

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Katedra obchodu a cestovního ruchu

Teze k diplomové práci

Dopad brexitu na obchod EU

Vypracoval: Bc. Dagmar Peterková
Vedoucí práce: Ing. Lucie Tichá, Ph.D.

České Budějovice Rok 2020

1. Úvod

Dne 29. března 2017, Spojené království Velké Británie a Severního Irska oficiálně oznámilo svůj záměr vystoupit z Evropské unie. Proces vystoupení byl označen slovem brexit. Úmysl o vystoupení Spojené království oficiálně oznámilo skoro rok po referendu, které proběhlo 23. 6. 2016 a kterého se zúčastnilo vysoké procento oprávněných voličů. Těsnou většinou vyhrála myšlenka odchodu z Evropské unie.

Dne 31. 1. 2020 Spojené království Velké Británie a Severního Irska vystoupilo z Evropské unie a započalo přechodné období, které má zmírnit negativní dopady na obchod v obou směrech. Tomuto kroku se říká měkký brexit.

Vlády Evropské unie a Spojeného království Velké Británie a Severního Irska po celou dobu intenzivně vyjednávaly podmínky pro hladký přechod stávajících obchodů a nevytvoření překážek pro obchody budoucí. V brexitu nejde jen o obchod, ale také o aspekty běžného života lidí. Brexit bude mít také politické důsledky na jednotnost politického složení v orgánech Evropské unie a snížení peněz v rozpočtu.

Cílem diplomové práce je predikce dopadu brexitu na mezinárodní obchod se zaměřením na Českou republiku. V teoretické části je nastudována odborná literatura a dále jsou zde popsány dosud nastalé skutečnosti z dostupných zdrojů. V praktické části je provedeno dotazníkové šetření s českými exportéry a zpracována případová studie. V případové studii je demonstrován postup obchodu mezi členskými státy EU a následně simulován možný postup při dovozu a vývozu po ukončení přechodného období brexitu mezi Českou republikou a Spojeným královstvím Velké Británie a Severního Irska.

2. Cíle a metodika

2.1. Cíle práce

Cílem diplomové práce je predikce dopadu brexitu na mezinárodní obchod se zaměřením na Českou republiku.

Dílčím cílem diplomové práce je prostřednictvím dotazníkového šetření shromáždit a vyhodnotit míru připravenosti českých exportérů na brexit.

Hypotéza

Hypotéza: Dovoz a vývoz po ukončení přechodného období brexitu bude administrativně a finančně náročnější než před brexitem.

2.2. Metodika

V teoretické části jsou popsány dosud nastalé skutečnosti z dostupných zdrojů na internetových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky, Celní správy České republiky, Vlády České republiky a dalších dostupných internetových zdrojů. Jsou definovány základní události a termíny pro přiblížení tématu této diplomové práce.

V praktické části byl proveden nejprve kvalitativní výzkum prostřednictvím dotazníkového šetření. Pro dotazníkové šetření byla zvolena skupina českých exportérů uvedených v databázi vládní proexportní agentury CzechTrade. Vzorek respondentů byl zvolen záměrně typologickým výběrem z důvodu vhodné příležitosti získat potřebné informace. Vzorek byl vhodný také z důvodu správné prezentace výsledných dat na základě vlastních pracovních zkušeností.¹

Bylo osloveno 76 respondentů, kteří byli uvedeni na stránkách CzechTrade, ADRESÁŘ EXPORTÉRŮ, OFICIÁLNÍ DATABÁZE VLÁDNÍ PROEXPORTNÍ AGENTURY CZECHTRADE. U každé společnosti v sekci „GEOGRAFICKÉ ZÁJMY“ byly uvedeny země obchodního zájmu dané společnosti. Byly osloveny pouze společnosti, které v této sekci měly uvedeno Spojené království.²

Dotazník byl rozeslán z důvodu důvěryhodnosti ze studentského emailového účtu Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, kdy emailové adresy respondentů byly získány z výše

¹ Foret, M., & Stávková, J. (2003). *Marketingový výzkum*. Praha: Grada.

² Exporters.czechtrade.cz. (2020). *OFICIÁLNÍ DATABÁZE VLÁDNÍ PROEXPORTNÍ AGENTURY CZECHTRADE*. Načteno z <https://exporters.czechtrade.cz/>

uvedené databáze agentury CzechTrade. Byly vybrány především adresy osob, jejichž funkce ve firmě měla spojitost s exportem, zahraničním obchodem, nebo s obchodem jako takovým. U menších společností byly uvedené kontakty přímo na majitele společností. Emaily byly rozeslány s přímým oslovením dané osoby.

Dotazník byl rozdělen do tří částí. V první části byl respondentům představen tazatel a uveden důvod zaslání dotazníku a žádost o vyplnění, dále pak krátké instrukce k vyplnění. Druhou část dotazníku tvořily otázky otevřené volné a uzavřené výběrové. Závěr bylo krátké poděkování a podpis.

