

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

DIPLOMOVÁ PRÁCE

2013

Bc. Iva Langweilová

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Ekonomická fakulta

Katedra obchodu a cestovního ruchu

Studijní program: N 6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodní podnikání

Analýza dovozu zboží vyráběného v Číně prostřednictvím spolupráce
Joint Venture

Vedoucí diplomové práce

Ing. Lucie Tichá, Ph.D.

Autor

Bc. Iva Langweilová

2013

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Iva LANGWEILOVÁ**
Osobní číslo: **E11826**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Obchodní podnikání**
Název tématu: **Analýza dovozu zboží vyráběného v Číně prostřednictvím spolupráce Joint Venture**
Zadávací katedra: **Katedra obchodu a cestovního ruchu**

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

Cíl práce:

Cílem práce z důvodu rostoucího zájmu českých podnikatelů o outsourcing produkce do ČLR je analyzovat problematiku importu výrobků 7. komoditní skupiny, tj. stroje a dopravní zařízení vyráběných v ČLR, objasnit výhody a nevýhody kooperace zvané Joint Venture vytvořené na území ČLR a na základě získaných výsledků z jednotlivých šetření zpracovat návrh. Tento návrh slouží jako doporučení firmám ze stejného či blízkého odvětví, jež zvažují outsourcing své produkce na čínské území a zároveň chtějí využít možností společného podnikání, tzv. Joint Venture.

Metodický postup:

1. Studium odborné literatury
2. Sběr a analýza primárních a sekundárních dat. Data získána prostřednictvím dotazníkového šetření, případové studie, STEP a SWOT analýzy zkoumaného prostředí
3. Vyhodnocení zjištěných informací a zpracování návrhu pro firmy, které mají zájem o outsourcing své produkce do Číny a chtějí využít výhod společného podnikání s čínským obchodním partnerem
4. Závěr

Rámcová osnova:

1. Úvod. 2. Cíle, hypotézy a metodika práce. 3. Literární rešerše. 4. Analýza a syntéza poznatků z vlastního zkoumání. 5. Zpracování návrhu. 6. Závěr. 7. Seznam literatury.

Rozsah grafických prací: **dle potřeby**
Rozsah pracovní zprávy: **60 - 80 stran**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná**
Seznam odborné literatury:

Hrala, V. a kol. Geografie světového hospodářství. Praha: VŠE, 2005.

Janatka, F., Böhm, A., Handl, J. a kol. Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim. Praha: ASPI Publishing, 2001.

Jobber, D., Lancaster, G. Management prodeje. Praha: Computer Press, 2001.

Machková, H. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing, 2007.

Svatoš, M. Zahraniční obchod. Praha: Grada Publishing, 2009.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Lucie Tichá, Ph.D.**
Katedra obchodu a cestovního ruchu

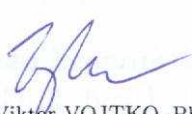
Datum zadání diplomové práce: **15. února 2012**

Termín odevzdání diplomové práce: **16. dubna 2013**


doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.

děkan

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
EKONOMICKÁ FAKULTA
L.S.
Studentská 13 (25)
370 05 České Budějovice


Ing. Viktor VOJTKO, Ph.D.

vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 22. října 2012

Prohlášení

Prohlašuji, že svoji diplomovou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47 zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Táboře 20.4.2013

Bc. Iva Langweilová

Poděkování

Děkuji vedoucí práce paní Ing. Lucii Tiché, Ph.D., za odborné vedení, cenné rady a připomínky při zpracování mé diplomové práce

Obsah:

1. Úvod.....	3
2. Cíle, hypotézy a metodika práce.....	5
2.1 Cíl práce a stanovené hypotézy.....	5
2.2 Metodika práce.....	5
3. Literární rešerše.....	8
3.1 Internacionalizace a globalizace v mezinárodním obchodě.....	8
3.2 Mezinárodní obchod	9
3.2.1 Důvody mezinárodního obchodu	9
3.2.2 Nástroje mezinárodního obchodu	10
3.2.3 Mezinárodní podnikatelské prostředí.....	13
3.2.4 Podpora podnikatelského prostředí.....	14
3.3 Formy vstupu podniku na zahraniční trh	15
3.3.1 Vývoz a dovoz zboží a služeb.....	15
3.3.2 Formy vstupů nenáročné na kapitálové investice	17
3.3.3 Kapitálově náročné formy vstupu na zahraniční trhy	19
3.4 Clo a celní řízení	20
3.4.1 Celní sazebník TARIC	21
3.4.2 Celní režimy.....	22
3.5 Rizika v mezinárodním obchodě	23
3.6 Pojištění v mezinárodním obchodě.....	27
3.7 Možnosti financování v mezinárodním obchodě.....	29
3.8 Platební podmínky v mezinárodním obchodě.....	32
3.9 Logistika v mezinárodním obchodě.....	33
3.9.1 Doložky INCOTERMS 2010.....	35
4. Vlastní práce	36
4.1 Dotazníkové šetření	36
4.1.1 Charakteristika respondentů.....	37
4.1.2 Založení Joint Venture.....	40
4.1.3 Spolupráce s čínským partnerem	43
4.1.4 Realizace exportu výrobků vyráběných prostřednictvím Joint Venture v ČR	47
4.1.5 Vyhodnocení dotazníkového šetření.....	50
4.2 Joint Ventures	51
4.2.1 Nejvýznamnější současné Joint Ventures v ČR	52
4.3 Případová studie.....	54
4.3.1 Joint Venture v ČR	54
4.3.2 Organizační struktura Joint Venture	55
4.3.3 Import zboží z Joint Venture v ČR do místa určení	56
4.3.4 Dodací podmínky.....	61
4.3.5 Požadavky na dovážené zboží firmou X.....	61
4.3.6 Kalkulace ceny dováženého zboží	62
4.3.7 Vztahy s čínskými partnery.....	64
4.3.8 Vyhodnocení případové studie.....	65
4.4 STEP analýza čínského prostředí.....	66

4.4.1 Sociální faktory	66
4.4.2 Technické a technologické faktory	69
4.4.3 Ekonomické faktory	70
4.4.4 Politické faktory	77
4.4.5 Vyhodnocení STEP analýzy čínského prostředí	79
4.5 SWOT analýza čínského trhu	81
4.5.1 Identifikace silných, slabých stránek, příležitostí a hrozeb čínského prostředí	81
4.5.2 Vyhodnocení SWOT analýzy čínského prostředí	83
5. Zpracování návrhu	85
5.1 Nalezení vhodného čínského partnera	85
5.2 Ověření bonity čínského partnera	85
5.3 Využití služeb České exportní banky, a.s. (ČEB).....	86
5.4 Využití služeb Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP)	86
5.5 Založení Joint Venture s čínským partnerem.....	87
5.6 Státní pobídky	88
5.7 Posouzení shody výrobku se směrnicemi EU	88
5.8 Export z ČLR	89
5.9 Specifika obchodního jednání s čínským partnerem a vybrané místní zvyklosti	90
6. Závěr.....	94
7. Summary	97
8. Seznam použité literatury a zdrojů.....	99
Seznam tabulek a grafů	
Přílohy	

1. Úvod

Čínská lidová republika (dále jen ČLR) se stala fenoménem počátku 21. století. Svým hospodářským rozvojem přitahuje pozornost okolního světa. Ačkoli největší ekonomikou světa nadále zůstávají Spojené státy americké, ČLR se stává jejich silným protihráčem. Mnohé studie říkají, že Čína do roku 2020 dokáže Spojené státy předstihnout a do roku 2050 si udrží své prvenství. Tato země skýtá ohromný potenciál ve své demografické pozici a počtu obyvatelstva. Čína se řadí se svou téměř půldruhou miliardou obyvatel k nejlidnatějším ekonomikám světa. Díky svému růstovému potenciálu patří mezi zásadní světové hráče, se kterými je nutno počítat.

Dovednosti, které byly kdysi doménou Západu, se v současné době přesouvají na Východ díky nezměrné snaze čínského lidu rychle se učit novým věcem, získávat dosud nepoznané dovednosti a nelze opomenout ani čínskou vůli k úspěchu. Čína mimo jiné usiluje o to, aby se její ekonomická prosperita šířila do oblastí, které jsou dosud jen málo rozvinuté, což bude mít za následek další zrychlení tempa ekonomického růstu. Již nyní lze říci, že největší počet uživatelů internetu na světě je v Číně, také užití mobilní komunikace v této zemi roste stále rychlejším tempem. Čína svou pozornost věnuje vyspělým technologiím a know-how, na jejichž základě se nejen učí, ale které umí i dále rozvíjet.

Výše zmíněné přednosti jsou odpovědí na otázku, proč ČLR je a stále bude středem zájmu a velkou výzvou pro podnikatele ze všech koutů světa. To, že na čínském trhu lze dosáhnout velkých úspěchů, potvrzují firmy, které s Čínou již spolupracují. Cesta k úspěchu má však i své stinné stránky, které je zapotřebí při vstupu na tento vzdálený trh dokonale zvládnout nebo je alespoň do značné míry minimalizovat. Asi největší bariérou úspěchu je neznalost čínských poměrů. Čínské prostředí se alespoň pro české firmy stále jeví jako velice exotické, jež přináší řadu obtížných překážek. V dnešní době moderních technologií tuto bariéru nelze spatřovat v geografické vzdálenosti, nýbrž ve vzdálenosti kulturní, která mezi námi a ČLR i v dnešním značně globalizovaném světě nadále přetrvává.

Téma diplomové práce je „Analýza dovozu zboží vyráběného v Číně prostřednictvím spolupráce Joint Venture“. Tato analýza je především zpracována pro firmy, jejichž výrobky jsou řazeny do 7. komoditní struktury. Tato struktura je reprezentována výrobky typu stroje a dopravní zařízení. Výrobky této skupiny si již několik let drží své prvenství v počtu dovezeného množství z ČLR do České republiky (dále jen ČR) a zájem ze strany českých podnikatelů o outsourcing jejich výroby do vzdálené Číny neustále vzrůstá. V této diplomové práci je využito praktických zkušeností získaných prostřednictvím dotazníkového šetření u firem, které své výrobky vyrábí na území ČLR formou společného podnikání zvanou Joint Venture (dále jen JV). Využito je i dalších upřesnění, názorů a doporučení vyplývající z případové studie nejmenované firmy z okolí města Tábora, která rovněž již řadu let působí v této vzdálené oblasti.

2. Cíle, hypotézy a metodika práce

2.1 Cíl práce a stanovené hypotézy

Cílem této práce z důvodu rostoucího zájmu českých podnikatelů o outsourcing své produkce do ČLR je zjistit, jakou měrou se na tvorbě pořizovací ceny spolupodílí dílčí etapy dovozu. Je provedena detailní analýza postupů při importu výrobků 7. komoditní struktury z ČLR do České republiky. Dalším cílem práce je objasnění výhod a nevýhod kooperace zvané Joint Venture vytvořené na území ČLR a na základě získaných výsledků je zpracován návrh. Tento návrh je vodítkem pro firmy ze stejného či blízkého odvětví, které zvažují outsourcing své produkce na čínské území a zároveň chtějí využít možností společného podnikání, tzv. Joint Venture.

V práci jsou stanoveny následující hypotézy:

- ČLR je za současných podmínek perspektivní zemí pro outsourcing produkce,
- Joint Venture není vhodný způsob kooperace na území ČLR,
- dílčí etapy dovozu významnou měrou ovlivňují výši pořizovací ceny dovážené komodity.

2.2 Metodika práce

Metodický postup diplomové práce lze rozčlenit do několika dílčích etap. První metoda spočívá ve sběru a následném studiu sekundárních dat, ke kterým lze zařadit především odbornou literaturu, informace z internetových zdrojů a tisk. Použité informační zdroje jsou blíže specifikovány v příloze této práce.

Sběr primárních dat za účelem získání praktických informací ohledně založení společného podniku na čínském území, vzájemné spolupráci s čínským partnerem a importu výrobků do ČR, byl proveden výběrovým šetřením. Výběrové šetření je řazeno mezi kvantitativní metody výzkumů, spočívá v provedení standardizovaného dotazování reprezentativního vzorku. Vzorkem výběrového šetření pro účely diplomové práce jsou firmy, které na území ČLR podnikají formou společného podniku a mají tak bohaté zkušenosti v této oblasti. Tyto zkušenosti jsou relevantní pro to stát se

podkladem ke zpracování návrhu, jež je součástí této práce. Kontakt na tyto firmy je získán z databáze zahraniční kanceláře agentury CzechTrade se sídlem v čínské Šanghaji a od zastupitelského úřadu ČR v ČLR.

Další část této práce je věnována kvalitativnímu výzkumu. Kvalitativní výzkum provedený ex post umožňuje značně zefektivnit popřípadě vysvětlit zjištění vyplývající z výzkumu kvantitativního z předchozí části. K realizaci tohoto výzkumu je využita jedna z jeho metod- případová studie. Pro výsledky kvalitativního šetření je typické, že jsou získávány od malého vzorku a nejsou podrobovány kvantifikaci či kvantitativní analýze. Případová studie v této diplomové práci je aplikována na nejmenovanou firmu z jižních Čech, která má několikaleté zkušenosti se společným podnikáním na území ČLR. Dotazování vedoucích představitelů firmy a zaměstnanců zahraničního obchodu v této organizaci je realizováno na úrovni písemného (formou emailů) a osobního charakteru (osobní a telefonické dotazování).

Pro bližší seznámení se s čínským prostředím je sestavena STEP analýza. STEP analýza nám umožňuje blíže identifikovat makroprostředí, ve kterém podnik působí či hodlá působit. Pro makroprostředí podniku je typické to, že jeho složky podnik nedokáže svým fungováním nikterak ovlivnit, naopak je těmito složkami sám do značné míry ovlivňován. K hlavním faktorům makroprostředí patří:

- sociální faktory,
- technické faktory,
- ekonomické faktory,
- politické faktory.

Na základě studia sekundárních dat, výsledků dotazníkového šetření, případové studie a STEP analýzy je provedena SWOT analýza čínského prostředí. Tato analýza nám umožní odkrýt silné a slabé stránky tohoto vzdáleného prostředí a rozpoznat hrozby a příležitosti, se kterými se české podniky při vstupu na území ČLR mohou setkat a které mohou jejich podnikání do značné míry ovlivnit.

Vyústěním jednotlivých analýz je sestavení návrhu pro české firmy, které chtějí své výrobky vyrábět na území ČLR prostřednictvím založení společného podniku a posléze je hodlají importovat zpět do České republiky. Tento návrh vychází z rad a zkušeností dotazovaných firem.

3. Literární rešerše

3.1 Internacionalizace a globalizace v mezinárodním obchodě

„Současná světová ekonomika je složitým sociálně-ekonomickým systémem, který se skládá z řady subsystémů vzájemně propojených mezinárodními ekonomickými vztahy. Vývoj jednotlivých segmentů světového hospodářství je podmíněn zintenzivňujícím se procesem internacionalizace (globalizace) hospodářského života. Zároveň je však vývoj světové ekonomiky provázen posilováním tendencí k růstu regionalizmu.“ (Cihelková, 2002)

Internacionalizaci a globalizaci dle Cihelkové, 2002 nelze chápat za totožné procesy. Globalizace je ve smyslu definice P. Dickena pokročilejší a komplexnější forma internacionalizace, která zahrnuje funkcionální integraci mezinárodně rozptýlených aktivit. Dvořáček, 2003 globalizaci definuje jako důsledek deregulace finančních trhů, liberalizace mezinárodních toků zboží a kapitálu a nástupu nových informačních a komunikačních technologií. Globalizace pozvedá konkurenceschopnost a soutěživost na světovou úroveň. Dle Hindlse, 2003 je globalizace charakterizována:

- internacionalizací obchodu,
- multinacionalizací produkce,
- globalizací inovací.

Internacionalizace a globalizace světové ekonomiky a využívání neustále se rozvíjejících moderních technologií vedou dle Machkové, 2002 k prudkému rozvoji mezinárodního obchodu a mezinárodního marketingu. Tyto procesy firmám otevírají nové možnosti podnikání.

Globalizace je vývojově nezbytná. Může však splnit očekávání jen tehdy, když bude založena na etických vztazích, eticky vymezených a globálně respektovaných cílech (Neumann a Žamberský, 2010).

3.2 Mezinárodní obchod

Beneš, 2004 ve své publikaci uvádí, že vnější ekonomické vztahy jsou veškeré ekonomické pohyby, které svým rozsahem přesahují hranice státu. Základnou, z níž se různé formy vnějších ekonomických vztahů nebo mezinárodní ekonomické spolupráce vyvinuly, byl mezinárodní obchod. Jak docházelo k rozvoji výrobních sil v jednotlivých etapách historie společnosti, tak se postupně rozšiřovaly, prohlubovaly a diverzifikovaly i vnější ekonomické vztahy.

K rozvoji mezinárodního obchodu ve velké míře přispěly objevitelské cesty, hlavně pak obeplutí Afriky, objevení Ameriky i Austrálie. Původní formou mezinárodní hospodářské spolupráce byla směna zboží za zboží. Tato forma existuje i nadále pod pojmy kompenzace nebo bartery, jež budou mít i dále významnou úlohu v realizaci zahraniční směny. O úloze mezinárodního obchodu v reprodukčním procesu (výroba-rozdělování- směna- spotřeba) existovaly první vědecké studie již v 18. století. Pravděpodobně prvním ekonomem, který úlohu mezinárodního obchodu definoval, byl Adam Smith (1723-1790) (Kalínská a Štěrbová, 2009).

Podle Svatoše, 2009 lze význam mezinárodního obchodu spatřovat ve zjištění, že čím větší je vzájemná hospodářská provázanost dvou nebo více zemí, tím jsou celkové vztahy těchto zemí stabilnější. Proto je možné označit vnější ekonomické vztahy jako formu vztahů, která silně podporuje mírovou spolupráci a snižuje riziko konfliktu. U sousedících zemí není frází, když se řekne, že mezinárodní obchod je prostředkem budování trvalých a kvalitních sousedských vztahů.

3.2.1 Důvody mezinárodního obchodu

Teorie absolutních výhod

Formulace principu absolutních výhod je považována za nejvýznamnější příspěvek Adama Smithe k teorii mezinárodního obchodu. Tato teorie říká, že země by se měla specializovat na výrobu těch výrobků, které je schopna vyrábět levněji (s použitím

menšího množství práce) než ostatní země. Tyto výrobky pak bude vyvážet do zemí, kde je jejich výroba dražší a naopak z nich dovážet výrobky, které jsou tyto země schopny vyrobit nejlevněji. Zjednodušeně řečeno, každá země by se měla zaměřit na to, co jí jde nejlépe (Kalínská a Štěrbová, 2009).

Za nedostatek této teorie lze považovat skutečnost, že pracuje s tzv. pracovní teorií hodnoty, která říká, že hodnota zboží je dána množstvím práce použité při jeho výrobě, což je dle Kalínské, 2009 velké zjednodušení reality, protože hodnota výrobku je ve skutečnosti čistě subjektivní záležitostí a s množstvím práce potřebným pro jeho výrobu v podstatě vůbec nesouvisí.

Teorie komparativních výhod

Teorie absolutních výhod se nezabývá situací, kdy země není schopna vyrábět žádný výrobek levněji (s použitím menšího množství práce) než ostatní země. I v takovém případě se však vyplatí, když se tato země zapojí do mezinárodního dělby práce, což dokazuje právě teorie komparativní výhody (Kalínská, 2010).

Struktura mezinárodního obchodu je určována komparativní výhodou, nikoli výhodou absolutní.

3.2.2 Nástroje mezinárodního obchodu

Obchodní politika každého státu zahrnuje nejrůznější nástroje umožňující prosadit záměry států. Tyto nástroje je možno členit z několika hledisek:

- tarifní a netarifní,
- na ochranu vnitřního trhu a pro podporu vývozu,
- autonomní a smluvní.

Tarifní nástroje

K tarifním nástrojům patří cla, která splňují podmínku systematické aplikace. Cla jsou nejtransparentnějším obchodně-politickým nástrojem, která lze vypočítat na základě předem stanovené metodiky a předem daných koeficientů. Kalínská, 2010 ve své publikaci uvádí následující členění cel:

- **podle směru** (dovozní, vývozní a tranzitní),
- **podle účelu** (finanční, tj. fiskální a ochranná, tj. protekcionistická),
- **podle cíle** (prohibitivní, tj. velmi vysoká celní sazba, skleníková a výchovná, preferenční, diferenční),
- **podle způsobu výpočtu** (valorická, specifická, smíšená, kombinovaná, kontingentní),
- **podle vztahu** k obchodnímu partnerovi (kompenzační a odvetná).

Lze se také setkat s pojmem **negociační clo**, jež je užíváno jako imaginární a slouží pro diskusi a k vynucení ústupků partnera. Nelze opomenout **clo antidumpingové**, které je uvalováno na dovážené výrobky, které jsou předmětem cizího dumpingu.

Netarifní nástroje

Netarifní překážky obchodu, respektive netarifní obchodní opatření, jsou užívány v obchodních politikách států jako nástroj protekcionismu, ať už s cílem podpory rozvoje domácí ekonomiky nebo pro ochranu před nekalými obchodními praktikami zahraničních subjektů. Původně se netarifní překážky vyvinuly jako doplněk tarifních opatření, v současné době jejich význam převyšuje význam celních nástrojů. Za netarifní překážku je pokládáno každé opatření (kromě cel), které může nějakým způsobem ovlivnit obchod (Kalínská a Štěrbová, 2009).

Konference OSN o obchodu a rozvoji, UNCTAD, 2012 rozděluje netarifní opatření následujícím způsobem:

- **paratarifní opatření** (celní přírážky, dodatečné daně, povinné celní ohodnocení dovozu aj.),

- **finanční opatření** (administrativní stanovení cen, dobrovolné limity vývozních cen, požadavek placení předem souběžně existující rozdílné směnné kurzy aj.),
- **automatická licenční opatření** (automatická licence a monitorování dovozu),
- **kvantitativní opatření** (kvóty, zákazy dovozu, omezení vývozu aj.),
- **monopolistická opatření** (stanovení jediné dovozní organizace, povinné využití národních služeb v pojištění, dopravě),
- **technická, sanitární a fyto-sanitární opatření** (technická regulace, inspekce před naloděním, požadavky na nezávadnost a na zachování zdraví zvířat a rostlin),
- **opatření na kontrolu výroby a vývozu** (výrobní a vývozní subvence, zákaz zdanění vývozu aj.).

Netarifními opatřeními je nejvíce zatížen obchod se zemědělskými a potravinářskými produkty, textilem a surovinami.

Ochrana vnitřního trhu a podpora vývozu

Do kategorie nástrojů na ochranu vnitřního trhu se řadí všechny nástroje protekcionistického charakteru. V posledních dvou až třech desetiletích jsou do této skupiny řazena nejrůznější omezení v souvislosti se zadáváním vládních zakázek a s požadavky na investice, nebo přísná ochrana práv k duševnímu vlastnictví. Patří sem mimo jiné legislativní úprava podmínek přístupu zahraničních služeb na domácí trh (Beneš, 2004).

Do kategorie nástrojů na podporu vývozu patří subvence státu do výroby vývozního zboží včetně subvencování primárních výrobních vstupů, subvence vývozu, daňové úlevy s vazbou na vývoz, státem garantované úvěry a pojištění vývozu, poskytování informací, vývozních služeb a vývozní marketing (Kalínská a Štěrbová, 2009).

Nástroje autonomní a smluvní

Členění nástrojů obchodní politiky na autonomní a smluvní vyplývá z jejich právního základu. **Autonomní nástroje** jsou implementovány do obchodní politiky na základě

jednostranného rozhodnutí suverénního státu zatímco **smluvní nástroje** vstupují v platnost na základě mezinárodních ujednání s jinými suverénními státy. Cla lze tedy považovat za autonomní nástroj v případě všeobecné celní sazby, ostatní sazby vyplývají ze smluvních ujednání. Za smluvní rámec obchodní politiky jsou považovány nejen dohody WTO, ale také obchodní dohody, dohody o volném trhu, o integračních seskupeních, dohody komoditní atd. Obchodní dohody se dále člení na dohody mnohostranné, vícestranné a dvoustranné (Kalínská, 2010).

3.2.3 Mezinárodní podnikatelské prostředí

V pojetí některých institucí se za podnikatelské prostředí pokládá široký souhrn externích vlivů, které ovlivňují růst, výkonnost a konkurenceschopnost podnikatelských subjektů. Konkurenceschopnost na úrovni celé ekonomiky pak lze chápat jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují míru produktivity dané země. V některých případech je podnikatelské prostředí považováno za souhrn všech vnějších faktorů působících na podnik (UNCTAD, 2000).

Canadian International Development Agency, 2005 chápe “enabling environment” jako “...existenci konkurenceschopného vnitřního trhu, který je napojen na globální ekonomiku, řízen dobře definovaným právním a regulatorním prostředím a vybaven silnou a rostoucí základnou lidského kapitálu a životaschopnou infrastrukturou”.

Černá, 2008 podnikatelské prostředí definuje jako “souhrn faktorů ekonomického, politického, právního, technologického, sociálního a kulturního charakteru, které mají dopad na kvalitu podmínek, v nichž podnikatelské subjekty rozvíjejí svoje aktivity, a podstatným způsobem ovlivňují jejich konkurenceschopnost, výkonnost, růstový potenciál a determinují atraktivitu dané země pro zahraniční investory”.

