2.1	CMR nákladní list	55
4.2.2	Označení „CE”	56
4.2.3	Hlášení Intrastat.....	58
4.3	Dovoz ze třetích zemí – Firma B (Čína).....	60
4.3.1	Celní náklady dovozu z Firmy B.....	62
4.3.2	Netarifní překážky obchodu – Dovoz z Firmy B (Čína).....	65
4.4	Dovoz ze třetích zemí – Firma C (Švýcarsko).....	69
4.4.1	Celní proces při dovozu z Firmy C – Švýcarsko.....	71
4.4.2	Netarifní překážky obchodu – Dovoz z Firmy C (Švýcarsko).....	73
5	Model dodávky zboží Firmy XYZ – země původu: Německo, Čína, Švýcarsko	78
5.1	Model 1 – Porovnání celních nákladů	79
5.1.1	Vyhodnocení Modelu 1	82
5.2	Model 2 – Porovnání skutečných nákladů (Firma A vs. Firma B).....	84
5.2.1	Vyhodnocení Modelu 2.....	86
	Závěr.....	89
	Seznam bibliografických záznamů.....	93
	Příloha 1.....	101

Příloha 2.....	102
Příloha 3.....	103
Příloha 4.....	104
Příloha 5.....	105
Příloha 6.....	106
Příloha 7.....	107
Příloha 8.....	108

Seznam zkratek

AWB – letecký nákladní list

CMR – Dopravní dokument používaný na základě

ČR – Česká republika

DAP – Delivery at place (Incoterms 2010)

DPH – Daň z přidané hodnoty

EFTA – Evropské sdružení volného obchodu

EHS – Evropské hospodářské společenství

EU – Evropská unie

FCA – Free carrier (Incoterms 2010)

FOB – Free on board (Incoterms 2010)

GATT – Všeobecná dohoda o clech a obchodu

GSP – Všeobecný systém preferencí

HDP – Hrubý domácí produkt

JSD – Jednotný správní doklad

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

UNCTAD – Komise OSN o obchodu a rozvoji

WTO – Světová obchodní organizace

Seznam tabulek

Tabulka 1 – OLI výhody ve spojitosti s formou vstupu na zahraniční trhy

Tabulka 2 – Náklady dovozu – Firma A

Tabulka 3 – Náklady dovozu – Firma B

Tabulka 4 – Náklady dovozu – Firma C

Tabulka 5 – Srovnání nákladů, tarifních a netarifních překážek

Tabulka 6 – Komparace Německo vs. Čína

Seznam ilustrací

Obrázek 1 – Životní cyklus výrobku

Obrázek 2 – Ukázka z celního sazebníku TARIC

Obrázek 3 – Označení CE

Obrázek 4 – Náhled systému Instatdesk

Obrázek 5 – Ukázka z celního sazebníku TARIC – země původu Švýcarsko

Obrázek 6 – Prohlášení na faktuře

Seznam příloh

Příloha 1 – JSD dokument – případ Firmy B

Příloha 2 – Vzor JSD dokumentu pro celní úřad

Příloha 3 - Vzor osvědčení o souborné jistotě

Příloha 4 - Letecký nákladní list – případ Firmy B

Příloha 5 – Osvědčení původu – případ Firmy B

Příloha 6 – JSD dokument – případ Firmy C

Příloha 7 – Platební výměr celního úřadu – případ Firmy C

Příloha 8 – Vzor dokumentu D.V.1

Úvod

Zřejmě každý občan České republiky již někdy v minulosti jistě vlastnil nějaký produkt, který byl do České republiky dovezen z jiného státu. V dnešním globalizovaném světě to není skutečně nic neobvyklého. Právě díky tomuto globalizačnímu trendu je možné zaznamenat obrovský nárůst nákupu, prodeje či směny produktů přes hranice jednoho či několika států. V případě České republiky se především jedná o zboží dovezené z některého členského státu Evropské unie, nejčastěji přímo ze sousedních zemí. Významným podílem na tomto zahraničním obchodu je nejen dodávka spotřebního zboží, ale také technologií a jiných investičních celků. Jakákoliv firma zapojená právě do takovýchto aktivit se postupně internacionalizuje a mnohdy se stává závislou na tomto typu obchodu.

Zlomovým datem pro Českou republiku se jistě stal 1. leden 2004, tedy vstup ČR do Evropské unie. Tímto krokem se naše země vydala cestou minimálních překážek obchodu, odstranění cel a tedy obchodování mezi jednotlivými státy se stalo jednodušší než kdy dříve. Nemluvíme jen o finanční stránce věci, ale často také o zkrácení legislativních procesů, které mnohdy vedou k nedokončení jednotlivých podnikatelských aktivit.

Nyní již k tématu této diplomové práce. Hlavní náplní a především cílem této práce je analýza dovozu technologie zařízení z různých zemí světa a následné vytvoření komparace, která porovnává jednotlivé náklady a překážky, s tímto dovozem spojenými. Jedná se především o zanalyzování přínosů či negativ spojených se skutečností, že je Česká republika součástí Evropské unie. Na tyto aspekty je nahlíženo ať už z pohledu tarifních, ale i netarifních překážek. Výstupem této práce by tedy mělo být porovnání dovozů z různých zemí, které bere v úvahu, že by ČR nebyla součástí Evropské unie a tudíž by celý proces dodávky této technologie vypadal zcela jinak. K porovnání skutečných a teoretických nákladů, překážek a dalších okolností, jsou použita data získaná od této vybrané společnosti, a tudíž se jedná o skutečné hodnoty, které souvisely s dovozem této technologie.

V první části práce je nutné stanovit a definovat tzv. proces internacionalizace. Jak již bylo řečeno, zapojením firmy do mezinárodních vztahů se daná firma internacionalizuje, s čímž souvisí například jiné obchodní podmínky. V této části je zmíněna základní definice tohoto pojmu a proces jakým se firma internacionalizuje. V neposlední řadě jsou zde zmíněny faktory ovlivňující účast firmy na mezinárodních trzích, klady a zápory související s touto účastí a některé překážky bránící procesu internacionalizace.

Další část je zaměřena zejména na tarifní a netarifní překážky obchodu. Každá mezinárodně činná společnost by zajisté uvítala, co nejliberálnější přístup k zahraničnímu obchodu ze strany cílové země. Často se však v této souvislosti vyskytují určité vládní restrikce či mimořádné opatření, které mají za cíl zabránit nebo alespoň omezit přístup zahraničních subjektů na domácích trh. A tím v některých případech i ochránit domácí produkci. V této souvislosti je zde rozebrán takzvaný systém TARIC, tedy soubor legislativních opatření Evropského společenství, souvisejících právě s mezinárodním obchodem jednotlivých členských států.

Úvod analytické části práce se zaměřuje na vytvoření profilu a popisu aktivit společnosti. Z důvodů zlepšení orientace v textu jsou zde také popsány všechny ostatní subjekty, které jsou zapojeny do této mezinárodní obchodní transakce, z pohledu jejich pole působnosti, země původu a další aspektů. Dále se práce zaměřuje již na popis celého procesu získávání zahraniční technologie. Jsou zde popsány úskalí spojené s dodávkou, legislativní a celní procesy spojené s touto aktivitou a další aspekty. V návaznosti na tuto část jsou zde již rozebrány veškeré náklady a překážky (tarifní i netarifní) spojené s dovozem konkrétního zařízení.

V poslední části jsou tato data zanalyzována a jsou také vyčísleny a znázorněny teoretické přírůstky či úbytky nákladů a překážek spojených s touto dovozní aktivitou. Na základě těchto údajů jsou v této části práce vytvořeny dvě modelové situace, zaměřující se nejen na vyčíslení celních nákladů, ale i určení dodavatele, od kterého je dovoz nejvýhodnější pro analyzovanou firmu.

1 Internacionalizace podniku. Definice, proces, přístupy, faktory ovlivňující účast firmy na mezinárodních trzích

Proces internacionalizace podniku je často složitý a mnohdy zdlouhavý proces, který ovlivňuje celá řada faktorů. Některé faktory jsou pro firmu tak klíčové, že mohou v celkovém důsledku způsobit absenci firmy na mezinárodních trzích. Každá společnost je tedy povinna zhodnotit veškeré aspekty tohoto rozhodnutí dříve než se rozhodne být mezinárodně činná. Tato část práce tedy popisuje pojem internacionalizace jako celek, faktory ovlivňující vstup firmy na mezinárodní trh a některé formy vstupu, které může vybraná společnost použít.

1.1 Internacionalizace podniku

Fenomén internacionalizace je záležitostí několika posledních desítek let. Přesto je v současnosti relativně běžnou podnikatelskou aktivitou. Zpravidla subjekt, který aplikuje vnitropodnikovou strategii růstu, si dříve či později uvědomí nutnost rozvoje svých aktivit, nejen na tuzemském trhu, ale také na tom zahraničním. (Zapletalová, 2012) Děje se tak především z důvodu vidiny vyšších zisků, silnějšího postavení firmy na trhu či dalších aspektů. V České republice však stále zůstává velké procento podnikatelských subjektů, které se kvůli některým výrazným rizikům tohoto trendu neúčastní. Jedná se především o malé či středně velké podniky.

V odborné literatuře se setkáváme s několika definicemi pojmu internacionalizace. Podle Starzyczné se dá internacionalizace shrnout jako rozšiřování činností podniku z mateřské země do zahraničí. (Zapletalová, 2012) Buckley například shrnuje internacionalizaci jako proces rostoucí potřeby zapojení společnosti do mezinárodních operací. (Buckley, 2015)

Důvody zapojení firmy do těchto aktivit mohou být zejména následující: (Forbes online, 2015)

- Možnost či v některých případech nutnost zvýšení objemu prodeje,
- diverzifikace svých podnikových činností a s nimi souvisejících rizik,
- získání bližšího kontaktu se svými zahraničními klienty,
- snížení výrobních nákladů (zejména pracovních či dodavatelských),
- kompenzace poklesu konkurenceschopnosti nebo nasycení domácího trhu.

Příčinami expanze společnosti působící v mateřské zemi do zahraničí se zabývají různé internacionalizační teorie. Na základě těchto teoretických poznatků lze určit dva rozdílné přístupy internacionalizace firem. Těmito přístupy je takzvaný krokový přístup a globální přístup. Obě tyto metody jsou rozebrány v následujících kapitolách.

1.2 Krokový přístup k internacionalizaci

Jak již z názvu vyplývá, krokový přístup k internacionalizaci nahlíží na tento proces jako na soubor jednotlivých, na sebe navazujících kroků, které firma musí podniknout při vstupu na zahraniční trhy. Krokový přístup tedy předpokládá, že firma realizuje své aktivity nejprve na svém domácím trhu. Po vytvoření určitého postavení na trhu a stabilizování firmy, se firma pokouší vstoupit na další, v tomto případě již zahraniční trhy. Těmito přístupy, potažmo kroky, se zabývají různé ekonomické teorie. Za zmínku stojí především teorie Mezinárodního životního cyklu produktu, model Uppsalské školy neboli tzv. U-model a nakonec tzv. OLI model. (Zapletalová, 2012) Tyto tři teorie jsou zde zvoleny proto, jelikož jsou hlavními představiteli tzv. behavioristických teorií firmy. V rámci těchto teorií není hlavní prioritou firmy maximalizace proměnných (především zisku), ale především se jedná o jakési dostatečné uspokojení potřeb subjektu v závislosti na jiných aspektech. (Vimrová, 2015) To je případ i zvolené firmy, která je námětem této práce.

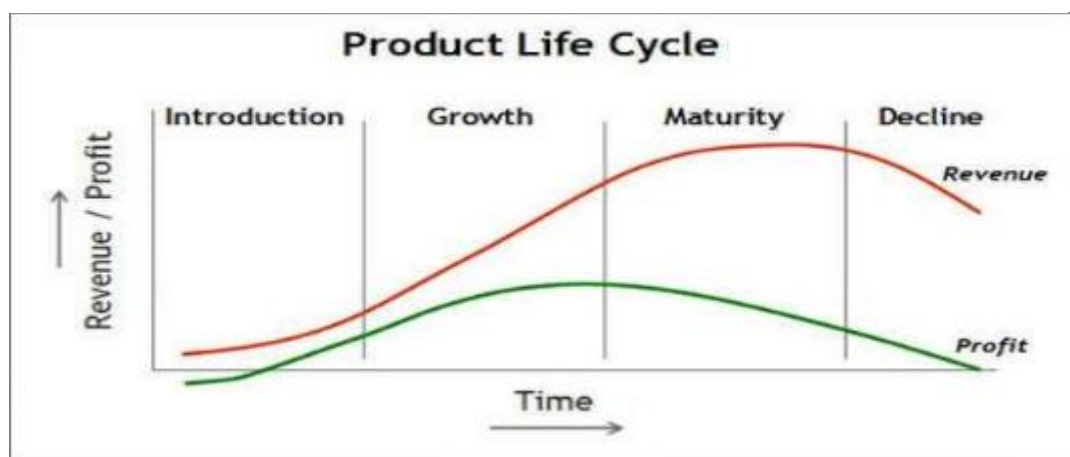
1.2.1 Teorie mezinárodního životního cyklu výrobku

Tuto teorii zformuloval již v roce 1966 americký ekonom Raymond Vernon. Teorie rozděluje životní cyklus výrobku na tři fáze. První z nich je tzv. fáze nového výrobku. V tomto kroku se výrobce rozhodne svůj nový inovativní produkt vyvézt z mateřské země do zahraničí. Je to z důvodu toho, že tento výrobce je jediným, kdo zná celkový výrobní proces výrobku a použitou technologii, díky čemuž má oproti zahraničním výrobcům tzv. komparativní výhodu. Tuto teorii komparativních výhod zformuloval britský ekonom David Ricardo v roce 1817. Ve fázi nového produktu roste poptávka jak v domácí zemi, tak i v dovozní zemi. Zpravidla se v této teorii jedná o země rozvojové. (Štěřbová, 2013; Zapletalová, 2012; Gandolfo, 2014)

Další fází je tzv. fáze zrajícího (dospívajícího) produktu. V této fázi se postupně daří rozvojovým zemím vyrábět daný produkt, přesto však nedokážou svou výrobou pokrýt celou poptávku po tomto produktu. V této fázi již mateřská firma výrobku zvažuje další vývozní aktivity do této země. Jelikož v tuto chvíli vyrábí produkt více zemí, dochází k nasycení více trhů, čímž vzniká tlak na pokles ceny a růst poptávky po produktu v rozvojových zemích. (Štěřbová, 2013; Gandolfo, 2014)

Poslední fáze je fází standardizace. V této chvíli mateřská firma zvažuje výrobu produktu v mateřské zemi. Je to z toho důvodu, že ve všech zemích prodávajících tento produkt, klesá s množstvím spotřeby jeho cena. Vývozní firma se tedy snaží redukovat svoje výrobní náklady a přesouvá výrobu do rozvojových zemí, jelikož mohou zpravidla nabídnout nižší náklady na produkci. Tímto se přesouvá komparativní výhoda do rozvíjejících ekonomik. (Štěřbová, 2013) Znárodnění funkce životního cyklu výrobku včetně funkce zisku firmy lze vidět na obrázku 1 níže.

Obrázek 1 - Životní cyklus výrobku



Zdroj: Sanidh228. Cadbury india product life cycle [online]. 2015 [cit. 2018-04-25].

Dostupné z: <https://www.slideshare.net/Sanidh228/cadbury-india-productlifecycle>

1.2.2 U-model

Na předchozí Vernonovu teorii navazuje i další klasická teorie internacionalizace, tedy tzv. Internacionalizační teorie Uppsalské školy. Jinak nazývaná jako U-model. Tento model byl vytvořen v 70. letech 20. století ve Švédsku, konkrétně na univerzitě Uppsala v jižní části Švédska. Autory této teorie byli švédští ekonomové Jan Johanson, Finn Wiedersheim-Paul a Jan-Erik Vahlne, kteří tento model zkonstruovali na základě pozorování vybraných švédských firem a tedy z reálných podnikatelských podmínek v 70. letech. (Machková, 2015; Zapletalová, 2012)

Základní myšlenkou je opět předpoklad, že firma nejprve realizuje své podnikatelské aktivity na domácím trhu a až poté se snaží angažovat na trhu zahraničním, důsledkem série krokových rozhodnutí vedení podniku. (Hodicová, 2011) Tento proces zapojení firmy do mezinárodních aktivit je možné rozdělit do čtyř postupných kroků či fází, přičemž stupeň zapojení firmy do těchto aktivit je dán dvěma faktory – nedostatkem informací o zahraničních trzích a podnikovými zdroji. První krok v procesu internacionalizace je možné nazvat jako krok **nepravidelných exportních aktivit**.

V této fázi firma vyváží čistě sporadicky. Společnost se tedy větším způsobem neangažuje v rozšiřování zdrojů na zahraniční trh a chybí zde propracovaný či efektivní informační kanál související se získáváním informací oběma směry.

Druhým krokem je použití klasických vývozních metod, tedy **export přes nezávislé reprezentanty (agenty)**. (Machková, 2015; Zapletalová, 2012)

Díky těmto reprezentantům získává firma kvalitnější informace o cílovém trhu a zvyšuje míru ovlivnitelnosti prodeje svých produktů na tomto trhu. V třetí fázi firma již zakládá svou **prodejní dceřinou společnost**. V tomto stupni je již export podporován alokací větších zdrojů a celkové angažovanosti spojené s touto mezinárodní aktivitou. Poslední fázi je již **realizace výrobních aktivit v zahraničí**. (Machková, 2015; Zapletalová, 2012)

Je nutné říci, že počet fází se může lišit v závislosti na typu cílového trhu, rozvoji informativních aktivit a také například na organizační struktuře firmy. Úspěšná internacionalizace je podmíněna firemními vědomostmi a zkušenostmi. Čím lépe firma svůj cílový trh pozná a využije své manažerské know-how, tím vyšší je pak celková angažovanost firmy na zvoleném zahraničním trhu. (Machková, 2015)

V této souvislosti se zde objevuje koncepce tzv. psychické vzdálenosti – psychic distance. Koncept psychické vzdálenosti definuje překážky či faktory ovlivňující firmu při realizaci svých mezinárodních aktivit. Těmito faktory jsou myšleny odlišnosti v jazyku, kultuře, různých politických systémů, úrovni vzdělání, stupni průmyslového rozvoje a dalších. Často je psychická vzdálenost závislá i na geografické vzdálenosti. Jsou zde však také jisté výjimky. Například u zemí bývalého britského commonwealthu. Pro znázornění si představme Velkou Británii a Austrálii. Z geografického hlediska jsou tyto země velice vzdálené, s přihlédnutím na faktor psychické vzdálenosti však můžeme najít spoustu charakteristických kulturních podobností. V tomto případě není faktor psychické vzdálenosti tak významným jako v jiných situacích. (Baronchelli, 2008; Machková, 2015)

V roce 1977 byl tento model ještě více rozveden o předpoklad, že významnými překážkami rozvoje mezinárodních podnikatelských aktivit je nedostatek znalostí a zkušeností z předchozích působení na zahraničních trzích. (Hodicová, 2011) Tento model je často nazýván jako dynamický. Jak říká Zapletalová: „*Současný stav internacionalizace je jedním významným faktorem vysvětlující průběh následujícího kroku internacionalizace. Vztah mezi znalostí trhu a úsilím o trh se budují v čase a jsou tedy klíčovým hnacím motorem internacionalizace. Zkušenost podniku postavená na znalosti trhu ovlivňuje úsilí a aktivity podniku na zahraničních trzích. Rostoucí úsilí pak podporuje rozvoj znalosti trhu.*” (Zapletalová, 2012)

1.2.3 OLI model

Poslední z uvedených teorií je tzv. OLI model. Tento přístup nastínil v 80. letech britský ekonom John. H. Dunning. Na rozdíl od předchozích přístupů nahlíží tento model na proces internacionalizace nikoliv řečněme z časového hlediska, nýbrž na soubor specifických faktorů, které firmě usnadňují vstupy na zahraniční trhy. Základní myšlenkou je existence takzvaných třech firemních výhod. První z nich je možné nazvat jako **vnitropodnikové výhody** (O – Ownership advantages). Do těchto výhod lze zařadit vše, čím firma disponuje a co ji dává strategickou výhodu v porovnání s konkurenty na zahraničním trhu. Je možné tyto výhody rozdělit na dva základní druhy. První z nich jsou tzv. majetkové výhody. Sem můžeme zařadit inovační procesy firmy, kvalitu produktového managementu, množství a druh licencí a patentů, marketingový systém, kvalifikace zaměstnanců a další. Druhou složkou výhod jsou tzv. transakční výhody. Mezi ně patří výnosy z rozsahu firmy, mezní náklady, kvalita firemních zdrojů a jiné. V některých případech se tyto výhody spojují i s národností a schopnostmi vlastníka společnosti. (Machková, 2012; UK Essays, 2015)

Druhou skupinou výhod jsou **výhody plynoucí z umístění podnikatelských aktivit** (L – location). S touto výhodou je spojená správná volba cílového trhu. Jestliže si firma zvolí prostředí, kde se nachází například kvalifikovaná pracovní síla, kvalitní infrastruktura, stabilní ekonomické a politické prostředí, pak může internacionalizace probíhat rychleji a především efektivněji než v jiných oblastech. (Machková, 2012; UK Essays, 2015; Danciu, 2012)

Poslední skupinou jsou **výhody plynoucí z vnitřních faktorů ve společnosti** (I – Internationalization advantage). Sem můžeme zařadit předchozí zkušenosti firmy se zahraničními podnikatelskými aktivitami, kvalitní a vhodnou organizační strukturu, dobré koordinační vlastnosti mezi mateřskou firmou a pobočkami či dceřinými společnostmi a další. (Machková, 2012; Danciu, 2012)

V případě analyzované firmy je však složité určit které z těchto výhod se nejvhodněji aplikují na danou společnost. Pokud bychom vzali firmou jako takovou v jejich prvopočátcích, stejně jako většina firem se soustředila především na její domácí trh, kterým je Německo. Vezmeme-li však v potaz období firmy před expanzí na zahraniční trhy, lze tuto organizaci zařadit rovnou do několika těchto skupin. V první řadě se jedná o subjekt, který byl, a v současnosti i je průkopníkem v oblasti brzdových systémů. S tímto se pojí i vysoká míra inovativnosti ve firmě, ať už z pohledu managementu, personálních aspektů, ale především produktového vývoje. Stejně tak lze zařadit firmu i do druhé skupiny L-výhod, jelikož je jejím domovským státem Německá spolková republika. Tato země a její trh je i přes její historii stále jedním z nejstabilnějších na světě, s vysoce rozvinutou infrastrukturou a kvalitní pracovní silou.