K vyhodnocení dotazníku byl použit program Microsoft Excel u otázek, které bylo možno touto cestou zpracovat. Výsledky dotazníkového šetření pak byly zpracovány a následně souhrnná data vyhodnocena metodou syntézy. Byla zvolena metoda syntézy z důvodu vhodnosti pro řešení zvoleného výzkumu a vlastních zkušeností s mezinárodním obchodem.

V další části byl pomocí případové studie nejprve demonstrován obchod v rámci mezi členskými státy EU a následně porovnán se simulací stejného obchodu po ukončení přechodného období brexitu.

3. Závěrečná syntéza

Dotazník vyplnilo ze 76 oslovených českých exportérů evidovaných v Oficiální databázi vládní proexportní agentury CzechTrade, kteří obchodují se Spojeným královstvím, 45 respondentů. Dotazník vyplnilo více jak polovina, 59 % respondentů. Dalších deset respondentů odpovědělo, proč nemůžou vyplnit dotazník. Tyto odpovědi byly zahrnuty do vyhodnocení otázky číslo 10, protože důvody nevyplnění dotazníku, byly zároveň odpovědi na tuto otázku. Ze 45 respondentů, kteří dotazník vyplnili, bylo 78 % s ročním čistým obratem do 500 milionů Kč a 87 % evidovalo nejvíce 250 zaměstnanců v době mého dotazníkového šetření. Závěrečná syntéza je tedy postavena na malých a středních českých firmách exportujících na trh Spojeného království výrobky vlastní výroby a služby.

Zájem o trh Spojeného království mezi malými a středními českými exportéry v posledních deseti letech roste. Více jak polovina 53 % respondentů našla odbyt pro svoje výrobky a služby alespoň u pěti zákazníků na trhu Spojeného království v posledních deseti letech. 84 % respondentů uvedlo, že jejich čistý roční obrat z obchodů se Spojeným královstvím nebylo více než 20 % z celkového čistého ročního obratu. Stejně tak 93 % respondentů uvedlo, že jejich postavení na trhu Spojeného království dosud nebylo dominantní.

Zájem dále obchodovat i po ukončení přechodného období brexitu vyjádřilo 96 % respondentů. Avšak většina respondentů uvedla velmi špatnou informovanost o budoucích pravidlech obchodu jak při vývozu, tak při dovozu mezi EU a Spojeným královstvím. Tato nedostatečná informovanost však nevznikla a nadále nevzniká z důvodu špatného přenosu informací z vládních institucí na nevládní a dále na obchodní veřejnost, ale z důvodu prozatímní neexistence těchto informací. Z tohoto důvodu respondenti neprovedli žádné nákladné přípravy, pouze revizi dokumentů potřebných pro obchod se Spojeným královstvím.

Z dotazníku vyplynulo, že malí a střední čeští exportéři evidovaní v Oficiální databázi vládní proexportní agentury CzechTrade, chtějí nadále prodávat své výrobky a nabízet své služby na trhu Spojeného království i přes nejasnou budoucnost tohoto obchodu.

Dílčím cílem diplomové práce je prostřednictvím dotazníkového šetření shromáždit a vyhodnotit připravenost českých exportérů na brexit. Cíle je splněn, protože čeští exportéři jsou připraveni na brexit. Svoji připravenost na brexit vidí především ve znalosti celního řízení.

Všichni respondenti jsou si vědomi celních řízení a navýšením administrativy a nákladů, které z důvodu konkurenceschopnosti ponесou ve svých nákladech. Více administrativy budou respondenti řešit nejen z důvodu celního řízení, ale také doprovodné administrativní úkony. Následující případovou studii bude demonstrován obchod mezi členskými státy EU a dále porovná se simulací stejného obchodu po ukončení přechodného období brexitu.

3. Závěr z případové studie

Před brexitem obě společnosti neměly náročné překážky pro uvádění ES hnojiv na trh ve všech členských státech EU. Zboží bylo přepravováno bez potřeby zahájení nebo ukončení celního řízení. Veškerá legislativa spojená s překročením hranic jednotlivých států spočívala ve vykazování Intrastatu, která nebyla z hlediska objemu obchodu náročná, a především byla beznákladová.

Pro českou společnost po brexitu dojde k jednorázovému navýšení legislativních úkonů v podobě smlouvy s distributorem na území Spojeného království a externí společností pro celní zastupování a zajištění registrace čísla EORI. Každá dodávka bude navýšena o náklady na celní zastupování ve výši 1250 Kč. Pokud Spojené království zavede cla, pak bude muset česká společnost upravit svoje ceny právě o výši cla. Clo je v EU průměrně 6 % z hodnoty zboží. V důsledku svého levnějšího a legislativně nenáročného rozhodnutí ztrácí veškerou kontrolu nad obchodními podmínkami pro svoje zákazníky, ale především s nimi ztrácí kontakt.