Každý stát disponuje podnikatelským prostředím, jehož kvalitu a charakter se snaží analyzovat celá řada mezinárodních ročenek a indexů, na něž je ovšem třeba nazírat v širších souvislostech, poněvadž jejich hodnocení obsahují vyšší či nižší dávku

subjektivity. Neexistuje univerzální přístup k tomu, prostřednictvím jakých indikátorů a s jakou vahou by měla být kvalita podnikatelského prostředí hodnocena. Přesto lze konstatovat, že vyšší vypovídací schopnost lze přisuzovat ukazatelům sledujícím a vyhodnocujícím veličiny různorodé povahy (statistické údaje i poznatky z dotazníkových šetření), protože postihují širší spektrum faktorů a determinant tvořící podnikatelské prostředí. Za tyto ukazatele lze považovat:

- HDP, resp. HND na obyvatele v paritě kupní síly,
- toky a stav přímých zahraničních investic,
- zapojení do mezinárodního obchodu,
- ratingové hodnocení,
- World competitiveness scoreboard,
- Global competitiveness index,
- Doing business.

Doplňková role je přisuzována indexům a zprávám institucí:

- World Report od organizace Human Rights Watch,
- aktivity organizace Amnesty International,
- Human development Report organizace UNDP obsahující index lidského rozvoje zvaný Human Development Index,
- korupcí se zabývající Transparency International (Kalínská, 2010).

3.2.4 Podpora podnikatelského prostředí

Podporu podnikatelského prostředí, resp. podnikání mohou v širším slova smyslu uskutečňovat subjekty státního i nestátního sektoru. Mezi státní subjekty se řadí zejména obchodní komory a odvětvové svazy. Podporu podnikatelského prostředí lze členit podle charakteru podpory na opatření nefinanční povahy, zaměřená na formování příznivého podnikatelského prostředí (např. omezování byrokratické zátěže) a na konkrétní programy, v rámci nichž podnikatelské subjekty mohou přímo získávat finanční podporu (Dytrt a Stříteská, 2009).

V rámci národních programů lze zmínit investiční pobídky, tedy podpory různých forem, kterých mohou využít domácí i zahraniční subjekty investující do vybraných odvětví a regionů v dané zemi. Nezanedbatelnou úlohu sehrávají nástroje nefinanční povahy, jako jsou různé státem financované a provozované agentury poskytující podnikatelským subjektům poradenské, informační, asistenční a vzdělávací služby (Kalínská a Štěrbová, 2009).

Stěžejní nástroj podpory podnikání v ČR představuje Operační program Podnikání a inovace (OPPI), poněvadž se primárně zaměřuje právě na podporu podnikání. **Finanční podpora**, uplatňovaná v souladu s platnou legislativou EU, spočívá v pojišťování a financování obchodní činnosti. Podporu poskytují *Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.* a *Česká exportní banka, a.s.* **Nefinanční podpora** spočívá v poskytování služeb vzdělávacího, informačního, asistenčního a technického charakteru. Nefinanční podporu poskytují agentury *CzechTrade* a *CzechInvest*. *Zatupitelské úřady ČR v zahraničí* shromažďují informace o zahraničních trzích a poskytují asistenční služby. *CzechTourism* soustřeďuje svojí činnost na propagaci ČR jakožto atraktivní destinace pro zahraniční turisty, konkrétně podporuje vývoz služeb (Kalínská, 2010).

3.3 Formy vstupu podniku na zahraniční trh

Mezinárodní podnikání může mít celou řadu forem, jež se obvykle člení do tří základních skupin. Jedná se o:

- vývoz a dovoz zboží a služeb,
- formy nenáročné na kapitálové investice a
- formy vstupu kapitálově náročné.

3.3.1 Vývoz a dovoz zboží a služeb

Jedná se o nejjednodušší formu vstupu na zahraniční trhy, na jejímž základě firmy obvykle začínají rozvíjet své mezinárodní aktivity. Podniky mohou při vývozu využít

různé obchodní metody, jejichž volba závisí na řadě faktorů, zejména pak na obchodně-politických podmínkách, charakteru výrobků a služeb, výběru obchodního partnera a na efektivnosti realizace zahraničně obchodních operací. Obchodní metody jsou realizovány na základě smluvních vztahů s konkrétními obchodními partnery (Machková a Černošková, 2007; Machková a Sato, 2002).

Prostřednické vztahy

Prostřednickými vztahy rozumíme celou řadu prostředníků, tj. subjektů, které obchodují vlastním jménem, na vlastní účet a riziko. Prostředníci nakoupené zboží prodávají dalším odběratelům, jejich odměnou je cenová marže. Výhoda těchto vztahů spočívá v nižších nákladech oběhu a v eliminaci rizik vyplývajících z mezinárodního obchodu. Nevýhodu lze nalézt ve ztrátě kontaktu se zákazníkem (Beneš, 2004).

Smlouvy o výhradním prodeji

Toto smlouvou se dodavatel zavazuje, že zboží určené ve smlouvě nebude v určité oblasti dodávat jiné osobě než odběrateli, tedy výhradnímu prodejci. Výhodou je využití distribuce v již zaběhnutých distribučních cestách. Negativem této formy je rovněž ztráta bezprostředního kontaktu se zákazníkem (Svatoš, 2009).

Obchodní zastoupení

Obchodní zástupce, který vystupuje jako nezávislý podnikatel se zavazuje pro zastoupeného dlouhodobě vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv nebo sjednávat a uzavírat obchody jménem zastoupeného a na jeho účet (Machková a Černošková, 2007).

Mandátní smlouva

Na základě mandátní smlouvy se mandatář zavazuje, že pro mandanta na jeho účet a jménem mandanta zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost. Mandant se zavazuje zaplatit mu za to úplatu (Machková a Sato, 2002).

Komisionářská smlouva

Komisionář se prostřednictvím komisionářské smlouvy zavazuje, že zařídí vlastním jménem pro komitenta na jeho účet určitou obchodní záležitost a komitent se zavazuje zaplatit mu za to úplatu (Beneš, 2004).

Piggybacking

Tato forma vstupu spočívá ve spolupráci více firem ze stejného oboru v oblasti vývozu, kdy velká a známá firma dává za úplatu menším firmám k dispozici své zahraniční distribuční cesty (Machková a Taušer, 2007).

Exportní aliance- sdružení vývozců

CzechTrade exportní alianci definuje jako sdružení nejméně tří a nejvíce pětadvaceti malých a středních firem, jejichž výrobní program se vzájemně doplňuje a které mají uzavřenou dohodu o spolupráci (Beneš, 2004).

Přímý vývoz

Přímý vývoz se využívá při vývozu průmyslových výrobků, výrobních zařízení a investičních celků. Dodávky výrobků jsou komplikované a je s nimi nutné poskytovat odborné služby za přítomnosti výrobce na daném zahraničním trhu (Machková a Sato, 2002).

3.3.2 *Formy vstupů nenáročné na kapitálové investice*

V případě, že podnik chce v rámci rozvoje mezinárodních aktivit uplatnit své výrobky či služby na trhu jiným způsobem, nežli prostřednictvím vývozních operací a nehodlá na daném zahraničním trhu investovat, může zvolit formu:

Poskytnutí licence

Tuto formu lze chápat jako prodej práv k využití vynálezu, užitého či průmyslového vzoru či ochranných označení, tj. práva k využívání ochranné známky či obchodního jména firmy. Termín licence je chápán jako povolení, svolení k činnosti, která není jinak dovolena (Machková a Černošlávková, 2007).

Franchising

“Jedná se o smluvní vztah mezi partnery, ve kterém franšizér poskytuje svou značku a právo užívat předmět podnikání své společnosti, tj. poskytuje know-how včetně systému řízení a zabezpečování služeb. Nabyvatel franšizy se zavazuje zaplatit smluvně stanovenou odměnu a dodržovat obchodní politiku poskytovatele. Nabyvatel zůstává nezávislým subjektem.” (Machková a Černošlávková, 2007)

Smlouva o řízení

Předmětem této smlouvy je poskytnutí řídicích znalostí a manažerů, obvykle na dobu určitou a na smluvním základě. Jedná se např. o řízení výrobního závodu či o řízení v oblasti služeb (Machková a Sato, 2002).

Zušlechťovací operace

Podstatou této spolupráce je zpracování či přepracování surovin, materiálů nebo polotovarů do vyššího stupně finality, event. do finální podoby výrobku. Zušlechťovací operace je posuzována jako smlouva o dílo (Svatoš, 2009).

Mezinárodní výrobní kooperace

Výrobní kooperace spočívá v rozdělení výrobního programu mezi výrobce z různých zemí. Finální výrobek je poté kompletován jedním, nebo dvěma výrobci. Partneři mohou využívat rozdíly v nákladovosti jednotlivých komponentů, v dostupnosti výrobních zdrojů, zdrojů financování či v dostupnosti výzkumně- vývojových kapacit (Beneš, 2004).

3.3.3 Kapitálově náročné formy vstupu na zahraniční trhy

Kapitálové vstupy na mezinárodní trhy využívají velké a finančně silné firmy, které investují v zemích nabízející výhodné podmínky pro podnikání. K základním formám kapitálových vstupů na zahraniční trhy patří:

- portfoliové investice (nákup cenných papírů, akcií),
- přímé zahraniční investice (fúze, akvizice, Joint Venture).

Pro účely diplomové práce se v následující podkapitole blíže seznámíme s pojmem mezinárodní Joint Venture.

Mezinárodní Joint Venture

Mezinárodní pohyb kapitálu je v současném světě velmi typickou formou mezinárodních ekonomických vztahů. Má mimo jiné podobu investic přímých. Přímé investice mají často podobu zakládání poboček nadnárodních společností, jež vytvářejí v současném světě celoplanetární sítě, bez ohledu na zemi či kontinent. Jaké příčiny vzniku nadnárodních společností jsou uvažovány? Kromě využívání úspor z rozsahu výroby, kdy velkými objemy produkce a získáváním vysokých tržních podílů dokáží snižovat jednotkové náklady, se obecně autoři shodují na několika základních příčinách jejich vzniku. Nadnárodní společnosti v sobě spojují:

- špičkové technologie,
- způsoby řízení,
- značku,
- blízkost surovin,
- levná či kvalifikovaná pracovní síla,
- tradice výroby aj. (Dytrt a Stříteská, 2009)

Pod pojmem mezinárodní Joint Venture rozumíme kooperující vztahy mezi alespoň 2 firmami z různých zemí. Smyslem vzájemné spolupráce je rozvíjet, vyrábět

a distribuovat společné výrobky a služby. Mezinárodní Joint Venture je významným nástrojem pro firmy, jež chtějí úspěšně proniknout na nové zahraniční trhy. K faktorům determinující úspěšnost mezinárodního Joint Venture řadíme zkušenosti kooperujících partnerů, kontrolu, vzájemnou závislost kooperujících stran a schopnost řízení konfliktů. Jiné studie uvádějí, že důležitým faktorem, který rozhoduje o založení společného podniku či o přímých zahraničních investicích, je výše míry byrokracie, se kterou se v současné době potýkají především asijské ekonomiky (Isidor a Schwens, 2012; Meschi, 2009).

Termín Joint Venture lze z angličtiny volně přeložit jako společný rizikový podnik. Smysl této spolupráce spočívá v tom, že žádný ze společníků neusiluje o získání vedoucího postavení ve společnosti. Joint Venture se vyskytuje ve dvou formách. Jedná se o tzv. *smluvní Joint Venture*, tj. společné podnikání založené na smluvním základě, a *majetkové Joint Venture*, tj. podniky se společnou majetkovou účastí (Hesková, 2005).

K nevýhodám společného podnikání patří odlišné názory na investování, marketing nebo taktiku. Jeden z partnerů může chtít reinvestovat zisky s cílem zabezpečit růst společnosti, zatímco druhý má zájem na odčerpávání zisků ze společného podniku. Rozpad společného podniku může zapříčinit i to, že se partneři nedohodnou na společné strategii vzniklé společnosti (Hesková, 2005).

3.4 Clo a celní řízení

Clo patří k jednomu z nejstarších finančních nástrojů, který se objevuje již ve starověku. Původně bývalo vyměřováno a vybíráno v momentě přechodu zboží přes geograficky a komerčně významné body (průsmyky, brody), později v momentě přechodu zboží přes celní hranice (Beneš, 2004). Povinnost příslušné osoby uhradit clo nazýváme tzv. celní dluh.

Vstup ČR do Evropské unie přinesl do zahraničního obchodu zásadní změny. Zrušení vnitřních hranic a vytvoření jednotného celního prostoru. Tradičně používané

pojmy “dovoz a vývoz” byly při vzájemném obchodování mezi státy unie nahrazeny pojmy “dodání zboží do” nebo “pořízení zboží z” jiného členského státu EU (Machková a Černošková, 2007).

Celní řízení je proces, probíhající v rámci celního dohledu, jehož účelem je rozhodnout o propuštění zboží do navrženého celního režimu nebo ukončení celního režimu, do kterého bylo zboží dříve propuštěno. Propuštěním zboží se označuje povolení celních orgánů udělené konkrétní osobě k nakládání se zbožím podle podmínek celního režimu, do kterého je zboží navrženo (Svatoš, 2009).

Při dovozu zboží jsou vyměřovány a vybírány:

- dovozní clo,
- dovozní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky,
- daň z přidané hodnoty,
- spotřební daň,
- další nepřímé daně.

Při vývozu zboží jsou vyměřovány a vybírány:

- vývozní clo,
- vývozní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky.

Současně vzniká také nárok na odpočet daně přidané hodnoty (Machková a Černošková, 2007).

3.4.1 Celní sazebník TARIC

Základním nástrojem praktické realizace Celního kodexu je celní sazebník zvaný TARIC. TARIC je celounijním integrovaným sazebníkem EU, který v návaznosti na zbožívé kódy Kombinované nomenklatury shrnuje všechna opatření obchodní politiky EU vztahující se k danému zboží, a to tarifního a netarifního charakteru, např. celní sazby, kvóty nebo antidumpingové celní sazby. Kombinovanou nomenklaturou se rozumí cca 10 000 podpoložek osmimístných kódů. Tyto kódy se používají nejen v celním řízení, ale i pro hlášení v systému intrastat (Ministerstvo průmyslu a obchodu,

2005). V ČR je pro klasifikaci zboží využívána kombinovaná nomenklatura. V TARICU lze nalézt konkrétní celní sazební opatření ve formě:

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

TARIC obsahuje především smluvní celní sazby, tedy sazby používané při obchodování se signatáři Všeobecné dohody o clech a obchodu- GATT, pokud nemají s EU uzavřeny dohody, které by umožňovaly jejich celní zvýhodnění (Svatoš, 2009).

3.4.2 Celní režimy

Vyměřením cla, daní a uplatněním ostatních obchodněpolitických opatření je celní řízení ukončeno a je rozhodnuto o propuštění zboží do navrženého celního režimu. Celní kodex umožňuje přiznání některého z následujících režimů:

- **volný oběh** – pro dovoz do tuzemska,
- **tranzit** – režim, do kterého je třeba propustit zboží dopravované pod celním dohledem od jednoho celního úřadu k druhému,
- **uskladňování v celním skladu** – po omezenou dobu lze skladovat zboží ze třetích zemí, aniž by bylo nutné uhradit dovozní celní a daňové poplatky,
- **aktivní zušlechťovací styk** – dočasně dovážené zboží, které má v tuzemsku projít jednou či několika zpracovatelskými operacemi,
- **přepřacování pod celním dohledem** – zboží dovážené ze zahraničí určené k přepřacování a ponechání v tuzemsku s tím, že zpracovatelské operace změní sazební zařazení. Celní dluh je placen až po přepřacování zboží,
- **dočasné použití** – zboží je v tuzemsku používáno s úplným či částečným osvobozením od cla. Jedná se o vzorky na výstavy aj.

- **pasivní zušlecht'ovací styk** – unijní či české zboží je vyvezeno do třetích zemí za účelem zpracování a dovezeno zpět do unie s úplným nebo částečným osvobozením od cla,
- **vývoz** (Beneš, 2004; Machková a Černošlávková, 2007).

3.5 Rizika v mezinárodním obchodě

Podniky, které se zapojí do mezinárodního podnikání, si musí být vědomy nejen příležitostí, které jim vstup na nové trhy nabízí, ale i rizik, se kterými je mezinárodní podnikání spojeno. Mezinárodní podnikání ovlivňuje rizikovost v pozitivním směru (diverzifikace snižuje do značné míry závislost firmy na podmínkách jednotlivých trhů) i ve směru negativním. Riziko z hospodářské činnosti nelze nikdy zcela vyloučit, ale je možné je omezit, vyhnout se mu. Nepodstupování rizik by znamenalo vzdát se možností využívat nových podnikatelských příležitostí. Vždy je však třeba možná rizika analyzovat a vyhodnotit, které riziko je podnik schopen nést a v jakém rozsahu (Machková, 2009).

“S podnikáním na zahraničních trzích jsou spojena některá specifická rizika vyplývající např. z vývoje kurzů měn, z ekonomické nebo politické situace v různých teritoriích apod. navíc jsou v mezinárodním obchodě zostřena některá další rizika, např. riziko přepravní nebo komerční. To souvisí s geografickou vzdáleností jednotlivých trhů, s rozdíly v obchodních zvyklostech a právních předpisech jednotlivých států, s rozdílným sociálně-ekonomickým klimatem, ale zpravidla i s nižší informovaností o vývoji na zahraničních trzích v porovnání s trhem domácím.” (Machková a Černošlávková, 2007)

Řízení rizik je řazeno k důležitým úkolům obchodní firmy. Především vyžaduje vytváření opatření preventivního rázu, která mají zabránit vzniku ztrát a především vzniku nedobytných pohledávek. Preventivní opatření spočívají v identifikaci rizikových faktorů. Analýza rizik obchodní operace se obecně vztahuje ke dvěma fázím:

- **Rizika před dodávkou (Pre-Shipment)** – v této etapě mohou vzniknout ztráty v důsledku přerušení výroby nebo nedokončení obchodní operace z důvodů

souvisejících se zahraničním obchodním partnerem, např. z důvodu vyhlášení konkurzního řízení na subjekt obchodního partnera, nebo jeho odstoupení od smlouvy.

- **Rizika po dodání (Post-Shipment)** - v této etapě je nejvýznamějším rizikem platební riziko. Škodu může rovněž způsobit neodebrání zboží obchodním partnerem. Dalším rizikem je riziko kurzové, které je způsobeno pohybem měnového kurzu (Svatoš, 2009).

Rizika tržní

“Tržní rizika mohou způsobit, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Změna tržní situace bývá vyvolána různými příčinami, jako změnou celkové konjunkturální situace v určité zemi či skupině zemí, změnou vztahu nabídky a poptávky po určitém zboží, změnou v postavení rozhodujících dodavatelů nebo odběratelů, v důsledku změn v jejich prodejní či nákupní politice, technologií, sezónními výkyvy apod. Toto riziko může vést ke změně cen, změnám ve výši nákladů, ale může se projevit i neprodejností zásob výrobků.”
(Machková a Sato, 2002)

Možnou ochranou před tržními riziky je sjednání **pohyblivé ceny** v závislosti na tržním vývoji. U zastupitelného zboží obchodovaného na komoditních burzách se partneři mohou dohodnout na stanovení kupní ceny podle burzovních cen v době dodávky. Tento postup je vhodný pro dlouhodobé kontrakty na dodávky surovin. V obchodech s delším výrobním a obchodním cyklem se dodavatel snaží zajistit se pro případ vzestupu nákladů oproti nákladům kalkulovaným. K tomuto účelu slouží tzv. **cenové doložky**, které lze dále členit na *jednostranné* (eskalační, zaměřené pouze na vzestup nákladů), nebo *dvoustranné* (flukтуаční, odrážející zvýšení i snížení nákladů) (Machková a Černošlávková, 2007).

Rizika komerční

“Takto jsou označována rizika výrobní, rizika neodebrání objednaného zboží a platební riziko. Na základě vyhodnocení těchto rizik jsou formulovány platební

podmínky. Takováto rizika v mezinárodním obchodě lze přenést na třetí subjekt. Jde především o účast faktoringových a forfaitingových institucí na exportních operacích.” (Svatoš, 2009)

Intenzita dopadu těchto rizik na výsledky jednotlivých operací je dána především výběrem *obchodního partnera*. Při jeho volbě je zapotřebí zvážit právní a vlastnická struktura firmy, finanční situace podniku, obchodní zdatnost, technické předpoklady pro splnění daného závazku apod. Druhým neméně významným faktorem je *právní zajištění* daného závazkového vztahu, jež se týká kvality smluvního ujednání a vhodného vyjádření zájmů obchodních partnerů ve smluvních podmínkách (Tichý, 2006).

Rizika přepravní

“Během dopravy může dojít ke ztrátě nebo poškození zboží a škodu utrpí ten, kdo v daném okamžiku toto riziko nesl. Přejed rizika a ztráty nebo poškození zboží sjednávají pravidla výslovně v kontraktu stanovením určité dodací podmínky. Toto riziko však nese i dopravce tím, že přebírá odpovědnost za zboží během dopravy. Prevence tohoto rizika spočívá v jasném vymezení místa a okamžiku přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího (např. odvoláním se na Incoterms) v kupní smlouvě a dále ve vhodném přepravním zajištění dodávky zboží (např. výběrem spolehlivého dopravce). Přepravní rizika jsou v mezinárodním obchodě většinou pojišťována.” (Machková a Černošlávková, 2007)

Rizika kurzová

Jedná se o jedny z nejvýraznějších rizik v mezinárodním podnikání. *“Kurzové riziko vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn. Předvídání měnového vývoje je obtížné, protože vývoj kurzu není ovlivňován pouze ekonomickými faktory, ale vyplývá i z faktorů neekonomických. K nejčastěji používaným nástrojům na omezení kurzového rizika patří vhodná měnová struktura pohledávek a závazků, volba měny, využívání zajišťovacích nástrojů a prodej pohledávek.” (Machková, 2009)*

Nejefektivnější možnosti ochrany proti kurzovému riziku mají firmy, jejichž aktivity jsou dostatečně diverzifikované. Rozložením obchodů na různé trhy a různé měny,

kombinací dovozních a vývozních operací, udržováním hotovosti ve vhodném měnovém složení v závislosti na vlastních obchodních aktivitách mohou firmy dosáhnout přirozeného měnového zajištění bez dodatečných nákladů (Tichý, 2006).

Rizika teritoriální

Tato rizika jsou především spjata s ekonomickou, politickou a sociální situací v daném státě. Lze je rozdělit na:

- **politická rizika**- války, revoluce, změny režimů, sociální nepokoje aj.,
- **makroekonomická rizika**- inflace, změna úrokové sazby,
- **sociální rizika** – teroristické ohrožení, diskriminace, etnické konflikty,
- **přírodní rizika** – zemětřesení, záplavy (Svatoš, 2009).

Neúčinnějším preventivním opatřením je získávání informací o jednotlivých zemích, které jsou předmětem komerčního zájmu podniku (Machková, 2009).

Riziko odpovědnosti za výrobek

Toto riziko souvisí se širokou ochranou spotřebitele na trzích některých vyspělých zemí, zvláště USA a EU. Výrobce je v těchto zemí vždy odpovědný za škody na zdraví nebo majetku, které mohou utrpět osoby v důsledku vad výrobku. Bezpečnost výrobku je proto základním požadavkem při exportu některých výrobků do vyspělých zemí. Nejúčinnějším a také nezbytným nástrojem ochrany proti tomuto riziku při vývozu na tyto trhy je pojištění (Machková a Černošlávková, 2007).

Jednou z disciplín obecného projektového managementu je tzv. management rizika, jež má specifické postavení: chránit současný a budoucí majetek osoby (tj. včetně jejích investic, očekávaných zisků apod.). Management rizika je souhrnem činností cílených na rozpoznávání a minimalizaci možných ztrát osoby. Dle Tichého, 2006 je management rizika prostorově a časově závislým systematickým iterativním procesem, obsahujícím kromě činností souvisejících s analýzou rizika zejména rozhodování o riziku se všemi atributy. Zásadou managementu rizika musí být především proaktivní

ovládání možných ztrát, směřující k omezení četnosti realizací nebezpečí a zmenšení jejich závažnosti.

3.6 Pojištění v mezinárodním obchodě

Hlavní ekonomickou úlohou pojištění je poskytnutí náhrad za ztráty, které vznikají při komerční a logistické činnosti působením nahodilých událostí. Kompenzace těchto ztrát je umožněna z pojistného fondu pojišťoven, dlouhodobě vytvářeného jak z peněžních prostředků, které pojistníci v minulosti uhradili ve formě pojistného, tak i z dalších finančních aktivit pojišťoven (Lambert a Ellmar, 2005).

“Pojišťování je dvoustranný obchodní proces, ve kterém pojistitel přebírá od pojištěného, popř. pojistníka riziko za úplatu s cílem dosažení zisku.” (EGAP, 2012)

Bližší pozornost zaměříme na pojištění v námořní přepravě, jelikož se jedná o stěžejní přepravu řešené problematiky diplomové práce. V námořní přepravě lze rozeznávat tři základní druhy pojištění:

- **Pojištění nákladu/zboží** – tzv. **Cargo**. Rizika v námořní přepravě, která je možno pojistit, jsou obsažena v tzv. Institute Cargo Clauses.
 - ❖ **Institute Cargo Clauses (C)** – kryje škody způsobené požárem, explozí, najetím na mělčinu, potopením aj.,
 - ❖ **Institute Cargo Clauses (B)** – kryje rizika pod (C) a navíc škody způsobené zemětřesením, vulkanickou erupcí a ozářením, smetením z paluby do moře aj.,
 - ❖ **Institute Cargo Clauses (A)** – nejrozšířenější typ krytí rizika. Nejsou kryty ztráty vyplývající z přirozené povahy nákladu/zboží.
- **Pojištění námořních lodí dopravujících náklady/zboží** – tzv. **Casco**. Sjednáváno prostřednictvím pojišťovacího brokera.
- **Pojištění odpovědnosti provozovatele (vlastníka) lodi**- kryje provozovatele v případech:
 - ❖ zranění/smrti osob posádky,
 - ❖ výloh za deviaci lodi při nemoci/zranění námořníka,

- ❖ odpovědnosti za škody způsobené posádkou,
- ❖ celní pokuty, za kterou je odpovědný provozovatel lodi aj. (Novák, 2005).