Zvážení těchto faktorů může často pomoci firmě zvolit správný druh vstupu na zahraniční trhy. Tabulka 1 zobrazuje možné situace:

Tabulka 1 - OLI výhody ve spojitosti s formou vstupu na zahraniční trh

Forma vstupu na zahraniční trhy	Ownership	Location	Internationalization advantage
Kapitálový vstup na zahraniční trh	✓	✓	✓
Klasický export	✓	x	✓
Poskytnutí licence	✓	x	x

Zdroj: MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. Expert (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-5366-9

Jak je z tabulky 1 vidět, kapitálový vstup na zahraniční trh je vhodný především v případě, že firma splní vlastní všechny výše zmíněné výhody. Je to především proto, že tento způsob vstupu je zpravidla nejnáročnější a z tohoto důvodu se ho účastní zejména velké společnosti. Jedná se také o nejvyšší stupeň internacionalizace. Pokud jsou ve zvolené oblasti jisté makroekonomické, politické či jiné problémy, je pro firmu vhodné zvolit klasické vývozní aktivity. To opět z důvodu toho, že tento způsob je nejlevnějším, nevyžaduje téměř žádné investice na zahraničním trhu a tím pádem je nejméně rizikovým. Pokud firma splní pouze požadavek vnitropodnikových výhod, je nejvhodnější formou vstupu získání licence od jiné společnosti. (Machková, 2015; Businessinfo, 2009)

1.3 Globalizovaný přístup k internacionalizaci

Na rozdíl od předchozího krokového přístupu, který je v současnosti často zpochybňován, nabízí tzv. globalizovaný přístup novodobý náhled na tuto problematiku. Tento přístup nelze příliš vázat na analyzovanou firmu, pro lepší přehled o možnostech internacionalizace je však nutné jej zmínit.

Základní premisou tohoto přístupu je uvědomění si, že se čím dál více firem internacionalizuje nikoliv nejprve působením na svém domácím trhu, ale již v prvopočátcích jsou zaměřeny na trhy zahraniční. V publikacích je možné se setkat s několika označeními těchto firem, avšak nejvíce se pro tyto firmy uchytil výraz „Born global.”

Některé firmy tudíž mohou vykazovat globální aktivity, ale pokud jsou tyto aktivity vyústěním rozvoje firmy, či diverzifikace rizika, nelze je do této skupiny zařadit. (Tanev, 2012) U Born global firem se nemusí však jednat pouze o exportní aktivity, nýbrž i o ty importní. Tyto firmy nejenže vstupují na zahraniční trhy již pár let po svém založení (často uváděno během prvních třech let po založení), ale velice často téměř nerealizují žádnou cílenou podnikatelskou aktivitu v tuzemsku. (Chetty, 2008)

Jedná se zpravidla o malé či střední podniky. Někteří autoři charakterizují tyto firmy jako firmy s méně než s pěti sty zaměstnanci a s ročním obratem maximálně sto milionů amerických dolarů. Charakteristickým znakem těchto podniků je výroba kvalitních, vysoce specializovaných produktů s využitím specializované technologie, které jim umožňují výsadní postavení na trhu. (Chetty, 2008; Tanev, 2012)

Není výjimkou, že uskutečňují své podnikatelské aktivity i ve velice vzdálených oblastech a tudíž pro ně není velkou překážkou geografická, ani výše zmíněná psychická vzdálenost. Je to především proto, že tyto firmy investují velké počáteční zdroje do výzkumu svého budoucího zahraničního trhu a jsou tedy daleko lépe připraveny a adoptují se lépe než firmy, které použili krokový přístup. Mezi hlavní příčiny rozvoje těchto firem se řadí faktory vnitřního i vnějšího podnikatelského prostředí, jako: (Baronchelli, 2008)

- Zvyšování specializace firem na cílových trzích a tím i zvyšováním specializace trhů jako takových,
- celosvětový přesun zdrojů mezi jednotlivými odvětvími,
- internacionalizace finančního trhu.

Tyto společnosti navíc nahlíží na svět jako na jeden velký trh a více než rizika z podnikání v zahraničí v něm vidí příležitosti. Na druhou stranu, díky jejich rychlé internacionalizaci nemají tyto podniky silné zázemí ve svém domácí zemi, které by podporovalo jejich mezinárodní aktivity.

Hlavními faktory, které ovlivňují úspěch Born global firem, jsou dle vlastníků těchto společností aspekty, jako je vzdělání, zkušenosti z pobytu v zahraničí či zkušenosti z jiných mezinárodních aktivit. V neposlední řadě je nutné, aby v organizační struktuře těchto Born global firem měl silné zastoupení mezinárodní marketing se všemi svými prvky, zaměřenými na konkrétní zahraniční zákazníky a jejich požadavky. (Pereira, 2015)

Pro znázornění typů těchto firem lze použít výzkum dvou novozélandských vědců. Na základě výzkumu 16 firem v Austrálii a Novém Zélandu, provedeným novozélandskými profesory Sylvii Chetty a Colin Campbell Huntem, lze vytvořit tři, potažmo dvě základní skupiny takto mezinárodně činných firem, přičemž první skupina je zde uvedena jen jako doplňkový příklad. (Chetty, 2008; Pereira, 2015)

První bychom tedy mohli nazvat jako **firmy regionální**. Konkrétně bylo takto zařazeno 6 firem, které v australsko-novozélandském kontextu realizovali 80 % svých prodejů mezi těmito dvěma zeměmi. 15 % svých prodejů realizovaly mimo tyto dvě oblasti a navíc v méně než 10 jiných zemích. Na rozdíl od jiných typů firem měli relativně silné domácí zázemí a začátky procesu internacionalizace se u nich objevovali v rozmezí od 4 do 46 let po založení. (Chetty, 2008) Tato skupina podniků tudíž obsahuje jak společnosti dříve se zapojující do mezinárodních aktivit, tak i takové, kterým to trvá řádově desítky let.

Druhou skupinou jsou tzv. **globální firmy**. Tyto firmy mají opět silné domácí zázemí, realizují však exportní aktivity. Poměr mezi příjmy z činností v domácí zemi a zahraničí však činil přibližně 75 % ve prospěch domácích aktivit. (Pereira, 2015) Na druhou stranu tyto země vyváželi do více jak 60 zemí světa. (Chetty, 2008) Tyto firmy se internacionalizují podobně jako firmy regionální a to v rozmezí 5 až 65 let.

Posledních šest firem jsou již dříve zmíněné **Born global**. Tyto firmy tedy nerealizují žádné, či pouze minimální prodeje v domácí zemi a internacionalizují se přibližně do dvou let od jejich založení. V návaznosti na tuto skutečnost bylo zjištěno, že více jak 75 % příjmů těchto společností tvořily příjmy ze zahraničí. Navíc tyto firmy byly velice flexibilní, co se týče přizpůsobení se nejen potřebám zákazníků, ale i celého trhu. (Pereira, 2015; Chetty, 2008)

1.4 Faktory ovlivňující vstup firmy na zahraniční trhy

Jak již bylo řečeno, rozhodnutí managementu, zda praktikovat firemní podnikatelské aktivity na jiných trzích či se zahraničními subjekty, vždy přináší určitá pro a proti. V některých případech může toto rozhodnutí znamenat pro společnost přínos a zabezpečení jejího chodu na několik dalších let. Někdy však může špatné rozhodnutí, špatné zvolení cílového trhu či nesprávné zhodnocení všech faktorů tohoto vstupu, vést až ke kolapsu firmy a jejímu zániku. Z tohoto důvodu je nutné zvážit všechny tyto faktory, důkladně je zanalyzovat a následně vytvořit průzkum cílového trhu.

1.4.1 Vnitřní faktory

V souvislosti s faktory vstupů se přístupy různých autorů liší. Ze všech poznatků je však možné vytvořit dvě základní skupiny faktorů ovlivňující formu a celkově vstup firmy na zahraniční trh. Tyto faktory je možné rozdělit na vnitřní a vnější. U obou typů, lze charakterizovat nespočet faktorů ovlivňujících firmu. V případě těch vnitřních určil autor práce několik základní aspektů, které by firma měla zvážit před či po vstupu na zahraniční trh.

Nejprve je nutné zhodnotit **rychlost** vstupu na zahraniční trh a zároveň **flexibilitu** dané firmy. U firem s revoluční a stěžejní technologií je to, jak rychle se firma adaptuje a internacionalizuje na zahraničním trhu, kritické. Rychlý vstup na trh s sebou přináší vyšší spotřebu a nutnost firemních zdrojů, čímž se zvyšuje i míra rizika. (Ravelomanana, 2015)

Na druhou stranu, v případě úspěšného začlenění firmy na zahraničním trhu, má firma možnost stát se i vůdcem tohoto trhu. Vysoká rychlost vstupu je také obvykle spojována se vstupem na více trhů současně. (Johansson, 2014) Stejně tak jako rychlost vstupu je nutné zvážit jak **flexibilní** je firma, dojde-li na nutnost opuštění daného trhu. V dnešním dynamickém podnikatelském prostředí nemusí být země, která se ještě před pár lety zdála jako vhodná pro vstup, vhodná v současnosti. Jedná se především o politické změny či změny v zákaznických preferencích, na které firma musí reagovat. (Puljeva, 2007)

V rámci vnitřních faktorů nelze opomenout zejména **aspekt velikosti firmy**. Je zřejmé, že malé podniky nemají v porovnání s těmi velkými tak velké možnosti využití zdrojů, ať už finančních, personálních či jiných. U malých firem však úspěch na tomto trhu může znamenat velký krok vpřed. Ovšem v případech, kdy firma působí i na domácím trhu, je navíc nutné tyto zdroje přerozdělovat, což je pro velké podniky podstatně jednodušší (neplatí však u „Born globals” společností). Stejně tak jsou velké firmy odolnější vůči případnému neúspěchu a jsou ochotny podstupovat větší riziko. (Bedi, 2014; Ravelomanana, 2015) S velikostí firmy je možné spojit i **schopnosti managementu** řídit firemní zdroje. Stejně tak, jak je zatíženo využívání zdrojů, je i více zatížený management, který by měl být schopný vést firmu v cizím prostředí, znát zdejší poměry, politickou a ekonomickou situaci, a v neposlední řadě správně alokovat výše zmíněné zdroje společnosti. (Johansson, 2014; Hodicová, 2011)

Je možné sem zahrnout i faktor **kontroly**. V rámci tohoto faktoru, je důležité si položit otázku, zda je pro firmu výhodnější vstoupit na cizí trhy samostatně, či v partnerství s jinou společností. V případě partnerství je velká výhoda v rozložení rizika a větších zdrojů. Na druhou stranu zde firma ztrácí určitou nezávislost v rozhodování, jelikož je tu vždy i další partner, který může mít jiné priority. (Johansson, 2014) Tato volba s sebou nese i jistá omezení v rozvoji a tržních příležitostech a firma je nutná využít některou z možností externího financování. Samostatný vstup na cizí trh může být často složitější, a proto velká část firem vyhledává tyto další partnery pokud možno z cílových lokalit. (Johansson, 2014)

Podnikatelský model a obchodní řetězec je faktor, který firmu ovlivňuje v tom, jakým způsobem se chystá podnikat na cizí prostředí. (Johansson, 2014) Některé firemní strategie a modely mohou fungovat na trhu domácím, na tom zahraničním však nikoliv. V tomto případě je nutné zvolit vhodné marketingové a prodejní aktivity a zvolit vhodnou implementaci zdrojů. Je také nutné zohlednit **typ výrobků**, s kterými hodlá firma na daný trh proniknout. Jiné zboží či služby pojí i jiná omezení a nutnost jiného přístupu k této problematice. (Johansson, 2014)

K průmyslovým a zemědělským výrobkům, se často vztahuje více omezení a legislativních procesů vztahujících se k ekologii, licencemi a dalšími aspekty, než ke spotřebnímu zboží krátkodobé či dlouhodobé spotřeby. (Machková, 2015; Ravelomanana, 2015) Stejně tak je ve spojitosti s výrobky nutné zohlednit případný servis. Problém může nastat i s produkty, které jsou závislé na servisu a poprodejních službách a firma si zvolí příliš vzdálený trh na realizaci těchto doplňkových služeb. (Bedi, 2014)

1.4.2 Vnější faktory

Výše zmíněné vnitřní faktory se zabývají spíše podmínkami, které panují uvnitř firmy. Zaměřují se spíše na otázku, jakými zdroji firma disponuje a jaký způsob včetně strategie podnikání si chce zvolit, aby na zahraničním trhu uspěla. Tyto faktory ovlivňující vstup a formu vstupu dané společnosti se však nezaměřují na podmínky, které panují v cílové zemi. Tyto aspekty však mohou být pro společnost stejně klíčové jako samotné její fungování. Na druhou stranu jsou často firmou a jejím fungováním či počínáním neovlivnitelné. (Hodicová, 2011) V tomto ohledu se názory autorů opět liší, a proto autor práce zvolil následující výčet vnějších faktorů ovlivňujících firmu při volbě zahraničního trhu.

Obchodněpolitické podmínky

Tyto faktory bývají často nejvíce klíčové, pokud se firma rozhoduje, jaký trh si zvolí. V první řadě sem můžeme zařadit typ celního a devizového režimu v zemi, tedy režimu, do kterého se propouští zboží na území daného státu či uskupení, viz. příklad Evropské unie. (Machková, 2014) Těchto režimů je hned několik a jsou blíže analyzovány v dalších kapitolách.

Při obchodování s cizí zemí, pokud není ve stejném měnovém režimu, je nutné brát v potaz i různé měny a s tím spojené kurzové rozdíly. (Machková, 2014) Tyto nesrovnalosti se však při obchodování s cizím partnerem dají vyřešit pomocí doložek ve smlouvách. Velkým problémem při vstupu na zahraniční trh může být skutečnost, jakým způsobem cílová země podporuje či nepodporuje mezinárodní obchod. Ne vždy usnadňuje podpora mezinárodního obchodu zdejší působení firmy.

Podpora rozvoje obchodu, forma jakou země přistupuje ke konkurenci či další aspekty, stimulují vznik konkurence a množství dalších firem vstupujících na daný trh. Z tohoto důvodu volí některé firmy formu vstupu nenáročnou na investice, aby tím předešly možným rizikům. (Puljeva, 2007)

Některé země mohou být na druhou stranu velice protekcionistické, někdy až autarkické. Do těchto zemí je tedy velice obtížné proniknout a realizovat své podnikatelské aktivity. (Machková, 2015) V těchto režimech jsou používány různé netarifní překážky, jako například různá technická a množství omezení, stanovení minimálních cen, antidumpingová cla, dovozní přírážky a deposita atd. (Machková, 2014)

Ekonomické prostředí

Faktory jako náklady na suroviny, pracovní náklady, náklady na energii či další, je nutné při výběru země také zhodnotit. (Puljeva, 2007) Dále také zpravidla makroekonomické ukazatele, jako míra nezaměstnanosti či demografická skladba obyvatelstva, mohou mít silný vliv jak na získávání zahraničních pracovníků (pokud firma uvažuje o vytvoření pracovních poměrů s nimi), tak ale i na vytvoření určité prognózy firemního růstu v budoucích letech v souvislosti s hospodářským růstem v dané zemi. (Machková, 2014; Ravelomanana, 2015)

Mezi tyto faktory lze zařadit i některé tarifní a netarifní nástroje obchodních politik, jako jsou cla, kvóty a další. (Machková, 2015) Firma by také měla zvážit, s jakým produktem hodlá podnikat. V této souvislosti je nutné zanalyzovat místní životní úroveň a některé spotřební preference svých potencionálních budoucích zákazníků. Pozitivně či negativně mohou firmu ovlivnit také faktory jako je HDP cílové země, míra inflace, tedy růst cenové hladiny, vývoj reálných směnných relací, investic a v neposlední řadě také platební bilance v zemi. (Machková, 2014; Puljeva, 2007)

Politické prostředí

Velký vliv na působení každé firmy má i stát a místní politická situace. Kromě protekcionistických omezení a vztahu k zahraničním firmám, zmíněných v souvislosti s obchodněpolitickými faktory, je také potřeba přihlídnout na politický systém, míru korupce a stabilitu v zahraniční zemi. (Machková, 2014) Některé státy a jejich trhy, byť zde může být potenciál pro růst firmy, jsou v téhle souvislosti tak nestabilní, že pro firmu mohou představovat nepřijatelnou míru rizika. Nemusí se jednat vždy o země například na středním východě, ale v posledních letech i země východní Evropy, viz situace na Ukrajině.

Stabilita země se odráží i ve volbě vstupu firmy na zahraniční trh. U stabilních zemí s rozvinutým tržním mechanismem a pozitivními makroekonomickými ukazateli často firmy volí spíše kapitálově náročné vstupy jako přímé zahraniční investice či investice na zelené louce. (Bedi, 2014)

Velkým aspektem, který je nutné zohlednit je to, zda je země členem jistého integračního seskupení a jaké má vazby na další státy. Výhodami integračního seskupení například v Evropské unii se zabývá praktická část této práce.

Zmíněné politické a ekonomické prostředí cílové země, také úzce souvisí se sociokulturními aspekty této země. V případě vstupu firmy na zahraniční trhy je nutné také zohlednit kulturní zvyklosti, tradice, náboženství a další specifika cílového trhu, především z toho důvodu, že tyto aspekty ovlivňují chování cílových spotřebitelů a jejich produktové preference. (Machková, 2015)

Právní prostředí

V návaznosti na politické prostředí a podmínky je nutné zmínit i legislativní faktory ovlivňující úspěch firmy na daném trhu. Do skupiny těchto faktorů lze zařadit především stabilitu a důvěryhodnost legislativního prostředí. (Machková, 2014) Je nutné vzít v potaz, jak rychle a jakým způsobem se v jiné zemi mění místní legislativa nebo jak dlouho probíhá standardní legislativní proces či jaké jsou s ním spojené náklady. Některé státy mohou mít také jiný přístup k řešení sporů se zahraničním a celkově rozdílné podmínky pro zahraniční a domácí subjekty. Tyto aspekty mohou firmu velice zatížit. V této souvislosti je nutné přihlídnout i k míře korupce v zemi, což úzce souvisí s výše zmíněným politickým prostředím. (Ravelomanana, 2015)

Stejně tak lze jako u faktorů politického prostředí, do této skupiny zařadit i uvalení tarifních či netarifních překážek obchodu. V těchto „režimech“ firmy spíše volí vstup na trh pomocí dceřiných společností či joint venture. (Bedi, 2014)

Zařadit sem také můžeme způsob kontroly vlastnictví daným subjektem a nákup hmotných i nehmotných statků, především však nemovitostí a pozemků. Dále také devizově-právní aspekty podnikání a s nimi spojené například uznávané platební instrumenty, možnosti repatriace neboli odlivu zisku do zahraničí a v neposlední řadě podmínky pro zaměstnávání cizinců a vytváření dalších pracovněprávních vztahů. (Machková, 2014)

Technologické prostředí

Zejména v souvislosti s automobilovým průmyslem, jehož součástí je i analyzovaná firma, je nutné zvážit i technologickou vyspělost cílové země. Především se jedná o analýzu země z pohledu jejích investic do technologického výzkumu, stupeň automatizace v daném odvětví, množství patentů a další souhrnné ukazatele. V této souvislosti lze využít i několik mezinárodně uznávaných ukazatelů jako je GERD (Gross Domestic Expenditure on R&D) a BERD (Business Enterprise Expenditure), které vyjadřují poměr výdajů na výzkum a vývoj, ať už z pohledu státu, ale i samotného podnikatelského sektoru. (Machková, 2015)

Charakteristika obchodního partnera

V mezinárodním obchodě je často nutné využívat i dalších podnikatelských subjektů. Téměř žádná společnost se neobejde bez dalšího obchodního partnera, ať už v pozici dodavatele, odběratele, prostředníka či podobného subjektu. (Machková, 2008) Zvolení toho správného a vhodného obchodního partnera je další kritická činnost, kterou firma musí podstoupit. Někdy se tato oblast faktorů nazývá faktor specifického prostředí, tedy aspektů působících na firmu v jejím bezprostředním okolí. (Hodicová, 2011) Ne každý subjekt je vhodný k mezinárodní spolupráci, stejně tak ne každý subjekt musí být solventní a spolehlivý při řešení obchodních záležitostí. Z tohoto důvodu je důležité, aby firma nejprve zhodnotila přínos každého z těchto partnerů, zhodnotila reference na jeho jméno, a následně zvolila to nejlepší možná řešení. Zejména v mezinárodním obchodě je tato aktivita klíčová. (Ravelomanana, 2015)

V této souvislosti je nutné také zhodnotit partnera z pohledu jeho právní formy podnikání, oblasti zaměření, vlastnickou strukturu dané společnosti a například postavení firmy na trhu a její velikost. (Machková, 2014) Právě při obchodování přes hranice států je vhodně zvolit subjekt, který má s těmito aktivitami zkušenosti a má své významnější postavení na trhu.

Efektivnost vybrané formy podnikání

Posledním z těchto vnějších faktorů je samotná forma podnikání firmy pronikající na zahraniční trh a její efektivnost. Sem můžeme zahrnout poměr nákladů a rizik souvisejících s danou formou, návratnost vložených prostředků, ať už finančního či materiálního charakteru a v neposlední řadě to, jakou výši zisku firma při jejích aktivitách požaduje. (Machková, 2014)

1.5 Shrnutí procesu internacionalizace

Předcházející kapitoly shrnuly hlavní zásady a pojmy internacionalizace podniku, faktory vstupu firmy na mezinárodní trhy a další aspekty. V současnosti lze zaznamenat stále více a více společností, které se již od svého vzniku soustředí na realizaci svých aktivit na zahraničních trzích, na úkor trhu domácího.

Lze říci, že v novodobé společnosti, přestávají být limitním faktorem pro růst firmy a inovační techniky finance. Čím dál tím důležitějším aspektem úspěchu firmy se stává proniknutí na daný trh ve správnou chvíli a ochota podstoupení určitého podnikatelského rizika. Nejinak tomu je i v případě mezinárodního obchodu. Pro Born globals, high-technology startups a podobné podniky, volí autor práce jako hlavní kritický faktor úspěchu firmy na cizím trhu schopnost rychlé adaptace a s ní spojenou ochotu podstoupit dané riziko. Více než zdroje a například míra kontroly „poboček“ je tedy důležité, být ve správnou chvíli na správném místě. Zejména u českých firem, jak tomu již tak často bývá, je důležité, aby se neupínaly čistě na finanční stránku této aktivity, ale zhodnotili potenciál zahraničního trhu, který často převyšuje trh domácí.

2 Tarifní a netarifní překážky v mezinárodním obchodě. Systém TARIC.

V předchozích částech práce byl rozebrán proces internacionalizace a aspekty, které s touto činností souvisí. Jak již bylo řečeno, z teoretického úhlu pohledu existují různé přístupy, jak zapojit firmu a její podnikatelské aktivity i na cizím trhu. Stejně tak firmu ovlivňují různé vnitřní a vnější faktory ovlivňující tento proces. Právě některým vnějším faktorům se věnuje následující kapitola. Především se jedná o tzv. tarifní a netarifní překážky v mezinárodním obchodě. Tato omezení ze strany státu jsou určitou verzí protekcionistického přístupu daného státu k mezinárodnímu obchodu, a tedy přístupu, který má za cíl ochranu vnitřního trhu. Dělení těchto překážek je shrnuto v dalších kapitolách, včetně systému TARIC, který s touto problematikou úzce souvisí.