Společnost ze Spojeného království zvolila legislativně náročnější a dražší způsob pro udržení obchodu na území České republiky. Za založení nové dceřiné společnosti zaplatí na poplatcích a kolcích v řádu tisíců Kč, ale za zprostředkování všech dokumentů až 10 000 Kč. Dalším náklady bude pravidelně hradit za zastupování v celním řízení, jak na výstupu ze Spojeného království, tak na vstupu do České republiky. V případě zavedení cel EU proti dovozu ze Spojeného království, ponese i tyto náklady. Zůstává ale stále v kontaktu se svými zákazníky, komunikuje s nimi o jejich potřebách a určuje veškeré obchodní podmínky.

Na základě zkušeností podniku z praxe se zahraničním obchodem je vhodnější variantou zajištění budoucích obchodů společnosti ze Spojeného království. Udržení si kontroly nad obchodními podmínkami, a především přímého kontaktu se svými zákazníky, který je investicí do budoucna.

4. Závěr

V první části je literární rešerše, která vysvětluje pojem brexit a důvody, proč k tomuto aktu došlo. Dále se věnuje událostem vedoucím k brexitu a vysvětluje pojmy, které se váží k této problematice.

V praktické části je nejprve proveden kvalitativní výzkum dotazníkového šetření mezi malými a středními českými exportéry zapsanými v Oficiální databázi vládní proexportní agentury CzechTrade. Dotazníkové šetření je vyhodnoceno metodou syntézy. Dílčím cílem diplomové práce je prostřednictvím dotazníkového šetření shromáždit a vyhodnotit míru připravenosti českých exportérů na brexit. Dílčí cíl je splněn závěrečnou syntézou, která říká, že malí a střední čeští exportéři, chtějí nadále prodávat své výrobky a nabízet své služby na trhu Spojeného království i přes nejasnou budoucnost tohoto obchodu. Svoji připravenost na brexit vidí především ve znalosti celního řízení. Všichni respondenti jsou si vědomi navýšení administrativy a souvisejících nákladů, které z důvodu konkurenceschopnosti ponесou ve svých nákladech.

V druhé části je případová studie, která demonstruje, jaký byl postup vývozu českého výrobce ES hnojiv do Spojeného království před brexitem a po něm. Postup výrobce ES hnojiv ze Spojeného království do České republiky. Český výrobce zvolil finančně a legislativně nenáročný postup při udržení obchodu na území Spojeného království, a to podepsáním smlouvy s distributorem hnojiv ze Spojeného království. Společnost ze Spojeného království zvolila administrativně a finančně náročnější řešení dané situace. Pro udržení obchodu na území

EU založí společnost v jednom členském státě novou společnost. Český výrobce svým rozhodnutím ztratí kontrolu nad obchodními podmínkami pro zákazníky. Společnost ze Spojeného království si svým nákladnějším a legislativně náročným způsobem zajistí stálou kontrolu nad všemi obchodními podmínkami. Na základě zkušeností podniku z praxe se zahraničním obchodem je vhodnější variantou zajištění budoucích obchodů společnosti ze Spojeného království. Udržení si kontroly nad obchodními podmínkami, a především přímého kontaktu se svými zákazníky, který je investicí do budoucna.

Hypotéza diplomové práce je, že dovoz a vývoz zboží po ukončení přechodného období brexitu bude administrativně a finančně náročnější než před brexitem. Hypotéza je potvrzena, jak dotazníkovým šetřením, tak případovou studií. Z dotazníku vyplývá, že čeští exportéři zatím neprovedli žádné administrativní kroky, ale jsou si jich do budoucna vědomi. Případová studie pak ukazuje minimální administrativní a finanční zátěž u českého výrobce, který preferuje levnější a legislativně nenáročný, ale ne vhodnější způsob zajištění obchodu. U výrobce ze Spojeného království pak případová studie predikuje navýšení administrativy a nákladů z důvodu změny legislativy pro společnosti ze Spojeného království na území EU v důsledku brexitu.

Cílem diplomové práce je predikce dopadu brexitu na mezinárodní obchod se zaměřením na Českou republiku. Podle zdrojů uvedených v literární rešerši bude dne 31. 12. 2020 ukončeno přechodné období brexitu a od roku 2021 bude obchod se Spojeným královstvím obchodem se třetí zemí se všemi celními a legislativními náležitostmi. Stále není vyjednána žádná preferenční dohoda a podle aktuálního dění je vyjednání dohody v ohrožení. Důvodem je návrh zákona o vnitřním trhu Spojeného království, který v některých pasážích porušuje dohodu o odchodu z EU a mezinárodní závazky Spojeného království. Bez vyjednané preferenční dohody hrozí oběma stranám komplikace v podobě cel a kvót stanovených Světovou obchodní organizací pro mezinárodní obchod.