Ačkoli se Institute Cargo Clauses vyvinul z britských námořních zvyklostí, lze se s ním setkat i u kombinované přepravy a u poštovních zásilek s vlastními pojistnými podmínkami Institute Cargo Clauses. Pro pojišťování leteckých přeprav se používají zvláštní doložky, tzv Institute Cargo Clauses (Air) (Machková a Černohlávková, 2007; Machková a Sato, 2002).

Pojistka je dokladem o uzavření pojistné smlouvy. Smlouva může být vystavena jako jednotlivá – pouze na jedinou přepravu, nebo jako paušální- na všechny přepravy, realizované pojištěným za sjednané časové období. V některých zemích je pojistka převoditelným dokumentem, a proto i jediným dokladem, použitelným jako osvědčení o uzavření pojistné smlouvy. Pojistit lze veškerá rizika s výjimkou výluk:

- **absolutní výluky** – nelze zahrnout do žádného typu pojištění. Škody způsobené úmyslným jednáním pojistníka nebo pojištěného,
- **relativní výluky** – lze je připojistit. Jedná se zejména o přirozenou povahu zásilky, která se projevuje tzv. vnitřní zkázou, únikem tekutin, úbytkem hmotnosti aj. (Sixta a Mačák, 2005)

Vedle pojištění mezinárodní přepravy lze sjednat pojištění:

- teritoriálních rizik,
- úvěrových rizik,
- potvrzeného akreditivu,
- dokumentárního inkasa,
- investic českých právnických osob v zahraničí,
- odpovědnosti za škodu,
- výstav a veletrhů.

Za účelem omezení rizik byla pro české podnikatele, kteří své aktivity hodlají rozšířit za hranice ČR zřízena Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP). EGAP poskytuje úvěrové pojištění se státní podporou a pomáhá tak českým exportérům, investorům a jejich bankám v situaci, kdy pro rizika spojená s financováním vývozu nebo zahraniční investice nenajdou pojištění na trhu. A to je především v případech vývozu velkých investičních celků, energetických, strojních a technologických zařízení či dopravních staveb a investic na úvěr se splatností delší než dva roky. Už tak vysoké riziko těchto rozsáhlých projektů je zpravidla ještě zvýšeno skutečností, že poskytnutý úvěr má splácet dlužník v zemi s vyšší mírou teritoriálního rizika. Státní podpora v úvěrovém pojištění spočívá právě v možnosti takové (tzv. tržně nepojistitelné) riziko pojistit a umožnit tak uzavření a realizaci jinak po všech stránkách kvalitně připravených vývozních projektů (EGAP, 2012).

3.7 Možnosti financování v mezinárodním obchodě

Financování mezinárodního obchodu se v mnoha ohledech liší od financování obchodu v tuzemsku. Odlišnost je možno spatřovat v náročnosti na finanční prostředky, v charakteru finančních zdrojů, které mohou být pro financování využívány, v používaných metodách i v rizikovosti, se kterou je financování mezinárodního obchodu spjato. Příčinou bývá geografická vzdálenost místa výroby od místa spotřeby, jejíž překonání může být časově náročné, dále časový nesoulad mezi pohybem zboží a placením, rozdílná dimenze rizikovosti mezinárodních ekonomických vztahů oproti vztahům vnitřním, difference v prostředích, ve kterých působí obchodní partneři podílející se na dané transakci aj. (Machková a Černošávková, 2007).

Mezinárodní obchodní operace lze financovat prostřednictvím poskytování úvěrů. K základním druhům úvěrů, se kterými se v mezinárodním obchodě můžeme setkat patří:

- dodavatelský úvěr,
- úvěr poskytnutý odběratelem,
- zprostředkovatelský úvěr,

- bankovní úvěr,
- vládní úvěr,
- úvěry mezinárodních organizací (Machková a Sato, 2002).

K metodám financování v mezinárodním obchodě patří:

- **krátkodobé financování** (kontokorentní úvěr tzv. overdraft, eskont směnek, dokumentární akreditiv/inkaso, zálohování exportních pohledávek, půjčky na finančním trhu),
- **střednědobé a dlouhodobé financování** (národní systémy financování exportních úvěrů, střednědobé a dlouhodobé půjčky na trhu, projektové financování),
- **alternativní metody financování** (faktoring, forfaiting, leasing) (Svatoš, 2009).

Pro účely této diplomové práce se blíže seznámíme s následujícími možnostmi financování:

Dodavatelský úvěr

Tento úvěr je poskytován exportérem zahraničnímu odběrateli v souvislosti s dodávkou zboží nebo služeb. Podmínky úvěru jsou sjednány v příslušném smluvním ujednání (v kupní smlouvě, ve smlouvě o dílo apod.) v rámci platební podmínky. U krátkodobých dodavatelských úvěrů exportér úvěruje zpravidla celou hodnotu dodaného zboží či služeb. Pro střednědobé a dlouhodobé úvěry je však obvyklý požadavek, aby odběratel uhradil určitý podíl sjednané ceny předem či v době dodávky (Machková a Černošková, 2007).

Faktoring

Jedná se o metodu financování a zajišťování krátkodobých pohledávek poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Postoupení pohledávek se někdy uskutečňuje bez postihu na původního věřitele, pokud faktoringová společnost přebírá ručení na zaplacení. Faktor hodnotí úvěruschopnost jednotlivých odběratelů, ověřuje jejich finanční postavení, spolehlivost a platební morálku. Pro dovozce znamená využití

faktoringu vývozcem především dosažení výhodnějších platebních podmínek, a tím příznivé ovlivnění jeho likvidity (Revenda a Mandel, 2008).

Forfaiting

Jedná se o metodu financování střednědobých a dlouhodobých pohledávek poskytovaných nejčastěji v souvislosti s vývozem strojů, zařízení a investičních celků o relativně vysoké hodnotě. Forfaiter přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem a zavazuje se, že nebude uplatňovat postih vůči vývozci při neplacení dlužníkem. K tomu je forfaiter ochoten pouze tehdy, jestliže je pohledávka zajištěna takovou formou, aby byla obchodovatelná na finančním trhu (Revenda a Mandel, 2008).

Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv je instrument, jehož vznik a rozšíření si vynutila relativně vysoká rizika spojená s platbami ve vztahu k zahraničí. Pomocí akreditivu lze riziko nezaplacení protistranou eliminovat. Akreditiv obecně představuje závazek banky, že na základě žádosti klienta (příkazce) a na jeho účet poskytne oprávněné osobě určité plnění, jestliže tato splní do určité doby stanovené podmínky. Těmito podmínkami je u dokumentárního akreditivu předání přesně stanovených dokumentů. K dispozici je akreditiv importní i exportní (Beneš, 2004).

Dokumentární inkaso

Dokumentární inkaso představuje příkaz příkazce, kterým je prodávající (dodavatel, vývozce), své bance, aby pro něj sama či prostřednictvím své inkasní banky vyinkasovala u třetí osoby tzn. kupujícího (odběratele, dovozce), určitou peněžní částku nebo jiné plnění proti předání dokumentů, které obdržela od příkazce. Na rozdíl od akreditivu, banka nepřebírá žádnou záruku, že bude plnění provedeno. Z tohoto důvodu je dokumentární inkaso pro prodávajícího méně jistým způsobem placení ve srovnání s akreditivem. Na druhé straně je však jistější než hladká platba, protože u dokumentárního inkasa se kupující ke zboží dostane až po jeho zaplacení (Machková a Černošlávková, 2007).

3.8 Platební podmínky v mezinárodním obchodě

Platební podmínka stanoví místo, dobu, způsob úhrady kupní ceny kupujícím a platební měnu. Svým obsahem podstatným způsobem ovlivňuje kupní cenu a tím i celkovou efektivnost obchodní operace. V převážné většině případů je volba správné platební podmínky rozhodujícím předpokladem uzavření kupní smlouvy. Volba platební podmínky je ovlivněna celou řadou faktorů:

- druh zboží a jeho význam pro ekonomiku,
- teritorium, se kterým je obchodní operace realizována, přičemž rozhodujícím činitelem je vždy ekonomická úroveň země,
- konjunkturální situace nejen na komoditním trhu, ale i na trhu finančním,
- ekonomická síla obchodního partnera a jeho postavení na trhu,
- charakter konkrétní obchodní operace,
- stupeň kapitálové či smluvní provázanosti prodávajícího a kupujícího (Machková a Sato, 2002).

Z hlediska plnění kontraktu mezi prodávajícím a kupujícím je velice důležitá doba placení. Placení se může uskutečnit:

- **před dodáním zboží** – maximálně výhodné pro dodavatele. Tento způsob placení se v mezinárodním obchodě používá poměrně vzácně, většinou při hodnotově nevelkých zakázkách či při platbě na vysoce rizikové trhy,
- **při dodání zboží** – jedná se o výše zmíněné dokumentární platby,
- **po dodání zboží (poskytnutí úvěru)** – zatěžuje vývozce nutností uvěřovat obchod po sjednanou dobu a nést rizika, která jsou s poskytnutím úvěru spojena (Machková a Černošávková, 2007).

Placení v hotovosti (ve valutách)

S touto metodou se v zahraničním obchodě setkáváme jen výjimečně u menších dodávek zboží, které odběratel např. převezme přímo u dodavatele apod. Placení v hotovosti lze použít pouze u volně směnitelných měn (Beneš, 2004).

Hladké platby (bankovní převody a transfery)

Banka provádí transfer peněžních prostředků do zahraničí pouze na základě pokynu příkazce (Beneš, 2004).

Dokumentární formy placení

Tyto formy placení v mezinárodním obchodě jsou poměrně časté. Kupující je povinnen učinit určitý úkon, např. zajistit vystavení akreditivu bankou, podepsat směnku, zaplatit- aby získal dokumenty uvedené v kontraktu (přepravní dokumenty, pojistný doklad, faktura, osvědčení o původu, kvalitě zboží či zdravotní nebo veterinární certifikáty apod.) (Svatoš, 2009).

3.9 Logistika v mezinárodním obchodě

Logistiku lze definovat jako komplexní, systematický přístup k optimalizaci nákladů a minimalizaci rizik. Logistika zahrnuje celý tok zboží od dopravy surovin k výrobcí po odevzdání zboží konečnému spotřebiteli. Podmětem pro rozvoj logistiky je rozvoj výrobních sil a jejich internacionalizace, rostoucí nabídka zboží a s ní související růst konkurence. Prudký rozvoj logistiky je spjat s rozvojem telekomunikačních technologií a výpočetní techniky. Osou logistiky je doprava (Sixta a Mačák, 2005).

Hlavním odvětvím mezinárodní dopravy je:

- **železniční doprava,**
- **letecká nákladní doprava,**
- **mezinárodní silniční doprava (kamionová),**
- **námořní doprava,**
- **kombinovaná doprava** – přeprava nákladů v téže přepravní jednotce nebo silničním vozidle s využitím několika druhů dopravy (Lambert a Ellram, 2005),
- **multimodální doprava** - dochází k zapojení alespoň dvou nebo více dopravních prostředků. Na celou dopravu je jedním organizátorem vystaven jediný dopravní dokument (Lambert a Ellram, 2005).

Chce-li podnik uspět na mezinárodním poli, musí být jeho management schopen koordinovat složitý soubor činností- marketing, výrobu, financování a to tak, aby dosáhl nejnižších celkových nákladů logistiky. To firmě umožní, aby získala na svých cílových zahraničních trzích maximum tržního vlivu a konkurenční výhodu (Sixta a Mačák, 2005).

Mezinárodní dokumentace je složitější než dokumentace pro tuzemské dodávky, neboť každý stát má své vlastní předpisy a požadavky. Chyby v dokumentaci mohou být příčinou dlouhých a nákladných zpoždění dodávek. K nejrozšířenějším vývozním dokumentům patří:

- **letecký nákladní list (Air waybill)** – slouží jako smlouva o přepravě mezi přepravcem a dopravcem,
- **osvědčení o původu (Certificate of origin)** - k potvrzení původu přepravovaného zboží,
- **obchodní faktura (Commercial invoice)** – slouží k proclení zboží v zemi určení a k provedení platby,
- **potvrzení o přijetí zboží k přepravě (Dock receipt)** – obsahuje popis dodávky, fyzické údaje a dodací údaje,
- **námořní konosament (Ocean bill of lading)** – slouží jako smlouva o přepravě mezi dopravcem a přepravcem,
- **balící list (Packing list)** – poskytuje informace o obsahu každého balíku v rámci dodávky,
- **prohlášení přepravce o vývozu (Shipper's export declaration),**
- **směnky** – nařizuje bance kupujícího, aby provedla inkaso platby,
- **potvrzené vývozní licence (Validated export licences)** – vyžadováno u komodit z hlediska bezpečnosti, ochrany domácích zdrojů materiálů aj. (Machková a Černošková, 2007).

Pro usnadnění manipulace se zbožím a pro zvýšení ochrany svého zboží během přepravy a skladování přešly mnohé podniky k používání kontejnerů. Kontejnery mají v mezinárodní logistice široké využití, zejména pokud je součástí přepravní sítě i lodní

doprava. Mnoho podniků zavedlo použití kontejnerů standardních rozměrů (8 stop x 8 stop x 10, 12, 30 nebo 40 stop), které umožňují využití intermodálních forem přepravy (Lambert a Ellram, 2005).

3.9.1 Doložky INCOTERMS 2010

Dodací podmínky určují, do jakého okamžiku (místa) nese rizika a náklady na dodání zboží prodávající, a kde tato rizika a náklady přecházejí na kupujícího. Obchodní partnři uvedou ve smlouvě či objednávce mezinárodně používanou zkratku dodací podmínky a upřesní místo dodání. Doložky INCOTERMS 2010:

- **EXW** – ze závodu,
- **FCA** – vyplaceně dopravci,
- **FAS** – vyplaceně k boku lodi,
- **FOB** – vyplaceně loď,
- **CFR** – ujednaný přístav určení,
- **CIF** – náklady, pojištění a přepravné, ujednaný přístav určení,
- **CPT** – přeprava placena do,
- **CIP** – přeprava a pojištění placeno do,
- **DDP** – s dodáním clo placeno,
- **DAT** – s dodáním na terminál,
- **DAP** – s dodáním na místo (International Chamber of Commerce, 2010).

4. Vlastní práce

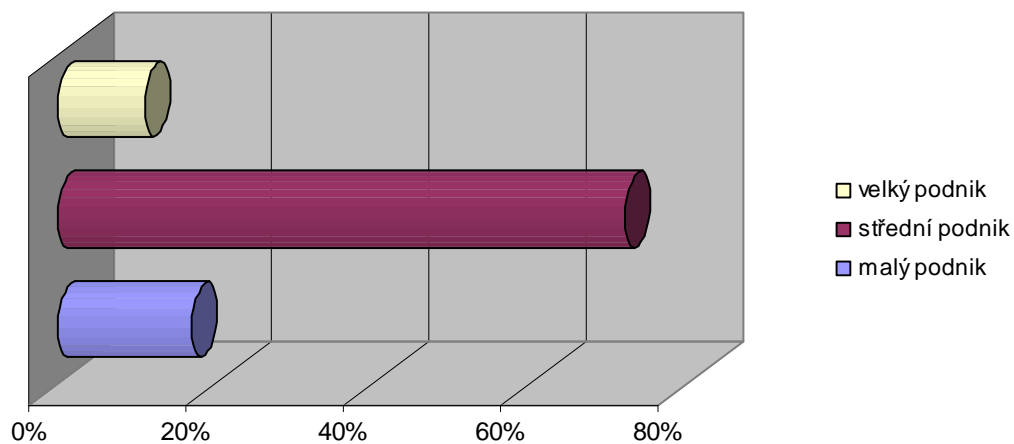
4.1 Dotazníkové šetření

Relevantní informace ohledně společného podnikání v ČLR byly získány výběrovou metodou dotazníkového šetření. Vzorkem výběrového šetření jsou firmy, které mají bohaté zkušenosti se společným podnikáním na čínském území a jejichž názory, nabyté zkušenosti a doporučení lze agregovat na cílovou skupinu. Do cílové skupiny patří ti, kteří mají zájem vstoupit na čínský trh formou společného podnikání. Kontakt na oslovené firmy, které podnikají v ČLR prostřednictvím založení JV, je získán od zahraniční kanceláře CzechTrade a od zastupitelského úřadu ČR v ČLR. Jelikož firmy, které se na území ČLR rozhodnou založit JV, nemají oznamovací povinnost u příslušných úřadů, neexistuje tudíž žádný oficiální seznam, který by poskytoval ucelený přehled organizací, které využily pro vstup na čínský trh tuto formu kooperace. Množství získaných kontaktů a tedy oslovených firem v rámci dotazníkového šetření dosahuje čísla 27. Návratnost dotazníkového šetření je více než 65%.

Kódování a následné vyhodnocení otázek dotazníkového šetření bylo uskutečněno s využitím programu Excel. Dotazník a jeho kódování jsou k dispozici v příloze diplomové práce.

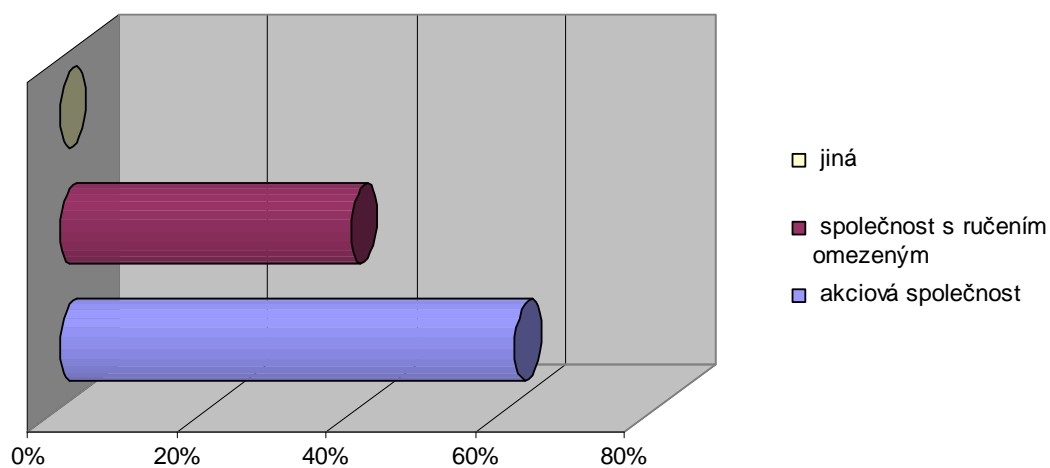
4.1.1 Charakteristika respondentů

Q 1. Uved'te, prosím, velikost Vašeho podniku v ČR před vstupem do Joint Venture V ČLR



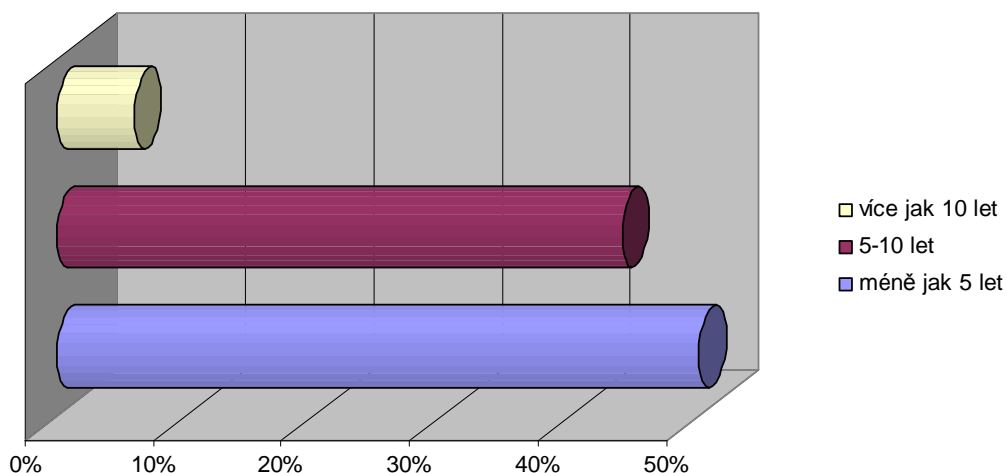
Mezi dotazovanými podniky, které na území ČLR založily JV, převažovaly střední podniky, tj. 72 % s počtem 100- 500 zaměstnanců.

Q 2. Uved'te právní formu Vaší organizace v ČR



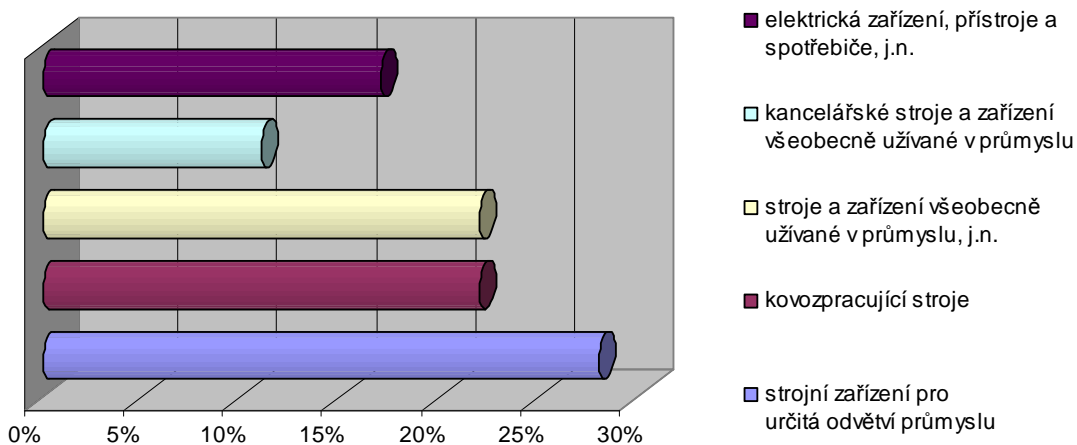
Dle výsledků šetření byly převážně dotazovány akciové společnosti, tj. 61 %, 39 % tvořily společnosti s ručením omezeným.

Q 3. Jak dlouho již existuje Váš společný podnik v ČLR?



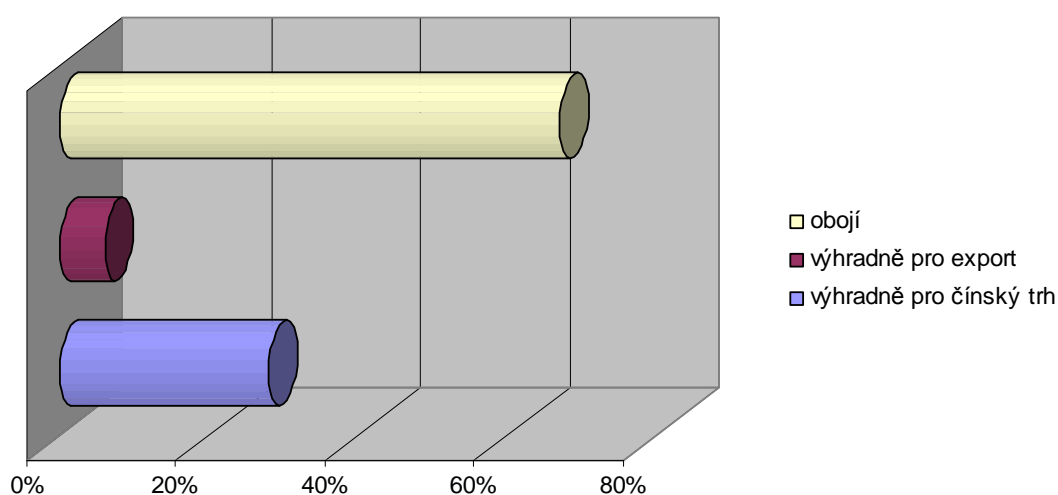
Zkušenosti dotazovaných podniků se společným podnikáním v ČLR jsou tvořeny z 50 % podniky, které v ČLR působí dobu kratší 5-ti let, a ze 44 % podniky, které využívají tuto formu spolupráce po dobu 5-10 let.

Q 4. Výrobky vyráběné prostřednictvím Vašeho společného podniku v ČLR jsou řazeny do SITC- 7 (7. komoditní skupina, tj. stroje a dopravní zařízení dle Standardní mezinárodní obchodní klasifikace). Blíže je lze zařadit do SITC



Na dotazy odpovídaly společnosti, které se z 28 % zabývají výrobou strojních zařízení pro určitá odvětví průmyslu, 22 % se zabývá výrobou kovozpracujících strojů a stroji a zařízeními všeobecně užívanými v průmyslu, 17 % je tvořeno podniky, jejichž JV se zabývá výrobou elektrických zařízení, přístrojů a spotřebičů. 11 % je tvořeno podniky vyrábějícími kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat.