2.1 Tarifní překážky v mezinárodním obchodě

Tarifní nástroje ochrany vnitřního trhu jsou základní metodou tohoto protekcionistického přístupu. V minulosti byly prakticky nejvíce využívány, pokud se stát snažil omezit či v některých případech zcela zamezit průniku zahraničních výrobků na jeho trh. Po druhé světové válce, především ve spojitosti s Všeobecnou dohodou o clech a obchodu (GATT), se však tyto tarifní překážky ukázaly jako méně optimální, a proto byly doplněny netarifními překážkami, kterým se věnuje další kapitola. (Kalínská, 2010; Businessinfo, 2007)

Základním a jediným nástrojem této politiky jsou cla. Z tohoto pohledu se však jedná o velice široký pojem, přičemž existuje velké množství druhů těchto cel v závislosti na jejich použití a dalších aspektech. Cla jsou vůbec jedním z nejstarších finančních nástrojů, přičemž jejich počátky lze datovat již do starověku. Původně bylo vyměřováno a vybíráno při přechodu zboží přes průsmyky, brody a další významné body. S postupným vytvářením států, se těmito body staly celní hranice. (Machková, 2015; Businessinfo, 2007)

Na základě vývoje cel, lze rozlišit několik základních funkcí těchto nástrojů. V původním slova smyslu plnili cla zejména **fiskální funkci**. (Machková, 2008) Šlo tedy o jistý typ příjmů do státního rozpočtu, plynoucího právě z přesunu zboží přes jednotlivé státy či významné geografické body.

S rozvojem společnosti i mezinárodního obchodu získala cla i **funkci ochrannou**. V současné době jsou to často cla aplikována právě v rámci EU. (Europa, 2018) Díky clům je možné ochránit některá odvětví domácí výroby před zahraniční produkcí a tím zvýšit konkurenceschopnost domácích podniků. (Neumann, 2010) V souvislosti s touto funkcí mluvíme především o dovozních clech, jejichž hlavním úkolem je navýšit cenu dováženého výrobku a tím ho na domácím trhu znevýhodnit. (Machková, 2014) Tuto funkci však nelze aplikovat příliš dlouhou dobu. Jak říká Machková: *„Při delší aplikaci cel však domácí výrobci obvykle poleví ve snaze o kvalitativní změny vlastní produkce a přivyknou k měkčímu ekonomickému prostředí. Z tohoto pohledu pak ztrácí aplikace cel svůj ochranný smysl.”*(Machková, 2014)

Kromě těchto dvou funkcí, plní cla také funkci jakéhosi **nástroje na ochranu komoditní a teritoriální struktury dovozu**. (Machková, 2014) V tomto smyslu se jedná o omezení dovozu uvalením cel pouze na některé komodity nebo stanovením různých celních sazeb na rozdílné komodity. Stejně tak lze tyto cla a rozdílné sazby uvalit na zboží pocházejících z jednoho či skupiny států.

V posledních letech se také setkáváme s poslední funkcí cel, kterou je **funkce ekologická**. V této souvislosti některé státy opět uvalují cla a různé sazby na produkty z cizích zemí. Zde se však jedná zejména o produkty, které mají negativní dopad na životní prostředí. Může se jednat jak o výrobky samotné, spíše však mluvíme o různých druzích materiálů, jejichž další zpracování má negativní vliv na životní prostředí. (Machková, 2014)

2.1.1 Druhy cel a celních přírážek

Jak již bylo řečeno, cla jsou základním představitelem tarifních překážek v mezinárodním obchodě, jsou uvalovány na různé komodity, vůči různým státům v závislosti na přístupu daného státu k mezinárodnímu obchodu a při jejich použití plní různé funkce. Jelikož se jedná o rozsáhle používaný nástroj, lze definovat několik druhů takových cel. V literatuře je možné se setkat s různým přístupem tohoto dělení, k této práci je použito dělení podle Kalínské (2010). Na základě toho k čemu slouží a na jaké komodity jsou uvalovány je možné je rozdělit na následující druhy.

Cla uvalená podle směru obchodu

Nejprve je možné cla rozdělit podle toho, jakým směrem přechází zboží přes hranice státu. První a nečastější možností jsou cla **dovozní**. (Kalínská, 2010; Celní správa, 2018) Jak již z názvu vyplývá, jedná se o clo na zboží, které je dovezeno na území daného státu, přičemž je určeno ke spotřebě na jeho území. Tento typ cla nás bude také zajímat při analýze vybrané firmy. V případě České republiky se tato cla uvalují na zboží pocházející ze zemí mimo Evropskou Unii. Opačný charakter mají **cla vývozní**. (Kalínská, 2010; Celní správa, 2018) Ty se uplatňují na zboží vyvážené z dané země. Z logiky věci nejsou však používána tak často jak cla dovozní. Uvalují se především na vývoz strategických surovin jako je ropa, z důvodu získání části příjmů ve prospěch státu. V neposlední řadě se tato cla uvalují z důvodu ochrany domácí produkce surovin, kterých je na daném trhu nedostatek. (Neumann, 2010) Poslední druhem jsou **cla tranzitní**. Tato cla jsou uvalovány na zboží, případně osoby a dopravní prostředky, při průchodu daným státem. Ve světě se však s tímto clem příliš nesetkáme, jelikož díky tzv. Barcelonské úmluvě z roku 1921 se převážná část států zavázala toto clo zrušit, včetně ČR. (Kalínská, 2010, Epravo, 2001)

Cla uvalená podle jejich účelu

Při tomto dělení je možné tyto cla dělit na **fiskální** a **ochranná**. (Kalínská, 2010; Celní správa, 2018) Toto dělení však vyplývá z výše zmíněných funkcí základních funkcí cel a tudíž není nutné je podrobněji charakterizovat.

Cla uvalená podle jejich cíle

Následující druhy cel jsou uvalovány ve většině případů v režimech s protekcionistickým přístupem k mezinárodnímu obchodu. V těchto státech jsou uvalovány různé speciální druhy cel. Nejextrémnější, až autarkickou metodou ochrany domácího trhu, jsou **cla prohibitivní**. Taková ta cla mají za úkol zcela omezit dovoz dané komodity na domácí trh. Jsou zde totiž nastaveny tak vysoké celní sazby, že je zde prakticky znemožněn obchodní styk. (Kalínská, 2010, Epravo, 2001) Dalším druhem jsou **skleníková (výchovná) cla**. (Kalínská, 2010) Tato cla se uvalují na komodity, které by mohli negativně ovlivnit či zcela znemožnit rozvoj nově vznikajícího odvětví na domácím trhu.

Zvláštním typem cel jsou tzv. **cla preferenční**. V tomto případě jsou na výrobky uplatňovány zvýhodněné sazby vůči státům, které jsou součástí zejména recipročních dohod o volném obchodu. Často se jedná o rozvojové země a v tomto kontextu je tedy třeba přesně určit původ daného zboží. (Kalínská, 2010; Celní správa, 2018) Základem pro jejich uplatnění je tzv. Všeobecný systém preferencí (GSP). Tomuto systému podléhá i Evropská unie, která má tyto dohody s více jak 170 zeměmi a seskupeními světa. Většinou se v tomto případě hovoří o opatřeních ve prospěch rozvojových či méně rozvinutých zemí světa. (Fojtíková, 2008) Posledním typem jsou **cla diferenční**. Tato cla fungují na podobném principu jako výše zmíněná preferenční cla, avšak jejich sazby bývají nižší, přičemž znevýhodňují dopravu zboží v určitém směru. (Kalínská, 2010). Příkladem může být vyšší celní sazba za zboží přepravované cizí lodí. (Štrach, 2009)

Cla podle způsobu výpočtu

Jak již z názvu vyplývá, na různé komodity je možné jiným způsobem vypočítat konečnou celní povinnost. V této souvislosti dělíme cla na dva základní druhy. V první řadě jsou to **cla valorická**. Výše celní povinnost při použití tohoto výpočtu se odvíjí od procentuálně stanovené sazby z celní hodnoty zboží, potažmo tržní hodnoty zboží. Druhým typem jsou **cla specifická**. Sazby těchto cel jsou udělovány zpravidla v závislosti na komoditě a je zde používána fixně stanovená částka za toto zboží, tedy spíše za její metrickou hodnotu. Touto hodnotou může být počet kusů, hmotnost či objem, velikost, atd. (Neumann, 2010) Posledním typem jsou **cla diferencovaná**, které jsou kombinací výše zmíněných. (Štrach, 2009; Kalínská, 2010)

Výše zmíněná cla jsou zpravidla nejvíce používaná a lze se s nimi nejčastěji ve světě setkat. Výčet těchto cel však jimi nekončí a lze identifikovat i další z nich. Za zmínku stojí také tzv. **antidumpingová cla**, která fungují jako jakási forma celní přírážky k dovezenému zboží, aby nedocházelo k dumpingu. (Celní správa, 2018) Je možné se také například setkat s tzv. **negociačními cly**, které mohou sloužit jako vyjednávací prostředek při obchodněpolitických jednáních a jsou vytvořeny imaginárně za účelem získání lepší pozice při jednání. (Kalínská, 2010)

V souvislosti s tarifními překážkami, tedy různými typy cel, je na místě zmínit, jakým způsobem se danou problematikou vypořádává Evropská unie. Konkrétně podle jakých pravidel přistupuje EU k uvalování cel k třetím zemím. K systematizaci této problematiky slouží specializovaný nástroj TARIC, který je podrobněji rozebrán v následující kapitole.

2.2 Systém TARIC

V předchozích kapitolách byly rozebrány tarifní překážky v mezinárodním obchodě. Do těchto překážek lze zahrnout celou řadu omezení v závislosti například na jejich typu, směru směny zboží mezi jednotlivými státy či omezení, týkající se zboží samotného.

Od roku 2004 je Česká republika součástí Evropské unie. Se vstupem do tohoto uskupení evropských států přijala i společnou obchodní politiku EU a všechny aspekty s ní související. Mezi tyto aspekty lze zařadit i přístup Evropské unie k tzv. extrakomunitárnímu obchodu, tedy zahraničnímu obchodu, realizovanému s třetími zeměmi. V tomto smyslu tedy se zeměmi mimo EU. Součástí tohoto přístupu je i společná celní politika vůči těmto zemím. Základním nástrojem této politiky je tzv. systém TARIC neboli společný celní sazebník a integrovaný sazebník Evropské unie. (Eur-lex, 2018)

Systém TARIC je tedy základním nástrojem celní politiky EU a zahrnuje všechna celní, zemědělská a obchodní opatření při obchodu do/z EU. (Eur-lex, 2018) Je také hlavním nástrojem realizace Celního kodexu a vyhláší se Nařízeními Rady (EHS) v závislosti na aktuálních požadavcích a potřebách, přičemž řídicím orgánem je Komise Evropské unie. Celní kodex Společenství jako takový tedy stanovuje a vymezuje právní předpisy pro dovoz a vývoz zboží mezi Společenstvím a třetími zeměmi. Hlavním jeho cílem je zejména zjednodušit obchodování s těmito zeměmi a zároveň zvýšit bezpečnost na hranicích. (Eur-lex, 2018)

Nyní již k samotnému fungování celního sazebníku TARIC. Tento sazebník tedy představuje ucelený systém sazeb, založený na kombinaci dvou základních údajů. Těmito údaji jsou číselné označení zboží a celní sazební opatření. V závislosti na typu zboží, je tomuto zboží přidělena určitá skupina (třída) označená římskými číslicemi. V těchto skupinách jsou komodity dále rozděleny do kapitol a podkapitol se čtyřmístným kódem a šestimístných skupin. (Machková, 2008)

Šesté a sedmé místo kódu určuje tzv. kombinovaná nomenklatura. Ta poskytuje nejlepší způsob pro sběr, výměnu a zveřejňování dat o statistice vnějšího obchodu EU a používá se také pro sběr a zveřejňování statistiky vnějšího obchodu uvnitř EU. (Eur-lex, 2018)

Při zkoumání daného zboží lze rozlišit a získat informace o několika druzích sazeb, na toto zboží uplatňovaných. Vyskytují se zde: (Machková, 2014)

- Všeobecné celní sazby,
- smluvní celní sazby,
- preferenční celní sazby, obsažené v mezinárodních smlouvách,
- preferenční sazby, přijaté vůči některým státům, skupinám států či území,
- jednostranné sazby, poskytující snížení dovozního cla u některého zboží.

Všeobecné celní sazby se používají výhradně vůči státům, se kterými není uzavřena žádná dvoustranná obchodní smlouva. Dále také nejsou členy Světové obchodní organizace (WTO). Tyto sazby bývají zpravidla nejvyšší a používají se pouze výjimečně. (Machková, 2014) Smluvní celní sazby se používají vůči zemím, které podepsali Všeobecnou dohodu o clech a obchodu (GATT). To v případě, že země neuzavřela jinou smlouvu, která by znamenala její celní zvýhodnění. (Machková, 2014) Preferenční sazby jsou vázány na původ zboží a opět poskytují zvýhodněné sazby vůči vybraným zemím – viz. Kapitola 2.1.1. A na závěr jednostranné celní sazby, které jak již bylo řečeno, se vztahují pouze k určitému druhu zboží. Pro lepší znázornění podoby celního sazebníku TARIC slouží následující obrázek. (Machková, 2014)

Obrázek 2 – Ukázka celního sazebníku TARIC

TŘÍDA VII	PLASTY A VÝROBKY Z NICH; KAUČUK A VÝROBKY Z NĚJ
KAPITOLA 39	PLASTY A VÝROBKY Z NICH <small>(TN701)</small>
(-)	
	I. PRIMÁRNÍ FORMY :
	II. ODPADY, ÚLOMKY A ODŘEZKY; POLOTOVARY; VÝROBKY :
3926 90	- Ostatní :
3926 90 50	- - Perforované koše a podobné výrobky používané pro filtraci vody při vstupu do odtokových kanálů
	- - Ostatní :
3926 90 92	- - - Vyráběné z fólií :
3926 90 97	- - - Ostatní :
3926 90 97 90	- - - - Ostatní

Zdroj: Celní sazebník TARIC, 2018

2.3 Netarifní překážky v mezinárodním obchodě

Představitelem tarifních překážek mezinárodního obchodu jsou tedy cla. Tento nástroj, jak již bylo řečeno, byl používán již v minulosti a i v současné době je relativně rozšířen. S vytvářením různých seskupení států a rozvojem mezinárodního obchodu však cla, především vytvářením celních unií a dalšími stupni ekonomických integrací, zůstávají často v pozadí na úkor právě netarifních překážek. Tyto nástroje protekcionistické politiky státu zpravidla doplňovaly cla a celní přírážky. V posledních letech však jejich význam stoupá a víceméně převyšuje i tarifní bariéry.

Stanovení či definice toho, co je netarifní nástroj obchodní politiky, není nikterak složitý úkol. S nadsázkou lze říci, že s výjimkou cel mají veškeré překážky mezinárodního obchodu netarifní charakter. (Štěrbová, 2013) Díky tomu je však složité vyjmenovat všechny tyto překážky, jelikož jejich výčet by byl velice obsáhlý. Co se týče účinnosti těchto bariér, díky jejich charakteru mohou být často účinnější než cla. Především tedy v ekonomikách s protekcionistickým přístupem k mezinárodnímu obchodu. Typickým příkladem mohou být kvóty na zboží, kterým se věnují další kapitoly. (Thompson, 2011) Chceme-li jednotlivé netarifní bariéry rozřadit do několika skupin, lze využít přístup ucelení, o který se zasloužila především organizace UNCTAD (Konference OSN o obchodu a rozvoji) či OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj). Na základě výzkumu těchto organizací lze vytvořit sedm skupin následujících netarifních překážek obchodu.

2.3.1 Opatření ke kontrole cen a finanční opatření

Tyto nástroje slouží k ovlivnění cen výrobků na domácím trhu. Lze sem zařadit například určité administrativní stanovení cen, zejména ve smyslu minimální ceny dovozu či maximální prodejní ceny. Toto stanovení cen se často používá při dovozu textilu a oděvů. Neobvyklým příkladem může být také dovoz sezónního zboží, jako jsou například borůvky z různých zemí, které jsou například od 1. ledna do 31. května osvobozeny od cla. (UNCTAD, 2012)

Stejně tak další přírážky ke zboží či jiná vyrovnávací opatření (přírážky na dovoz z konkrétních zemí), ale i požadavky na platbu předem. (Kalínská, 2010; Štěrbová, 2013)

Do této skupiny nástrojů lze zahrnout také tzv. paratarifní překážky. Ty se, jak z názvu vyplývá, chovají velice podobně jak tarifní nástroje. Do dovozních operací vstupují tedy jako určité formy **přírážek, dodatečných daní, poplatků a dalších**. Příkladem mohou být kolky či například dovozní licence na různé druhy zboží. Lze sem v některých případech zahrnout i **spotřební daň**.(Štěrbová, 2013; UNCTAD, 2012)

Zvláštní skupinou jsou tzv. **tarifní kvóty**. Ty jsou vedle cel velice často používány i v EU ať už ve formě dovozních či vývozních kvót.

2.3.2 Exportně zaměřená opatření

Podobně jako kvóty mohou fungovat i tzv. **povolení dovozu v návaznosti na exportní výkonnost**. Ve stručnosti se jedná o omezení ze strany státu, ze kterého subjekt vyváží, na vyvážené zboží. (UNCTAD, 2012) Příkladem může být vývoz kukuřice a jeho omezení v případě nepokrytí spotřeby v domácí zemi. Vývozci mohou komoditu potřebnou k výrobě vývozního zboží dovézt za nižší clo či přírážku, pouze do objemu ekvivalentnímu svému vývozu. Při překročení dovozu jsou uplatňována vysoká cla. I když přímo nesouvisí s exportem, lze sem zařadit také formy přírážek k dovozu, které mají za cíl zvýšit cenu produktu na domácí úroveň. Jelikož jsou však v rozporu s mnohostrannými pravidly WTO, neměli by být používány. (Štěrbová, 2013; UNCTAD, 2012)

2.3.3 Opatření k ochraně trhu

Tato omezení se na rozdíl od předchozích zaměřují na dovoz zboží, a tím i o jakousi ochranu domácího trhu. Jedná se tedy o bariéry sloužící k potlačení zvláštních nepříznivých účinků dovozu na trh dovážející země, včetně opatření zaměřených na "nekalé" zahraniční obchodní praktiky, podmíněné po splnění určitých procesních a věcných požadavků. (UNCTAD, 2012)

Jako typický příklad těchto bariér lze uvést antidumpingová opatření. Dumping obecně probíhá, když je výrobek uvedený na domácí trh levnější než jeho obvyklá hodnota, ať už ve třetích zemích nebo v exportující zemi. Tuto nekalou praktiku lze postihovat na základě smlouvy GATT z roku 1994 a platí pro všechny členy Světové obchodní organizace (WTO). (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012)

Antidumpingová opatření mohou mít například podobu antidumpingových cel nebo cenových závazků vyvážejících firem. (UNCTAD, 2012)

2.3.4 Neautomatické licence, kvóty a množstevní omezení

Tato skupina opatření je velice rozsáhlá. Hlavní náplní všech těchto nástrojů je však kontrola či omezení množství dováženého či vyváženého zboží. Základním představitelem jsou tedy **kvóty**, které již byly rozebrány v předchozích kapitolách. Ty mohou být stanoveny jak pouze na specifické období, tak ale i periodicky. (UNCTAD, 2012) Plní tedy jakousi funkci dočasné ochrany trhu. Známým příkladem jsou zemědělské kvóty, které slouží k ochraně domácí sklizně. Stejně tak mohou být použity vůči konkrétním státům či seskupením. Většina množstevních omezení v mezinárodním obchodě jsou však úředně zakázána na základě smlouvy GATT z roku 1994. (UNCTAD, 2012) V některých případech však mohou být použita, ohrožuje-li tento dovoz/vývoz domácí ekonomiku. (WTO, 2018)

Použity mohou být také tzv. **neautomatické licence**, které fungují ve spojitosti s kvótami jako licence povolující vývoz nebo dovoz určitého množství výrobků, na něž se vztahují množstevní nebo jiná omezení. (Právní předpisy, 2018, UNCTAD, 2012) V neposlední řadě se kvantitativní opatření mohou týkat úplného **zákazu dovozu** (především na zbraně, drogy,...) či **dobrovolná omezení vývozu**, kdy se vývozce dobrovolně podřídí podmínkám vývozu do cizí země, aby se vyhnul jiným netarifním opatřením, například kvótám. (Štěrbová, 2013; Balassa, 2015)

2.3.5 Inspekce před naloděním a další povolení

Do této skupiny je možné zahrnout různé **inspekce** zejména **před naloděním, splnění ekologických norem či nezávadnosti potravin** a další **speciální celní formality**. Dovozce si v některých případech může vyžádat od vývozce osvědčení o této kontrole, jakožto jeden ze způsobů jeho ochrany. Některé vládní úřady mohou požadovat tyto potvrzení včetně faktur, kvůli předcházení krácení cla a jiným finančním únikům. Některé zboží například musí být dovezeno přímo ze země původu, aniž by se dodávka zboží zastavila na území třetí země. (UNCTAD, 2012)

2.3.6 Technická opatření

Předposlední skupina těchto opatření se vztahuje přímo k typu a kvalitě zboží. Může se jednat o určitou **technickou regulaci**, kdy je zboží podrobeno zkouškám kvality či jakosti, stejně tak kvalitě jeho balení a dalších aspektů. Jako typický příklad tohoto omezení lze uvést nutnost dodržení množství chemikálií a zdraví škodlivých látkách v dětských hračkách. Slouží tedy jako opatření sloužící k ochraně lidského zdraví, přírody, atd. (Neumann, 2010; Hanson, 2010) Na druhou stranu mají dopad na konkurenceschopnost malých podniků, které často stojí velké úsilí dodržení těchto norem. (UNCTAD, 2012) Tato opatření je možné zachytit i v praktické části práce. Často jsou mezi tato opatření zahrnuta i omezení zmíněná v kapitole 2.3.5 jako například inspekce před naloděním a další celní formality. (Štěrbová, 2013)

2.3.7 Sanitární a fytosanitární opatření

V úzké spojitosti s technickými opatřeními je nutné uvést také tzv. sanitární a fytosanitární opatření. Tato také slouží především k ochraně lidského zdraví a přírody, vztahují se však zejména na potravinářské výrobky. Domácí či zahraniční země se snaží aplikovat tato opatření, aby zajistili, že potraviny budou pro spotřebitele bezpečné, a aby se zabránilo šíření škůdců nebo chorob mezi zvířaty a rostlinami. Tato hygienická a rostlinolékařská omezení mohou mít mnoho podob, jako například požadavek, aby produkty pocházely z oblasti bez výskytu choroby, nutnost dalších inspekcí produktů, či například stanovení povolených maximálních limitů reziduí pesticidů v potravinách.

Často se v této souvislosti uvádí omezení množství hormonů a antibiotik v masných produktech. (UNCTAD, 2012; WTO, 1998; Hanson, 2010)

2.3.8 Shrnutí tarifních a netarifních překážek obchodu

Předcházející kapitoly byly zaměřeny na faktory a bariéry, které ovlivňují firmu na mezinárodních trzích. Jak lze z předchozích kapitol vidět, tyto překážky mají různé podoby a zároveň plní různé funkce. Ať už k ochraně daného trhu nebo k jiným účelům. V rámci analyzované firmy v praktické části práce, se lze kromě celních překážek obchodu setkat i s těmi netarifními. Především se jedná o překážky zmíněné v kapitole 2.3.5, konkrétně tedy celní formality spojené s tímto procesem, ale lze se zde i s dalšími opatřeními, viz. inspekce před naloděním. V neposlední řadě se zde vyskytují různá technická omezení, v podobě regulací, směrnic, atd.