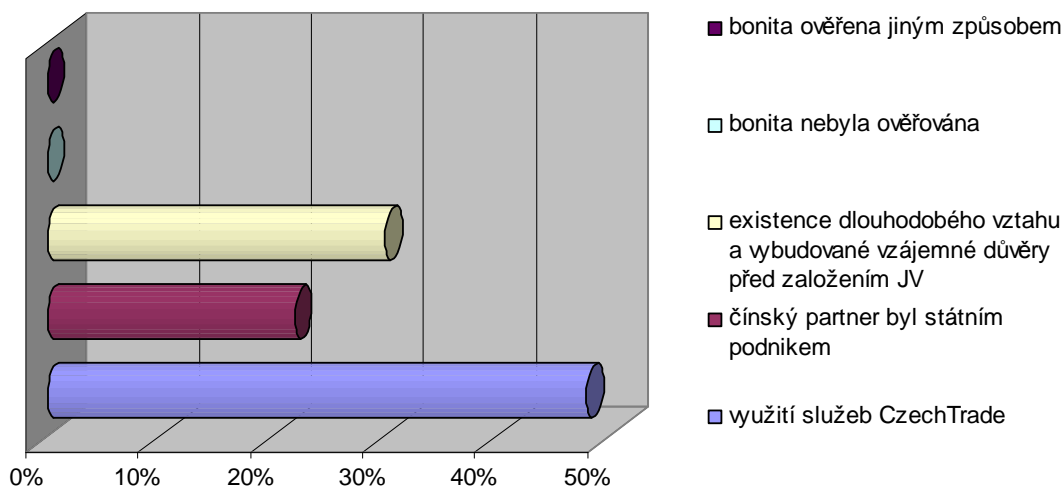
Q 5. Výrobky vyráběné prostřednictvím Vašeho společného podniku v ČLR jsou určeny



Dotazované podniky, které využily společné podnikání jako formu kooperace z 67 % svými výrobky zásobují jak čínský trh, tak jsou určeny i pro export. 28 % svou výrobou zásobuje výhradně čínský trh.

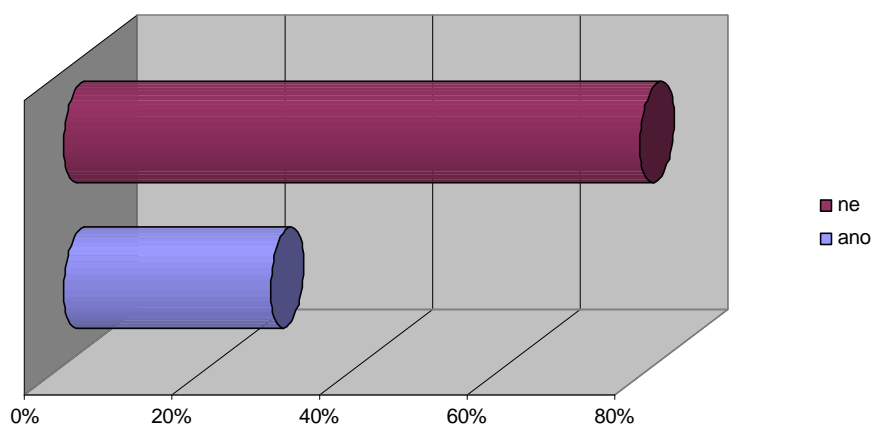
4.1.2 Založení Joint Venture

Q 6. Jakým způsobem byla před založením JV ověřena bonita Vašeho čínského partnera? (lze označit 1-4 odpovědi)



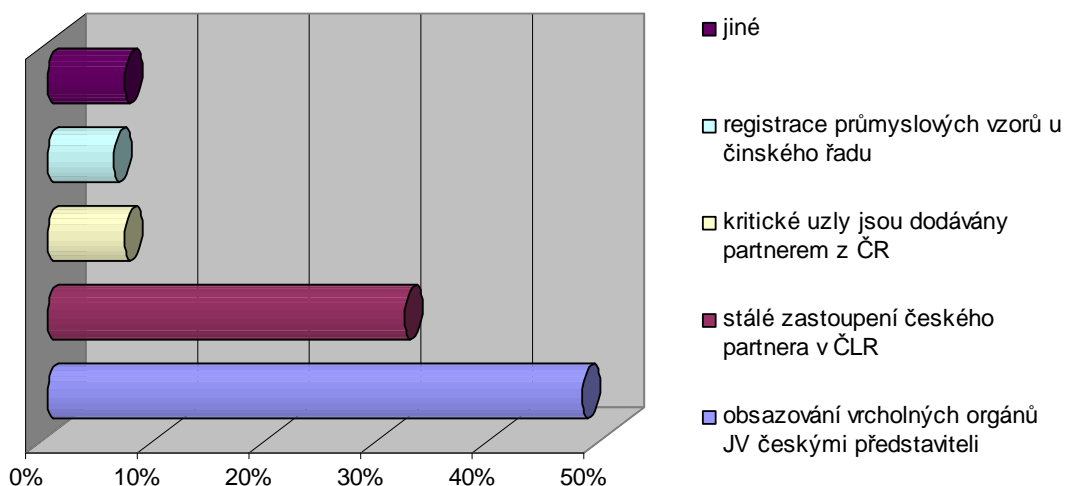
48 % hlasů z celkem dosažených, tj. 23 případů na ověření bonity skrze využití agentury CzechTrade. Ověření bonity čínského partnera prostřednictvím služeb agentury CzechTrade využilo 11 z 18 dotazovaných firem. 30 % hlasů připadá na existenci dlouhodobého vztahu a na vybudovanou vzájemnou důvěru.

Q 7. Využili jste při zakládání JV pojišťovacích produktů od EGAP?



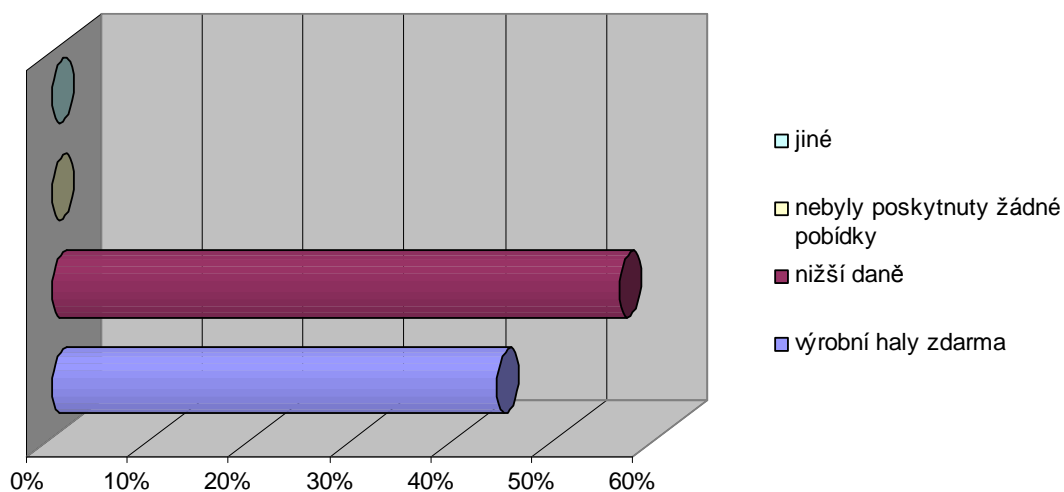
Produktů od EGAP při zakládání JV v ČLR využilo pouhých 28 % dotazovaných organizací.

Q 8. Jaká opatření jste využili za účelem minimalizace rizik spojených se společným podnikáním? (lze označit 1-5 odpovědí)



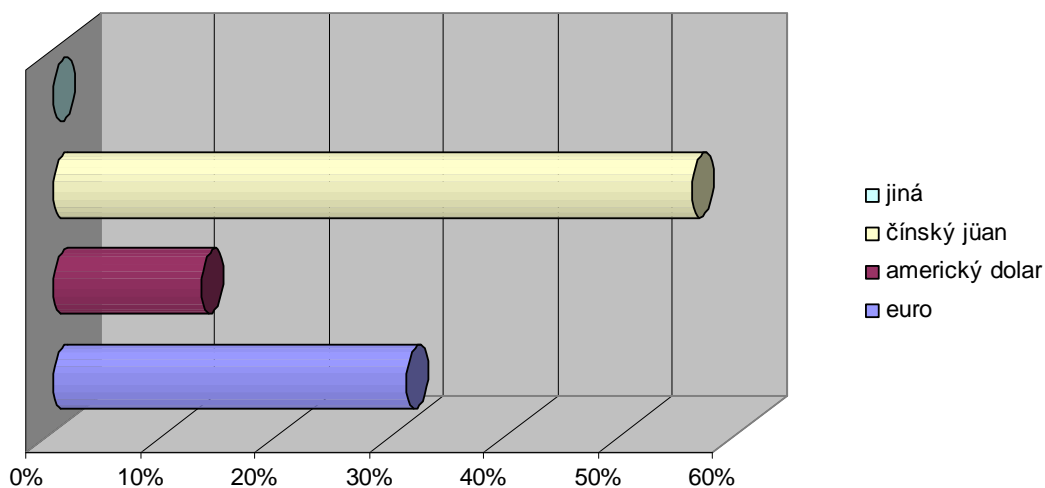
K základním opatřením proti rizikům vyplývajícím ze společného podnikání především patří obsazování vrcholných orgánů JV českými představiteli, toto opatření získalo necelých 50 % všech dosažených hlasů, 32 % hlasů připadá na stálé zastoupení v ČLR v osobě českého představitele. Těchto obou variant za účelem minimalizace rizik využilo dohromady 7 z 18 dotazovaných společností.

Q 9. Jaké státní pobídky Vám byly poskytnuty při zakládání JV v ČLR?
(lze označit 1-3 odpovědi)



K nejvíce poskytovaným státním pobídkám v rozsahu 10 let patřily nižší daně. Z celkových 25 hlasů získaly 56 %. 44 % připadá na poskytnutí výrobních hal zdarma. 7 z 18 dotazovaných firem byly poskytnuty obě tyto zmíněné varianty.

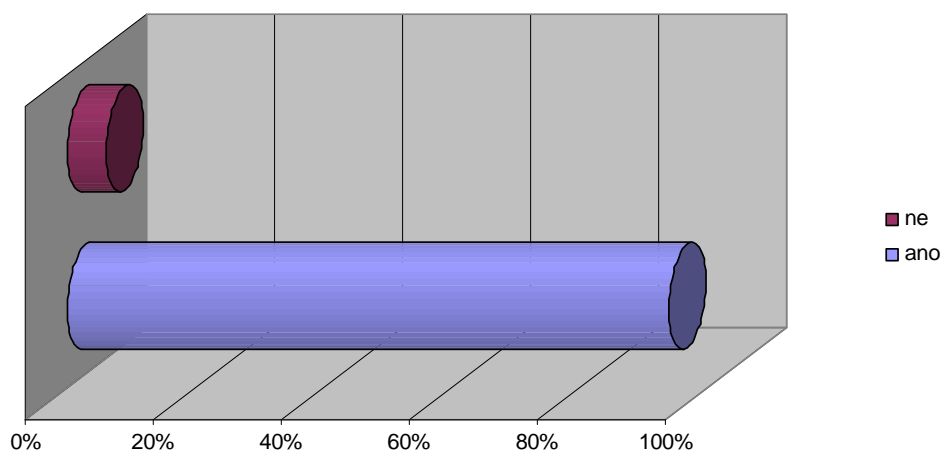
Q 10. Jaká je měna, ve které Váš JV obchoduje? (lze označit 1-4 odpovědi)



Nejvíce využívanou měnou je samozřejmě čínský jüan, který získal 56 % z celkového počtu hlasů. Pro své obchody ho využívá všech 18 dotazovaných společností. 8 z 18 dotazovaných společností pro své obchody využívá jak čínského jüanu, tak měny euro. 2 respondenti vedle čínského jüanu a eura pro své obchody využívá i amerických dolarů.

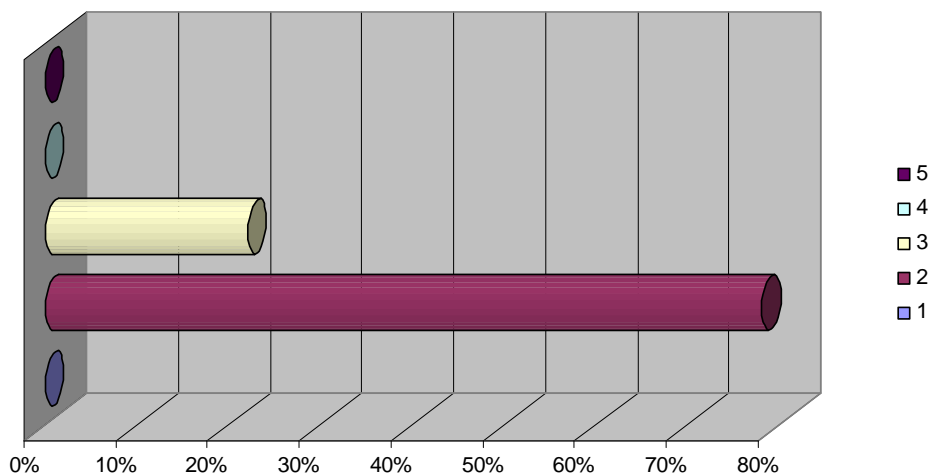
4.1.3 Spolupráce s čínským partnerem

Q 11. Je obtížné řídit JV společně s čínským partnerem z hlediska rozdílných kulturních zvyklostí?



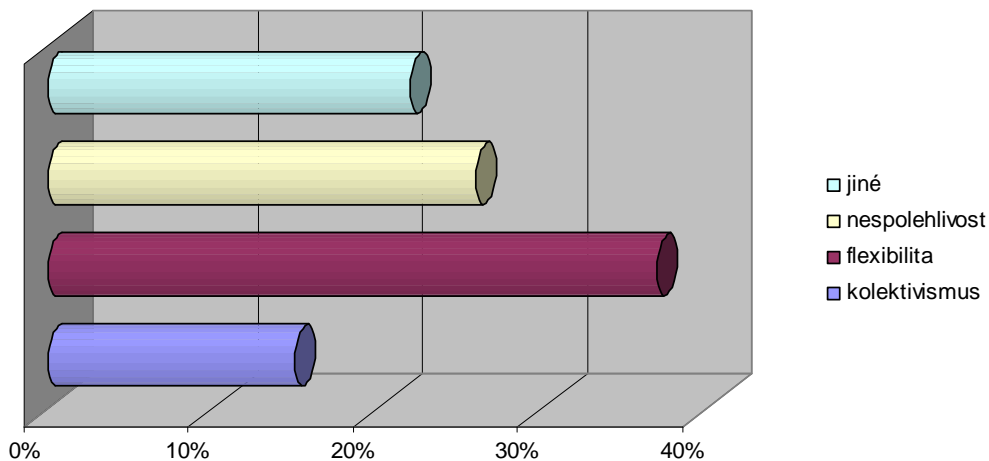
94 % dotazovaných se shodlo, že řídit JV společně s čínským partnerem je obtížnou záležitostí.

Q 12. Uved'te úroveň anglického jazyka Vašeho čínského kooperujícího partnera
(1= nejlepší, 5= nejhorší)



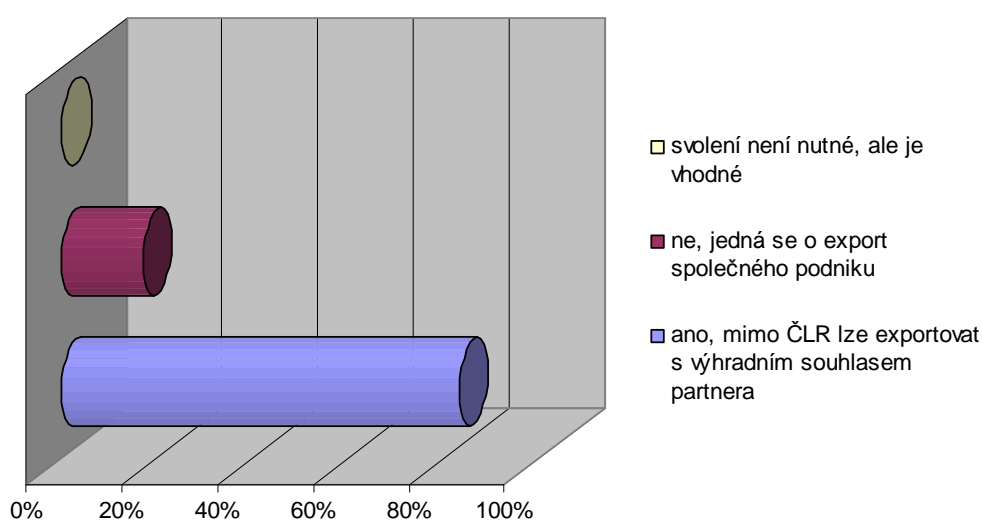
78 % dotazovaných představitelů, kteří kooperují s čínským partnerem, vyhodnotilo jeho úroveň anglického jazyka za nadprůměrnou.

Q 13. Jaké charakteristické vlastnosti nejvíce vystihují Vašeho čínského partnera?
(lze označit 1-4 odpovědi)



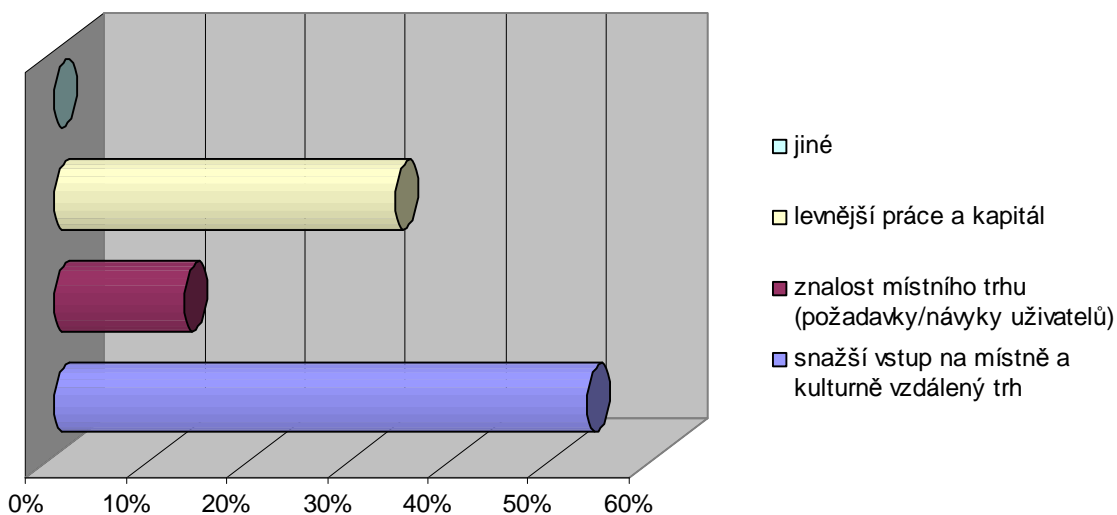
Nejvíce volenou charakteristickou vlastností, která nejlépe vystihuje čínského partnera, je flexibilita, tato vlastnost získala 37 % z celkového počtu, tj. 27 hlasů. Čínského partnera jako nespolehlivého označilo 7 z 18 dotazovaných. Oproti tomu 6 dotazovaných svého zahraničního partnera považuje za velice pracovitého.

Q 14. Je nezbytné kooperujícímu čínskému partnerovi poskytnout výhradní svolení k exportu výrobků vyráběných prostřednictvím JV?



83 % dotazovaných společností se shodlo na tom, že exportovat výrobky vyráběné JV lze pouze za předpokladu, že česká strana s exportem výrobků bude souhlasit. Je tudíž nezbytné svému čínskému partnerovi poskytnout svolení především, jedná-li se o chráněný výrobek- značku, průmyslový vzor apod.

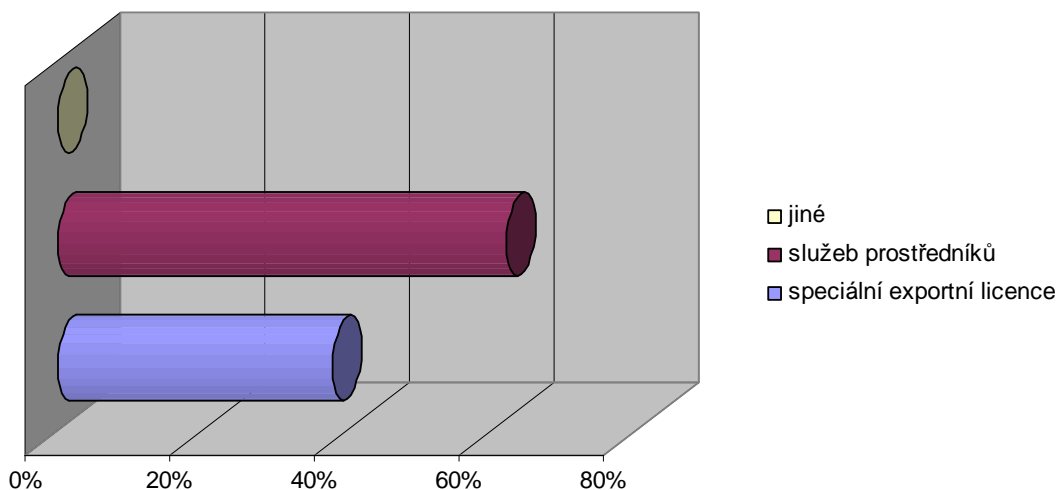
Q 15. Jaké zásadní výhody Vám přinesl JV s čínským partnerem? (lze označit 1- 4 odpovědi)



Nejvíce hlasů získala výhoda, která spočívá ve snažším vstupu na místně a kulturně vzdálený trh, tj. 53 %. Na této variantě se shodlo 94 % z celkového počtu dotazovaných organizací (18). Společnosti, které své výrobky dále exportují (13), se z 85 % shodly na tom, že největší výhodou je levná pracovní síla, materiál a kapitál.

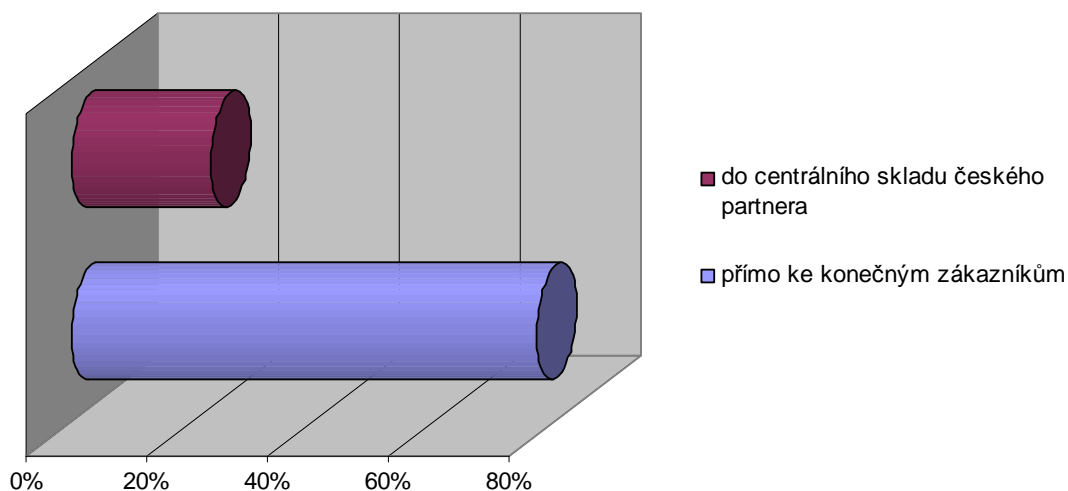
4.1.4 Realizace exportu výrobků vyráběných prostřednictvím Joint Venture v ČLR

Q 16. Pro realizaci exportu výrobků vyráběných společným podnikem v ČLR využíváte



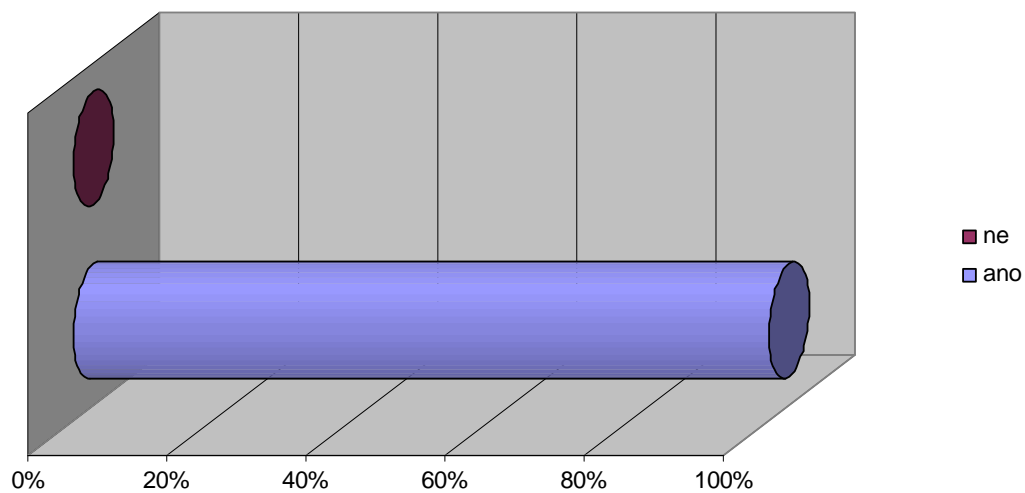
Společný podnik 62 % dotazovaných společností využívá služeb prostředníků pro realizaci exportu svých výrobků, jelikož získat speciální exportní licenci je poměrně obtížnou záležitostí. Exportní licenci pro realizaci exportu využívá pouze 38 % dotazovaných.