3 Profily a aktivity společností

V této části práce již přejdeme k příkladu procesu internacionalizace vybrané společnosti. V následujících kapitolách bude níže zmíněná společnost rozebrána z pohledu jejích aktivit a především v rámci konkrétního příkladu, či lépe řečeno sérií příkladů, v rámci kterých, bude zanalyzován dovoz technologie, veškeré náklady a překážky s ním spojené. Hlavním cílem této části je porovnat jednotlivé aspekty spojené s importem technologie či zařízení, jak v případě dovozu ze členské země Evropské unie, tak i ze třetích zemí.

K lepší orientaci v této analýze, je nutné si nejprve představit nejen importující rozebíranou společnost, ale také ostatní partnery, kteří se v této analýze vyskytují. Z důvodu výskytu skutečných a mnohdy citlivých dat, nelze v tomto případě zmínit jednotlivé subjekty jejich obchodními jmény.

Hlavním aktérem v této analýze je společnost, zaměřující se na prodej vyvinutých brzdových systémů pro kolejová a nákladní vozidla (dále jen jako „**Firma XYZ**“). Na trhu brzdových systémů je tato firma více jak 100 let a zaměřuje se nejen prodej a servisní služby zákazníkům, ale také působí velice významně v oblasti vývoje a výroby těchto systémů. Své aktivity rozvíjí téměř po celém světě. Konkrétně vlastní více jak 100 výrobních závodů ve 30 zemích světa. Především se jedná o světové velmoci jako je USA, Čína, Indie, Austrálie, a v neposlední řadě v několika zemích Evropy, od Itálie, přes Českou Republiku až po Polsko. Celosvětově tato společnost zaměstnává více jak 250 000 zaměstnanců, čímž se řadí mezi skutečné lídry v oboru.

Nyní si představme další společnosti, které nám budou vystupovat v následující analýze. Bude se jednat celkem o tři společnosti z různých zemí světa, konkrétně z Německa (jakožto zástupce firmy v rámci EU), z Číny a Švýcarska. Ve všech případech se jedná o dodavatele plastových zařízení a dílů, primárně pro automobilový průmysl.

„Firma A”, jak budeme nazývat společnost se sídlem v Německu, se zabývá výrobou a vývojem plastových komponentů nejen v automobilovém průmyslu, ale i v těžkém průmyslu, ve zdravotnictví a dalších oblastech. Společnost jako skupina má své prvopočátky již v roce 1822, kdy její původní oblast podnikání byla zaměřena na produkci koksu a výrobu železa. Na produkci plastových produktů se firma přeorientovala přibližně o sto let později. Své výrobní závody a pobočky má ve více jak 40 zemích světa a celosvětově zaměstnává přibližně 5 000 zaměstnanců. Hlavní sídlo firmy se nachází v obci Haaren u severních hranic Německa s Nizozemskem. Kromě tohoto hlavního výrobního závodu má firma pobočky nejen v USA, ale i v Číně, Rumunsku a dokonce v České Republice, konkrétně v obci Kraslice. (Webové stránky Firmy A, 2018)

Druhá společnost, dále jen **„Firma B”** je společnost zastupující v této analýze příklad dovozu technologie a zařízení z Čínské lidové republiky. Na rozdíl od předchozího subjektu, je tato firma příkladem středního podniku s cca 150 zaměstnanci, přičemž rok založení se datuje teprve do roku 2014. Své sídlo má v průmyslové oblasti Kunshan cca 50 kilometrů od Šanghaje. Hlavními vyráběnými produkty jsou vstřikované plastové díly, součástky do technologie ABS a další elektricko-plastové komponenty. V současné době je firma lokalizována pouze v Číně, přičemž hlavními vyvážejícími trhy jsou Japonsko, Jižní Korea, státy jihovýchodní Asie a Evropa. (Webové stránky Firmy B, 2018)

„Firma C” je společnost, která se nachází ve Švýcarsku, konkrétně v obci Glarus, ve stejnojmenném kantonu jižně od Curychu. Firma je na trhu více jak 100 let a podobně jako všechny ostatní analyzované subjekty se soustředí na výrobu a především vývoj plastových komponentů v automobilovém průmyslu, součástek domácích spotřebičů a v dalších odvětvích, přičemž jejími zákazníkem je například společnost Mercedes-Benz. V současnosti firma sídlí pouze ve svém závodě ve Švýcarsku, kde zaměstnává téměř 500 zaměstnanců. (Webové stránky Firmy C, 2018)

4 Proces a průběh získávání technologie

Tato část práce se již věnuje samotnému procesu získávání technologie a analýze nákladů.

Na jednu stranu by se mohlo zdát, že nemá smysl analyzovat výhody obchodních transakcí mezi jednotlivými státy společenství. V dnešní době je však toto téma velice často probíráno, ať již v médiích, či přímo na úrovni řízení jednotlivých států. Vznikají zde tedy dva protipóly názorů, zda členství v Evropské unii opravdu ulehčuje tyto procesy či ne. Toto je i hlavním námětem práce, a tedy posouzení těchto přínosů v praxi.

Typickým často zmiňovaným příkladem je situace okolo tzv. BREXITu, tedy vystoupení Velké Británie z Evropské Unie. Po velice těsném výsledku referenda z roku 2016, opravdu k tomuto odloučení Velké Británie z EU došlo. Otázkou však zůstává, co tato skutečnost způsobí v obchodním kontextu mezi těmito dvěma celky, i když lze očekávat, že Británie zůstane jedním ze strategických partnerů pro členské země EU, stejně jako pro jiné uskupení jako například EFTA. (The Economist, 2016)

V současnosti se především se především hovoří o názorovém rozdělení Británie na dva celky, a to na názory labouristické strany, která se i po BREXITu zasazuje o udržení celní unie a vnitřního trhu s EU, a na názor konzervativců, který je opačný. (Hospodářské noviny, 2017) Případné rozhodnutí pro první či druhý názor bude mít dopad nejen na množství pracovních míst či životní úrovně, ale i na vztahy mezi jednotlivými subjekty trhu. (Politico, 2018) Z tohoto důvodu se následující kapitoly budou věnovat nejen analýze procesu získávání technologie mezi jednotlivým členskými státy EU, ale i modelové situaci při neexistenci tohoto uskupení.

V rámci této kapitoly je také nutné nastínit postup vypracování jednotlivých analýz. Každá kapitola se zaměřuje na jednotlivé aspekty dovozu zařízení a to v závislosti na jeho zemi původu. Konkrétně se jedná o dovoz od subjektu v Německu, Číně a Švýcarsku. Nejprve jsou zde popsány přímé náklady na tento import. Mezi tyto náklady lze zařadit jak samotnou cenu výrobku stanovená danou společností, tak i logistické náklady na dopravu včetně dodacích podmínek Incoterms 2010. Po této části se autor práce zaměřuje na popis a vyčíslení celních nákladů i popis jiných celních procesů, včetně netarifních překážek spojených s tímto dovozem. V závěru každé kapitoly jsou již vyčísleny celkové náklady této obchodní situace včetně započítání DPH.

4.1 Dovoz technologie (zařízení) do společnosti XYZ

Nyní již k samotné analýze dovozu do České Republiky z různých zemí světa. V předchozích kapitolách bylo zmíněno, že se Firma XYZ specializuje na výrobu a vývoj brzdových systémů pro kolejová a užitková vozidla. Analyzované situace se týkají dodávky plastových dílů, které po finální kompletaci vstupují do různých brzdových komponentů vyráběných Firmou XYZ. I přes rozdíly užití jsou si dané díly velice podobné, přičemž se liší především v jejich designu. Jsou také vyrobeny ze stejných materiálů, a tudíž se na ně vztahují stejná celní a netarifní omezení. Z tohoto důvodu je možné od těchto odlišností abstrahovat.

Díly dovezené Firmou A jsou součástí tzv. filtrační jednotky brzd nákladních automobilů. Jelikož je nutné docílit vysoké efektivnosti brzdových systémů a jejich spolehlivosti (u užitkových vozidel především kvůli vyšší hmotnosti vozidla), je pro docílení „tření“ mezi brzdovými kotouči a brzdovými destičkami použit stlačený vzduch, čímž je tohoto úkonu docíleno. Tento stlačený vzduch je však vlivem běžného používání znečištěn ať už malými částicemi prachu, ale také olejovými nečistotami. Aby bylo docíleno maximálního efektu brzdění, je nutné tento stlačený vzduch vyčistit, k čemuž slouží výše zmíněná filtrační jednotka. Tato jednotka se skládá z několika různých komponentů, z nejrůznějších materiálů a chemických substancí. Pro účely této analýzy však není nutné zacházet do dalších technických detailů a zaměříme se pouze na proces importu plastových součástí do tohoto zařízení. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Firma B dováží velice podobný typ plastové krytky, lišící se především rozměrovými a dalšími technickými detaily, z důvodu použití do jiného typu dopravního prostředku. Poslední plastová krytka, vyráběná Firmou C ze Švýcarska, se nachází poblíž výše zmíněné filtrační jednotky, konkrétně v samotné vzduchové brzdě. Ve všech případech se jedná o speciální součásti brzdové technologie, díky čemuž je v analýze vhodnější používat slovo technologie, než komponent. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Jak si lze všimnout, všechny plastové technologické komponenty mají mezi sebou jisté rozdíly, co se týče jejich v užití v konečných produktech. I přes tuto skutečnost, poslouží tyto plastové krytky jako vhodný příklad výrobku, na které lze názorně zobrazit výhody vnitřního trhu Evropské unie. A to především proto, že na všechny tři komponenty se i přes jejich rozdílnost vztahují stejná kritéria při určení celních (tarifních) a netarifních bariér obchodu.

V již zmíněném systému TARIC se při určení výše cla a dalších informací postupuje podle tzv. větvení čísla nomenklatury tak dlouho, dokud není nalezen samotný analyzovaný produkt. Toto větvení v TARICu je určeno pomocí jednotlivých tříd, kapitol a dále samotných čísel nomenklatury. V rámci analyzovaných plastových krytek je postup volby nomenklatury následující:

- **VII – Plasty a výrobky z nich; Kaučuk a výrobky z nich.**
 - **Kapitola číslo 39 – Plasty a výrobky z nich.** Od této části se již dostáváme k jednotlivým číslům nomenklatury. Jelikož z první nabídky není možné vybrat analyzovaný výrobek, je nutné zvolit číslo
 - 392690 – Ostatní.
 - Jelikož ani v následujícím „větvení“ pod názvem Ostatní, nelze nalézt analyzované plastové krytky, dostáváme se až k poslednímu kódu nomenklatury, tedy označení **3926909790**.

Toto je tedy končený TARIC kód, díky kterému je možné určit výši cla a další důležité informace používané v celním řízení. V rámci této nomenklatury lze zjistit, že na analyzované krytky je aplikováno clo ve výši 6,5 % bez ohledu na zemi původu. K tomuto tématu se však podrobněji věnují následující kapitoly. (Systém TARIC, 2018; Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

4.2 Dovoz v rámci Evropské unie – Firma A (Německo)

Jako první příklad dovozu do Firmy XYZ nám bude na následujících řádcích sloužit plastová krytka výše zmíněné filtračního zařízení. Dovoz tohoto technologického komponentu bude znázorňovat první, a řekněme nejjednodušší situaci, tedy příklad mezinárodní směny zboží v mezi jednotlivými státy Evropské unie. V této konkrétní situaci se bude jednat o dovoz zboží mezi Německem a Českou Republikou. Spolková republika Německo, jakožto země původu tohoto zařízení, byla pro tuto analýzu zvolena, jelikož se jedná o největšího a nejvýznamnějšího strategického obchodního partnera pro ČR.

Vnitřní trh Evropské unie se vyznačuje především čtyřmi základními svobodami, přičemž tento konkrétní příklad se týká zejména volného pohybu zboží. Díky této skutečnosti není nutné aplikovat téměř žádné celní, administrativní a jiné překážky na obchodní směnu zboží mezi jednotlivými státy. Přesto je však nutné dodržet určité postupy, které budou zanalyzovány v následujících kapitolách.

Nejprve však zanalyzujeme konkrétní příklad dovozu tohoto plastového komponentu do Firmy XYZ. Stručný přehled o nákladech nám zobrazuje tabulka 2. Jak lze z tabulky 2 vidět, přímé náklady dovozu tohoto zařízení se vyšplhaly na cenu 6 428,16 € za dodávku. V této ceně je zahrnuta jak cena dílu, tedy 0,1550 € za kus, tak i náklady na balení výrobku (80 palet na nákladním voze). Náklady na dopravu byly ve výši 466,38 € na dodávku. Toto byla cena dopravy vyplacená dopravci.

Náklady na dopravu komponentů, se zde uvádí proto, že dodací podmínka byla v tomto případě určena jako DAP – Delivery at place (Incoterms 2010). Tato doložka se vztahuje na všechny druhy dopravy. Firmu A se s ní zavazuje předat zboží ve stanoveném místě na dopravní prostředek určený Firmou XYZ. Firma XYZ také obstarává všechny dovozní formality, včetně těch celních. (Machková, 2014) Díky existenci volného trhu však tyto tarifní překážky dovozu neaplikují.

Z tabulky 2 lze vidět, že díky neexistenci dalších nákladů, byla celková cena dodávky ve výši 8 342,39 € včetně DPH. Tato hodnota je tedy konečnou cenou dovozu technologie z Německa. Díky existenci volného trhu se tímto procesem pojí pouze některé administrativní úkony, které je v rámci této dodávky nutné realizovat. Konkrétně se jedná o vystavení CMR nákladního listu, označení „CE” u a poskytnutí hlášení v rámci Intrastat.

Tabulka 2 - Náklady dovozu - Firma A

„Firma A” - Německo	
<i>Cena dílu dodavatele (€/1 ks)</i>	0,1550 €
<i>Počet dodaných dílů (ks/dodávka)</i>	41 472 Ks
Σ přímé náklady	6 428,16 €
<i>Typ dopravy</i>	Nákladní silniční
<i>Incoterms 2010</i>	DAP – Delivery at place
Σ logistické náklady (€/dodávka)	466,38 €
<i>Clo na komoditu</i>	-
<i>Celní náklady</i>	-
Σ náklady dovozu (základ pro výpočet DPH)	6 894, 54 €
<i>Celkové DPH (21%)</i>	1 447,85 €
<i>Ostatní náklady</i>	-
<i>Celní dluh</i>	0
Σ celkové náklady dovozu	8 342,39 €
Dokumentace a netarifní překážky	CMR nákladní list
	Označení „CE” na výrobku (nepřímo)
	Hlášení Intrastat

Zdroj: Interní zdroje Firmy XYZ, 2018

4.2.1 CMR nákladní list

První dokument, který se v této obchodní situaci vyskytuje je tzv. CMR nákladní list. Vystavení tohoto listu však není povinností dovážející Firmy XYZ, nýbrž exportující Firmy A. Tento dokument se vystavuje na základě Úmluvy o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční dopravě, která byla podepsána v roce 1956 v Ženevě.

Tato úmluva se vztahuje na všechny obchodní případy, kdy je použita nákladní silniční doprava, přičemž se jedná o případ směny zboží za úplatu mezi subjekty z různých zemí. (Svatoš, 2009) Slouží především jako doklad o uzavření přepravní smlouvy a převzetí zásilky dopravcem. Odesílatel se vystavením této smlouvy zavazuje dopravci uhradit škodu, která by vznikla v důsledku neúplnosti poskytnutých údajů, především druhu a povahy zásilky, místa jejího určení a dalších. (Machková, 2014)

V případě potvrzení této smlouvy dopravcem bez výhrad, se zavazuje dodat zboží příjemci ve zjevném dobrém stavu. (Machková, 2014; DSV, 2018)

4.2.2 Označení „CE”

Tento příklad administrativního omezení se v této situaci vyskytuje spíše jako doplňkový údaj, jelikož přímo neovlivňuje daný dovoz. Jedná se tedy spíše o obecný příklad omezení při obchodování v rámci vnitřního trhu EU. Toto tzv. CE označení (Conformite Européene, neboli Evropská shoda) ve zkratce slouží k identifikaci produktů, které jsou určeny pro trh Evropského společenství. Používá se tedy u výrobků, s nimiž je obchodováno na území Evropského hospodářského prostoru, přičemž výrobky takto označené splňují všechny bezpečnostní, zdravotní a environmentální požadavky nutné k začlenění na tento trh. (Hanson, 2010) Tento legislativní úkon je součástí tzv. Nového přístupu vytvořeného Evropským výborem pro normalizaci, který slouží jako podpůrná instituce pro evropské ekonomiky v mezinárodním obchodu. (Evropa, 2018) Grafickou podobu tohoto CE označení lze vidět níže na obrázku 3.

Obrázek 3 - Označení CE



Zdroj: CE marking. In: Europa.eu [online]. 2018 [cit. 2018-03-20]. Dostupné z: https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking_cs

Aby bylo možné toto označení získat, je nutné předat, ať už celním či jiným dozorovým orgánům, veškerou technickou dokumentaci sloužící k posouzení nezávadnosti produktu a k jeho uvolnění na evropský trh. Přesto však výlučnou odpovědnost za shodu výrobku s evropskými předpisy nese výrobce.

Ne však všechny výrobky určené pro EHP musí nést toto označení. Toto je i příklad výše zmíněných plastového dílů. V tomto případě však toto „legislativní omezení“ vstupuje do tohoto výrobku **nepřímo**. V první řadě se jedná o povinnost Firmy A označit tímto symbolem nikoliv samotný výsledný produkt, ale zařízení, které tento díl vyrábí. Tyto plastové součástky, jsou vyrobeny jakožto odlitky ze speciálních forem a zařízení, které tyto díly odlévají. Jelikož je Firma A i výrobcem tohoto aparátu, je povinna zajistit jeho označení symbolem CE, čímž se splnění bezpečnostních, environmentálních a jiných požadavků nepřímo týká i samotného plastového odlitku. (Europa, 2018; Úřad pro technickou normalizaci, 2018)

V druhém případě se jedná o příklad z druhé strany tohoto dodavatelského řetězce. Jelikož, toto označení musí nést i samotné produkty vyráběné Firmou XYZ, aby bylo možné s ním obchodovat na území Evropského hospodářského prostoru, musí také všechny jeho komponenty splňovat výše zmíněné požadavky. I přes absenci tohoto označení na analyzované plastové krytce, je tedy tato komodita používáním tohoto označení ovlivněna.

4.2.3 Hlášení Intrastat

Posledním úkonem, který je při této obchodní transakci ze strany Firmy XYZ nutné provést, je podání hlášení do tzv. systému Intrastat. Tento systém slouží jako statistický nástroj zaznamenávající pohyb zboží mezi členskými státy Evropské unie, v tomto případě mezi Českou Republikou a Německem. V tomto systému se tedy zaznamenávají veškeré dodávky zboží, které přestupují hranice států a jsou určeny pro jeden z těchto dvou trhů. Naproti tomu se lze setkat i se systémem Extrastat, který naopak zaznamenává obchod se třetími zeměmi, ať už se jedná o import či export zboží z/do nečlenské země EU. (ČNB, 2011) Důkladněji se však zaměříme na obchod mezi členskými státy EU, tedy systém Intrastat, který se týká i tohoto obchodního případu.

Je důležité zmínit, že se zde nezaznamenávají tranzitní komodity, které hranice přecházejí pouze z dopravních důvodů. Stejně tak je nutné zmínit, že ne všechny subjekty jsou povinny do tohoto systému podávat hlášení. Obecné podmínky vykazování jsou následující: (Intrastat, 2015; Celní správa, 2018)

- Subjekt musí být plátcem DPH na území ČR,
- subjekt překročí tzv. asimilační práh neboli minimální hodnotu dovezeného/vyvezeného zboží (pro rok 2018 je stanoven na 8 mil. Kč).

Firma XYZ jakožto firma sídlící na území ČR, tedy podala toto hlášení při dovozu plastových krytek ze tří důvodů: (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

- Realizovala obchodní směnu zboží mezi Českou Republikou a Německem,
- je plátcem DPH na území ČR
- celkově přesáhla limit dovezeného zboží z členských států EU ve výši 8 mil. Kč

Splněním těchto podmínek se tento subjekt stává tzv. zpravodajskou jednotkou, která je povinna podávat hlášení. (Celní řízení, 2017) Povinnost vykazovat tato data celnímu úřadu vyplývá ze zákona č. 13/1993 Sb., kde je stanovena povinnost sdělit celnímu úřadu pravdivé údaje o obchodu mezi státy Společenství a tomuto úřadu poskytnout veškerou podporu při dokládání údajů. (Galočík, 2009)

V současné době je možné vykazovat tato hlášení pouze elektronicky, přičemž všechny obchodní transakce mezinárodního typu za uplynulý měsíc, musejí být v roce 2018 v systému vykázány nejpozději do 12. pracovního dne měsíce následujícího. (Intrastat, 2018) K tomuto úkonu lze využít jak specializovaných společností, tak i několik druhů softwaru jako je například Instatdesk. Náhled tohoto systému lze nalézt na obrázku 4 níže.

Obrázek 4 - Náhled systému Instatdesk

The screenshot displays the InstatDesk - CZ software interface for creating a report. The window title is "InstatDesk - CZ". The main form is titled "Hlášení" (Report) and contains several sections:

- Referenční období** (Reference period): 2018 / 02
- Zpravodajská jednotka** (Reporting unit): [Empty field]
- Pozice hlášení** (Report position): neurčeno
- Verze** (Version): 1
- Stav hlášení** (Report status): [Empty field]
- Hlášeno dne** (Reported on): 28.03.2018 20:15:46

The **Hlášení** section includes:

- Typ věty** (Statement type): ST Běžný typ věty
- Směr** (Direction): Přijetí Odeslání
- Transakce** (Transaction): 11 Transakce zahrnující skutečný nebo zamýšlený převod vlastnictví
- Stát odeslání** (Export country): DE Německo
- Dodací podmínky** (Incoterms): K Zahrnuje dodací doložky Incoterms, při kterých si zajišťuje a hra
- Kraj původu** (Country of origin): [Empty field]
- Druh dopravy** (Mode of transport): 3 Silniční
- Stát původu** (Country of origin): DE Německo

The **Zboží** (Goods) section includes:

- Kód zboží** (Goods code): 98803900
- Vlastní kód** (Own code): [Empty field]
- Označení** (Description): IC - Plasty a výrobky z nich
- Vlastní hmotnost** (Own weight): 0
- Fakturovaná hodnota** (Invoiced value): 14 693,00 CZK
- Množství v MJ** (Quantity in MJ): 2 079,000 ZZZ (Bez doplňkové jednotky)

The **Interní údaje** (Internal data) section is currently empty.

Zdroj: Software Instatdesk, 2018

4.3 Dovoz ze třetích zemí – Firma B (Čína)

V této kapitole přejdeme již k dovozu plastových komponentů do Firmy XYZ od Firmy B, která je lokalizována v Čínské lidové republice. Tento příklad importu je prvním, který se zabývá specifiky a procesem dovozu zboží ze státu, který se nachází mimo oblast Evropského společenství a tedy mimo oblast volného trhu zboží a služeb. Tyto země se pro daňové, celní a administrativní účely nazývají třetí země. Jak s vývozem, ale i dovozem komodit z těchto oblastí, se pojí různá specifika, ať už z pohledu tarifních či netarifních překážek. I přes fyzickou vzdálenost a často i kulturní odlišnost je však v posledních letech snaha, ať už ze strany EU, tak i Mezinárodní obchodní organizace o zjednodušení celého procesu.