Q 17. Výrobky vyráběné JV v ČLR jsou exportovány



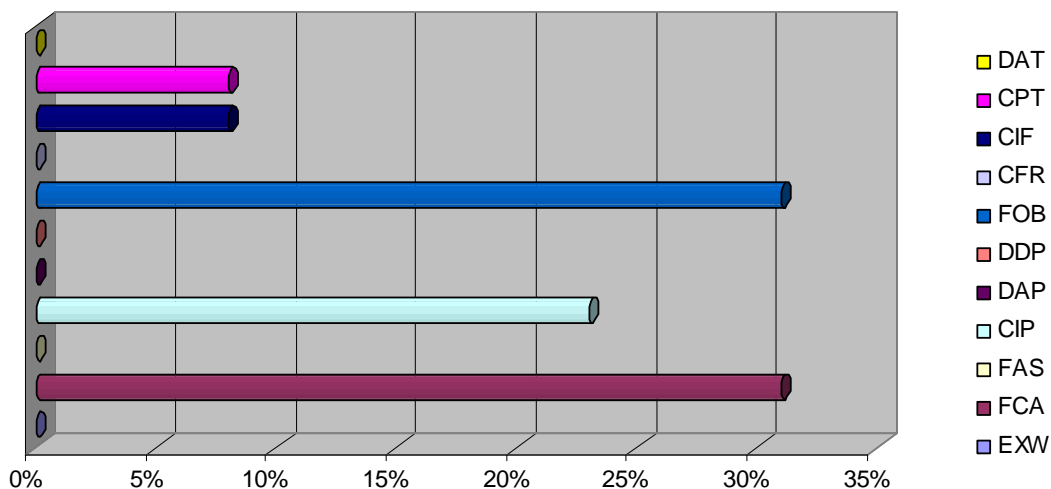
77 % dotazovaných společností preferuje zasílat své výrobky z JV v ČLR přímo ke svým konečným zákazníkům.

Q 18. K realizaci exportu výrobků využíváte služeb zasilatelských nebo spedičních společností



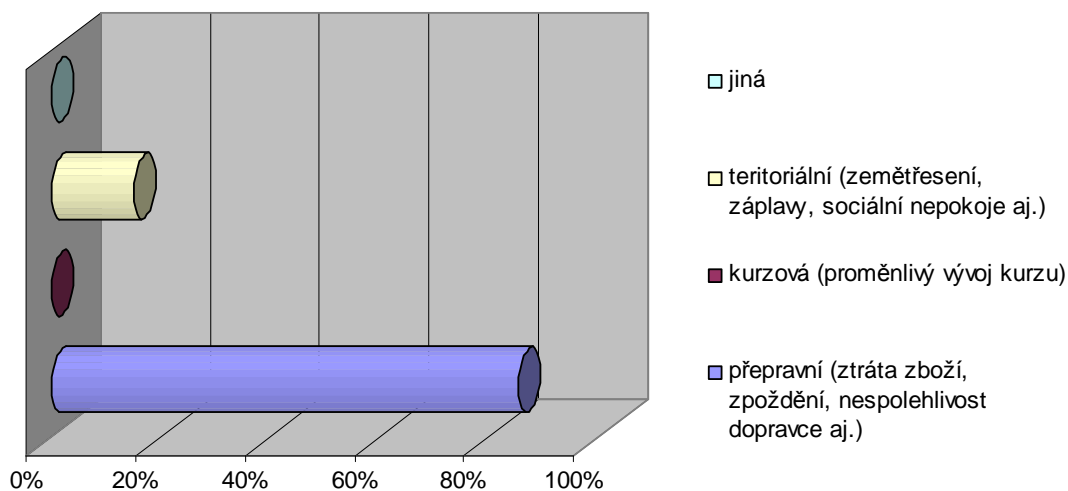
Všechny dotazované společnosti využívají služeb zasilatelských nebo spedičních společností.

Q 19. Uved'te Vámi nejvíce využívanou doložku INCOTERMS 2010



Nejvíce využívanou doložkou INCOTERM 2010 je FCA a FOB, pro každou z těchto doložek hlasovalo 31 % respondentů.

Q 20. Jaká jsou největší rizika při realizaci importu zboží z Číny?



Jako největší riziko při realizaci exportu zboží je považováno přepravní riziko z hlediska ztráty zboží, zpoždění či nespolehlivosti dopravce. Na této variantě se shodlo 85 % dotazovaných organizací.

4.1.5 Vyhodnocení dotazníkového šetření

Společnosti, které se v rámci dotazníkového šetření podělily o své zkušenosti se společným podnikáním na území ČLR, spadají výhradně do 7. komoditní skupiny. Zabývají se především výrobou strojních zařízení pro určitá odvětví průmyslu, výrobou kovo zpracujících strojů a zařízeními všeobecně užívanými v průmyslu. Tyto organizace jsou ze 72 % tvořeny středními podniky s počtem 100-500 zaměstnanců, převažující právní formou je akciová společnost. Z dotazníkového šetření vyplývá, že forma spolupráce JV zahraničním firmám umožňuje snažší vstup na místně a kulturně vzdálený trh. Snaha dobýt čínský trh je tudíž jedním z hlavních důvodů, kvůli kterému se firmy rozhodnou společný podnik založit. Pro některé společnosti je tato forma vstupu dokonce jedinou možností, jak na čínský trh vůbec proniknout. Toto zejména platí pro společnosti podnikající v oblasti automobilového průmyslu. Další výhodou, která se nabízí, je využití levné pracovní síly, kapitálu a materiálu a to zejména, chce-li firma se svými výrobky proniknout i na další trhy a stát se tak konkurenceschopnou.

Z dotazníkového šetření vyplývá, že velkou oporou firmám při ověřování bonity zahraničního partnera je agentura CzechTrade. Služeb agentury využili i ti, kteří se rozhodli založit společný podnik s čínským státním podnikem. Obchodní partner ve státním vlastnictví do určité míry vylučuje finanční pochyby. Oproti tomu produktů společnosti EGAP využilo pouze 28 % dotazovaných. Nejvíce využívaným produktem mezi dotazovanými je pojištění investic právnických osob v zahraničí. Tento produkt umožňuje pojistit každou majetkovou hodnotu, která je poukázána jako vklad do Joint Venture. Většina, tj. 94 % respondentů se shodla na tom, že spolupráce s čínským partnerem je velice komplikovaná už vzhledem k pocitu čínského partnera, že JV je čínskou firmou. Dalším úskalím je např. neplnění úkolů ze zasedání představenstva a to zejména, má-li čínský partner ve své pravomoci veškeré personální otázky. Nedůvěra a obezřetnost jsou v případě společného podnikání na území ČLR vždy na místě. K nejvýznamnějším opatřením, jejichž prostřednictvím lze do určité míry minimalizovat rizika spojená se společným podnikáním, patří obsazování vrcholných orgánů JV českými představiteli a stálé zastoupení českého partnera v JV, především v oblasti financí. Z dotazníkového šetření vyplývá, že kombinace výše zmíněných opatření je

mezi respondenty hojně využívána. Jelikož se JV řídí čínským právem, je nezbytné, aby smlouvy o jeho založení byly důkladné, připravené renomovanými právníckými firmami. Ve smlouvách je nezbytné vše řádně vymežit a specifikovat. Dalším vhodným opatřením je stanovení výše penále za okopírování. Mnohé firmy se rozhodly specifikovat díly, které jsou dodávány výhradně z ČR a bez kterých finální výrobky nefungují. K pozitivním charakteristickým vlastnostem čínského partnera především patří jeho flexibilita a nadprůměrná znalost anglického jazyka, kterou však disponují pouze zaměstnanci na vyšších postech. Nejvíce poskytovanými státními pobídkami v průběhu 10 let byly především nižší daně a poskytnutí výrobních hal zdarma. V současné době však intenzita státních pobídek vykazuje spíše klesající tendence a omezuje se na vybrané obory. V případě exportu 62 % dotazovaných společností preferuje využívání služeb prostředníků. Jedná se o snažší způsob realizace exportu ve srovnání s pouhým získáním exportní licence. Většina firem výrobky vyráběné v ČLR nezasílá do svého centrálního skladu v ČR, ale zakázky rozesílá přímo ke svým konečným zákazníkům a přepravu tak realizuje formou sběrných zásilek (LCL). Tento způsob přepravy je levnější ve srovnání s celokontejnerovou přepravou (FCL), jelikož cena se odvíjí od využitého prostoru, nikoli od objednávky celého kontejneru. Výrobky do centrálního skladu zasílá pouhých 23 % dotazovaných. Nejvíce objevující se doložkou INCOTERMS v obchodních fakturách respondentů jsou doložky FCA a FOB, vyskytují se však i doložky CPT, CIF a CIP. Za největší riziko během realizace exportu se dle výsledku šetření jeví přepravní riziko, které je důvodem častých zpoždění a následného nedodržení termínů v dodavatelsko-odběratelských vztazích.

4.2 Joint Ventures

V minulosti založily české společnosti na území ČLR se svými čínskými partnery několik společných podniků. Některé společné podniky však zanikly, u jiných byla vzájemná spolupráce ukončena. Mezi takové lze zařadit např. JV Hunan Desta Forklift Trucks Manufacture Co., Ltd. Českým partnerem zde byla společnost Desta Děčín. Předmětem vzájemné spolupráce byla výroby vysokozdvížných vozíků.

4.2.1 Nejvýznamnější současné Joint Ventures v ČLR

Škoda Kingway Electric Co., Ltd.

Tento JV byl založen v roce 2010 v Suzhou, v ČLR. Jedná se o JV, který je z 50 % vlastněn plzeňskou firmou Škoda Electric a.s. a z 50 % čínskou firmou Kingway Transportation. Předmětem výroby JV jsou trakční motory pro vagóny metra, kterými je zásobován výhradně čínský trh. Hlavním řídicím orgánem podniku je představenstvo- 2 členové z české firmy, 2 z čínské firmy. JV je řízen generálním ředitelem nominovaným českou firmou, který v ČLR působí na plný úvazek.

TOS Kunming Machine Tool Co., Ltd.

Jedná se o společný podnik společnosti TOS Varnsdorf a.s. a čínské firmy Shenji Group Kunming Machine Tool Co., Ltd. Předmětem výroby jsou obráběcí stroje. JV byl založen v roce 2005 v čínském městě Kunming.

Lang Fang PAN Vítkovice Environmental Engineering

Tento společný podnik byl založen za účelem výstavby ekologických zařízení. Vítkovice v roce 1998 založily JV, jehož náplní je projekce, engineering a výstavba ekologických zařízení v Číně. Prvním projektem JV byla bioplynová stanice.

Eastern Skoda Machine Tool Modernization Co., Ltd.

Českou firmou, která spadá do tohoto JV, je plzeňská Škoda Machine Tool. Předmětem činnosti je modernizace obráběcích strojů dříve dodaných firmou Škoda Machine Tool. Jedná se mimo jiné i o servisní a školicí středisko výše zmíněné české společnosti.

Hong Ye SVIT Machinery Co., Ltd.

Tento JV byl založen mezi českou firmou ZPS Prefix a.s. a čínskou Hing Ye Machinery Company Ltd. Předmětem činnosti jsou sekací stroje pro obuvnický průmysl, kterými je zásobován nejen čínský trh, ale jsou předmětem exportu i do ostatních zemí.

Tangshan Broumov Cleaning Machinery Co., Ltd.

Společnost Broumovské strojírny vstoupila do JV za účelem výroby myček osobních automobilů.

4.3 Případová studie

Případová studie, na jejímž základě je provedena analýza importu dovozu zboží 7. komoditní skupiny (SITC-7), které je vyráběno v ČLR formou kooperace zvané Joint Venture, je aplikována na nejmenovanou společnost z jižních Čech. Jedná se o akciovou společnost s počtem 124 zaměstnanců, která má sedmileté zkušenosti v oblasti společného podnikání s partnerem z východočínského města Qingdao. Ve studii je mimo jiné popsána problematika zakládání JV a spolupráce s partnerem, který se vyznačuje rozdílnými kulturními a společenskými zvyklostmi. Předmětem spolupráce zahraničních partnerů je výroba dřevoobráběcích strojů (dřevobráncí stroje, rotační štípací stroje, frézy na dřevo, kotoučové pily, náhradní díly aj.) a zařízení pro určitá hospodářská odvětví. Společný podnik v ČLR svými výrobky zásobuje především čínský trh. Výrobky, respektive díly dřevoobráběcích strojů, jejichž výroba by se v ČR zbytečně prodražovala, jsou vyráběny JV v Qingdau a jsou zasílány do partnerské firmy v ČR. Česká firma se rozhodla upustit od vlastní výroby těchto dílů a jejich výrobu přesunula do ČLR za účelem snížení nákladů. Jelikož si představitelé zmiňované firmy nepřejí zveřejnění názvu své společnosti, respektují toto jejich přání a pro účely případové studie budeme hovořit o firmě X.

4.3.1 Joint Venture v ČLR

Spolupráce firmy X a čínského partnera byla zahájena úvodním jednáním na veletrhu v německém Hannoveru v roce 2003. Čínská firma z Qingdaa se veletrhu zúčastnila za účelem nalézt zákazníka, který by měl zájem outsourcovat svou produkci do Číny. Během veletrhu představitelé obou firem uskutečnili vzájemné setkání, kde se dohodli na výrobě vzorků a jejich následném zaslání do České republiky. Firma X zpracovala nákresy výrobků, o jejichž produkci měla zájem, a odeslala je do firmy v Qingdau. Materiál na výrobu vzorků firmou X nebyl poskytnut, tudíž z hlediska zhotovitele nelze hovořit o aktivní zušlechťovací operaci. Čínská strana žádala zaplatit 10 % z ceny vzorků před zahájením produkce a zbývajících 90 % před samotným dodáním zboží převodem na účet čínské firmy. Finančního zajištění typu dokumentární akreditiv či inkaso, která jsou jinak hojně využívána v obchodním styku s čínskými partnery, nebylo

využito. Po více než měsíci cesty kontejner se vzorky dorazil do místa určení a zaslané výrobky splňovaly parametry, které odpovídaly nákresům zaslaným do Číny. Po této zkušenosti se firma X rozhodla zahájit spolupráci s čínskou firmou v Qingdau. V roce 2006 byl založen společný podnik typu Equity Joint Venture (EJV) s poměrem podílů 50:50. Tento způsob spolupráce (EJV) je řazen k nejvíce využívaným v případě zakládání JV na čínském území. Čínský a zahraniční investor sdílí práva, závazky, zisky a ztráty dle výše svých podílů v základním kapitálu společnosti. Vklad do kapitálu může nabývat jak peněžité, tak nepeněžité formy. Podmínkou je, že zahraniční účast však musí být minimálně 25%. Česká firma svému zahraničnímu partnerovi poskytla přenos know-how včetně výrobní dokumentace, čínská strana nabídla svou pracovní sílu a prodejní síť. Bonita čínského partnera před založením JV nebyla blíže prověřována např. využitím služeb zahraniční kanceláře CzechTrade v teritoriu, jelikož po několika letech vzájemné spolupráce došlo mezi obchodními partnery k vybudování vzájemné důvěry. V rámci státních pobídek JV nebyl v prvních letech spolupráce nucen platit žádné daně, v současné době výše placených daní dosahuje jejich poloviční hodnoty. Výše daní se různí v závislosti na čínské provincii. K základním zajištěním se proti rizikům vyplývajícím ze společného podnikání firma X v zakládacích listinách vymezila čínské straně penále za okopírování svých konstrukcí. Měna, ve které čínsko-český JV obchoduje, je čínský jüan a euro. JV je držitelem licence, která ho opravňuje obchodovat v eurové měně. Další nutností, kterou firma musí disponovat, pokud chce realizovat export z Číny, je vlastnit exportní licenci. Vzor exportní licence JV je k nahlédnutí v příloze diplomové práce.

4.3.2 Organizační struktura Joint Venture

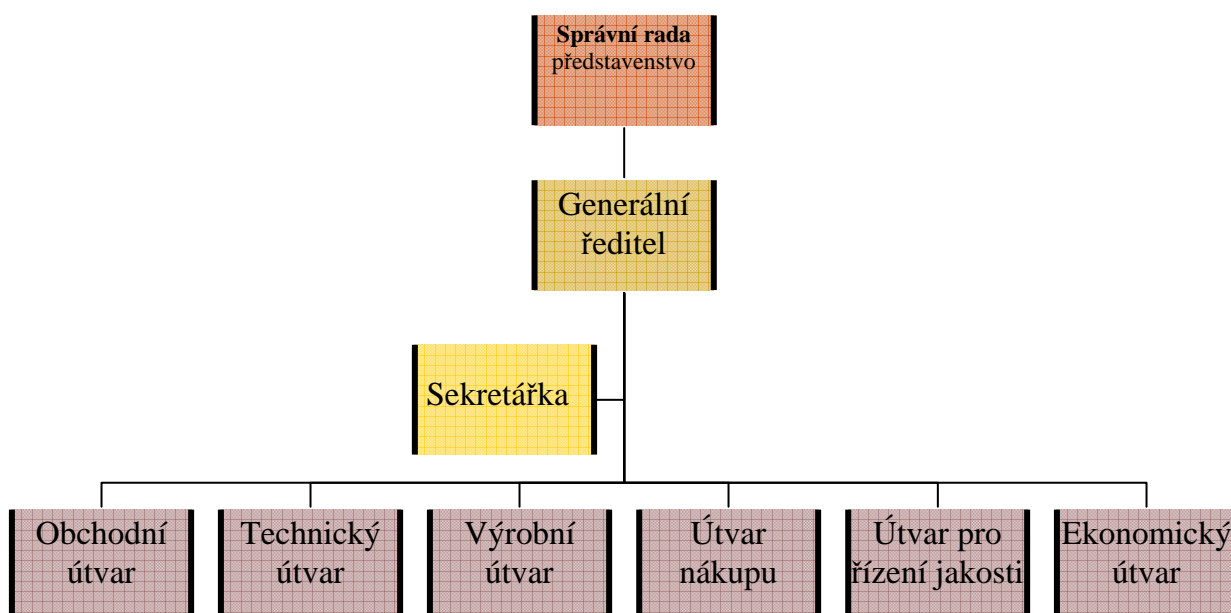
Podstatou organizační struktury je, aby práce v organizaci a koordinace aktivit dané organizace byly rozděleny takovým způsobem, který by vedl k dosahování organizačních cílů.

Z obrázku 1 je patrné, že JV sledované společnosti funguje na základě funkcionální organizační struktury. Tento typ organizační struktury je jeden z nejčastěji se

vyskytujících organizačních forem. Tato struktura je představována dvěma základními principy, hierarchií a odborností. Funkčně specializované organizační jednotky jsou zodpovědné za plnění dané funkce a disponují k tomu odpovídající pravomocí.

Organizační struktura sledovaného JV je tvořena správní radou (představenstvem), která jmenuje generálního ředitele společnosti. Generální ředitel dále jmenuje své zástupce, odborné ředitele. Představitelé české organizace jsou obsazeni ve vrcholných orgánech JV včetně stálého zastoupení v ČLR ve funkci finančního ředitele JV a řídicího pracovníka jakosti.

Obrázek 1: Organizační struktura Joint Venture sledované společnosti



Zdroj: vlastní zpracování 2013

4.3.3 Import zboží z Joint Venture v ČLR do místa určení

JV firmy X a jejího čínského partnera byl vybudován, aby svými výrobky zásoboval především čínský trh. Česká firma tímto využila možnosti vstoupit na perspektivní, avšak kulturně a místně velice vzdálený trh. Firma X i nadále využívá možnosti výroby těch výrobků v ČLR, resp. jejich částí, jejichž výrobní náklady v ČLR jsou nižší než výrobní náklady v ČR a jejichž výroba by se tak na území České republiky zbytečně prodražovala. Takto vyráběné díly jsou posléze importovány do ČR, kde jsou

montovány do výrobků finální podoby či dále prodávány jako náhradní díly. Díly, jejichž výše výrobních nákladů v ČR je srovnatelná s výší výrobních nákladů v ČLR, jsou samozřejmě dále vyráběny firmou X na území České republiky. Dle informací od firmy X bylo do ČR v roce 2012 přepraveno 20 ks 40 stopých kontejnerů. Přeprava těchto výrobků probíhá formou kombinované dopravy, jedná se o kombinaci dopravy námořní a silniční, popř. železniční.

Analýza vhodného přepravce

V průběhu 10 let své spolupráce s čínským partnerem firma X využila služeb několika přepravních společností. V tabulce 1 je výčet přepravních společností (jedná se o přepravce, kteří jsou hodnoceni na základě doporučení, popř. firma X jejich služeb využila v průběhu posledních dvou let), včetně zvolení té nejvhodnější dle kritérií, která jsou pro firmu při výběru rozhodující.

Tabulka 1: Hodnocení přepravních společností

Název přepravce		Cena poskytovaných služeb	Rozsah poskytovaných služeb	Úroveň poskytovaných služeb	Péče o zákazníka	Serióznost dopravce	Doba dodání	Výsledná známka	Pořadí
Kuehne and Nagel	hodnocení	2,5	1	1	1	1	1,5	1,40	3.
	váha	2	1	1	1	3	2		
Ocean Shipping	hodnocení	1,5	1,5	1,5	1	1,5	1	1,35	2.
	váha	2	1	1	1	3	2		
Danzas	hodnocení	2	1,5	2	3	1,5	2	1,90	5.
	váha	2	1	1	1	3	2		
Schenker	hodnocení	2	1	1	1	1	1,5	1,30	1.
	váha	2	1	1	1	3	2		
Bohemia Cargo	hodnocení	1	2	2	1,5	2	2	1,75	4.
	váha	2	1	1	1	3	2		

Zdroj: vlastní zpracování 2013

Z tabulky 1 je patrné, že rozhodujícím kritériem při volbě nejvhodnějšího přepravce je jeho serióznost, cena a doba dodání. Přičemž serióznost byla zvolena za nejvýznamnější kritérium. Zvolená kritéria nejlépe naplňovala společnost DB Schenker, která se zároveň stala smluvním přepravcem firmy X.

Charakteristika zvoleného přepravce

Společnost DB Schenker je součástí koncernu Deutsche Bahn AG. V České republice je DB Schenker zastoupen společností Schenker s.r.o., která je tvořena 800 kvalifikovanými zaměstnanci na 17 pracovištích ve všech regionech České republiky. Sídlo společnosti se nachází v Praze. DB Schenker je jedním z významných světových poskytovatelů integrované logistiky a globálních spedičních služeb.

Společnost Schenker s.r.o., se kterou je firma X ve smluvním vztahu, zajistí nejen námořní přepravu z Číny z přístavu Qingdao, ale i z německého Hamburгу do skladu firmy v České republice. Nejvíce využívanou přepravní jednotkou jsou 40 stopé kontejnery pro standardní zboží o rozměrech, které jsou znázorněny v tabulce 2.

Tabulka 2: Rozměry standardního kontejneru 40'HC

Typ kontejneru	Vnitřní rozměry (m) d x š x v	Rozměr vstupu (m) š x v	Objem ložného prostoru (m ³)	Dispoziční kapacita (t)
40' High-Cube	12,02 x 2,35 x 2,69	2,34 x 2,59	76	27

Zdroj: interní materiály spol. Schenker s.r.o., 2013

Služby, které jsou firmou X požadovány během realizace exportu z JV v ČLR:

1. Celokontejnerová přeprava (FCL- přeprava celých kontejnerů uzpůsobená přání zákazníka)

- nalodění v přístavu Qingdao, přeprava do přístavu vykládky v Hamburgu,
- vyzvednutí kontejneru v terminálu,
- doprava kontejneru tahačem/vlakem do místa určení, tj. do skladu firmy X.

2. Zajištění dopravního pojištění

3. Zajištění celních služeb

- vystavování celních dokumentů,
- zastupování v celním řízení,
- odborné poradenství.

Doba, po kterou je kontejner se zbožím přepravován z přístavu Qingdao do přístavu v Hamburgu, trvá cca 30 dní. Obrázek 2 znázorňuje trasu lodi s naloženým kontejnerem z přístavu Qingdao do přístavu v německém Hamburgu. Doba dodání do skladu firmy X v jižních Čechách z přístavu v Hamburgu kombinovanou přepravou, tj. vlakem/tahačem trvá cca 3-5 dní. Na přímém tahači je zboží dodáno zpravidla do druhého pracovního dne od vyložení z lodi.

Obrázek 2: Trasa při přepravě kontejneru z ČLR do přístavu v Hamburgu



Zdroj: Materiály spol. Schenker s.r.o.

Postup, jakým je realizována přeprava zboží z Joint Venture v ČLR do místa určení v ČR včetně potřebných celních dokumentů

1. Je-li vyrobená zakázka připravena k exportu z JV v ČLR do firmy X v ČR, zkontaktuje zaměstnanec společného podniku v ČLR tzv. shippera (agent, který vyhledává a posléze rezervuje rozměrově odpovídající loď). Nalezne-li shipper odpovídající loď, zkontaktuje smluvního přepravce firmy X, tj. společnost Schenker s.r.o. Firma X je vyzvána, aby přepravu dané zakázky potvrdila. Po odsouhlasení zakázky je firmou X přepravní společnosti sdělena hodnota přepravovaného zboží, na jejímž základě je vypočtena výše pojistného. Firma X k přepravě svých zakázek využívá Cargo pojištění typu A. Zboží je pojištěno momentem, kdy opustí místo uvedené v pojistné smlouvě (Qingdao) do dodání do místa určení (firma X).

2. Poté co přepravovaná zakázka dorazí do přístavu v Hamburgu, zaměstnanec společnosti Schenker s.r.o. zašle firmě X avízo o rezervaci vlaku, který přemístí zakázku z Hamburgu do Prahy, kde následuje proces clenění.

3. Aby mohlo být celní řízení zahájeno, je nezbytné předložit potřebné dokumenty. Jedná se především o:

- **originály dovozních faktur,**
- **doklad o původu zboží- FORM A** (je využíván k prokazování původu v obchodních operacích s rozvojovými zeměmi. Jeho náležitosti jsou stanoveny mezinárodní organizací UNCTAD. Form A je k nahlédnutí v příloze této práce),
- **konosament, tzv. bill of landing** – jedná se o cenný papír, který definuje vlastnická práva k přepravovanému zboží,
- **tranzitní průvodka** – vystavena v místě vstupu do EU, tj. v Hamburgu směřovaná na vnitrostátní celnici,
- **registrace k EORI** – identifikátor hospodářského subjektu, který je platný ve všech členských státech EU,
- **jednotný správní doklad** – k vyměření cla a DPH při dovozu zboží ze států mimo EU,
- **balicí list.**

4. Po ukončení celního řízení následuje domluva mezi firmou X a zaměstnancem spol. Schenker ohledně realizace přepravy zakázky z Prahy do místa určení.

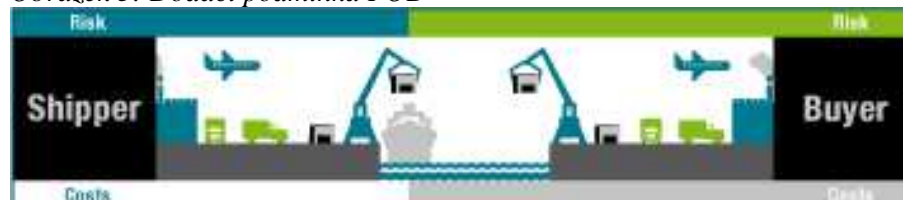
Platba za zboží

Platby mezi firmou X a JV jsou realizovány formou hladkých plateb s 21 denní splatností. Firmy mezi sebou obchodují v měně euro.

4.3.4 Dodací podmínky

Doložka, na které se obě zúčastněné strany dohodly, je FOB (vyplaceně loď). Uvedením této doložky na faktuře se prodávající, tedy JV, v ČLR zavazuje dodat zboží na palubu lodi jmenované firmou X ve sjednaném přístavu nalodění, tedy v Qingdau. Riziko za ztrátu anebo poškození přepravovaného zboží přechází na firmu X, jakmile je zboží dodáno na palubu lodi. Tímto okamžikem firma X nese veškeré náklady. Tento postup graficky znázorňuje obrázek č. 3.

Obrázek 3: Dodací podmínka FOB



Zdroj: www.primecargo.dk

4.3.5 Požadavky na dovážené zboží firmou X

Výrobky vyvážené z JV do podniku v České republice, jedná se především o hřídele a knechty různých rozměrů, jsou řazeny mezi tzv. předmětné výrobky neboli nestanovené výrobky. U výrobků, které spadají do této skupiny, není vyžadováno, aby byly výrobcem či dovozcem uváděny na trh pouze po posouzení shody jejich vlastností způsobem, který odpovídá stanoveným postupům posuzování shody a po vydání písemného prohlášení o shodě výrobku s technickými předpisy. Nestanovené výrobky nesmějí nést označení CE. Tento fakt však nezbavuje výrobce resp. dovozce povinnosti

uvádět na trh jen bezpečné výrobky viz zákon č. 102/2001 Sb. v platném znění- zákon o obecné bezpečnosti výrobků a zákon č. 59/1998 Sb. v platném znění- zákon o odpovědnosti za škodu způsobenou vadným výrobkem.

Rozhodla-li by se firma importované hřídele z JV z ČLR vyvážet již namontované ve finálních výrobcích a dovážené knechty opatřit např. hydraulickým nebo elektrickým pohonem, jednalo by se již o stanovené výrobky. Tyto výrobky by měly povinnost nést označení CE. V případě elektrického pohonu by muselo být přihlédnuto k požadavkům směrnice 2006/95 ES týkající se nízkého napětí a uplatnění by našla i směrnice 2004/108/ES týkající se elektromagnetické kompatibility.

Nad kvalitou výrobků vyráběných JV v ČLR je neustále dohlíženo prostřednictvím stálého zastoupení českého zaměstnance jakosti tamtéž.

4.3.6 Kalkulace ceny dováženého zboží

Aby mohla firma své zboží prodávat svým konečným odběratelům, je nezbytné stanovit cenu. Na konečnou cenu má u dováženého zboží vliv mnoho faktorů, ke kterým např. patří výše vyměřeného celního dluhu, doprava, pojištění a samozřejmě cena, za kterou nám bylo zboží fakturováno. Na následujících dvou příkladech je provedena simulace tvorby ceny včetně porovnání výrobních nákladů vynaložených na výrobu daného výrobku v ČR s pořizovací cenou v případě, že výrobek je vyráběn v Číně. Simulace ceny bude provedena na již zmíněných hřídelích, které jsou po dovozu do ČR montovány do dřevobráběcích strojů, ale jsou prodávány i jako náhradní díly. Dalším výrobkem jsou knechty. Ceny jsou pro lepší orientaci přepočteny na české koruny.

1) Hřídel – simulace ceny je provedena na hřídeli do okružních pil o rozměrech (v m) 0,65 x 0,16 x 0,12 a hmotnosti 5 kg. Dle vlastních výpočtů se do kontejneru 40' High Cube s přihlédnutím k nosnosti kontejneru (27 t) naskládá max. 5300 ks výrobků o daných rozměrech. Aby se přeprava vyplatila, je nezbytné mít na paměti, že kapacita kontejneru musí být maximálně využita. Cena za dopravu včetně pojištění byla pro

účely této simulace získána od dopravce a odpovídá tak charakteru přepravovaného zboží. Cena je kalkulována na 1 ks.

Jelikož firma X je plátcem DPH, je povinna uvést výši vypočteného DPH na účtě 343 na straně Dal. Základem pro výpočet DPH (21 %) je součet celní hodnoty (fakturovaná cena, doprava, pojištění, popř. jiné náklady vynaložené na pořízení zboží) a výše cla. Na základě daňového dokladu, který firma X přijala od JV z ČLR (na faktuře je hodnota DPH samozřejmě nulová), má nárok uvést hodnotu vypočteného DPH na účtě 343 i na stranu MD. Tzn., že v konečném důsledku, existuje-li nárok na plný odpočet, bude odvod finančnímu úřadu nulový. Hodnota DPH tudíž nemá vliv na výši pořizovací ceny importovaného zboží. Z tohoto důvodu je v kolonce DPH v tabulce 3 a 4 uvedena nulová hodnota.

Tabulka 3: Kalkulace ceny za importované hřídele v Kč

Fakturovaná cena	755,-
Doprava včetně pojištění hrazená z Qingdaa do místa určení	14,40,-
Celní hodnota zboží	769,40
Výše cla (sazba= 4 %)	31,-
DPH	0,-
Pořizovací cena celkem (po zaokrouhlení)	800,-
Výrobní náklady v ČR	1200,-

Zdroj: vlastní zpracování 2013

2) Knechty – pro další simulaci tvorby ceny byly vybrány knechty o rozměrech (v m) 2 x 0,1 x 0,1 a hmotnosti 15 kg. Ve 40 stopém kontejneru lze přepravit 1500 ks těchto výrobků. Nutno opět zmínit, že brutto hmotnost (hmotnost včetně obalů aj.) nesmí překročit 27 t.

Tabulka 4: Kalkulace ceny za importované knechty v Kč

Fakturovaná cena	440,-
Doprava včetně pojištění hrazená z Qingdaa do místa určení	42,-
Celní hodnota zboží	482,-
Výše cla (sazba= 3,7 %)	18,-
DPH	0,-
Pořizovací cena celkem (po zaokrouhlení)	500,-
Výrobní náklady v ČR	750,-

Zdroj: vlastní zpracování 2013

Výše celkových nákladů (na pořízení zboží, dopravu, pojištění, clo aj.) u většiny výrobků vyráběných JV v Číně je o cca 1/3 nižší než hodnota výrobních nákladů v ČR. Existují však i výjimky a u některých výrobků se podařilo dostat i na 25 % nákladů dosažených v ČR. Existují však výrobky, u kterých se cena v Číně pohybuje prakticky na úrovni cen firmy X. Takovéto výrobky jsou nadále vyráběny firmou v České republice.

4.3.7 Vztahy s čínskými partnery

Dle představitelů firmy X lze konstatovat, že se čínští spolupracovníci vyznačují vysokou mírou flexibility a pracovitostí. Dle slov vedoucího pracovníka zahraničního obchodu jsou čínští partneři méně konfliktní než např. jejich dodavatelé z Německa. Důležité je snažit se zapadnout a nepovyšovat se, jak bývá u některých manažerů ze Západu zvykem. Obecně lze říci, že čínská strana s Čechy ráda spolupracuje vzhledem k určité mentální blízkosti. Na druhou stranu u některých čínských partnerů společný podnik vybudovaný na území ČLR vzbuzuje pocit, že JV je čínskou firmou, což se samozřejmě může projevit i na způsobu jednání. Toto posouzení je však velice individuální.

4.3.8 Vyhodnocení případové studie

Případová studie se především zaměřuje na analýzu importu dovážené komodity a jejího vlivu na výši konečné ceny. Ze studie vyplývá, že její výše je importem významně ovlivněna. Do pořizovací ceny se započítává výše přepravného, výlohy spojené s realizací přepravy a samozřejmě výše vypočteného cla dle sazebníku TARIC. V případě, že firma je plátcem DPH, má nárok na odpočet vypočtené daně. Má-li nárok na plný odpočet, vypočtené DPH výši pořizovací ceny neovlivní. Jelikož zboží vyrobené JV v Číně je zasíláno do centrálního skladu českého partnera, firma pro přepravu svého zboží využívá službu celokontejnerové přepravy, tzv. FCL. V případě přepravy zboží tímto způsobem je nezbytné, aby kapacita kontejneru byla maximálně využita, jelikož výše přepravného spočívá v objednávce celého kontejneru. Důležitým krokem při realizaci importu je nalezení vhodného přeprave. Kritéria, která by měla být rozhodující při jeho volbě, jsou individuální dle potřeb každé společnosti, těmi základními by však měly být serióznost a cena. Trh s přepravci je v současné době přesycen a nalézt přepravce, který vyhovuje těmto parametrům, může být problém.

Z hlediska plateb firma využívá hladké platby se splatností. Jelikož jsou platby realizovány mezi firmou a JV jejím a jejího čínského partnera, míra rizika je minimální. Platební postup, který byl firmou zvolen při zahájení spolupráce s čínským partnerem, je však značně rizikový a nedoporučuje se. Doporučovanými platebními instrumenty ve styku s čínským partnerem jsou dokumentární akreditiv, popř. dokumentární inkaso.

Povinností každého, kdo uvádí výrobek na trh, je zajistit, aby výrobek byl bezpečný, jak je uvedeno v zákoně o obecné bezpečnosti výrobků a v zákoně o odpovědnosti za škodu způsobenou vadným výrobkem. Výrobky, které dle příslušných směrnic spadají do kategorie stanovených výrobků, musí být opatřeny značením CE, tzn. musí být ve shodě s požadavky EU.

4.4 STEP analýza čínského prostředí

Metoda STEP slouží ke strategické analýze faktorů vnějšího prostředí. Jedná se o faktory, které ovlivňují chod organizace, avšak organizace samotná je svým chováním ovlivnit nemůže. Tyto faktory mohou pro hodnocenou organizaci znamenat jak budoucí příležitosti tak hrozby. Jedná se o faktory sociální, technologické, ekonomické a politické.

4.4.1 Sociální faktory

Sociálními faktory chápeme sociální a kulturní změny daného vnějšího prostředí. Jedná se především o demografické charakteristiky (velikost populace, věková struktura, etnické složení apod.), sociálně- kulturní aspekty (životní úroveň, populační politika apod.) či dostupnost pracovní síly (dostupnost potenciálních zaměstnanců s požadovanými schopnostmi apod.).

Populační vývoj

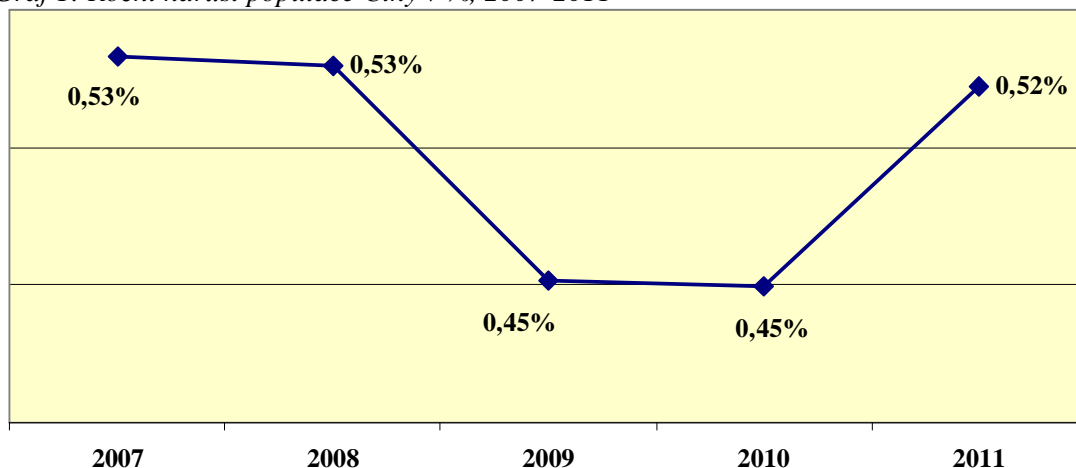
Čína je se svými 1, 347 mld. obyvatelstva řazena k nejlidnatějším zemím světa. V roce 2011 tvořil celkový počet obyvatel ČLR více než 19 % populace celé planety. Pro upřesnění, celkový počet obyvatel planety v roce 2011 přesahoval číslo 7 mld. Z tabulky 5 je patrné, že v letech 2006-2011 počet obyvatel ČLR neustále vzrůstal. Pouze v letech 2009 a 2010 tempo růstu zaznamenalo mírný pokles, k jeho navýšení došlo opět v roce 2011. Průměrné tempo růstu v rozmezí let 2007-2011 dosahovalo 0,5 %.

Tabulka 5: Populace Číny 2006-2011

Roky	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Počet obyvatelstva v mld.	1,314	1,321	1,328	1,334	1,340	1,347
Tempo růstu v %	---	0,53	0,53	0,45	0,45	0,52

Zdroj: National Bureau of Statistics of China, 2012

Graf 1: Roční nárůst populace Číny v %, 2007-2011



Zdroj: vlastní zpracování 2012

V tabulce 6 lze vidět, že počet obyvatel v rozmezí 15-59 let v roce 2011 dosahoval hodnoty více než 940 mil., z toho dle národní statistiky ČLR připadá 18,7 % na studenty. To znamená, že počet ekonomicky aktivního obyvatelstva v ČLR ve 2011 dosahoval 764,6 mil. Pro bližší srovnání, množství všech obyvatel Spojených států amerických, tedy 3. nejlidnatější ekonomiky světa v roce 2011 činilo 313 mil. Věk pro odchod do důchodu v ČLR činí 55 let u žen a 60 let u mužů (National Bureau of Statistics of China, 2012).

Tabulka 6: Věkové složení obyvatelstva Číny za 2011 v tis.

Stáří	Počet obyvatelstva v %	Počet obyvatelstva v tis.
0-14	16,5	222 312,75
15-59	69,8	940 450,3
nad 60	4,6	61 978,1
65 a více	9,1	122 608,85
Celkem		1347350

Zdroj: National Bureau of Statistics of China, 2012

Životní úroveň

Počet obyvatel ČLR žijících pod hranicí bíd se v roce 2011 zvýšil na 128 mil. Důvodem tohoto nárůstu bylo navýšení úrovně spodní hranice roční mzdy, na 2300

CNY (\$360 USD), tj. o celých 92 %. Lidé s ročními příjmy nižšími než stanovuje tato hranice jsou považováni za obyvatelstvo žijící pod hranicí bída. Převážná část tohoto obyvatelstva se nachází na venkově. Navzdory této skutečnosti je v ČLR více než 300 mil. obyvatel, jejichž roční příjmy se pohybují v rozmezí od \$ 10 000 do \$ 60 000 USD. Tato část obyvatelstva je řazena k tzv. střední třídě a jejich koncentrace je především ve velkých městech. Z tohoto vyplývá, že čínská střední třída zaujímá necelých 25 % populace ČLR, tj. 50 % obyvatel žijících ve městech. Čínské odhady říkají, že v budoucnu se střední třída vyšplhá až k 700-800 mil. obyvatel, tj. 50-60 % populace celé ČLR (CNN Money, 2012).

Index lidského rozvoje (HDI)

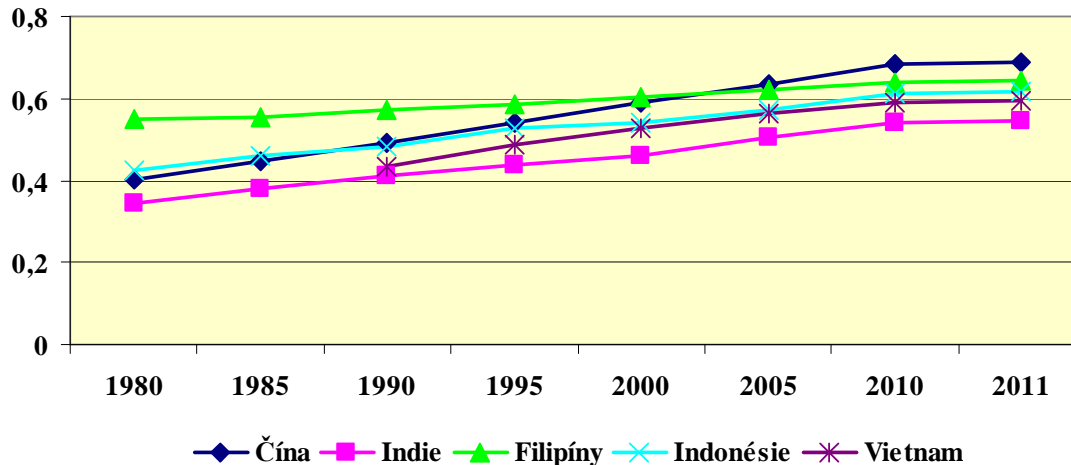
K měření potenciální sociální prosperity byl aplikován tzv. index lidského rozvoje tabulka 7, který je každoročně zpracováván Rozvojovým programem OSN (UNDP). Index zahrnuje faktory, ke kterým patří délka života a úroveň zdravotní péče, přístup ke vzdělání a hrubý národní produkt na 1 obyvatele v paritě kupní síly vyjádřený v USD. V žebříčku 187 států OSN za rok 2011 se Čína nachází na 101. místě, což v rámci rozvojových zemí představuje pouze průměrnou úroveň. Mezi vyspělé státy jsou řazeny ty, které dosahují hodnot HDI vyšších než 0,9. Z tabulky 6 je patrné, že se hodnota čínského HDI indexu v rozmezí let 1980-2011 zvýšila o celých 70 %. V porovnání s indexem ostatních asijských zemí si Čína od roku 2005 drží v hodnocení kvality života své prvenství viz graf 2.

Tabulka 7: Index lidského rozvoje HDI vybraných asijských zemí 1980-2011

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
Čína	0,404	0,448	0,49	0,541	0,588	0,633	0,682	0,687
Indie	0,344	0,38	0,41	0,437	0,461	0,504	0,542	0,547
Filipíny	0,55	0,552	0,571	0,586	0,602	0,622	0,641	0,644
Indonésie	0,423	0,46	0,481	0,527	0,543	0,572	0,613	0,617
Vietnam	----	----	0,435	0,486	0,528	0,561	0,59	0,593

Zdroj: UNDP, 2011

Graf 2: Index lidského rozvoje vybraných asijských zemí 1980-2011



Zdroj: vlastní zpracování 2012

Používané jazyky

Úředním jazykem v ČLR je čínština, oficiálním jazykem vedle čínštiny je mongolština. Anglicky v Číně lze hovořit pouze v nadnárodních firmách se zaměstnanci top managementu, kteří ji využívají ve svém každodenním kontaktu. Znalost anglického jazyka je v Číně na velice nízké úrovni, což ve velké míře snižuje konkurenceschopnost této země vůči jejímu soupeři, Indii.

4.4.2 Technické a technologické faktory

Pod těmito faktory si lze představit dopady nových a vyspělých technologií, podporu vlády v oblasti výzkumu, vyšší výdajů na výzkum, nové vynálezy a objevy, rychlost realizace nových technologií aj.

Technické a technologické faktory patří k těm, kterým je ze strany čínské vlády věnována v posledních letech nemalá pozornost. V roce 2011 bylo ze státního rozpočtu vynaloženo na využívání techniky a na vědecký výzkum 861 mld. čínských jüanů (tj. o 21,9 % více než v roce 2010), tato částka představuje 1,83 % HDP země. Současné plány na rozvoj vědy a techniky se týkají národní obrany, zemědělství, kosmonautiky, výzkumu, využívání špičkové a moderní techniky aj. Jedním ze zásadních cílů čínské vlády je rozvíjet pokročilou a užitečnou zemědělskou techniku, zavádět ji na venkově,

zvyšovat kvalifikaci rolníků a tím přispívat k neustálému rozvoji zemědělství. V současné době se Čína pyšní velkým počtem podniků, které disponují pokročilou zemědělskou technologií a využívají zemědělských zdrojů. K jejím dalším cílům patří snaha formovat odvětví na výrobu zboží vybavené špičkovou technikou. Těžištěm rozvoje jsou především strojírenské obory, elektrická technika, elektronika, biologická technika, nové materiály, informace, šetření energiemi a ochrana životního prostředí. V Číně lze nalézt více jak 60 zvláštních zón, které se věnují rozvoji špičkové a moderní techniky. V oblasti špičkových technologií a v některých základních oborech se čínské výsledky přibližují vyspělé mezinárodní úrovni. Došlo mimo jiné i k nárůstu žádostí o registraci patentů vynálezů.

4.4.3 Ekonomické faktory

Mezi tyto faktory lze zařadit základní makroekonomické ukazatele (míra inflace, obchodní či rozpočtový deficit/přebytek, výše HDP, HDP na hlavu a jeho vývoj, míra nezaměstnanosti, měnová stabilita apod.), přístup k finančním zdrojům (přístup k půjčkám, bankovní systém apod.) či daňové faktory (výše daňových sazeb, daňové zatížení apod.).

HDP

Hrubý domácí produkt je produkt, vytvořený na území dané ekonomiky. Do HDP jsou tedy započítávány nejen zisky domácích firem, ale jsou do něho započítávány i zisky zahraničních firem, které investovaly na čínském území.

Dle celkového objemu vytvořeného HDP Čína dokázala v průběhu uplynulých 10 let předběhnout několik vyspělých ekonomik, ke kterým patří Kanada, Francie, Velká Británie, Německo. V roce 2010 dokonce obsadila druhou příčku před Japonskem. Dle prognóz by Čína měla kolem roku 2020 v hodnotě HDP předstihnout i Spojené státy americké, které nyní zauímají první pozici.

Z tabulky 8 vyplývá, že růst HDP v letech 2008 a 2009 poklesl pod hranici 10 % ročně, přes tuto hranici se dokázal přehoupnout v již zmíněném roce 2010. V roce 2011

se tempo růstu HDP opět vrátilo zpět pod desetiprocentní hranici, tj. na 9,2 %. I přes tento pokles tempa růstu byla jeho hodnota vyšší než kolik činila hodnota vládního cíle pro daný rok (7 %). Průměrné tempo růstu HDP v rozmezí let 2007-2011 dosahovalo hodnoty 10,52 %.

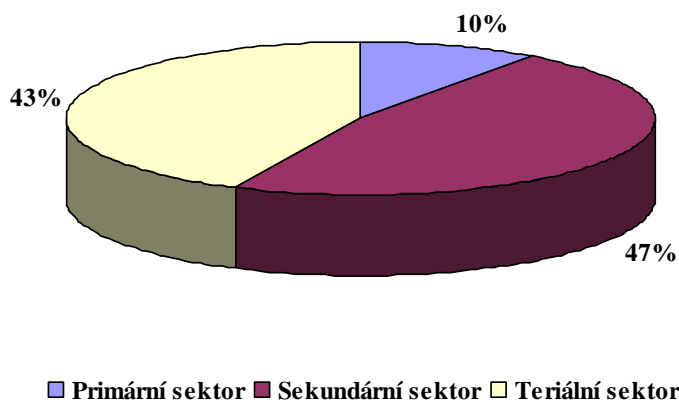
Tabulka 8: Vývoj HDP ČLR pro 2007-2011

	2007	2008	2009	2010	2011
HDP v běžných cenách (mld. USD)	3494	4532	5051	5926	7035
Růst HDP ve srovnatelných cenách v %	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2
HDP na obyvatele (USD)	2710	3490	3870	4520	5330

Zdroj: Ministerstvo zahraničních věcí, 2012

Z grafu 3 je patrné, že v roce 2011 přispěl k růstu HDP největším podílem sekundární sektor, tj. 47 %, v úzkém závěsu pak sektor terciální 43 %, primární sektor se na růstu HDP podílel 10 %.

Graf 3: Podíl odvětví na tvorbě HDP za 2011



Zdroj: vlastní zpracování 2012

Inflace

Inflací rozumíme zmenšování kupní síly peněz, jinými slovy inflace zmenšuje množství zboží a služeb, které si lze koupit za peněžní jednotku. Pro měření inflace používáme cenové indexy, tj. deflátor HDP, index spotřebitelských cen (CPI) a index cen výrobců (PPI). Tabulka 9 nám znázorňuje inflaci měřenou dle indexu spotřebitelských cen. Index vychází z tzv. spotřebního koše, který udává strukturu spotřeby průměrné domácnosti. Tento výpočet odráží vliv inflace na spotřebitele zkoumané ekonomiky.