Nejprve tedy zanalyzujeme konkrétní náklady a překážky dovozu tohoto plastového komponentu z Číny. Podobně jako v kapitole 4.2 zobrazuje tyto náklady tabulka 3 níže. Jak lze z tabulky 3 vyčíst, sjednaná cena komponentu vyrobeným Firmou B je ve výši 0,1010 € za 1 vyrobený kus, přičemž celková fakturovaná hodnota této zásilky je ve výši 900 €. Jelikož se ve všech případech jedná o dovoz rovnou z několika zemí světa (nejinak je tomu v tomto případě), je nutné vzít v úvahu rozdílné měny těchto států, ve kterých jsou vyjádřené ať veškeré dopravní náklady, tak i celní, daňové a ostatní. Z tohoto důvodu jsou všechny ceny převedeny na eurovou hodnotu, přičemž převodní kurz k české koruně je v tomto případě 25,675 Kč/1 € (aktuální kurz v době provedení transakce). (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Co se týče dopravy a dopravních nákladů, bylo v tomto případě kvůli značné vzdálenosti, nutno použít jak nákladní silniční dopravu, tak i lodní a leteckou. Dodací podmínka byla v tomto případě () FOB, neboli Free on Board. V rámci této dodací podmínky platí pravidlo přechodu rizik i dopravních, celních a jiných nákladů na Firmu XYZ, po naložení na loď dopravce. Tato podmínka je zároveň standardizovanou podmínkou Firmy XYZ pro veškeré obchodní transakce s dodavateli z Číny. Celkové náklady dovozu (abstrahujeme-li od celních nákladů) jsou tedy v přepočtu ve výši 165 €. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Nyní se již dostáváme k hlavním rozdílovým ukazatelům, které v tomto konkrétním případě odlišují dovoz tohoto zboží z členského státu Evropské unie a třetí země, tedy Číny. V následujících kapitolách jsou rozebrány jak celní, tedy tarifní náklady, tak i netarifní.

Tabulka 3 – Náklady dovozu – Firma B

„Firma B” - Čína	
<i>Cena dílu dodavatele (€/1 ks)</i>	0,1010 €
<i>Počet dodaných dílů (ks/dodávka)</i>	8 911 Ks
Σ přímé náklady	900,00 €
<i>Typ dopravy</i>	Lodní, letecká, silniční
<i>Dopravné - Čína</i>	115 €
<i>Dopravné - EU</i>	35 €
<i>Dopravné - ČR</i>	15 €
Σ dopravné (€/dodávka)	165 €
<i>Incoterms 2010</i>	FOB - Shanghai
<i>Clo na komoditu</i>	6,50%
<i>Celní náklady</i>	65,97 €
Σ náklady dovozu (základ pro výpočet DPH)	1 130,12 €
<i>Celkové DPH (21%)</i>	237,32 €
<i>Ostatní náklady</i>	-
<i>Celní dluh</i>	303,29
Σ celkové náklady dovozu	1 367,44 €
Dokumentace a netarifní překážky	CMR nákladní list
	JSD
	Inspekce před naloděním
	Bill of lading
	AWB list

Zdroj: Interní zdroje Firmy XYZ, 2018

4.3.1 Celní náklady dovozu z Firmy B

Clo a celní přírážky patří k hlavním tarifním překážkám aplikovaným při dovozu i vývozu ze zemí mimo Evropskou unii. V závislosti na druhu, povaze komodity a v některých případech i zemi původu, dochází k aplikaci různých sazeb tohoto cla, které je dovozce povinen zaplatit při přechodu hranic České republiky, potažmo hranic Evropské unie.

V souvislosti s tímto příkladem je aplikováno clo ve výši 6,5 %. Tato výše cla se týká všech komodit vyrobených z plastů, pokud se jedná o krytky, podložky, rámy a další výrobky, převážně určené pro další výrobu. V rámci harmonizovaného celního sazebníku TARIC spadá tato komodita pod číslo nomenklatury 392690097. Procentuální hodnota při dovozu tohoto materiálu z Číny je v tomto případě konečná, jelikož Čína není součástí žádného preferenčního systému s Evropskou unií. V opačném případě by zde docházelo ke snížení nebo úplnému odstranění závazku zaplatit clo. Tento případ je zanalyzován v následujících kapitolách. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Celková hodnota cla v tomto analyzovaném případě je tedy dle tabulky 3 rovna 65,97 € za fakturovanou dodávku. K výpočtu této celní hodnoty se zpravidla používá tzv. ostrá faktura zboží. Tato faktura se na rozdíl od proforma faktury liší v tom, že se na ní uvádí již přesná částka dodávky, přičemž tuto fakturu již příjemce zaplatil. Je však velice důležité zmínit, co vstupuje do základu, ze kterého je clo vypočítáváno. K hodnotě faktury je totiž nutné přičíst také část dopravních nákladů spojených s tímto dovozem. Konkrétně se jedná o **dopravní náklady realizované na území mimo oblast EU**. Náklady vzniklé na území společenství se do této hodnoty nezapočítávají a nemají tedy vliv na výši cla. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Při tomto tzv. celním dohledu do okamžiku propuštění plastové krytky do volného oběhu (clení) se vyskytuje několik pojmů, které je nutné specifikovat. Stejně jako většina firem obchodujících na mezinárodních trzích, využívá i Firma XYZ, služeb tzv. **celního deklaranta**. Tento subjekt je zpravidla fyzická osoba, zaměstnaná u organizace zaměřující se na celní služby a kontakt se státní správou.

De facto se jedná o zvoleného zástupce importující/exportující firmy, který za tuto společnost obstarává veškerou celní dokumentaci, a dále za ní zprostředkovává odvod cla celnímu úřadu. (Celní řízení, 2017)

Druhým pojmem, v tomto případě dokumentem, objevujícím se při celním řízení je tzv. **JSD** neboli **Jednotný správní doklad**. Tento dokument slouží nejen jako sumarizující nástroj pro celní řízení, ale především slouží jako určitý typ povolení, kterým je zboží propuštěno do celního režimu České republiky. Upravený vzor vystavený při této obchodní situaci, tedy dovozu plastových krytek Firmou XYZ, lze vidět v příloze 1 a 2, této práce.

Tento dokument obsahuje všechny důležité informace sloužící k proclení. Především se jedná o údaje typu: (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

- Odesílatel (Firma B)
- Příjemce (Firma XYZ)
- Druh transakce – IM (Import)
- Kód země vývozce (CN – Čína)
- Kód země určení (CZ – Česká Republika)
- Druh dopravy při vstupu na území ČR (Nákladní silniční)
- Dodací podmínka (FOB Shanghai)
- Druh dopravy při vstupu do oblasti EU (Letecká)
- Fakturovaná hodnota (900 €)
- Směnný kurz (25,675 Kč/€)
- Specifikace komodity a náklady na dopravu
- Hmotnost zásilky a režim cílové země
- Clo a DPH

Kromě těchto údajů je zde uveden i seznam dokumentů, kterými je podmíněn úspěšný proces proclení. Podmínku dodání těchto dokumentů lze zařadit mezi první příklady netarifních překážek obchodu, i když přímo souvisí s celní problematikou.

Kromě standardní ostré faktury za zboží, která slouží jako základ pro výpočet celního dluhu a nese kódové označení **N380**, se ve zmíněném JSD objevuje dokument s kódovým označením **9110**. Za tímto kódem se ukrývá dokument v podobě osvědčení o povolení užívat k zajištění celního dluhu globální záruku neboli tzv. soubornou jistotu. Tento dokument je označen svým jedinečným registračním číslem a de facto se s ním subjekt povinný ke splacení celního dluhu (Firma XYZ), zavazuje k poskytnutí souborné jistoty (záruky), která kryje celní dluh v případě jeho nezaplacení. Definicí souborné jistoty lze vyčíst z paragrafu 259, Celního zákona 13/1993 Sb.: (Celní zákon, 2018)

„Soubornou jistotu lze použít k zajištění celního a daňového dluhu nebo celních a daňových dluhů, které vznikly nebo by mohly vzniknout ze zajištěných operací, až do výše zaručené částky. Uživatel souborné jistoty odpovídá za to, že celní a daňový dluh nebo součet celních a daňových dluhů, které vznikly nebo by mohly vzniknout ze zajištěných operací, nepřekročí zaručenou částku. Dojde-li k překročení zaručené částky, je uživatel souborné jistoty povinen o této skutečnosti neprodleně informovat celní úřad, který soubornou jistotu povolil.“ (Celní zákon, 2018)

V případě, že importující subjekt využívá služeb celního deklaranta, je touto zárukou ovlivněn i samotný deklarant. Souborná jistota má ve většině případů hmotnou formu v podobě majetku či samotného dováženého zboží, což je případ i Firmy XYZ. Vzhled tohoto dokumentu lze vidět v příloze 3, této práce.

Posledním dokumentem vyskytujícím se v tomto celním procesu je tzv. **T1 dokument**. T1 dokument, často označovaný jako „vnější tranzit“, je dokument, který je součástí veškerých zásilek dovezených z třetích zemí. Platnost toho dokladu končí ve chvíli, kdy je zboží doručeno na celní úřad uvedený v tomto dokumentu a následně je zboží procleno. Tímto proclením je zboží uvedeno do volného oběhu a firma XYZ ho může volně prodávat na území vnitřního trhu Evropské unie. (DSV, 2018)

V rámci celního odbavení zboží ze třetích zemí, je nutné, aby byla Firma XYZ zaregistrována pod svým jedinečným identifikačním číslem určeným k jednání s celním úřadem. Toto číslo plní stejnou funkci jako například IČO, potažmo DIČ firmy a je celním úřadem označováno jako číslo **EORI**. (Celní správa, 2018)

Povinnost označení hospodářských subjektů je určeno článkem 9 Evropského parlamentu a Rady EU č. 952/2013. Slouží tedy ke komunikaci daného subjektu s celním úřadem. Právníkům osobám je udělováno natrvalo, fyzickým osobám pro jednotlivé případy proclívání zásilek. (Celní správa, 2018)

Celkové náklady dovozu plastových krytek Firmou XYZ vyrobených Firmou B, jsou v tomto konkrétním analyzovaném případě ve výši 1367,44 €. V této částce jsou zahrnuty všechny dopravní, komerční, celní a daňové náklady, DPH nevyjímaje. Jelikož je však Firma XYZ plátcem DPH v České republice, není povinna při proclívání tuto daň odvádět, musí ji však vykázat ve svém daňovém přiznání. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Celková částka zaplacená celnímu úřadu je tedy ve výši vyměřeného cla, tedy 65,97 €. Kromě těchto, relativně snadno vyčíslitelných nákladů, se v případě tohoto příkladu importu vyskytují i další netarifní překážky. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

4.3.2 Netarifní překážky obchodu – Dovoz z Firmy B (Čína)

Nyní se zaměříme na netarifní překážky obchodu, vyskytující se v rámci této mezinárodní obchodní transakce, tedy dovozu technologie do Firmy XYZ. Na rozdíl od výše zmíněných tarifních překážek, následující netarifní bariéry se nedají vždy přesně vyčíslit. Přesto však můžou v některých případech způsobovat růst nákladů pro oba zainteresované subjekty především kvůli zdržení celkového procesu dodávky.

Než však přejdeme k netarifním překážkám jako takovým, je však potřeba zmínit ještě některé další dokumenty, které se během této transakce objevují a Firma XYZ je povinna je dodat. Tyto dokumenty stojí jaksí na pomezí mezi tarifními a netarifními bariérami a přímo ovlivňují samotné celní řízení. I přes to, že se jedná o dokumenty, které vyžaduje celní správa při dovozu zboží s nomenklaturou 39269097 – plastové výrobky, zařadil autor práce tyto listiny mezi netarifní omezení obchodu, jelikož přímo neovlivňují výši cla. Jedná se o dokumenty, které jsou v JSD označeny jako **3001, 3003, 3004, 3006 a 9900**.

Pod kódovým označením **3001** se ukrývá plná moc určená deklarantovi Firmy XYZ. Celní deklarant vystupuje v tomto vztahu jako jakýsi zástupce Firmy XYZ v celním procesu, čímž se zavazuje o zprostředkování všech úkonů s tímto procesem souvisejících. Jelikož zde celní deklarant vystupuje fakticky jako zmíněná firma, je díky plné moci oprávněn jednat s celní správou a obstarávat veškeré potřebné úkony. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Dokumenty označené jako **3003** a **3004** souvisí přímo s Firmou XYZ. V případě kódu **3003** se jedná o osvědčení k registraci k DPH. Tímto dokumentem společnost dokládá, že je v České republice registrována jako plátce daně a bere na sebe práva a povinnosti stanovené čl. 7 nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 638/2004 ze dne 31. března 2004 o statistice Společenství obchodu se zbožím mezi členskými státy a o zrušení nařízení Rady (EHS) č. 3330/91. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Pod označením **3004** se pak nachází pouze výpis z obchodního rejstříku Firmy XYZ. Dokument, kódově označený číslem **3006**, se musí v rámci celního řízení dokládat relativně od nedávna (od roku 2006) a souvisí především s ekologickými požadavky Evropské unie dle směrnice o obalech a obalových odpadech č. 94/62/EC. Jedná se o dokument vydávaný organizací EKO-KOM, a. s., která je autorizovanou společností, jenž zajišťuje plnění povinností zpětného odběru a využití odpadu z obalů dle zákona č. 477/2001 Sb. o obalech ve znění pozdějších předpisů. (Ekokom, 2015)

Jinak řečeno, vystupuje tato firma jako subjekt, který na jedné straně uzavírá smlouvy s fyzickými a právnickými osobami, které využívají obaly ke svým produktům (Firma XYZ). Na druhé straně vytváří smluvní vztah s obcemi a osobami, které jsou oprávněny tyto obaly recyklovat. Povinny recyklovat tyto obaly jsou všechny FO a PO, které dovážejí, plní, importují či prodávají výrobky v těchto obalech na území ČR. (Ekokom, 2015)

Posledním dokumentem objevujícím se v JSD je doklad **9900**, pod kterým se ukrývají ostatní dokumenty, které se mohou při dopravě vyskytnout (pokuty, atd.), ale především se jedná o prohlášení a potvrzení dopravce ohledně výše dopravného, druhu použité dopravy a dalších. Tyto s dopravou související dokumenty, jsou však detailněji popsány v následujících řádcích.

Pomineme-li dokumentaci a úkony (označení CE a CMR nákladní list), vyskytují se v tomto obchodním případě příklady dalších omezení a činnosti, které je nutné vykonat k hladkému průběhu tohoto dovozu. První dva souvisí především se skutečností, že dodavatel plastových krytek (Firma B) je lokalizován v Číně, tedy ve velké geografické vzdálenosti od Firmy XYZ. Z tohoto důvodu je nutné využít více druhů dopravy, s čímž se pojí nutnost doložení dokumentů souvisejících s těmito dopravními cestami.

Dle dodací podmínky FOB Shanghai byla prvním druhem dopravy plastových dílů lodní doprava. V této souvislosti se podobně jako CMR nákladní list, vystavuje tzv. **konosament** (anglicky Bill of Lading). Tento dokument slouží nejen jako přepravní doklad o dopravě zboží na lodi, ale i jako dispoziční dokument, který dává příjemci právo na převzetí vlastnictví zboží. (Machková, 2014; Výzkum autora, 2018) Tento dokument vystavuje Firmou XYZ zvolený dopravce, který je povinen tento dokument předat rejdaři lodě a ten ho poté předává dalšímu dopravci. (Machková, 2014)

V rámci obchodní transakce s Firmou B, byl v tomto obchodním příkladu vystaven i tzv. **Ocean Waybill**, neboli nákladní list používaný v námořní dopravě, který však plní jen legitimační funkci, tedy pouze dokládá převzetí zboží k přepravě. (Machková, 2014)

Stejně jako konosament a námořní nákladní list, v letecké dopravě, která byla i v této situaci použita, se vyskytuje dokument s podobnou funkcí, konkrétně tzv. **letecký nákladní list neboli AWB** (zkratka pro Airway bill). Tento dokument plní stejnou funkci jako konosament, přičemž po předání tohoto dokumentu příjemci dopravcem, získává Firma XYZ dispoziční právo ke zboží. Vzor tohoto dokumentu vztahující se k této obchodní situaci, lze nalézt v příloze 4 této práce. Všechny tyto dokumenty také úzce souvisí s celním řízením, jelikož pro úspěšné provedení procesu clenění, je nutné tyto dokumenty doložit. (Pečenková, 2010; Machková 2014)

Výše zmíněné doklady představují především standardní přepravní listiny, které však nelze přímo zařadit mezi netarifní překážky mezinárodního obchodu. První z těchto bariér byla již popsána v kapitole 2.3.5, dle kategorií vytvořených organizací UNCTAD a jedná se o **inspekci před naloděním na loď**.

Při přepravě zboží z Čínské lidové republiky je dovážené zboží pro Firmu XYZ často podrobena kontrolám ze strany čínských celních úřadů. Nejinak tomu bylo i v tomto obchodním případě. Především je zde zkoumána povaha naloženého zboží, správnost veškeré dokumentace a v neposlední řadě je kontrolována shoda obsahu lodních kontejnerů s tím, co je uvedeno v přepravních dokladech. Tyto kontroly ze strany čínských úřadů často způsobují zpoždění dodávek materiálu do Firmy XYZ, které se odráží i v horší schopnosti plnit požadavky svých zákazníků. (DG-trade, 2018; Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

V rámci druhého netarifního omezení lze v tomto případě zahrnout v tomto konkrétním obchodním případě i dodání **osvědčení o zemi původu**. Toto osvědčení se vydává za účelem specifikace místa výroby a odeslání zboží, především však, pokud se jedná o zemi, která není součástí žádných preferenčních dohod s Evropskou unií. Do této kategorie lze zařadit i Čínu a výrobky vyrobené na jejím území. Vystavení a držení tohoto dokumentu není však nutné k úspěšnému proclení, přesto je i Firmou XYZ požadováno. To především z toho důvodu, že zákazníci této společnosti jsou i zahraniční subjekty, které si mohou toto potvrzení vyžádat. Vzor a podobu osvědčení o zemi původu lze nalézt v příloze 5 této práce. (DG-trade, 2018; Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

4.4 Dovoz ze třetích zemí – Firma C (Švýcarsko)

Třetí analyzovaná situace se opět zaměřuje na dovoz technologie do Firmy XYZ, tentokrát však od dodavatele, který byl v předchozích kapitolách specifikovaný jako Firma C, která má své sídlo ve Švýcarsku, přesněji jižně od metropole Curych. I přes skutečnost, že se tento subjekt nachází ve střední Evropě, není součástí Evropské unie. Za touto skutečností stojí nejen ekonomické či historické důvody. Hlavní bariérou vstupu Švýcarska do EU je především neochota přistoupit k tomuto kroku, a to zejména ze stran švýcarského obyvatelstva. Tato země je totiž laicky označována jako země referend a tudíž o hlavních politických, socioekonomických a dalších otázkách rozhoduje především místní obyvatelstvo. Tato lidová hlasování zde zpravidla probíhají čtyřikrát do roka, přičemž se rozhoduje o otázkách jak na úrovni kantonů, tak i na celostátní úrovni. (Česká televize, 2017)

I přes skutečnost, že Švýcarsko není součástí Evropské unie, je pro ni stále strategický partner, což dokládá uzavření několika bilaterálních smluv mezi těmito dvěma subjekty, které mají za cíl odstranění obchodních bariér, ať už technických či jiných. Pro příklad lze uvést Dohodu o letecké dopravě, která harmonizuje ať už civilní, tak i nákladní dopravu, několik preferenčních dohod mezi EU a Švýcarskem a v neposlední řadě i smlouvy typu Schengen/Dublin, díky kterým je švýcarsko fakticky součástí vnitřního trhu Evropské unie, což umožňuje volný pohyb osob, zboží, služeb a kapitálu. (Euroskop, 2017)

Nyní však již k analyzovanému příkladu mezinárodního obchodu mezi Firmou XYZ a Firmou C. I přes výše zmíněné „zvýhodnění“ mezinárodních transakcí mezi EU a Švýcarskem, není v tomto případě procedura dovozu stejně bezproblémová v porovnání s obchodním případem zmíněným v kapitole 4.2, tedy při dovozu z Německa. V případě Švýcarska se i zde, podobně jako u dovozu z Číny, vyskytují netarifní procedury (především administrativního rázu), které je nutné splnit. V tomto případě se nelze vyhnout ani proceduře klasického proclívání. Podobně jako v předchozích případech, přehled nákladů zobrazuje tabulka 4 níže. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Tabulka 4 - Náklady dovozu - Firma C

„Firma C” - Švýcarsko	
<i>Cena dílu dodavatele (€/1 ks)</i>	0,7318 €
<i>Počet dodaných dílů (ks/dodávka)</i>	579 ks
Σ přímé náklady	424,00 €
<i>Typ dopravy</i>	Nákladní silniční
<i>Dopravné - Švýcarsko</i>	7 €
<i>Dopravné - EU</i>	15 €
<i>Dopravné - ČR</i>	9 €
Σ dopravné (€/dodávka)	31 €
<i>Incoterms 2010</i>	FCA - Schwanden
<i>Clo na komoditu</i>	6,50%
<i>Skutečné celní náklady</i>	0,00 €
Σ náklady dovozu (základ pro výpočet DPH)	454,00 €
<i>Celkové DPH (21%)</i>	95,20 €
<i>Ostatní náklady</i>	-
<i>Celní dluh</i>	0,00 €
Σ celkové náklady dovozu	573,00 €
Dokumentace a netarifní překážky	CMR nákladní list
	JSD
	Preferenční původ zboží
	DV 1 dokument

Zdroj: Interní zdroje Firmy XYZ, 2018

Jak lze opět z tabulky vyčíst výsledná cena docílená jednáním mezi Firmou XYZ a Firmou C je ve výši 0,7318 € za 1 vyrobený kus. Celkové množství analyzovaných plastových komponentů bylo v nákladce pouze 579 ks. Na první pohled se jedná o nejdražší díl od dodavatele a o nejmenší dovážené množství v porovnání s dříve analyzovanými. Důvodem rozdílné ceny jsou designové a technické odlišnosti, které však nemají vliv na zařazení tohoto dílu do stejné nomenklatury jako u předešlých situací. Důvodem nižšího dovezeného množství je ta skutečnost, že v rámci této dodávky, zajišťované silniční nákladní dopravou, bylo do vozidla naloženo více druhů komponentů od Firmy C, které však vstupují do jiných výsledných produktů Firmy XYZ. V rámci zjednodušení této situace a především ke zvýšení vypovídací schopnosti tabulky 4, bylo od tohoto faktu abstrahováno a ostatní zobrazené náklady se týkají pouze plastových krytek.