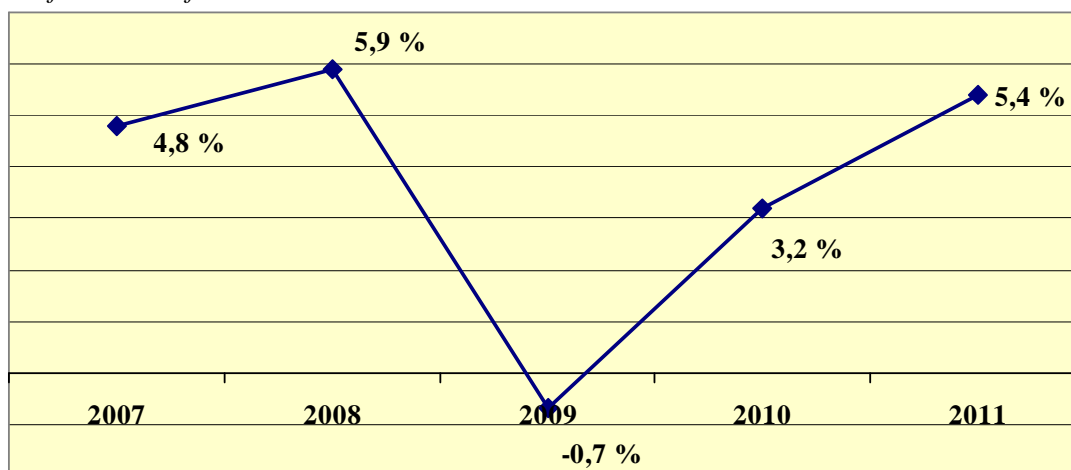
Z tabulky 9 je patrné, že v rozmezí let 2007-2011 s výjimkou roku 2009 docházelo k nepřetržitým inflačním tlakům. Za účelem omezení rostoucí inflace v roce 2011 došlo ke zpřísnění monetární politiky. Obyvatelé ČLR zaznamenaly inflační tlaky především v růstu cen potravin.

Tabulka 9: Míra inflace v ČLR dle CPI 2007-2011

	2007	2008	2009	2010	2011
Míra inflace dle CPI v %	4,8	5,9	-0,7	3,2	5,4

Zdroj: Ministerstvo zahraničních věcí, 2012

Graf 4: Míra inflace v ČLR dle CPI 2007-2011



Zdroj: vlastní zpracování 2012

Míra nezaměstnanosti

Nezaměstnanost lze vyjádřit dvojím způsobem. První způsob je absolutní vyjádření nezaměstnanosti. Toto vyjádření nám odráží počet lidí, kteří jsou momentálně bez zaměstnání, ale aktivně jej shánějí. Jejich počet je vyjádřen číslem. Tento způsob však nemá dostatečnou vypovídající hodnotu. Dalším vyjádřením je míra nezaměstnanosti. Abychom získali míru nezaměstnanosti, je zapotřebí znát počet zaměstnaných a nezaměstnaných. Nutno podotknout, že nezaměstnanými rozumíme ty, kteří nemají práci, ale aktivně si ji hledají. Nespadají sem tudíž studenti, ženy na mateřské, invalidé, důchodci. Jelikož je takto zjištěná nezaměstnanost tzv. registrovanou nezaměstnaností, lze očekávat, že skutečná nezaměstnanost bude vždy o určité procento vyšší.

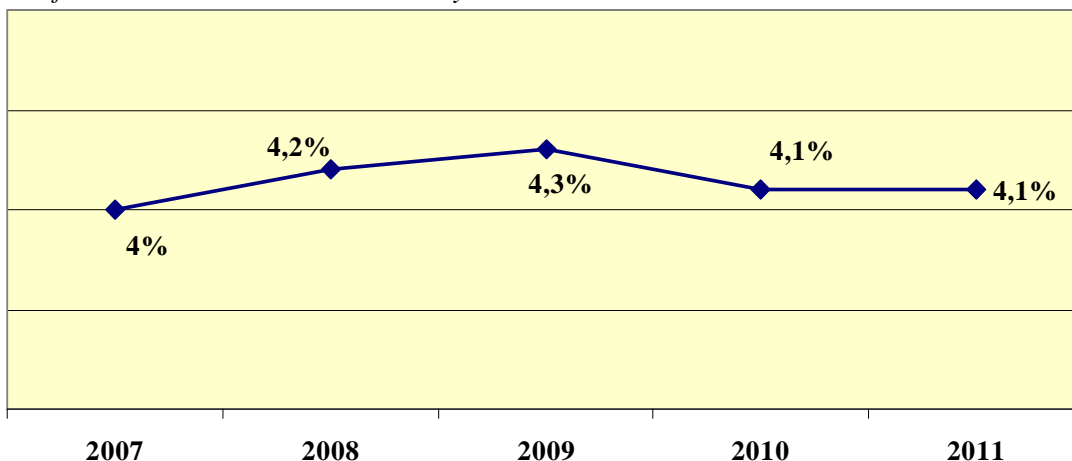
Z tabulky 10 vyplývá, že v roce 2011 činila míra nezaměstnanosti v čínských městech 4,1 %, tato hodnota zároveň odpovídá hodnotám předchozího roku. Dle národních statistik ČLR v roce 2011 registrovala 12,21 mil. nově vytvořených pracovních míst v městských oblastech, tj. o 4,3 % více než v roce 2010. Průměrná měsíční mzda ve větších městech činí kolem 1500 CNY. Nároky na mzdu jazykově vybaveným zaměstnancem dosahují až 4000-7000 CNY. Jak již bylo zmíněno, znalost cizích jazyků bývá v ČLR na nízké úrovni a každý, kdo disponuje znalostí anglického jazyka, žádá, aby jeho vědomosti byly náležitě oceněny.

Tabulka 10: Míra nezaměstnanosti v čínských městech 2007-2011

	2007	2008	2009	2010	2011
Míra nezaměstnanosti ve městech v %	4	4,2	4,3	4,1	4,1

Zdroj: National Bureau of Statistics of China, 2012

Graf 5: Míra nezaměstnanosti v čínských městech 2007-2011



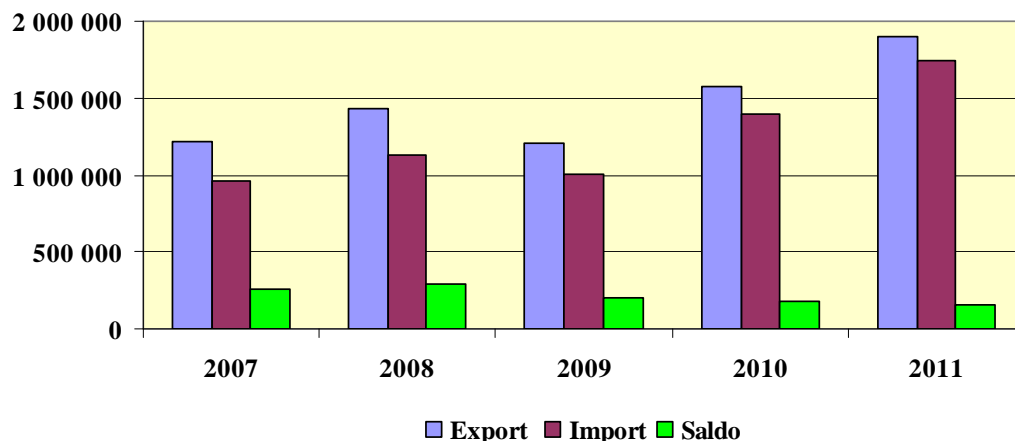
Zdroj: vlastní zpracování 2012

Zahranिční obchod země

Zahranिční obchod v každé ekonomice sehrává velký význam. Na zahraničním obchodě jsou především závislé malé a rozvojové ekonomiky. Význam zahraničního obchodu spočívá v otevírání se nových a dosud nepoznaných trhů, nabízí se možnost úspory výrobních faktorů, ale i přílivu nového zahraničního kapitálu. Rozdíl vývozu a dovozu, tzv. čistý export neboli obchodní bilance, je jednou z důležitých složek HDP, která velkou měrou ovlivňuje jeho vývoj.

Jak je patrné z grafu 6, čínský zahraniční obchod v roce 2011 pokračoval výrazným tempem. Celkový objem zahraničního obchodu ČLR meziročně (2010 a 2011) vzrostl o celých 22,5 %. Export vykazoval nárůst o 20,3 % a import o 24,9 %. Saldo zahraničního obchodu zaznamenalo pokles o 15,3 %.

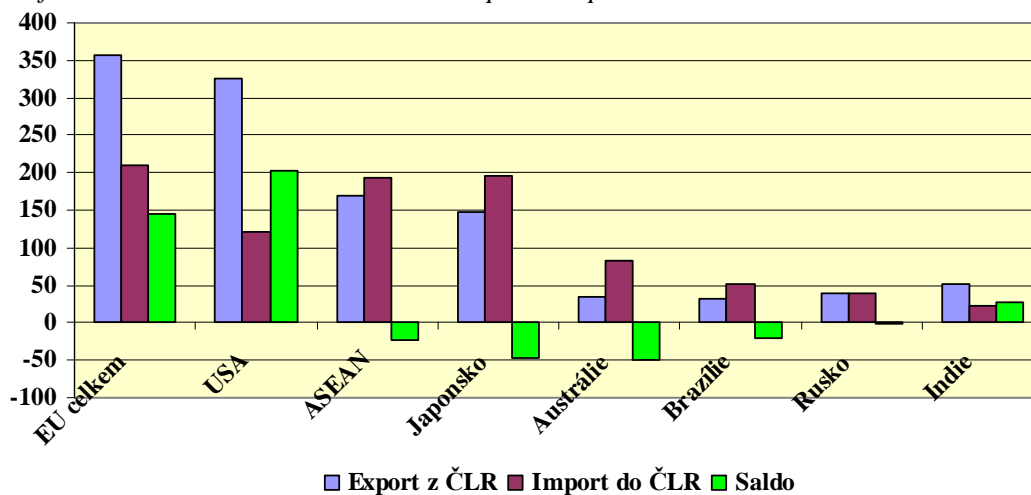
Graf 6: Vývoj zahraničního obchodu ČLR v mil. USD



Zdroj: National Bureau of Statistics of China, 2012

Z grafu 7, teritoriální struktura čínského exportu/importu, lze vidět, že k největším obchodním partnerům ČLR za 2011 patřily země EU, USA a ASEAN. K největším odběratelům čínského zboží patřily země EU, USA, ASEAN a Japonsko, zatímco k největším dodavatelům do ČLR patřily státy EU, Japonsko, ASEAN. Kladné saldo ČLR bylo v tomtéž roce vykazováno s USA a Evropskou unií.

Graf 7: Teritoriální struktura čínského exportu/importu za 2011 v mld. USD



Zdroj: National Bureau of Statistics of China, 2012

Z tabulky 11 vyplývá, že nejvíce vyváženou a zároveň i dováženou komoditou z ČLR do ČR v roce 2011 byly komodity spadající do 7. komoditní struktury (SITC-7),

tj. stroje a dopravní zařízení. Export 7. komoditní struktury představoval 77,5 % celkového exportu z ČLR do ČR. Import výrobků řazených do téže komoditní struktury představoval v roce 2011 64,6 % všech importovaných statků z ČR do ČLR.

Tabulka 11: Komoditní struktura obchodu mezi ČLR a ČR ve 2011

Komoditní struktura dle SITC	Export z ČLR do ČR v %	Import do ČLR z ČR v %
0 Potraviny a živá zvířata	0,530	0,782
1 Nápoje a tabák	0,018	0,073
2 Suroviny nepoživatelné, s výjimkou paliv	0,442	6,175
3 Minerální paliva, maziva	0,002	1,158
4 Živočišné a rostlinné oleje, tuky, vosky	0,001	0
5 Chemikálie	1,495	4,058
6 Tržní výrobky	5,741	12,176
7 Stroje a dopravní zařízení	77,529	64,645
8 Průmyslové spotřební zboží	14,237	10,933
9 Komodity jinde nezatříděné	0,003	0
CELKEM	100	100

Zdroj: Český statistický úřad, 2012

Po provedení detailnějšího rozboru komoditní skupiny Stroje a dopravní zařízení (SITC-7) v tabulce 12 lze konstatovat, že největší podíl na celkovém exportu ČLR do ČR tvoří podskupina Kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat (SITC-75) s 52,86 %.

Tabulka 12: Jednotlivé podíly na exportu v komoditní skupině SITC-7, rok 2011

SITC	Stroje a dopravní prostředky (SITC-7)	Export z ČLR do ČR v %
71	Stroje a zařízení k výrobě energie	1,34
72	Strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu	0,95
73	Kovozpracující stroje	0,35
74	Stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.	4,12
75	Kancelářské stroje a zařízení k automat. zpracování dat	52,86
76	Zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku	23,05
77	Elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.	15,90
78	Silniční vozidla	1,40
79	Ostatní dopravní a přepravní prostředky	0,05
	Celkem	100

Zdroj: Český statistický úřad, 2012

Oproti tomu největší podíl na exportu 7. komoditní skupiny z ČR do ČLR mají stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu a stroje a zařízení k výrobě energie, jejichž podíl je téměř 20%.

Vývoj kurzu

Dle kurzů České národní banky činila v rozmezí od 30.6.2012-31.12.2012 průměrná hodnota čínského jüanu (CNY) vůči euru 8,1098 CNY/EUR. Minimální hodnota v tomtéž období činila 7,7214 CNY/EUR a maximální hodnota dosahovala 8,4751 CNY/EUR. Z tohoto zjištění lze usuzovat, že CNY je vůči EUR relativně stabilní měnou (Česká národní banka, 2013).

Vývoji kurzů jednotlivých měn je nezbytné věnovat pozornost. V případě posílení EUR či dolaru vůči CNY se nákup čínského zboží stává relativně levnějším. Pokud však dojde k posilování zahraniční měny EUR nebo dolaru vůči CZK, import výrobků se začne spíše prodražovat.

4.4.4 Politické faktory

Pod pojmem politické faktory lze chápat např. hodnocení politické stability (forma a stabilita vlády, klíčové orgány a úřady), politický postoj či hodnocení externích vztahů (zahraniční konflikty, regionální nestabilita apod.).

Čínská lidová republika je socialistickým státem. Vedoucí úlohu zde má Komunistická strana ČLR.

Index korupce

V roce 2011 dosahovala hodnota čínského indexu korupce čísla 3,6, umístila se tak na 75. pozici ze 183 zúčastněných států. Dle Transparency International, 2011 se s korupcí v ČLR potýká především soukromý sektor a obchodní činnost. Pro upřesnění, index s hodnotou 0 znamená stupeň vysoké míry korupce, oproti tomu hodnotu 10 mají ty země, které jsou bezkorupční. Česká republika dosahovala v témže roce hodnoty 4,4 a umístila se tak na 57. pozici. Z tohoto šetření vyplývá, že čínské prostředí se vyznačuje zvýšenou mírou korupce (Transparency International, 2011).

Čínské pobídky pro zahraniční investory

Daňové pobídky se v ČLR orientují především na následující sektory: vývoj technologií, ochrana životního prostředí, úspora energií, bezpečnost výroby, rizikový kapitál, zemědělství, lestnictví, živočišná produkce, rybaření a rozvoj infrastruktury. Snížení daní lze dosáhnout u malých a středních podniků, které využívají moderní technologie (high-tech), zaměstnávají handicapované osoby, či u těch, které se zaměřují na vědu a výzkum. Dle čínského daňového zákona budou zachovány daňové prázdnyiný těm zahraničním investorům, kteří se zaměří na zaostalé čínské provincie, jež se vyznačují vysokou mírou nezaměstnanosti (Ministerstvo zahraničních věcí, 2012).

Na území ČLR jsou k dispozici tzv. speciální ekonomické zóny a technologické rozvojové zóny, jejichž smyslem je přilákat do země zahraniční investory. Výhodou těchto zón je ta skutečnost, že se jedná o zázemí, na která navazují subdodavatelské společnosti, vyznačují se dobře vybudovanou infrastrukturou poblíž velkých měst či prosperujících oblastí Číny. Zákon o dani z příjmu právnických osob od 1.1.2008 zrušil zahraničním investorům působícím v těchto zónách dosavadní daňové prázdnyiny a jak zahraniční tak domácí firmy podléhají v ČLR jednotné sazbě daně z příjmu ve výši 25 % oproti původním 15 %.

Index snadnosti podnikání

Indikátor snadnosti podnikání Čínu v roce 2012 řadil na 91. pozici ze 183 zúčastněných ekonomik. V meziročním srovnání se jedná o 4-bodový pokles. Indikátor, který vyjadřuje obtíže spojené se zahájením podnikání (finanční nároky na založení společnosti, povinná administrativa, výkon státní správy, náročnost daňové agendy aj.) dosahoval v roce 2012 hodnoty, která Čínu umístila na 151. pozici. Oproti roku 2011 došlo k jednobodovému zhoršení. Pokud chceme zahájit podnikání v ČLR, je na administrativní úkony potřeba 38 dní (tj. 14 procedur) (Doing Business, 2013).

Oproti těmto zjištěním se dle indexu podnikání jeví za výhodné zahájit podnikatelskou činnost v Hong Kongu, který je ve statistikách vykazován mimo ČLR. Index podnikání pro tuto lokalitu v roce 2012 dosahoval hodnoty 5 a index vyjadřující obtíže se zahájením podnikání v témže roce dosahoval hodnoty 2. Zahájit podnikání zde vyžaduje 3 dny, tj. 3 procedury. Hong Kong se dle tohoto ukazatele jeví za prostředí s velice příznivými podmínkami k zahájení podnikatelské činnosti (Doing Business, 2013).

4.4.5 Vyhodnocení STEP analýzy čínského prostředí

Opomeneme-li netransparentní legislativu a zvýšenou míru korupce, které Čínou vládou, lze čínský trh vzhledem k jeho velikosti charakterizovat jako perspektivní s potenciálem budoucího růstu. V průběhu posledních 5 let se čínské ekonomice podařilo udržet HDP nad 8% hranicí. Rovněž dochází k posilování střední třídy. Právě tyto lidé jsou zdrojem veškerých změn a velkou nadějí pro investory. V porovnání s ostatními asijskými zeměmi si Čína dokázala vybojovat své prvenství v kvalitě života, která je posuzována tzv. indexem lidského rozvoje. V rozmezí 30 let se Číně podařilo zvýšit hodnotu tohoto indexu o celých 70 %. Za možné budoucí ohrožení se však jeví snižující se porodnost a slábnoucí tempo růstu populace Číny, což lze považovat jako následek zavedené politiky jednoho dítěte. Cílem této politiky bylo omezit růst populace a umožnit tak prosperitu pro další generace. Pokud Čína od politiky jednoho dítěte neupustí, může to ohrozit budoucí sociální i hospodářský rozvoj země. Politika jednoho dítěte může být příčinou možných mzdových tlaků, což může vést k postupné ztrátě toho nejcennějšího, čímž je levná pracovní síla. Firmy, které se rozhodnou vstoupit na čínský trh, musí počítat s velmi tvrdým konkurenčním bojem ať už na místní či mezinárodní úrovni. Z hlediska kulturních a jazykových odlišností je Čína pro české podnikatele poměrně náročným teritoriem. Ačkoli lze v Číně nalézt velké množství mladých lidí, kteří hovoří anglicky, čínština je stále velmi důležitým jazykem. Je nutné počítat s tím, že s lidmi z výroby se anglicky prakticky nedomluvíme. Velká pozornost je ze strany vlády věnována technickým a technologickým faktorům. Jejím zásadním cílem je rozvíjet zemědělskou techniku a formovat odvětví na výrobu zboží, které bude

vybaveno špičkovou technikou. Perspektivními obory jsou strojírenství, elektronika a elektrotechnika, energetika a ochrana životního prostředí. Za účelem posílit čínskou ekonomiku a snížit nezaměstnanost vláda zřídila tzv. speciální ekonomické zóny a technologické rozvojové zóny a otevřela tak možnosti přímým zahraničním investicím. V současné době však došlo k omezení poskytování pobídek v těchto zónách, byly zrušeny daňové prázdny a byla zavedena jednotná sazba daně z příjmu. Nižších daní mohou dosáhnout podniky, které využívají moderní technologie (high-tech), zaměstnávají handicapované osoby či ty, které se soustředí na vědu a výzkum.

4.5 SWOT analýza čínského trhu

SWOT analýzu lze označit jako jednu z nejčastěji využívaných analytických metod. Tato analýza má integrující charakter získaných a následně vyhodnocených poznatků, tzn. SWOT analýza pracuje s informacemi a daty získanými pomocí dílčích analýz či studií jednotlivých oblastí. SWOT je akronym pro silné, slabé stránky, příležitosti a ohrožení identifikované ve zkoumaném prostředí.

4.5.1 Identifikace silných, slabých stránek, příležitostí a hrozeb čínského prostředí

Zpracovaná SWOT analýza je vyústěním dílčích šetření a analýz, kterým byla v diplomové práci věnována pozornost. V matici jsou zachyceny silné a slabé stránky čínského prostředí tak jako příležitosti a hrozby, které v tomto vzdáleném teritoriu na podnikatele vstupující na tento trh číhají. Aby bylo možné SWOT analýzu aplikovat vzhledem ke zvolenému tématu diplomové práce, vnitřní stránky jsou tvořeny faktory, které představují současný neboli výchozí stav zkoumaného čínského prostředí. Vnější stránky jsou tvořeny faktory ovlivňujícími budoucí stav zkoumaného prostředí. Podkladem pro vyhodnocení SWOT analýzy čínského trhu jsou vedle výsledků dotazníkového šetření dodatečné informace a názory získané rozhovory s vedoucími zaměstnanci společných podniků v daném teritoriu včetně využití informací ze sekundárních dat.

Tabulka 13: *Silné, slabé stránky čínského prostředí a jeho příležitosti a hrozby*

Silné stránky	Slabé stránky
<ol style="list-style-type: none"> 1. ČLR je druhou největší ekonomikou na světě z hlediska výše HDP 2. Stabilní ekonomický růst, hodnota HDP převyšující 8% hranici 3. Nejlidnatější ekonomika světa 4. Stabilita kurzu čínské měny 5. Pro obchodní partnery ze Západu stále ještě levná pracovní síla a materiál 6. 2 vybudované zahraniční kanceláře CzechTrade v teritoriu 	<ol style="list-style-type: none"> 7. V případě JV v ČLR nutná stálá přítomnost zahraničního investora, tj. aktivní účast na řízení 8. Nespolehlivost lodní dopravy, častá zpoždění 9. Slabá ochrana práv duševního vlastnictví 10. Snižující se intenzita státních pobídek v SEZ 11. Vyšší míra korupce 12. Netransparentní legislativa 13. Nizší jazyková vybavenost, především AJ
Příležitosti	Hrozby
<ol style="list-style-type: none"> 14. Sílicí střední třída 15. Snaha čínských podnikatelů přizpůsobit se západnímu stylu 16. Vysoká flexibilita čínských partnerů 17. Zapojení se do WTO 18. Rozvoj průmyslu v zaostalých oblastech Číny 19. Rekonstrukce infrastruktury 20. Nárůst investic do výzkumu a vývoje 21. Snaha zlepšovat životní prostředí 	<ol style="list-style-type: none"> 22. Možná nesolventnost čínského obchodního partnera 23. Odcizení technologií a know-how 24. Náročné konkurenční prostředí 25. Odlišná kultura

Zdroj: vlastní zpracování 2013

4.5.2 Vyhodnocení SWOT analýzy čínského prostředí

Vyhodnocení SWOT matice lze nalézt v příloze diplomové práce. Výsledek hodnocení naznačuje, že k významným faktorům, kvůli kterým si čínské prostředí zaslouží, aby mu byla věnována pozornost, patří především levná pracovní síla a existence mnoha dodavatelů surovin a levných materiálů. Nutno však podotknout, jak ze STEP analýzy vyplývá, tempo růstu čínského obyvatelstva začíná mírně oslabovat. Do budoucna to může mít za následek vzrůstající požadavky na zvyšování mezd. Dalším faktorem, který činí ČLR zajímavou pro investory, je snaha vlády rozšiřovat čínský průmysl do zaostalých částí země za podpory rekonstrukce infrastruktury a podpory investic do výzkumu a vývoje. Neméně důležitým faktorem na takto vzdáleném a kulturně odlišném trhu je opora ve službách 2 zahraničních kanceláří CzechTrade. K významným silným stránkám ČLR patří ten fakt, že se jedná o ekonomiku se stabilním ekonomickým růstem, který bude dále umocňován sílící střední třídou, která se vyznačuje zvyšujícími se spotřebními nároky. Ačkoli z pohledu českých podnikatelů kvality nabízených příležitostí a silných stránek čínského prostředí převyšují negativa hrozeb a slabých stránek, i těmto faktorům je nezbytné věnovat pozornost a v žádném případě je neopomíjet. Cílem podnikatelů by měla být snaha o maximální využití nabízených současných silných stránek i budoucích příležitostí.

Obrázek 4: SWOT matice čínského prostředí

SWOT analýza		Vnitřní faktory, přítomnost, výchozí stav	
		Silné stránky	Slabé stránky
Vnější faktory ovlivňující budoucnost	Příležitosti	Strategie <i>MAXI-MAXI</i>	Strategie <i>MINI-MAXI</i>
	Hrozby	Strategie <i>MAXI-MINI</i>	Strategie <i>MINI-MINI</i>

Zdroj: vlastní zpracování 2013

Schéma 1: Matice SWOT analýzy čínského prostředí

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
		4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
		6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
		7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25			
		7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
		8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25				
		8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
		9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25					
		9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
		10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25						
		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25							
		11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
		12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25								
		12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25									
		13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
		14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25										
		14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
		15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25											
		15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
		16	17	18	19	20	21	22	23	24	25												
		16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
		17	18	19	20	21	22	23	24	25													
		17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
		18	19	20	21	22	23	24	25														
		18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
		19	20	21	22	23	24	25															
		19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
		20	21	22	23	24	25																
		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
		21	22	23	24	25																	
		21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
		22	23	24	25																		
		22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22
		23	24	25																			
		23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
		25	26																				
		24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25

Zdroj: vlastní zpracování 2013

5. Zpracování návrhu

Návrh je vyústěním výsledků dílčích analýz diplomové práce, studiem sekundárních dat a poskytnutých informací od zahraniční kanceláře agentury CzechTrade. Poskytuje ucelený přehled stěžejních oblastí týkající se společného podnikání na území ČLR a importu zboží do ČR. Tento návrh je vodítkem nejen pro firmy, jejichž předmětem činnosti je výroba strojů a dopravních zařízení, kterým především je v diplomové práci věnována pozornost, ale mohou ho využít i organizace z blízkého odvětví, které rovněž zvažují využít výhod společného podnikání s čínským partnerem na území ČLR.