Fakturovaná hodnota těchto dílů je ve výši 424 €. Stejně jako v kapitole 4.3, jsou všechny korunové hodnoty převedeny na eurové, přičemž kurz aktuální v období transakce byl 25,375 Kč/€. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Jak již bylo zmíněno, jediným druhem dopravy byla v tomto případě silniční nákladní doprava, která byla zajištěna nejmenovaným dopravcem, zvoleným Firmou XYZ. Co se týče dodací podmínky Incoterms 2010, byla zde sjednána dodací podmínka FCA, v rámci které přecházejí na kupujícího všechna rizika a náklady, po obdržení zásilky dopravcem na předem určeném místě. Touto lokalitou bylo město Schwanden, také v kantonu Glarus. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Celkové náklady dovozu abstrahované od cel, tedy pouze dopravné, vztahující se na analyzované komponenty, bylo ve výši 31 €. Nyní však opět přecházíme k analýze tarifních a netarifních překážek, které jsou rozebrány v následujících kapitolách. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

4.4.1 Celní proces při dovozu z Firmy C – Švýcarsko

Jak již bylo zmíněno v předchozích řádcích, Švýcarsko není fakticky součástí Evropské unie a i přes existenci několika bilaterálních smluv mezi těmito subjekty, existuje v této souvislosti několik celních, ale také administrativních a technických překážek. Přesto však nelze hovořit o stejné situaci, jakou je možné vidět v kapitole 4.3, při dovozu technologie z Číny. Situace se tedy více podobá obchodní transakci mezi subjekty jednotlivých členských zemí EU.

Nyní tedy k samotnému celnímu procesu. Základním krokem při celní proceduře se zeměmi typu Švýcarsko, je nejprve určení typu dané komodity a především určení země jejího původu. V této souvislosti je tedy nutné rozlišit, zda se jedná o unijní dodání zboží (mezi členskými státy), mimounijní dodání zboží (viz. kapitola 4.3), či o mimounijní dodání zboží s preferenčním zacházením. Poslední zmíněný příklad se vztahuje i na tuto obchodní situaci.

Tento status dováženého zboží sice znamená, že na analyzované plastové krytky se vztahuje clo a dochází k samotnému proclívání, ve výsledku je však tato komodita od tohoto cla osvobozena, což má za následek i snížení nákladů na dovoz Firmy XYZ. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

V opačném případě, kdy by Švýcarsko a výrobky od jeho subjektů, neměly status s preferenčním zacházením, uplatňovalo by se zde clo ve výši 6,5 % z celkové hodnoty uvedené na faktuře. Tuto skutečnost lze vidět především v celním sazebníku TARIC, který je znázorněn na obrázku 3 níže. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Obrázek 5 - Ukázka z celního sazebníku TARIC – země původu Švýcarsko

KAPITOLA 39 PLASTY A VÝROBKY Z NICH (TN701)	
II. ODPADY, ÚLOMKY A ODŘEZKY; POLOTOVARY; VÝROBKY :	
3926 90 97 90 ▼ - - - - Ostatní	
ERGA OMNES (ERGA OMNES)	
→ Zboží určené k mučení a represi, zákaz dovozu (01-05-2015 -) (CD990) (TR016) (TR017) (TR018) (TR023)	R0775/14
Kromě: Ceuta (XC) , Melilla (XL)	
[Zobrazit podmínky]	
→ Celní sazba pro třetí země (01-01-2007 -) : 6.50 %	R1549/06
→ Pozastavení – zboží pro některé kategorie lodí, člunů a jiných plavidel a pro vrtné nebo těžební plošiny (01-07-2016 -) :	0 % (EU003) (TM510)
[Zobrazit podmínky]	
→ Tarifní suspenze způsobilosti k letu (01-01-2008 -) : 0 % (CD333)	R1147/02
[Zobrazit podmínky]	
Švýcarsko (CH)	
→ Tarifní preference (20-12-1972 -) : 0 %	R2840/72

Zdroj: Celní sazebník TARIC, 2018

V rámci případného výpočtu cla na komoditu, je stejně jako v předešlém případě při dovozu z Číny nutné započítat, nejen hodnotu ostré faktury, ale také veškeré dopravní náklady, které byly uskutečněny mimo území Evropské unie, pokud dopravu hradí příjemce. V tomto smyslu to byly náklady pouze na převoz od Firmy C na hranice Německa, přičemž doprava až na území ČR (konkrétně do Liberce) se do této hodnoty nezapočítává. V teoretickém případě by celková hodnota, ze které by bylo počítáno clo, byla ve výši 431 €. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

I přes fakt, že se při této obchodní situaci reálně clo nevybírání, je nutné, aby došlo k procesu clenění a tedy i vystavení **Jednotného správního dokumentu**. V tomto dokumentu lze opět nalézt výši celní sazby a DPH, celková hodnota cla je zde uvedena jako 0. Konkrétní podobu tohoto JSD dokumentu a platební výměr lze nalézt v příloze 6 a 7, na konci této práce. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Jak si lze při porovnání dokumentů souvisejících s dovozem z Číny a dokumentů v rámci Švýcarského příkladu, lze zde nalézt jisté rozdílnosti v dokladech, které je nutné k úspěšnému „proclení“ předat celnímu deklarantovi. Tyto listiny tedy sice úzce souvisí s celním procesem, autor práce je však především díky jejich charakteru, zařadil spíše do netarifních bariér tohoto obchodního případu, kterým se věnují následující kapitoly.

4.4.2 Netarifní překážky obchodu – Dovoz z Firmy C (Švýcarsko)

Nyní tedy již k netarifním bariérám, které jsou spojeny s dovozem průmyslového zboží ze Švýcarska do České republiky, potažmo jiné země EU. Pomineme-li úkony a povinnosti, které již byly zmíněny a popsány v kapitole 4.2.1 a 4.2.2, konkrétně tedy doložení CMR dokumentu souvisejícího s nákladní silniční dopravou, a také označení symbolem CE, kdy tato povinnost ovlivňuje dovážený produkt jen „nepřímo“, je nutné se v tomto případě alespoň pozastavit nad hlášením **Intrastat**.

Jak již bylo zmíněno, povinnost vykazovat hlášení do tohoto systému, mají pouze subjekty obchodující v rámci vnitřního trhu EU a splní další povinnosti s tímto úkonem souvisejícím. Stejně tak bylo již zmíněno, že Švýcarsko není fakticky součástí Evropského společenství, avšak díky jeho strategické pozici v mezinárodním obchodě, má s EU uzavřeno několik bilaterálních smluv, které s těmito obchodními transakcemi souvisí. Situace s vykazováním Intrastat při transakci Švýcarsko-ČR má v tomto případě některá specifika.

V rámci analyzovaného obchodního případu, tato povinnost odpadá, jelikož Firma XYZ importuje plastové komponenty od Firmy C a dále je využívá ve svých produktech. Pokud by však nastala situace, že by daný produkt Firma XYZ převážela přímo k zákazníkovi v jiném členském státě EU, v tom případě je povinna vykazovat zmíněná hlášení, a to i přesto, že země původu daného produktu je ve Švýcarsku. To se však netýká daného analyzovaného případu.

Jak již bylo řečeno, při importu zboží ze Švýcarska dochází ke klasickému procesu clenění, který je velice podobný dovozu z Číny. I přes skutečnost, že se v tomto případě fakticky nevybírání žádné clo, vystavuje se pro celní úřad Jednotný správní doklad, který slouží jako potvrzení o tomto clenění. Stejně jako v předchozí situaci se i zde objevují určité dokumenty, které je nutné k této proceduře předložit, přičemž některé se již v předešlé situaci objevily. Konkrétně se jedná o tyto správní doklady s jejich kódovým označením: (Interní zdroje Firmy XYZ)

- 3001 – Plná moc udělená deklarantovi,
- 3003 – Osvědčení o registraci k DPH Firmy XYZ,
- 3004 – Výpis z obchodního rejstříku Firmy XYZ,
- 3006 – Potvrzení o recyklaci obalů a obalového odpadu vydaného společností EKO-KOM, a. s.,
- 9900 – Prohlášení dopravce o výši ceny dopravy,
- 9110 – Osvědčení o zajištění celního dluhu,
- N380 – Ostrá faktura na zboží,
- N730 – CMR přepravní dokument.

Kromě těchto zmíněných dokumentů přiložených k JSD tohoto konkrétní dovozu a využití identifikačního čísla EORI, se zde vyskytují dva další úřední doklady, které jsou typické pro tuto transakci. Prvním z nich je dokument označený symbolem **N864** a jedná se o potvrzení preferenčního původu zboží. Díky tomuto potvrzení, se se zbožím zachází jako s artiklem, který má preferenční status zacházení, jenž má například vliv na výši cla. V případě zmíněných pastových krytek dokonce clo zcela odstraňuje. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Toto všechno vychází z dohody mezi Evropskou ekonomickou komunitou a Švýcarskou federací platnou od roku 1973. K tomu, aby bylo se zbožím takto zacházeno je nutné tuto skutečnost doložit celnímu úřadu. V současnosti existuje v mezinárodním obchodě několik způsobu tohoto osvědčení, přičemž volba toho správného závisí na tom, ze které země je zboží dováženo. (Celní správa, 2017; Businessinfo, 2015)

V praxi se lze nejčastěji setkat s osvědčením EUR.1, které se používá pro většinu zemí světa, kromě států uvedených ve Všeobecném systému preferencí (GSP). (Celní správa, 2017; Businessinfo, 2015)

Mezi další způsoby doložení země původu lze zařadit například tato osvědčení: (Celní správa, 2017, Fojtíková 2008)

- EUR-MED (Evropsko-středomořské partnerství), které je používáno při obchodu mezi státy v oblasti Středozemního moře,
- EUR.2, které je používáno při obchodu se Sýrií nebo u malých zásilek do 1000 měnových jednotek (stanoveno v době, kdy neexistovalo euro)
- FORM A, které je určeno pro dovoz ze zemí GSP a dalších.

Nejčastěji používaným typem osvědčení je však tzv. **prohlášení na faktuře**, které bylo použito i v daném obchodním případě. Toto prohlášení se chová podobně jako osvědčení EUR.1, přičemž je zde relativně volně určena podoba tohoto prohlášení. Existují však také i tzv. pan-evropské standardizované normy znění tohoto textu, které lze vidět na obrázku 4 níže. (Celní správa, 2017)

Obrázek 6 - Prohlášení na faktuře

<p style="text-align: center;">České znění</p> <p>Vývozce výrobků uvedených v tomto dokumentu (číslo povolení ...⁽¹⁾) prohlašuje, že kromě zřetelně označených mají tyto výrobky preferenční původ v ...⁽²⁾.</p> <p>.....⁽³⁾</p> <p style="text-align: center;">(Místo a datum)</p> <p>.....⁽⁴⁾</p> <p style="text-align: center;">(Podpis vývozce. Navíc je třeba čitelně uvést jméno podepisující osoby.)</p> <hr/> <p>(1) Činí-li prohlášení na faktuře schválený vývozce, uvede se na tomto místě číslo povolení schváleného vývozce. Nečiní-li prohlášení na faktuře schválený vývozce, slova v závorce se vynechají nebo se místo ponechá prázdné.</p> <p>(2) Uvede se původ produktů. Týká-li se prohlášení na faktuře zcela nebo zčásti produktů pocházejících z Ceuty a Melilly, musí je vývozce zřetelně vyznačit na dokladu, na němž je prohlášení činěno, pomocí zkratky „CM“.</p> <p>(3) Tyto údaje lze vypustit, je-li tato informace uvedena v samotném dokladu.</p> <p>(4) Není-li vývozce povinen prohlášení podepisovat, vztahuje se toto osvobození i na jméno podepisující osoby.</p>
--

Zdroj: Celní správa: Důkazy původu [online]. 2018 [cit. 2018-03-29]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/puvod-zbozi/Stranky/dukazy-puvodu.aspx>

V rámci tohoto obchodního případu se objevuje i již zmíněný **T1** dokument, který cestuje v rámci této zásilky až na celní úřad, čímž zaniká jeho platnost. Tento dokument byl však již popsán v předchozích kapitolách, a jelikož se při dovozu ze Švýcarska nikterak neliší, není nutné ho dále analyzovat.

Posledním dokladem, který je často nutné předat celnímu úřadu při importu zboží ze třetích zemí je dokument, který je zároveň i posledním příkladem netarifních překážek v analyzované situaci. V Jednotném správním dokladu je označen kódovým číslem **N394**. Pod tímto označením se ukrývá tzv. D.V.1 doklad, jinak nazývaný jako Prohlášení údajů celní hodnoty, často nazýván i jako Deklarace celní hodnoty. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Tento dokument má však pro celní úřad především informativní funkci. Slouží spíše jako dokument, který specifikuje například dané dovážené zboží, jeho celkovou celní hodnotu, smluvní vztah mezi dovozcem a vývozcem, aplikované licenční poplatky na dovoz/vývoz, směnný kurz v den obchodní transakce a další informace. Vzor tohoto dokumentu lze vidět v příloze 8, této práce. (Celní správa, 2016; Interní zdroje firmy XYZ, 2018)

V rámci tohoto celního dokladu je však nutné zmínit jednu základní podmínku, při které je nutné tuto listinu vystavit. Importér či exportér je povinen předat toto potvrzení celnímu úřadu pouze v případě, že celková hodnota dováženého/vyváženého zboží přesáhne limitní částku 20 000 €. (Celní správa, 2016; Interní zdroje Firmy XYZ, 2018) V případě, že daná dodávka tuto částku nepřesáhne, celnímu úřadu postačí informace uvedené na JSD. Podíváme-li se na data uvedená v tabulce 4, lze si všimnout, že uvedené údaje specifikující import Firmy XYZ částku 20 000 € nepřesáhly. Je však nutné podotknout, že celá dodávka zboží se skládala jak z analyzovaných plastových krytek, tak i s dalších komodit určených pro Firmu XYZ. Celková hodnota dováženého zboží byla totiž v tomto případě ve výši 25 281 €, čímž přesáhla tento stanovený limit a firma, konkrétně dopravce, byl nucen vystavit toto prohlášení celnímu úřadu. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Vrátíme-li se k tabulce 4 výše, lze zde vyčíst, že celková hodnota dodávky byla ve výši 454 € při zahrnutí všech aplikovaných nákladů. Tato částka však slouží pouze jako základ daně z přidané hodnoty, přičemž je nutné tuto daň dále vyměřit. Při započítání DPH ve výši 21 % (celkem 95,20 €) se dostáváme na částku cca 573 €, která je zároveň i konečnou sumou vyjadřující veškeré náklady spojené s dovozem Firmy XYZ od Firmy C. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

5 Model dodávky zboží Firmy XYZ – země původu: Německo, Čína, Švýcarsko

Hlavním cílem práce je vyhodnocení dopadů a nákladů (potažmo úspory nákladů), které vyplývají z existence jednotného trhu Evropské unie. V přechozích kapitolách byly jednotlivé situace podrobně zanalyzovány, ať už z pohledu samotných dopravních nákladů spojených s dovozem komponentů z různých zemí světa, ale především z pohledu tarifních či netarifních bariér, které jsou s touto transakcí spojeny.

V rámci této kapitoly se objevují konkrétně dvě analýzy, respektive modelové situace nákladů související s danými dovozy Firmy XYZ. První z nich se zaměřuje na vyčíslení nákladů spojených s tarifními a netarifními překážkami. V tomto modelu jsou některé hodnoty uměle upraveny, aby bylo možné vyvodit objektivní závěr, tedy jakou měrou ovlivňují tyto překážky import zboží do EU. Druhý model se již zaměřuje na skutečné porovnání nákladů mezi zeměmi, konkrétně mezi dovozem z Německa a Číny. Cílem této analýzy je určení státu, potažmo subjektu daného státu, který po převodu dovozních nákladů na jednotku, od kterého je daný import nejvýhodnější, a tedy zde vzniká úspora nákladů Firmy XYZ.

5.1 Model 1 – Porovnání celních nákladů

Jak již bylo řečeno, cílem první komparace je určení rozdílů v dovozech z pohledu tarifních a netarifních nákladů. Aby bylo však možné vyčíslit (v případě netarifních omezení porovnat) skutečné rozdíly mezi transakcemi provedenými mezi Firmou XYZ a Firmou A (Německo), Firmou B (Čína) a Firmou C (Švýcarsko), je nutné výše uvedené údaje sjednotit.

První problém, který se v této souvislosti vyskytuje, souvisí se samotnými dopravními a komerčními náklady tohoto dovozu. Každá transakce byla totiž provedena nejen v jiný den roku 2017, ale jak si lze z předchozích kapitol všimnout, i s jinými náklady. Především se jedná o rozdíl v samotné ceně jednotlivých dílů. Stejně tak nelze opomenout, že se zde vyskytují i různá dodaná množství těchto komodit. V neposlední řadě není těžké si představit, že samotná cena dopravy například z Číny, je neporovnatelně vyšší než doprava zboží z Německa. Aby tedy bylo možné, vyjádřit skutečné rozdíly mezi jednotlivými transakcemi, je nutné provést úpravy některých zmíněných hodnot.

Upravené údaje a kompletní přehled tarifních a netarifních překážek lze vidět v tabulce 5 níže. Jako styčný příklad dovozu, ze kterého vychází většina údajů, byla zvolena první situace a tedy dovoz plastových komponentů od dodavatele z Německa, konkrétně Firmy A. Jak si lze všimnout cena každého produktu byla stanovena na 0,1550 €, přičemž celkové dovážené množství z každé země, bylo manuálně upraveno na 6 452 kusů. Díky této úpravě je možné pro usnadnění docílit přímých nákladů ve výši 1 000 € na jednu dodávku. Jak již bylo řečeno, je na první pohled zřejmé, že při těchto transakcích vznikají naprosto rozdílné dopravní náklady, způsobené především zemí původu daného materiálu. V této situaci jsou tedy opět využity data od Firmy A, a tedy dopravní náklady na dovoz z Německa ve výši 466,38 € na dodávku. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Pro úplnost všech údajů byl v modelové situaci zvolen kurz české koruny k euru ve výši 25,375 €. Tento kurz byl platný v den provedení transakce (dovozu) rovněž v souvislosti s Firmou A. V tomto případě má však tento údaj pouze informativní charakter, neboť neovlivňuje žádnou z modelových hodnot nákladů. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Pomineme-li konkrétní typy dopravy, které se liší především v souvislosti s dovozem z Číny, je nutné, aby bylo možné vytvořit stejné výchozí situace, určit společné dodací podmínky Incoterms 2010. V tomto případě byla zvolena dodací parita DAP. To především z důvodu, že lze tuto dodací podmínku zvolit pro všechny druhy dopravy a prodejce hradí dopravné a další náklady až do určeného místa. Tímto místem mohou být například hranice ČR s Rakouskem, konkrétně například obec Dolní Dvořiště. Díky této dodací paritě je tudíž možné docílit stejných dopravních nákladů pro Firmu XYZ.

Nyní se již dostáváme k hlavním rozdílovým hodnotám, které tento dovoz ovlivňují. Jak již bylo řečeno v předchozích kapitolách, aby bylo možné vyčíslit hodnotu cla a celního dluhu, je nutné k tzv. ostré faktuře na zboží, přičíst také dopravní náklady vzniklé na území mimo Evropskou unii. V analyzované situaci se konkrétně jedná o náklady vzniklé na území Číny, potažmo Švýcarska. K tomuto účelu byly v modelu zvoleny náklady odpovídající dopravnému, vzniklému na území Číny ve výši 115 €. Aby bylo možné porovnat jednotlivé situace v souvislosti s náklady a překážkami, je nutné využít předpoklad, že je tato částka zahrnuta již ve zmíněné ceně dopravy ve výši 466,38 €. Nyní lze přejít k tarifním a netarifním nákladům, které jsou s tímto dovozem Firmy XYZ spojeny. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Tabulka 5 – Srovnání nákladů, tarifních a netarifních překážek

	„Firma A” - Německo	„Firma B” - Čína	„Firma C” - Švýcarsko
<i>Cena dílu dodavatele (€/1 ks)</i>	0,1550 €	0,1550 €	0,1550 €
<i>Počet dodaných dílů (ks/dodávka)</i>	6 452 Ks	6 452 Ks	6 452 Ks
Σ přímé náklady	1 000 €	1 000 €	1 000 €
<i>Cena dopravy = logistické náklady</i>	466,38 €	466,38 €	466,38 €
<i>z toho cena dopravy mimo EU</i>	0 €	115 €	115 €
<i>Typ dopravy</i>	Nákladní silniční	Nákladní silniční, letecká, lodní	Nákladní silniční
<i>Incoterms 2010</i>	DAP - Delivery at place	DAP – Delivery at place	DAP - Delivery at place
<i>Clo na komoditu</i>	-	6,50%	6,50%
<i>Základ pro výpočet cla</i>	-	1 115 €	1 115 €
<i>Skutečné celní náklady</i>	0 €	72,48 €	0 €
Základ pro výpočet DPH	1 466,38 €	1 538,86 €	1 466,38 €
DPH (21 %)	307,94 €	323,16 €	307,94 €
Σ celkové náklady dovozu	1 774,32 €	1 862,02 €	1 774,32 €
Dokumentace a netarifní překážky	CMR nákladní list	CMR nákladní list	CMR nákladní list
	Označení „CE” na výrobku (nepřímo)	JSD	JSD
	Hlášení Intrastat	AWB list	Osvědčení o souborné jistotě
		Konosament	T1 dokument
		Inspekce před naloděním	Plná moc deklarantovi
		Osvědčení o souborné jistotě	Osvědčení o registraci k DPH
		T1 dokument	Výpis z OR
		Plná moc deklarantovi	Osvědčení EKOKOM
		Osvědčení o registraci k DPH	Prohlášení dopravce
		Výpis z OR	Osvědčení o preferenčním původu zboží
	Osvědčení EKOKOM	(D.V.1 dokument)	
	Prohlášení dopravce		
	Osvědčení o zemi původu		

Zdroj: Analýza autora, 2018

5.1.1 Vyhodnocení Modelu 1

V úvodu analýzy bylo zmíněno, že na plastové krytky určené pro produkty Firmy XYZ, je nezávisle na jejich rozdílech, aplikováno clo ve výši 6,5 % z hodnoty zboží, určenému k clení. V této celní hodnotě je zaimplementována jak samotná faktura za zboží, tak i dopravné vzniklé mimo území EU.

Podíváme-li se na tabulku 5, konkrétně na situaci dovozu z Německa, díky funkci vnitřního trhu Evropské unie a absenci cel jako takových je cena bez DPH za dané zboží ve výši 1 466,38 € za dodávku. Po přičtení DPH ve výši 21 %, jsou konečné náklady dovozu ve výši **1 774,32 €**. Tato hodnota je tedy základní cenou pro porovnání se situací dovozu ze třetích zemí. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Nyní již k situaci dovozu z Čínské lidové republiky. Jak již bylo několikrát řečeno dané plastové komponenty lze dle celního sazebníku TARIC zařadit pod kombinovanou nomenklaturu 3926909790, na kterou se uplatňuje clo ve výši 6,5 % z ceny zboží, rozšířené o cenu dopravy mimo území EU. Základ pro výpočet cla je tedy ve výši 1 115 €, čímž se dostáváme k zaplacenému clu v hodnotě 72,48 €. Je však důležité zmínit, že celní dluh, který po proclení odvádí celní úřad státu, se skládá nejen ze zmíněného cla, ale zároveň i z DPH. Základem pro výpočet daně z přidané hodnoty je však na rozdíl od základu k výpočtu cla nejen faktura za zboží, ale i celkové dopravní náklady (v rámci EU i mimo toto území) i clo samotné. Celková cena dovozu po započtení všech výše zmíněných nákladů je tedy **1 862,02 €** včetně DPH. (Výzkum autora, 2018)

Při porovnání této částky s první situací, tedy dovozu z Německa se dostáváme na rozdíl **87,70 €** na celou dodávku. Přesně o tuto částku je v analyzovaném modelu dovoz z Číny dražší, abstrahujeme-li například od různých dopravních nákladů, spojených s různými vzdálenostmi mezi subjekty. Při pohledu na poslední situaci, tedy dovozu ze Švýcarska, je na základě informací uvedených v kapitole 4.4, cena totožná s první situací, tedy ve výši **1 774,32 €**. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Na druhou stranu, stejně jako v „čínské” situaci, zde také dochází k clenění a celním aktivitám. S tímto procesem jsou tudíž spojeny další činnosti, ať už se samotným celním řízením, nebo jinak charakterizované netarifní překážky.

Při pohledu na tabulku 5 lze vidět, že množství dokumentů či aktivit, které je nutné obstarat, potažmo vykonat v případě obchodu mezi subjekty v rámci volného trhu zboží Evropské unie, je nepoměrně menší. Pomineme-li dokumenty související s dopravou jako je CMR nákladní list, konosament, či letecký nákladní list, lze z tabulky 5 vyčíst některé údaje, které mohou mít vliv na samotnou dodávku zboží. V případě dovozu z Číny jsou to především inspekce před naloděním, prováděné ze strany čínských celních úřadů. Již bylo zmíněno, že tyto kontroly mohou způsobit nemalé náklady způsobené zpožděním dodávky, potažmo výroby samotného cílového produktu Firmy XYZ. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Nelze opomenout ani doklady potvrzující původ daného zboží. Konkrétně v případě dovozu od Firmy C ze Švýcarska, by jinak nebylo možné určit zemi původu zboží a tedy jeho samotný preferenční původ. Bez tohoto potvrzení by celní úřad musel přistoupit ke zboží stejně jako v případě zemí bez preferenčních celních sazeb a aplikovat na danou dodávku clo ve zmíněné výši 6,5 %. Všechny tyto dokumenty mohou tedy neblaze ovlivnit daný průběh clenění. Lze také zmínit, že subjektu, který nezaplatí celní dluh či bude tomuto procesu jakýmkoliv způsobem bránit, hrozí odebrání daného zboží, splacení dluhu soubornou jistotou nebo udělení celní pokuty. (Celní správa, 2009)

Shrneme-li zmíněné rozdílové náklady ve zmíněných situacích, vyčíslitelné náklady, které souvisí s nemožností využití výhod volného trhu zboží, jsou ve výši **87,70 €**. Při přepočtu na české koruny (kurz 25,375 Kč/€) se dostáváme na částku cca **2 225 Kč**. Lze namítnout, že pro danou firmu není tato suma nikterak závratná. Je však nutné si uvědomit, že se jedná pouze o modelovou situaci dovozu z různých zemí světa, při uměle vytvořené hodnotě faktury 1 000 €. Analyzovaná Firma XYZ však zřídka realizuje dovoz komponentů v takto relativně nízké částce. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Není tudíž neobvyklé, že Firma XYZ nakupuje různé materiály v řádech několika desítek tisíc euro, díky čemuž zde vznikají často naprosto nezanedbatelné vedlejší náklady včetně dalších tarifních či netarifních překážek. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

5.2 Model 2 – Porovnání skutečných nákladů (Firma A vs. Firma B)

V případě druhého modelu je opět nutné zvolit dané předpoklady. Především se jedná o to, jaké země, potažmo subjekty daných zemí, jsou v tomto modelu analyzovány. V kapitole 4.1 bylo zmíněno, že dané produkty vstupují do různých konečných výrobků Firmy XYZ. I díky tomu se tyto jednotlivé druhy komponentů liší v několika aspektech, jako například v rozměrech, umístění v cílovém produktu a v neposlední řadě i samotnou jednotkovou cenou. I přes tuto skutečnost se na všechny tři zmíněné komponenty vztahují stejná celní pravidla a lze je zařadit do stejné harmonizované nomenklatury.

K tomu, aby však bylo možné porovnat, od jakého subjektu je daný dovoz nejvýhodnější, a tedy určit jednotkovou cenu produktu, která zahrnuje všechny vzniklé náklady, je nutné zvolit produkty, které se liší jen v některých detailech. Díky tomu bude i výsledné srovnání objektivnější. Z tohoto důvodu jsou pro následující komparaci zvoleny produkty vyráběné Firmou A (Německo) a Firmou B (Čína), jelikož jsou si velice podobné a liší se jen v některých drobných detailech, od kterých danou komparaci abstrahujeme. Díky tomu lze k porovnání použít i dané jednotkové ceny výrobků. Produkt vyráběný Firmou C, se od těchto komponentů více odlišuje (včetně jednotkové ceny), a proto se v tomto modelu nevyskytuje.

Dané náklady sloužící k porovnání importu z Německa a Číny, lze vidět v tabulce 6 níže.

Tabulka 6 – Komparace Německo vs. Čína

	„Firma A” - Německo	„Firma B” - Čína
<i>Cena dílu dodavatele (€/1 ks)</i>	0,1550 €	0,1010 €
<i>Počet dodaných dílů (ks/dodávka)</i>	41 472 Ks	8 911 Ks
∑ přímé náklady	6 428 €	900 €
<i>Cena dopravy = logistické náklady</i>	466,38 €	165,00 €
<i>Typ dopravy</i>	Nákladní silniční	Nákladní silniční, letecká, lodní
<i>Incoterms 2010</i>	DAP - Delivery at place	FOB - Free on board
∑ náklady dovozu	6 894,38 €	1 065,00 €
<i>Clo na komoditu</i>	-	6,50%
<i>Základ pro výpočet cla</i>	-	1 015 €
<i>Skutečné clo</i>	0,00 €	65,975 €
Základ pro výpočet DPH	6 894,38 €	1 130,00 €
DPH (21 %)	1 447,82 €	237,30 €
∑ celkové náklady dovozu	8 342,20 €	1 367,30 €
∑ celkové náklady dovozu na 1 ks výrobku (vč. DPH)	0,2012 €	0,1534 €

Zdroj: Interní zdroje Firmy XYZ; analýza autora

Z této tabulky 6 lze vidět data, které již byla zmíněna v kapitolách 4.2 a 4.3. Cena dílů od dodavatele z Německa je tedy ve výši **0,1550 €**. Naproti tomu cena od čínského subjektu je v tomto případě nižší, konkrétně ve výši **0,1010 €** za jeden kus výrobku. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Tento údaj je včetně počtu dodaných kusů, jedním ze zásadních dat, která ovlivňují celkovou jednotkovou cenu produktu. Z tabulky 6 si lze všimnout, že náklady na přepravu z Číny, jsou překvapivě nižší než v případě dovozu z Německa. Toto je způsobeno hned několika důvody, kterým se věnuje následující kapitola. Přeskočíme-li celní náklady, které ovlivňují především druhý analyzovaný případ, dostáváme se na konečnou celkovou cenu dovozu včetně DPH, a to na **8342,20 €** v případě importu od Firmy A, potažmo hodnotu **1367,30 €** v případě Firmy B. Celkovému vyhodnocení daných situací se věnuje následující kapitola. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

5.2.1 Vyhodnocení Modelu 2

Jak již bylo zmíněno, celkové náklady dovozu z Firmy B, jsou o cca 7 000 € nižší, než v případě dovozu z Německa. Hlavním faktorem ovlivňujícím tuto celkovou cenu je především množství dodaných kusů, které je v případě „německého” případu nepoměrně vyšší. K tomu, aby bylo možné určit, od kterého dodavatele je import pro Firmu XYZ výhodnější, je nutné celkové ceny dovozů vydělit počtem těchto kusů, a tedy získat jednotkovou cenu výrobku při zahrnutí všech vzniklých nákladů.

Po vytvoření této matematické operace získáváme konečnou cenu 1 kusu produktu od Firmy A ve výši **0,2012 €**, případě Firmy B pak cenu **0,1534 €**. Pro komparaci těchto hodnot je výhodné ještě určit samotné dopravní náklady na jednotku. Stejným postupem výpočtu, lze opět určit dopravní náklady z Německa v hodnotě **0,0112 €/1 ks**. Dopravní náklady z Číny, jsou pak ve výši **0,0259 €/1 ks**, a to včetně zmíněných celních nákladů. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Po komparaci těchto hodnot lze vyvodit závěr, že i přes vyšší jednotkové náklady na dopravu z Číny, je v celkovém součtu zboží od Firmy B výhodnější, a tudíž způsobuje Firmě XYZ úsporu nákladů. Hlavním nositelem tohoto rozdílu je několik následujících faktorů.

V první řadě je to samotná **cena dílu od dodavatele**, která je v tomto případě o **0,054 €** nižší. To je zpravidla způsobeno vyšší produktivitou práce čínských pracovníků, díky které je možné docílit tohoto efektu docílit. Druhým aspektem jsou i nižší náklady na práci, především v souvislosti s úrovní mezd tamních pracovníků. Tento trend již působí ve světě řadu let, a proto je volba čínského, potažmo jiného asijského dodavatele jednou z možností, kterou firmy ve většině odvětví využívají k úspoře nákladů. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Je nutné však říci, že v současné době dochází k určitému snižování těchto rozdílů, a tudíž ne vždy je dané zboží z Číny pro importéra levnější. To je především způsobeno vzrůstajícími náklady na práci tamních pracovníků, vzrůstajícími cenami dopravy, i některými politicko-obchodními překážkami, viz. celní a jiné přírážky. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Dalším důvodem, proč není vždy výhodné volit asijského dodavatele, je i **technologická a kapitálová vybavenost** daných firem. Firma XYZ má v tomto ohledu vysoké požadavky na kvalitu zpracování nakupovaných komponentů a jejich použitelnosti v cílových produktech. Tím, že se soustředí na výrobu brzdových, a tedy i bezpečnostních systémů v automobilovém průmyslu, jsou tyto nároky o to vyšší. Díky tomu, není konkrétně Firma B schopna vyrobit složitější produkty, než výše analyzované. Z tohoto důvodu je v některých případech vhodnější zvolit nejen technologicky vyspělejšího dodavatele, ale zpravidla i takového, díky kterému jsou technické specifikace a výrobní postupy snadněji kontrolovatelné. Často tato skutečnost činí pro Firmu XYZ zvolení evropského dodavatele výhodnějším. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Co se týče vad na jednotlivých dílech neboli tzv. zmetkovosti dílů, nelze v tomto případě hovořit o žádných výrazných rozdílech mezi zbožím vyráběným od subjektu v Německu či Číně. Tento údaj je Firmou XYZ měřen ukazatelem PPM (Parts per milion). Zjednodušeně lze říci, že tento údaj vyjadřuje počet vadných kusů výrobku, v jednom milionu vyrobených, v tomto případě dovezených. Výpočet tohoto údaje je velice jednoduchý, a používá se k němu následující vzorec: (Novák, 2008, Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

$$\text{PPM} = \frac{\text{počet vadných dílů (reklamovaných)}}{\text{počet celkových dodaných dílů}} \times 1\,000\,000$$

Za několik posledních let se tento údaj jak u Firmy A, tak u Firmy B pohybuje v rozmezí **od nuly do padesáti**, čímž lze hovořit o stejném poměru „zmetkovosti“ a velice dobré kvality těchto dílů od obou dodavatelů. (Interní zdroje Firmy XYZ)

Údajem, který v některých ohledech upřednostňuje Firmu A lokalizovanou v Německu před Firmou B v Číně, je tzv. ukazatel Delivery Performance. Tento údaj vyjadřuje, do jaké míry je dodavatel schopen splnit požadavky zákazníka, především v souvislosti s časem dodání.

Tento údaj se uvádí v procentech, a tedy čím vyšší procento se u daného dodavatele vyskytuje, tím vyšší je jeho spolehlivost v dodání zboží. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018; Rao, 2011) Výpočet tohoto ukazatele je velice podobný předchozímu vzorci, tedy konkrétně: (Rao, 2011)

$$DP = \frac{\text{počet dodaných dílů v požadovaný čas}}{\text{celkový počet dodaných dílů}} \times 100$$

V tomto ukazateli, vychází Firma A lépe, s celkovou hodnotou za rok 2017 ve výši 82 %. Oproti tomu dodavatel B dosáhl za stejný rok v tomto ukazateli hodnoty 44 %. Lze tedy říci, že dodávky této technologie jsou téměř dvakrát spolehlivější při dovozu z Německa, než při dovozu od Čínského dodavatele. Toto je způsobeno nejen samotnou vzdáleností jednotlivých subjektů, a tedy různými dopravními omezeními, ale i některými netarifními překážkami, například výše zmíněné inspekce před naloděním. Tyto a jiné bariéry způsobují zpoždění jednotlivých dodávek a tím v důsledku i navýšení nákladů Firmy XYZ. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Vrátíme-li se k rozdílům v dopravních nákladech, v případě dovozu od Firmy A zde vystupuje jedna položka, která není na první pohled zřejmá. Konkrétně se jedná o **balení** daného zboží. Všechny výše uvedené dopravní náklady v sobě mají zahrnutý i náklady na balení a přepravní obaly. V uvedené situaci dovozu z Německa (potažmo i dovozu ze Švýcarska) totiž Firma XYZ dodává vybrané firmě vlastní plastové obaly, lépe řečeno **plastové krabice**, a to vše na své vlastní náklady. Tyto obaly fungují jako adekvátní ochrana daného zboží. V případě importu od Firmy C jsou na převoz používány klasické **kartonové krabice**. To především z důvodu vzdálenosti mezi těmito dvěma subjekty, čímž by byl tento proces nepraktický. Na druhou stranu tímto podstupuje Firma XYZ úsporu nákladů na úkor přepravní bezpečnosti daného zboží. (Interní zdroje Firmy XYZ, 2018)

Závěr

Uplynulé desetiletí lze charakterizovat jako období změn či výkyvů, ať už z ekonomického, sociálního nebo politického hlediska. A to nejenom v Evropě, ale i po celém světě. Především lze zmínit hospodářskou krizi či recesi vzniklou v roce 2008, která měla podobu útlumu celosvětové ekonomiky a neblahou odezvu ve většině makroekonomických ukazatelů jednotlivých hospodářství. Až po události spojené s plánovaným vystoupením Velké Británie z Evropské unie. Všechny tyto a další události, více a více poukazují na jednotlivé vztahy mezi subjekty dnešního globalizovaného trhu, a na čím dál větší propojenost mezi nimi.

Z tohoto důvodu bylo hlavním cílem a myšlenkou práce, poukázat na jednotlivé aspekty spojené s tržními aktivitami vybraných mezinárodních subjektů a definovat všechna specifika, která se pojí s interakcí mezi nimi. Cílem bylo také poukázat na to, jaké výhody, benefity, ale i jistá omezení jsou spojena s existencí tržních uskupení, ať už na státní či mezistátní úrovni. Především zde byly vyzdvihnuty výhody spojené s existencí vnitřního trhu Evropské unie spojené nejen s volným pohybem zboží a služeb, ale také osob, a v neposlední řadě i kapitálu.

V úvodu práce jsme se zaměřili na jednotlivé teoretické přístupy spojené s internacionalizací podniku. Byly zde specifikovány různé postupy začlenění firmy na jiné než domácí trhy, a tedy postupy spojené s rozvojem mezinárodních aktivit společnosti. V tomto ohledu lze tyto přístupy rozdělit na dva základní typy, konkrétně na krokový (etapový) a globalizovaný přístup. Analyzovanou Firmu XYZ lze z tohoto pohledu zařadit spíše do prvního analyzovaného typu. Ve svých počátcích totiž operovala pouze na svém domácím trhu. Jelikož je ale jejím primárním trhem automobilový průmysl, který i v současnosti jedním z nejrychleji rostoucích odvětví v ekonomice, kvůli vzrůstající poptávce byla nucena zacílit i na mezinárodní trhy a jejich subjekty. Nutno podotknout, že jelikož se daná společnost vyšplhala až na jednoho ze světových lídrů v oboru, byl to krok správným směrem.

K tomu, aby se však firma internacionalizovala a začala působit na mezinárodních trzích, je nutné zhodnotit jednotlivé faktory vstupů na tyto trhy, ať už z pohledu faktorů interních i vnějších. Další kapitola práce se věnovala právě tomuto tématu. Vstup na zahraniční trhy totiž ovlivňují nejen podmínky a možnosti dané firmy, ale také podnikatelské prostředí na cílovém trhu, které je ovlivněno politickými, ekonomickými, sociálními a dalšími faktory.

Ve druhé kapitole se práce již zaměřovala na konkrétní překážky existující v mezinárodním obchodě. Tyto překážky lze rozdělit na skupinu tarifních, potažmo celních překážek a na druhou skupinu, tedy netarifních. V první části zde byly analyzovány především jednotlivé typy cel z pohledu jejich funkcí a jiné klasifikace. Dále zde byl popsán samotný přístup Evropské unie k celnímu procesu souvisejícím s dovozem/vývozem zboží z/do třetích zemí. Náplní této části byl tedy tzv. harmonizovaný systém TARIC, díky kterému je možné jednotlivé druhy zboží zařadit do harmonizovaných nomenklatur, určujících výši cla na dané produkty a jiná celní omezení. Tento systém byl tudíž také využit, při analýze dovozu plastových komponentů Firmy XYZ z různých zemí světa.

Kromě tarifních bariér obchodu, se s mezinárodními transakcemi pojí i tzv. netarifní překážky. Pokud bychom chtěli specifikovat daná omezení, lze říci, že jakékoliv administrativní či legislativní zásahy ze strany státu, omezující mezinárodní směnu zboží mezi cizími subjekty, lze do této skupiny zařadit. Různé státní i mezinárodní organizace se také pokusily dané překážky zanalyzovat a rozřadit je do jednotlivých skupin. V práci je však použito členění vytvořené organizací UNCTAD, které tyto bariéry rozděluje podle jejich typu na sedm základních skupin. Některé z nich byly použity i v praktické části práce.

Zmíněné teoretické přístupy a informace byly zanalyzovány na konkrétním příkladu z praxe, tedy dovozu plastových komponentů do brzdových technologií, vyráběných Firmou XYZ. Tomuto tématu se věnovala další hlavní část práce. Pomineme-li kapitolu zabývající se popisem a profily jednotlivých subjektů s tímto příkladem souvisejících, lze analytickou část práce rozdělit na čtyři základní kapitoly.

Nejprve je zde zmíněna základní situace dovozu technologie, která je typickým příkladem fungování vnitřního trhu EU. Jedná se o nákup a dovoz zboží od společnosti (Firma A), která má své sídlo v Německu, které je konkrétně pro Českou republiku zřejmě největší strategický obchodní partner. Z tohoto důvodu jsou poznatky z dané situace použitelné i pro jiné subjekty trhu. Právě díky existenci vnitřního trhu EU, zde odpadá většina celních a jiných procesů, které jsou typické pro obchod se zeměmi mimo území společenství. I přesto lze v tomto případě objevit některé úkony i specifika, ať už se jedná o záležitosti se dopravou zboží (CMR dokument), tak ale i některé administrativní činnosti, viz. vykazování hlášení do systému Intrastat.

Druhá analyzovaná situace se již zabývala dovozem technologie ze třetí země, konkrétně z Čínské lidové republiky. Pomineme-li rozdílné dopravní náklady a s nimi spojené dokumenty, způsobené nejen několika druhy dopravy (lodní, letecká, silniční), ale i samotnou fyzickou vzdáleností, dochází zde k procesu clenění a s tím spojených dalších aktivit. Celní proces zde vytváří jeden z typických příkladů bariér, způsobených neexistencí vnitřního trhu mezi ČR a Čínou, či jinými bilaterálními dohodami. Díky tomu se samotné náklady na dovoz ze zemí tohoto typu zvyšují a dovoz se tím stává obtížnějším. Kromě zmíněných celních procesů zde byly analyzovány jak dokumenty přímo související s celním řízením, ale i ostatní netarifní překážky.

Posledním analyzovaným dovozem, byl import zboží od Firmy C, lokalizované ve Švýcarsku. Tento subjekt byl do práce zvolen jako zástupce země, která je sice fyzicky umístěna v Evropě, není však součástí Evropské unie. Přesto je mezi EU a Švýcarskem uzavřeno několik bilaterálních dohod, čímž se tato situace liší od předchozího obchodního případu. Stejně jako v „čínském“ případě, zde dochází k procesu clenění. Samotné clo se však v tomto případě nevybírání, jelikož zboží pocházející ze Švýcarska, má v rámci celního řízení status zboží s preferenčním původem, čímž se hodnota zásilky o toto clo nerozšiřuje.

V závěru práce byly dle předchozích analyzovaných situací, vytvořeny dvě modelové situace, aplikující všechny doposud získané informace. Konkrétně zde byla nejprve uměle vytvořena situace se stejnými hodnotami zboží a dopravními náklady. Díky tomu byly přesně vyčísleny a popsány rozdíly mezi dovozy z Německa, Číny a Švýcarska, nejen z pohledu tarifních (celních), ale i z pohledu netarifních překážek.

Těžištěm druhé komparace byl dovoz z Německa a Číny. Na základě získaných údajů byly jednotlivé náklady rozpočítány na jednotku, čímž bylo možné určit, ze které země je daný dovoz pro Firmu XYZ výhodnější. Touto zemí byla navzdory celním a dalším dopravním nákladům Čína. V rámci této kapitoly byly také zohledněny a zanalyzovány důvody rozdílů těchto hodnot, stejně tak jako možný budoucí vývoj volby dodavatele Firmy XYZ.

Ne vždy je však dovoz ze země typu Čína výhodnější a to hned v několika již zmíněných ohledech. Především je nutné určit a důkladně specifikovat, o jakou technologii se v daném případě jedná a na základě toho se rozhodnout do jaké země „outsourcovat“ výrobu. Technologická vybavenost subjektů například v Německu a Číně se často liší a tudíž není vhodné se vždy soustředit jen na faktor ceny produktu. Ve zmíněné modelové situaci činil rozdíl 0,054 € na jeden kus výrobku. Tato skutečnost na jednu stranu způsobuje relativně velkou úsporu nákladů, na druhou stranu se zde vyskytují určitá rizika. Především se jedná o zmíněný ukazatel spolehlivosti dodání daného zboží (Delivery performance), který u některých geograficky vzdálených dodavatelů může způsobit nejen růst nákladů a neplnění požadavků svých zákazníků, ale také může ohrozit samotnou výrobu cílového produktu a fungování firmy. Všechny tyto aspekty musí firma při obchodování s mezinárodními subjekty zvážit, a volit tedy kvalitní dodavatele těchto technologií, díky kterým je schopna si vytvořit kvalitní postavení na trhu.

Seznam bibliografických záznamů

BALASSA, Bela, Trent J. BERTRAND a Paul WONNACOTT. State Interference In International Trade [online]. 2015, 4-5 [cit. 2018-03-08].

Dostupné z: <https://www.britannica.com/topic/international-trade/State-interference-in-international-trade>

BARONCHELLI, Gianpaolo a Fabio CASSIA. *Internationalization of the firm: stage approach vs. global approach* [online]. Florencie, 2008, s. 1-33 [cit. 2016-11-1]. ISBN 978-0-9742114-5-9.

Dostupné z:

http://www.academia.edu/10163027/Internationalization_of_the_firm_stage_approach_vs._global_approach

BEDI, Priyanka a Ekta KHARBANDA. Factors affecting the choice of entry mode by MNCs [online]. International Research Journal of Commerce, Arts and Science, 2014, 5(5) [cit. 2018-04-17]. ISSN 2319-9202.

Dostupné z:

http://www.academia.edu/9912839/FACTORS_AFFECTING_THE_CHOICE_OF_ENTRY_MODE_BY_MNCs

BUCKLEY, Peter J. a Pervez N. GHOURI (eds.). *International business strategy: theory and practice*. Abingdon: Routledge, 2015. ISBN 978-0-415-62469-5

Celní řízení. Celní řízení [online]. 2017 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: <http://www.celnirizeni.cz/>

Celní správa: Celní hodnota. Celní správa.cz [online]. 2016 [cit. 2018-04-18]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/celni-hodnota/Stranky/default.aspx>

Celní správa: Důkazy původu [online]. 2018 [cit. 2018-03-29].

Dostupné z:

<https://www.celnisprava.cz/cz/clo/puvod-zbozi/Stranky/dukazy-puvodu.aspx>

Celní správa: Clo [online]. 2018 [cit. 2018-03-29].

Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>

Celní správa. Celní správa České republiky: Intrastat [online]. 2018 [cit. 2018-04-12].

Dostupné z:

<https://www.celnisprava.cz/cz/dalsi-kompetence/intrastat/Stranky/default.aspx>

CE marking. In: Europa.eu [online]. 2018 [cit. 2018-03-20]. Dostupné z:

https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking_cs

Cla a celní řízení v mezinárodním obchodu [online]. 2007 [cit. 2018-03-08].

Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cla-a-celni-rizeni-v-mezinarodnim-obchod-7677.html>

Clo. In: Epravo.cz [online]. 2001 [cit. 2016-12-07].

Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/clo-4022.html?mail>

ČNB. In: Česká národní banka [online]. 2011 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z:

http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/br_zapisy_z_jednani/2004/2004_08_26/SZ_2004_8.pdf

CHETTY, Sylvie a Colin CAMPBELL-HUNT. A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional versus a "Born-Global" Approach. *Journal of International Marketing* [online]. **12**(1), 57-81 [cit. 2016-11-07]. Dostupné z:

https://www.jstor.org/stable/25048964?seq=1#page_scan_tab_contents

DANCIU, Victor. Models for the internationalization of the business: A diversity-based approach. *Management&marketing* [online]. Bukurešť, 2012, 2012(7), 30-42 [cit. 2018-04-12].

ISSN 2065. Dostupné z: <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/253.pdf>

DG Trade. EU Certificate of Origin. Europa.eu [online]. 2018 [cit. 2018-04-12].

Dostupné z:

http://madb.europa.eu/madb/viewPageIFPubli.htm?countryid=CN&hscod=3926&doc=cf_o_eu.html

DG Trade. Procedures and Formalities. Europa.eu [online]. 2018 [cit. 2018-04-12].

Dostupné

z:

http://madb.europa.eu/madb/viewPageIFPubli.htm?countryid=CN&hscod=3926&doc=cf_o_eu.html

DSV: Celní odbavení. DSV: Global transport & logistics [online]. 2018 [cit. 2018-04-

12]. Dostupné z: <http://www.dsv.cz/doprava-a-preprava/celni-sluzby/celni-odbaveni/>

Ekokom. Průvodce systémem sdruženého plnění povinností zpětného odběru a využití odpadu z obalů [online]. In: 2015, s. 2-16 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z:

http://www.ekokom.cz/uploads/attachments/Klienti/Pruvodce_systemem_EKOKOM_v_15-35.pdf

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

GANDOLFO, Giancarlo. *International trade theory and policy: with contributions by Federico Trionfetti*. 2nd ed. Berlin:Springer, 2014. ISBN 978-3-642-37313-8

KOMÍNKOVÁ, Magda. Euroskop.cz: Azylová politika [online]. 2017 [cit. 2018-04-17]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/9256/sekce/azylova-politika/>

HANSON, David. *Limits to free trade: non-tariff barriers in the European Union, Japan and United States*. Cheltenham: Edward Elgar, 2010. ISBN 9781847202475

HODICOVÁ, Radka. *Psychická distance a internacionalizace malých a středních podniků: empirické šetření na příkladu sasko-českého pohraničí*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3939-7

How SMEs Can Internationalize. Forbes [online]. 2015 [cit. 2016-11-1]. Dostupné z: <http://www.forbes.com/sites/iese/2015/04/20/how-smes-can-internationalize/#49bed2f4472d>

Intrastat. Intrastat: CEDA service & consulting, s. r. o. [online]. 2015 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: <http://www.intrastat.cz/>

JOHANSSON, Martin a Göran PALLMAR. *International growth strategies for software companies: Theory and practice*. Vulkan.se, 2014. ISBN 978-91-637-5292-6.

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

KEJLOVÁ, Tamara. Česká televize: Moc v rukou lidu? Přímá demokracie funguje ve Švýcarsku či Oregonu, v Česku by to nešlo, míní politolog [online]. 2017 [cit. 2018-04-20]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/svet/2277850-moc-v-rukou-lidu-prima-demokracie-funguje-ve-svycarsku-ci-oregonu-v-cesku-neslo-mini>

Kombinovaná nomenklatura, společný celní sazebník a integrovaný sazebník Evropské unie (Taric). In: *Eur-lex.eu* [online]. 2018 [cit. 2016-12-07]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=uriserv:l11003>

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-1590-2.

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

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing: [strategické trendy a příklady z praxe]*. 4. vyd. Praha: Grada, 2015. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5366-9.

MCTAGUE, Tom, Charlie COOPER, David M. HERSZENHORN a Mäia de la BAUME. Politico.eu: Theresa May's 3 Brexit audiences [online]. 2018 [cit. 2018-04-16]. Dostupné z: <https://www.politico.eu/article/theresa-mays-3-brexit-audiences/>

Ministerstvo průmyslu a obchodu. Antidumping v Evropské unii [online]. 2012 [cit. 2018-03-13]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/dokument7567.html>

NEJEDLÝ, Jiří. Tisková zpráva celní správy české republiky: Jak celníci vymáhají neuhrazené pokuty?. In: Celní správa.cz [online]. 2009 [cit. 2018-04-17]. Dostupné z: <https://www.celnisprava.cz/cz/crustinadlabem/tiskove-zpravy/2009/Stranky/090121-DES.aspx>

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

NOVÁK, Josef. *Řízení kvality dodavatelů* [online]. Brno, 2008 [cit. 2018-04-20]. Dostupné z: <https://dspace.vutbr.cz/bitstream/handle/11012/7486/Diplomova%20prace.pdf?sequence=-1>. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně. Vedoucí práce Doc. Ing. František Bartes, CSc

Oli model explained. UK Essays [online]. 2015 [cit. 2018-03-07]. Dostupné z: <https://www.ukessays.com/essays/economics/the-advantages-of-the-oli-model-economics-essay.php>

PEČENKOVÁ, Jana. *Letecká doprava jako součást logistiky v mezinárodním obchodě* [online]. Olomouc, 2010 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: https://theses.cz/id/w85nqj/Letecka_doprava_jako_soucast_logistiky_v_mezinarodnim_obc.pdf. Bakalářská práce. Moravská vysoká škola Olomouc. Vedoucí práce Ing. Mgr. Renáta Pavlíčková

PEREIRA, Marta Carqueja. *Uppsala model vs. born global theory: the case of bind's internationalization* [online]. Lisabon, 2015 [cit. 2018-04-12].

Dostupné z:

<https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/18394/1/Master%20thesis%20%28Marta%20Pereira%20152113179%29.pdf>. Diplomová práce. Católica Lisbon - School of Business & Economics. Vedoucí práce LAURE LEGLISE

PULJEVA, Anna a Peter WIDÉN. *The influence of internal and external factors on entry modes*. Lulea, 2007. Diplomová práce. Lulea University of Technology. Vedoucí práce Hakan Perzon

RAO, Madhusudhana, Prahlada RAO a V.V. MUNISWAMY. Delivery performance measurement in an integrated supply chain management: Case study in batteries manufacturing firm. In: *Serbian Journal of Management* [online]. 2011, 6(2), s. 205-220 [cit. 2018-04-20]. DOI: 10.5937/sjm1102205M. ISSN 1452-4864. Dostupné z: <http://scindeks.ceon.rs/Article.aspx?artid=1452-48641102205R>

RAVELOMANANA, Fidelys, Liang YAN, Christophe MAHAZOMANANA a Leoncine Paul MIARISOA. The External and Internal Factors That Influence the Choice of Foreign Entry Modes at Wuhan Iron and Steel Corporation [online]. *Open Journal of Business and Management*, 2015, (3), 20-29 [cit. 2018-04-17]. ISSN 2329-3292. Dostupné z: http://file.scirp.org/pdf/OJBM_2015010815404234.pdf

Sanidh228. Cadbury india product life cycle [online]. 2015 [cit. 2018-04-25]. Dostupné z: <https://www.slideshare.net/Sanidh228/cadbury-india-productlifecycle>

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

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

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

TANEV, Stoyan. Global from the Start: The Characteristics of Born-Global Firms in the Technology Sector [online]. 2012, 2012 [cit. 2018-03-07]. Dostupné z: <https://timreview.ca/article/532>

The Economist: A background guide to “Brexit” from the European Union [online]. 2016 [cit. 2018-04-16].

Dostupné z: <https://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/02/graphics-britain-s-referendum-eu-membership>

THOMPSON, Henry. *International Economics: Global markets and competition*. 3. vydání. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte., 2011. ISBN 10 981-4307-02-5.

UNCTAD. International classification of non-tariff measures [online]. 2012 [cit. 2018-03-13].

Dostupné z: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf?user=46

Úřad pro technickou normalizaci: Často kladené otázky - Zkušebnictví [online]. 2018 [cit. 2018-04-16]. Dostupné z: <http://www.unmz.cz/urad/casto-kladene-otazky-zkusebnictvi>

VIMROVÁ, Hana. Proces aplikace alternativních teorie firmy na nestandardní vlastnickou a organizační strukturu [online]. 2015, 99 [cit. 2018-04-12]. Dostupné z: <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=cfuc&pdf=445.pdf>

WTO: General Agreement on Tariffs and Trade 1994. In: 2018. Dostupné také z: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt_e.htm

WTO. Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures [online]. 1998 [cit. 2018-03-13].

Dostupné z: https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsund_e.htm

ZAPLETALOVÁ, Šárka. *Přístupy k internacionalizaci podnikatelských aktivit českých podniků* [online]. **15**(4), 84-96 [cit. 2016-11-1]. ISSN 2336-5604.

Zákon o některých opatřeních při vývozu nebo dovozu výrobků a o licenčním řízení a o změně některých zákonů. In: *Pravnipredpisy.cz* [online]. 2018 [cit. 2016-12-07].

Dostupné z:

http://www.pravnipredpisy.cz/predpisy/ZAKONY/2000/062000/Sb_062000_-----_.php

ZENKNER, Petr. Hospodářské noviny: Británie čeká, jak dopadne brexit. Hospodářské noviny [online]. 2017 [cit. 2018-04-20]. ISSN 1213-7693. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-65923720-britanie-ceka-jak-dopadne-brexit>

Příloha 1

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ				A CELNÍ ÚŘAD ODESLÁNÍ (VYVOZU) URČENÍ			
1	IM	A	20180117				
2	1	1					
3	1	5					
4	4A12831						CZ
5	LETADLO						CZ
6	EUR 900,00						3
7	FOB Shanghai						3
8	25,675						1
9	Č.účtu : [redacted]						
10	Var.symbol : [redacted]						
11	Částka k úhradě : 1694,00 Kč						
12	Ostatní výrobky z plastů						1
13	DOPRAVNÉ ZÚ:2950,- EU:885,- ČR:379,- CZK						
14	BX						
15	39269097						90
16	CN						14,67
17	4000						000
18	14,25						100
19	16.1.2018						1
20	14,25						1
21	23108						
22	26943						
23	A00						26058
24							6,5
25							1694
26	H						
27	29016						21
28							6093,36
29							7787,36
30	Liberec						1/01/2018

Příloha 2

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ		1 PROHLÁŠENÍ		A CELNÍ ÚŘAD ODESLÁNÍ / VÝVOZU		
Výtisk pro celní úřad určení	4	2 Odesílatel / Vývoze	3 Tiskopisy	4 Ložné listy		
		8 Příjemce	5 Položky	6 Nákl. kusy celkem		
		14 Deklarant / Zástupce	DŮLEŽITÉ UPOZORNĚNÍ Používá-li se tento výtisk výlučně k prokázání STATUSU ZBOŽÍ SPOLEČENSTVÍ NEPŘEPRAVOVANÉHO V TRANZITNÍM REŽIMU SPOLEČENSTVÍ, jsou k tomuto účelu potřebné pouze údaje v kolonkách 1, 2, 3, 5, 14, 31, 32, 35, 54 a případně v kolonkách 4, 33, 38, 40 a 44.			
		18 Pozn. zn. a st. přísl. dopravního prostředku při odjezdu	19 Kont.	15 Země odeslání / vývozu	17 Země určení	
		21 Pozn. zn. a st. přísl. aktivního dopravního prostředku překračujícího hranici				
		25 Druh dopravy na hranici	27 Místo nakládky			
	4					
	31	Nákladové kusy a popis zboží	Značky a čísla - Č. kontejneru - Počet a druh	32 Poi. č. pol.	33 Zbožový kód	35 Hrubá hmotnost (kg) 38 Čistá hmotnost (kg) 40 Souhrnné prohlášení / Předchozí doklad
	44	Zvláštní záznamy/ Předložené doklady/ Osvědčení a povolení				Kód z. z.
	55	Préklačky	Místo a země: Pozn. zn. a st. přísl. nového dopravního prostředku: Kont. (1) Značka nového kontejneru (1) Zapište 1, pokud ANO, a 0, pokud NE.	Místo a země: Pozn. zn. a st. přísl. nového dopravního prostředku: Kont. (1) Značka nového kontejneru (1) Zapište 1, pokud ANO, a 0, pokud NE.		
F	POTVRZENÍ PŘÍSLUŠNÝCH ORGÁNŮ	Nové závěry: Počet: Označení: Podpis: Razítko:	Nové závěry: Počet: Označení: Podpis: Razítko:			
50	Hlavní povinný	Podpis:	C CELNÍ ÚŘAD ODESLÁNÍ			
51	Předpokládané celní úřady tranzitu (s země)	zastoupen Místo a datum				
52	Jistota neplatí pro		Kód	53 Celní úřad určení (s země)		
D	KONTROLA CELNÍM ÚŘADEM ODESLÁNÍ	Výsledek: Připojené závěry: Počet: Označení: Lhůta (poslední den): Podpis:	Razítko:	54 Místo a datum	Podpis a jméno deklaranta / zástupce	

TC 31 – Osvědčení o souborné jistotě

Tisk Typos, tiskářské závody, s.r.o., Plzeň, tel./fax: 377 193 354, www.typos.cz

1. Platné do (včetně)	Den	Měsíc	Rok	2. Číslo
3. Držitel režimu (příjmení a jméno nebo obchodní firma, uplná adresa a země)				
4. Ručitel (příjmení a jméno nebo obchodní firma, uplná adresa a země)				
5. Celní úřad záruky (identifikační číslo)				
6. Referenční částka Kód měny	Čísly:	slovy:		
<p>7. Celní úřad záruky osvědčuje, že výše uvedený držitel režimu poskytl soubornou jistotu, která je platná pro operace tranzitního režimu Unie/společného tranzitního režimu na následujících celních územích, která nebyla škrtnuta: EVROPSKÁ UNIE – ISLAND – BYVALÁ JUGOSLAVSKÁ REPUBLIKA MAKEDONIE – NORSKO – SRBSKO – ŠVÝCARSKO – TURECKO – ANDORRA^(*) – SAN MARINO^(*)</p>				
8. Zvláštní záznamy				
9. Platnost prodloužena do		včetně		
Den	Měsíc	Rok		
V (místo podpisu)		V (místo podpisu)		
dne (datum)		dne (datum)		
(Podpis a razítko celního úřadu záruky)		(Podpis a razítko celního úřadu záruky)		

(*) Pouze pro operace tranzitního režimu Unie.

5/2016

71 00 917

Příloha 4



*** ARCHIVE DOC ***
Not to be attached to package

WPX **DHL**

From: [REDACTED] Origin: **SZV**

[REDACTED]

China, People's Republic Contact: [REDACTED]

To: [REDACTED] Contact: [REDACTED]

[REDACTED]

Czech Republic, The

CZ-PRG-LBC

Product: [REDACTED] Features / Services:
[P] EXPRESS WORLDWIDE (48)

Payment code:
FRT A/C: 960737604
Terms of Trade:
DTP A/C:

Ref: [REDACTED] Shpt Wght: **15.0 kg** [REDACTED]

Custom Val: 900.00 EUR Shipment Date: **2018-01-05**



WAYBILL 18 9208 2220

License Plates of pieces in shipment
JD014600005149076229
JD014600005149076230
JD014600005149076231
JD014600005149076232
JD014600005149076233

Z

Příloha 5

1 Consignor - Expéditeur - Afzender - Absender		ORIGINAL ORIGINEEL
2 Consignee - Destinataire - Geadresseerde - Empfänger	EUROPEAN UNION UNION EUROPEENNE EUROPESE UNIE EUROPAISCHE UNION	
	CERTIFICATE OF ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICAAT VAN OORSPRONG URSPRUNGSZEUGNIS	
	3 Country of Origin - Pays d'origine - Land van oorsprong - Ursprungsland	
4 Transport details (optional) Informations relatives au transport (mention facultative) Gegavens in verband met het vervoer (facultatief) Angaben über die Beförderung (Ausfüllung freigestellt)	5 Remarks - Remarques - Opmerkingen - Bemerkungen	
6 Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Volgnummer, merken, nummers, aantal en aard van colli; omschrijving van de goederen Laufende Nummer; Zeichen, Nummern, Anzahl und Art der Packstücke; Warenbezeichnung	7 Quantity Quantité Hoeveelheid Menge	
8 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3. L'AUTORITE SOUSSIGNÉE CERTIFIE QUE LES MARCHANDISES DÉSIGNÉES CI-DESSUS SONT ORIGINAIRES DU PAYS FIGURANT DANS LA CASE N°3. ONDERGETEKENDE AUTORITEIT VERKLAART DAT DE HIERBOVEN VERMELDE GOEDEREN VAN OORSPRONG ZIJN UIT HET IN VAK 3 GENOEMDE LAND. DIE UNTERZEICHNENDE STELLE BESCHENKT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN.		
Place and date of issue; name, signature and stamp of competent authority. Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'autorité compétente. Plaats en datum van afgifte; aanduiding, handtekening en stempel van de bevoegde autoriteit. Ort und Datum der Ausstellung; Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle.		

E4-0051

Příloha 6

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ				1 P R O H L A S Ě N Í		A CELNÍ ÚŘAD ODESLÁNÍ (VÝVOZNÍ ÚŘAD)	
Zašlete adresu - G, telefonní číslo a e-mail				EU	A	20180226	
OSTATNÍ VÝROBKY Z PLASTŮ				2	2	8	
DOPR.ZÚ:155,- EÚ:386,- ČR:232,-CZK				2	90	39269097	90
PK				CH	45	300	
				4000 000	12		
				12	10734	1	23.2.2018 1
3001 N730 RVD0103335				11275			
3003 N864 18007282							
3004 Y904							
3006 N934 PUCH							
9900 PROHL. ZA DOPR.							
N380							
Výsledná částka				2416,47			
Výtisk pro příjemce				8			

Příloha 7

PLATEBNÍ VYMER

Strana 1 / 1

Evid. číslo MRN : ██████████ Celní úřad : CZ 560201
LRN : ██████████ Celní, Liberec 6
Ref. číslo : ██████████ České mládeže 1122
Datum přijetí : 20180226 CZ 46003 Liberec 6
Datum rozhodnutí : 20180226 Datum splatnosti : 0
DIČ deklaranta : ██████████ Č.úctu : /
DIČ zástupce : ██████████ Variabilní symbol :
Fakturovaná částka : 25281,58 EUR
Kurz : 25,375

Celní dluh celkem : 0,00 Kč

Pol.	Zboží	Druh	Základ	Sazba	Částka	Celkem
1	8536699099	A00	632561,00	Kč 0	0,00	0,00
		DPH	639658,00	Kč 21	134328,18	134 328,18
2	3926909790	A00	10889,00	Kč 0	0,00	0,00
		DPH	11507,00	Kč 21	2416,47	2 416,47

VYMĚŘENÉ CLO CELKEM : 0,00 Kč
DPH NEVYBRANÁ CÚ : 136 744,65 Kč

Příloha 8

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ		DOPLŇKOVÝ LIST			D.V.1 BIS		
PRO ÚŘEDNÍ ZÁZNAMY							
		Položka	Položka	Položka			
A. Základ výpočtu	11 a) Čistá cena v MĚNĚ FAKTURY (cena, která byla nebo má být skutečně zaplacená, pro zúčtování v době rozhodné pro určení celní hodnoty)						
	b) Nepřímé platby - viz kolonka 8 písm. b) (směnný kurz:)						
	12 Součet A v NÁRODNÍ MĚNĚ						
B. PŘÍRÁŽKY: Náklady v NÁRODNÍ MĚNĚ NEZAHRNUTÉ v A *) Případně NÍŽE UVEĎTE předchozí celní rozhodnutí v této souvislosti:	13 Náklady vzniklé kupujícím: a) provize (kromě nákupní provize)						
	b) odměny za zprostředkování						
	c) nádoby a obaly						
	14 Zboží dodané a služby poskytnuté kupujícím zdarma nebo za sníženou cenu k použití při výrobě nebo prodeji dováženého zboží na vývoz: Uvedené hodnoty případně reprezentují rozvržení. a) materiály, součástky, díly a podobné položky začleněné do dováženého zboží						
	b) nářadí, matrice, slévačské formy a podobné předměty použité k výrobě dováženého zboží						
	c) materiály spotřebované při výrobě dováženého zboží						
	d) technika, vývoj, umělecká práce, design, plány a nákresy potřebné k výrobě dováženého zboží a provedené mimo Společenství						
	15 Licenční poplatky - viz kolonka 9 písm. a)						
	16 Výnosy z pozdějšího prodeje, převodu nebo použití, které připadnou prodávajícímu - viz kolonka 9 písm. b)						
	17 Náklady na dodání do (místo vstupu) a) dovozní						
b) poplatky za nakládku, vykládku a manipulaci							
c) pojištění							
18 Součet B							
C. SRÁŽKY: Náklady v NÁRODNÍ MĚNĚ ZAHRNUTÉ v A (*)	19 Dvozní po dopravení na místo vstupu						
	20 Náklady na konstrukci, stavbu, montáž, údržbu nebo technickou pomoc po dovozu						
	21 Jiné platby (druh)						
	22 Celo a daně, které je třeba platit ve Společenství z důvodu dovozu nebo prodeje zboží						
	23 Součet C						
24 PROHLÁŠENÁ HODNOTA (A+B-C)							
*) Platí-li se částky v CIZÍ MĚNĚ, zde uveďte částku v cizí měně a směnný kurz ve vztahu ke každé položce a údaj.							
Odkaz		Částka		Směnný kurz			

7100938

TYPOS KLATOVY

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