5.1 Nalezení vhodného čínského partnera

Nejvhodnějším způsobem jak nalézt čínského partnera se zájmem o kooperaci je využít služeb agentury CzechTrade. Vyhledávání potenciálních partnerů a zjištění jejich zájmu o spolupráci, zastupování českého výrobce v Číně a poskytování informací z teritoria patří k neplaceným službám agentury.

5.2 Ověření bonity čínského partnera

Před zahájením spolupráce s čínským partnerem je nezbytné ověřit jeho solidnost. Vzhledem k tomu, že v Číně neexistuje celostátní obchodní rejstřík, jako je tomu v ČR (pouze určité čínské provincie nebo městské celky si vedou on-line registry firem) opět se doporučuje využít služeb zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v daném teritoriu. Její postup při ověřování bonity čínského partnera je následující:

České firmě je doporučeno vyžádat si od čínské společnosti zaslání dokladů, ke kterým např. patří obchodní licence, import/export licence, tax registration, organization code aj. Jedná se o doklady, které jsou celé výhradně v čínském jazyce. Agentura CzechTrade je zkontroluje a dle čínského názvu ověří, zda je firma registrovaná v on-line registru příslušné provincie. Dále jsou prověřeny webové stránky potenciálního čínského partnera, popř. je navázán telefonní kontakt s ověřovanou firmou. Tato služba je

poskytována zdarma. V případě žádosti o více detailů je zpracován komplexní kredit report, který je již zpoplatněnou službou.

5.3 Využití služeb České exportní banky, a.s. (ČEB)

Cílem ČEB je poskytování a financování vývozních úvěrů a dalších služeb souvisejících s exportem a to za takové úrokové sazby a v takových objemech, které jsou pro vývozce v současných tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné. V nabídce České exportní banky je dvanáct základních produktů, avšak pro účely založení JV na čínském území lze doporučit následující:

- **Financování prospekce zahraničních trhů** – prostřednictvím tohoto produktu lze získat finanční prostředky na poradenství včetně analýz, nalezení vhodného obchodního partnera, na poskytování právních služeb při zakládání Joint Venture. Finanční prostředky lze uplatnit i v případě inzerce a propagačních materiálů v čínském teritoriu.
- **Úvěr na investici v zahraničí** – tento produkt umožňuje firmám získat dlouhodobé úvěrové zdroje na pořízení dlouhodobého hmotného, nehmotného či finančního majetku. Lze jej čerpat i za účelem provozního financování zahraniční společnosti.

5.4 Využití služeb Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP)

EGAP je státní úvěrovou pojišťovnou, která pojišťuje taková vývozní rizika, jejichž pojištění nejsou za současných tržních podmínek součástí nabídky žádné z komerčních úvěrových pojišťoven. V případě zájmu založit Joint Venture na čínském území lze doporučit následující:

- **Pojištění prospekce zahraničních trhů** – prostřednictvím tohoto produktu lze krýt riziko finanční ztráty v případě, že prospekce nesplní očekávání a společnost nezrealizuje formu kooperace a na čínský trh nevstoupí. Pojistná sazba pro maximální pětileté období pojištění činí 0,75 % hodnoty pojištěných nákladů na prospekci.
- **Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí** – tento produkt lze využít, rozhodneme-li se čerpat úvěr na investici v zahraničí. Sazba se liší zejména dle délky úvěru a kategorie rizika investora. Pro 5letý investiční úvěr je rozpětí sazeb 1,5 % - 3 % z jistiny úvěru (na celou dobu úvěru, pojistné splatné na počátku), pro 10 letý úvěr pak 3 % - 5 %.
- **Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí** – tento produkt umožňuje pojistit každou majetkovou hodnotu (vklad do Joint Venture), která je poukázána do zahraniční společnosti. Lze ji využít i v případě zájmu získat majetkový podíl v zahraniční společnosti. Sazba se pohybuje kolem 0,22 % z pojistné hodnoty.

5.5 Založení Joint Venture s čínským partnerem

V případě zájmu založit JV na čínském území je nezbytné:

- projednání a následné podepsání záměru obou stran založit společný podnik,
- vypracování technicko-ekonomické studie a její předložení příslušným čínským institucím,
- po jejím odsouhlasení a vyjádření souhlasu ohledně založení JV následuje registrace podniku, která vyžaduje následující dokumentaci:
 - finální studii týkající se investičního záměru v Číně,
 - smlouvu o založení JV,
 - přehled kandidátů na jednotlivé funkce v orgánech JV,
 - vyjádření místních orgánů z předpokládaného sídla JV,

- po obdržení oprávnění k výkonu činnosti nutno založit účet v místní měně a devizový účet.

Za účelem minimalizace rizik, která jsou spojena se společným podnikání, se doporučuje:

- obsazovat vrcholné orgány JV českými představiteli,
- stálé zastoupení českého partnera v JV, zejména pak v oblasti financí a jakosti,
- využití renomovaných právnických firem k sepsání smlouvy o založení JV z důvodu komplikovaného čínského práva,
- ve smlouvách vše řádně vymežit a specifikovat,
- stanovení výše penále za okopírování výrobků či jejich součástí,
- pokud to současná situace a charakter vyráběných výrobků umožňuje, specifikovat kritické uzly a dodávat je z ČR,
- registrace průmyslových vzorů u čínského úřadu.

5.6 Státní pobídky

Ke státním pobídkám především patří nižší daně a poskytnutí výrobních hal zdarma. Ve speciálních ekonomických zónách došlo ke zrušení dosavadních daňových prázdnic a sjednocení výše daně z příjmů. Zahraniční a domácí firmy podléhají jednotné sazbě této daně. Snížení daní mohou dosáhnout podniky:

- využívající moderní technologie (high-tech),
- zaměstnávající handicapované osoby,
- zaměřující se na vědu a výzkum.

5.7 Posouzení shody výrobku se směrnici EU

Označení CE potvrzuje, že výrobek byl před uvedením na trh otestován, odpovídá tak legislativním požadavkům a lze jej prodávat i v zemích Evropského hospodářského prostoru. Povinnost zajistit, aby výrobek nesl označení CE má ten, kdo hodlá tento výrobek uvést na trh. Výrobce je odpovědný za provedení shody, dovozce je povinnen

ověřit, že výrobce učinil nezbytné kroky a je schopen na požádání předložit technickou dokumentaci. Jelikož ne každý výrobek je povinen nést označení CE, lze doporučit následující postup:

- dle příslušných směrnic je nutné ověřit, zda výrobek spadá do kategorie výrobků vyžadující nést značení CE a jaké jsou základní požadavky pro udělení tohoto značení,
- pokud výrobek spadá do této kategorie, po otestování je výrobce povinen sepsat technickou dokumentaci vztahující se k danému výrobku,
- výrobce je povinen upevnit viditelně, čitelně a nesmazatelně značení CE na výrobek.

Notifikovanou a akreditovanou institucí, která je oprávněná provádět posuzování shody výrobků spadající do 7. komoditní skupiny, stroje a dopravní zařízení je Strojírenský zkušební ústav, s.p. se sídlem v Brně.

5.8 Export z ČLR

Chce-li JV založený v Číně exportovat, je nezbytné vlastnit exportní licenci. Jelikož proces na její získání je velice komplikovaný a zdoluhavý, spousta firem využívá služeb tzv. prostředníků, kteří tuto licenci vlastní, zboží od nás koupí a dále jej prodávají.

V případě zájmu přesunout výrobu do ČLR je nezbytné vědět, jakou měrou se podílí dílčí etapy dovozu na konečné výši pořizovací ceny. Je nutné zvážit, zda se tento krok firmě vyplatí. Velký podíl na tvorbě pořizovací ceny má výše cla, která se vypočte z celní hodnoty zboží.

Celní hodnota v Kč= fakturovaná cena + doprava, pojištění (další náklady spojené s pořízením přepravovaného zboží) x příslušný měnový kurz

Clo se vypočte následujícím způsobem:

$$\text{Clo} = \text{celní hodnota v Kč} \times \text{příslušná celní sazba viz. sazebník TARIC}$$

Základ DPH u dováženého zboží:

$$\text{Základ DPH} = \text{celní hodnota v Kč} + \text{clo}$$

Výše celního dluhu se vypočte:

$$\text{Celní dluh} = \text{clo} + \text{DPH}$$

Do výše pořizovací ceny dováženého zboží nevstupuje DPH v případě, že firma, která zboží dováží je plátcem DPH.

Z dotazníkového šetření vyplývá, že nejčastěji využívanými doložkami INCOTERMS 2010 jsou FCA, FOB, dále pak CIP, CPT a CIF. V případě dovozu zboží, hotových výrobků či zařízení, u kterých může dojít k poškození nevhodnou manipulací, je nevhodné používat doložky CIF a CIP. Tyto doložky opravňují prodávajícího obstarat pojištění na úrovni minimálního krytí. Jako vhodnější se jeví tyto doložky nahradit doložkami CPT či CFR.

5.9 Specifika obchodního jednání s čínským partnerem a vybrané místní zvyklosti

Chce-li obchodník dosáhnout svého cíle, je nezbytné respektovat kulturní a místní zvyklosti, styl obchodního jednání a pracovní návyky. Budeme-li obeznámeni se základními tradičními hodnotami a společenskými normami, snáze porozumíme jednání a zvyklostem místního partnera.

Styl obchodního jednání

O Číňanech lze konstatovat, že se jedná o tvrdé vyjednavače s nezměrnou dávkou trpělivosti, psychickou odolností a názorem, za kterým si za každých okolností stojí. Během jednání jsou skromní a slušní. Je nutné počítat s tím, že obchodní jednání s čínským partnerem budou spíše dlouhodobějšího charakteru, což pro netrpělivé partnery ze Západu nemusí být vždy příjemné. Důležitá jednání proto vyžadují čas, rozvahu a velkou míru trpělivosti. Pro čínský protějšek je typické, že během vyjednávání uvažuje několik desítek let dopředu. Jednou z největších čínských obav je tzv. „ztráta tváře“. Ztráta tváře čínskému partnerovi hrozí, pokud např. nedokáže ovládnout své emoce či pokud není zachována úcta ke starším lidem. Za ztrátu tváře lze považovat i zrušení příkazu. Z tohoto důvodu se čínský vedoucí pracovník drží stanoveného postupu, i když se následně ukáže, že je irelevantní nebo zavádějící. Z tohoto důvodu lze doporučit vyhnout se jakýmkoli situacím, které by náš partner mohl vyhodnotit jako ztrátu tváře (Seligman, 2007).

Osobnost a interpersonální vzdálenost

Čína respektuje pokročilý věk, tzv. senioritu. Dle Číňanů to jsou právě staří lidé, kteří mají nesčetné životní zkušenosti vedoucí ke správným výsledkům. Proto, i když je v týmu mladý člověk s kvalitním vzděláním a vyšším pracovním postavením, hlavní pozice bude stejně náležet nejstaršímu ve skupině. Právě jemu by vždy měl být nasměrován první pozdrav, případně by mu mělo být nabídnuto hlavní místo u stolu. *„Poplácat seniorovi po rameni nebo se k němu chovat jinak žoviálně je naprosto nemyslitelné.“* (Seligman, 2007). Za největší ctnost je v Číně považována úcta k rodičům a nadřízeným. V Číně bývá zvykem, že podřízení mohou během jednání hovořit pouze na vyžádání svého nadřízeného a podat tak například zprávu o konkrétním problému či specifikovat detaily. Co se oslovování týká, nacházejí-li se Číňané v užším rodinném kruhu či mezi svými blízkými přáteli, používají k oslovení vlastních jmen. V jiném případě je oslovování křesním jménem považováno za nevhodné. Zde je nutné si zapamatovat, že během oslovování příjmení vždy předchází

jménu, patří tedy na první místo. K příjmení uvádíme titul typu pan, paní, ředitel, manažer aj. Příjmení lze vynechat a dotyčnou osobu lze oslovit pouze její funkcí.

V případě fyzických kontaktů nutno konstatovat, že se jim Číňané spíše vyhýbají a zdraví se mírnou úklonou. Co se týče podávání rukou, je tedy vhodné raději počkat, zda toto gesto iniciuje náš čínský partner. Velkým překvapením pro nás Evropany může být společenská vzdálenost, která je v Číně o mnoho menší nežli v mnoha západních kulturách, a zejména pak v Americe. Projevy, ke kterým patří stisk ruky oběma dlaněmi či již zmíněné přátelské poplácávání po ramenou, se nedoporučují.

Verbální a neverbální komunikace

Neverbální komunikace má v Číně velký význam. Například nesouhlas či překvapení lze zakrýt decentním smíchem. Dokonce i šokující zpráva či negativní názor mohou být ze strany našeho čínského partnera sděleny s úsměvem. Chytne-li se náš zahraniční partner ukazováčkem a palcem za ucho, jedná se o projev nadšení. Poděkování za doplnění čaje v restauraci lze elegantně provést položením ukazováčku na hranu stolu. Bude-li čínský partner přikyvovat, nejedná se o souhlas, ale o známku pozornosti a sledování prezentace partnera. Lze konstatovat, že k osvědčeným nástrojům čínské obchodní komunikace patří mimika, gestikulace a mlčení.

Verbální komunikace se především vyznačuje nepřímým způsobem sdělování, obzvláště pak v případě slovíčka „ne“. Jeho přímá formulace je běžně nahrazována výrazy „možná, snad“ či „promyslíme to“. Tento styl komunikace je vhodným příkladem jak zamezit již zmíněné ztrátě tváře. Za nevhodné téma ke konverzaci je považována vnitropolitická situace, vláda, dodržování lidských práv a choulostivá otázka na téma Tchaj-wanu. Oproti tomu otázky typu: postavení ve firmě, věk, stav, děti jsou považovány za zajímavé z důvodu získání dodatečných informací o člověku, se kterým chtějí být čínští partneři v budoucím obchodním styku (Seligman, 2007).

Kuan-si a networking

Pokud máme „kuan-si“, je toho dle Číňanů jen málo, čeho nemůžeme dosáhnout. Jedná se o klíč k dosažení čehokoli důležitého. Tento výraz lze vyjádřit jako „vztahy“ či ještě lépe „konexe“. Číňané tvorbu konexí povýšili na skutečné umění, které prostupuje celým jejich společenským řádem. Pokud má Číňan ať již osobní či pracovní problémy, obrací se obvykle do své sítě vztahů s žádostí o pomoc. Kuan-si mohou existovat i mezi organizacemi. V tabulkách č. 14 a 15 je zachycen a porovnán význam vztahů v organizacích i mezi organizacemi samotnými v Číně a na Západě. Z tabulek je patrné, že vztahy, jejich budování a rozvíjení, tak jako filozofie konfucianizmu prostupují celým čínským myšlením a významně ovlivňují firemní kulturu organizace a obchodní praktiky.

Tabulka 14: Tvorba vztahů- porovnání Čína verzus Západ

Tvorba vztahů	Čína	Západní oblasti
Motivace	ekonomická, sociální	ekonomická
Jedinec verzus organizace	vzájemné ovlivňování se	oddělené
Vzájemná závislost firem	existence vzájemné závislosti	nezávislé
Autorita v organizaci	osobní důvěra	smlouvy, dohody

Zdroj: Seligman, 2007

Tabulka 15: Obchodní praktiky- porovnání Čína verzus Západ

Obchodní praktiky	Čína	Západní oblasti
Management	senior manažer, rodinní příslušníci	profesionální management
Cíl firmy	sloužit zájmům rodiny	snaha o maximalizaci hodnoty pro akcionáře
Reklama	bez reklam, spolehnout se na „konexe“	důraz na propagaci značky
Finanční zdroje	rodina a blízký okruh přátel	veřejný prodej akcií
Motivy převodu vlastnictví	firmy se neprodávají, důvodem rodinné povinnosti	fúze, nepřátelské převzetí

Zdroj: Seligman, 2007

6. Závěr

Diplomová práce je zpracována pro firmy, jejichž předmětem výroby jsou výrobky spadající do 7. komoditní skupiny. Tato skupina byla vybrána proto, jelikož jak již z provedené STEP analýzy vyplývá, zaujímá největší podíl na celkovém exportu a importu z ČLR do ČR. Hlavním cílem práce bylo zjistit, jakou měrou se podílí dílčí etapy dovozu na tvorbě pořizovací ceny, specifikovat výhody a nevýhody kooperace Joint Venture založené na území ČLR a předložit návrh těm, kteří pomýšlí využít nabízených možností této vzdálené oblasti.

Praktická část diplomové práce byla vypracována za pomoci informací týkající se dané problematiky. Informace byly získány studiem teoretických východisek, praktických zkušeností a především z vlastního zájmu o danou problematiku. Cílů stanovených v diplomové práci bylo dosaženo prostřednictvím výsledků z dotazníkového šetření, případové studie, STEP analýzy a SWOT analýzy.

Vyhodnocení dotazníkového šetření poskytuje odpověď na hypotézy stanovené v úvodu diplomové práce: „**ČLR je za současných podmínek perspektivní zemí pro outsourcing produkce**“ a „**Joint Venture není vhodný způsob kooperace na území ČLR**“. Z dotazníkového šetření vyplývá, že většina dotazovaných firem se rozhodla založit JV z toho důvodu, aby dosáhla snazšího vstupu na místně a kulturně vzdálený trh. Pro firmy z některých odvětví, je jím např. automobilový průmysl, je založení JV jedinou možností, jak na tento trh lze vůbec proniknout. Dalším důvodem, kvůli kterému se dotazované firmy rozhodly založit JV na území ČLR, je využití levné pracovní síly, materiálu a kapitálu. Tuto přednost především preferují ty firmy, které vedle uspokojování potřeb čínského trhu potřebují snížit své náklady a dosáhnout tak na evropském trhu konkurenceschopné ceny. Otázkou však zůstává, jak dlouho bude zdroj levné pracovní síly k dispozici, jelikož ze STEP analýzy je patrné, že tempo růstu čínské populace začíná mírně oslabovat, což je důsledkem zavedení politiky jednoho dítěte. Oslabování čínské populace může mít v budoucnu za následek vzrůstající mzdové tlaky

a současná čínská nadvláda se může obrátit ve prospěch okolních států, ke kterým patří Indie, Vietnam, Bangladéš či Kambodža. Každá forma spolupráce s sebou nese své výhody i nevýhody. Z výsledků jednotlivých šetření lze konstatovat, že k zásadním nevýhodám kooperace Joint Venture patří hrozba odcizení technologií, know-how či riziko vytunelování celého společného podniku. Budeme-li však míru rizika jednotlivých hrozeb eliminovat prostřednictvím stálého zastoupení českého partnera v teritoriu, obsazováním vrcholných orgánů JV českými představiteli, důkladnými smlouvami aj., lze tuto formu spolupráce považovat za příležitost, která nám nejen otevře vstup na nový trh či nabídne levnou pracovní sílu a kapitál, ale pomůže nám získat rychlý přístup k informacím týkajících se zvyklostí a potřeb místních spotřebitelů a v neposlední řadě nám poskytne cestu k ověřeným distribučním kanálům.

Případová studie je odpovědí na hypotézu: „ **Dílčí etapy dovozu významnou měrou ovlivňují výši pořizovací ceny dovážené komodity**“. Z případové studie vyplývá, že předtím než se rozhodneme přesunout výrobu do ČLR, je nezbytné zvážit, jakou měrou jednotlivé etapy dovozu přispějí k tvorbě ceny. Byť se nám podaří výrobní náklady v Číně redukovat, konečná pořizovací cena se může vyšplhat do takové výše, že přesunutí výroby se nemusí vůbec vyplatit. Z analýzy vyplývá, že k rozhodujícím faktorům při realizaci importu patří výše přepravného. V současné době na trhu existuje velké množství společností, které nabízejí možnost přepravy zboží z ČLR do místa určení včetně poskytnutí veškerých doprovodných služeb. Rozsah nabízených služeb u jednotlivých společností bývá obdobný, výrazně se však liší cena. Před realizací importu je tedy nezbytné věnovat čas nalezení solidního přepravce, který nabídne přiměřenou a konkurenceschopnou cenou. Rozhodneme-li se zboží pojistit či import zaopatřit dalšími doprovodnými službami, je nutné počítat s tím, že výše jejich celkové ceny nám rovněž vstupuje do ceny pořizovací. Dalším klíčovým faktorem je výše celních sazeb v sazebníku TARIC, jejichž prostřednictvím se vypočítá clo. Celní sazby se liší dle jednotlivých dovážených komodit. V případě plátců DPH se pořizovací cena nenavýšuje o vypočtenou daň. Už při samotném zadávání zakázky je nutné počítat s tím, že kapacita kontejneru při dovozu vyrobeného zboží musí být maximálně využita a tomu tedy množství objednávaného zboží přizpůsobit. Toto platí v případě, že zboží bude

přepřavováno do centrálního skladu zahraničního partnera prostřednictvím celokontejnerové přepravy tzv. Full Container Load (FCL). Z dotazníku však vyplývá, že většina firem své zakázky zasílá z ČLR přímo ke svým konečným zákazníkům prostřednictvím využití sběrných zásilek tzv. Less than Container Load (LCL).

Na základě předchozích vyhodnocení lze potvrdit dvě stanovené hypotézy. První potvrzenou hypotézou je, že ČLR je za současných podmínek perspektivní zemí pro outsourcing produkce. Druhou potvrzenou hypotézou je, že dílčí etapy dovozu významnou měrou ovlivňují výši pořizovací ceny dovážené komodity. Oproti tomu se nepotvrdila hypotéza, že forma společného podnikání Joint Venture není vhodným způsobem kooperace na území ČLR.

Jelikož se ČR nachází v podmínkách tržního hospodářství, je patrné, že důležitou roli na trhu sehrává cena a jen ti, kteří dokáží nabídnout konkurenceschopnou cenu, dokáží v těchto podmínkách obstát. Toto je jedním z hlavních důvodů, kvůli kterému se Čína stala centrem zájmu výrobců a zároveň fenoménem 21. století. Spousta výrobců využívá výrobních kooperací s čínským partnerem za účelem snížení svých nákladů a zvýšení tak své konkurenceschopnosti v tržním prostředí, ve kterém působí. Nevýhoda této spolupráce však spočívá v tom, že je omezena kontrola nad kvalitou vyráběných výrobků. Na trh se tak dostávají nekvalitní výrobky, které poškozují vybudovanou image firemní značky a zároveň jsou nebezpečné pro spotřebitele. Využít tak možností, které Čína nabízí, a přitom eliminovat výše zmíněná rizika lze prostřednictvím spolupráce Joint Venture. Se založením společného podniku je totiž spjat přenos technologií, know-how, značky, což je zásadním předpokladem, že budou vyráběny a na trhy dodávány kvalitní a ověřené výrobky. Pokud stát za současných podmínek podnikům nepomůže tím, že jim bude poskytovat subvence či je jakkoli jinak podporovat, budou asijské regiony i nadále významnou měrou přispívat k tomu, aby ceny firem byly v současných tržních podmínkách konkurenceschopné.

7. Summary

The Czech Republic is a stable market economy closely integrated with the EU. A market economy is an economy in which decisions regarding production, distributions etc. are especially based on supply and demand and prices of goods are determined in a free price system. Only companies with competitive pricing can prevail in these conditions. That's the reason why China has become the target region of many world-wide producers. Most of them decided to shift their production to this country with cheap labour power and materials to reduce their production costs and to attain their competitive advantage. However, disadvantage of this decision mostly consists in making low quality products. To make the best of China's potential while eliminating its disadvantages appears to be in establishing Joint Venture company (JV). JV is characterized by technology, know-how and knowledge transfer which can eliminate the probability of low quality products.

The main goal of the diploma thesis is to find out how the import substeps from China participate in making a price. The import substeps of products classified within the section 7 of the Standard international trade classification (SITC) are analyzed. Another goal of the thesis is to discover advantages and disadvantages of JV co-operation established in China. The results of partial analyses become the basis of making guidelines for those, who are planning to establish this kind of co-operation in chinese region. Author has presented three hypotheses to justify his research:

- chinese conditions appear to be advantageous for shifting the production,
- JV is not suitable way of co-operation in China,
- the import substeps have significant impact on an acquisition price.

The thesis is divided into three main parts. In the first part there is a quantitative research applied. Selected respondents have been asked to fill in the questionnaires regarding JV establishment, co-operation with chinese partner and import to the Czech Republic from China. The queried respondents are the managers of companies having broad experience with JV in China. The second part is a case study which belongs to a

qualitative research. In the case study the import substeps are analyzed. Information is brought out by interviewing an innominate company from the South Bohemia dealing with the production of wood-working machinery. This company also has broad experience with JV in China. The third part consists of STEP analysis of China. The results of all the parts are the basis for SWOT analysis.

Most of queried companies decided to establish JV with chinese partner to seize the opportunity of cheap labour work and materials as well as to enter interesting foreign market with many cultural disparities. Cultural disparities can be perceptible in relationship with our chinese business partner. The population growth rate in China is getting weak slightly which may cause wage drift in the future. That's the cause of China's one-child policy. Disadvantage of JV with chinese partner can occur in stealing know-how and technology which must be duly handled in JV contracts. Before shifting the production to China, the import substeps must be taken into account, because there can be a significant impact on final acquisition price.

Pursuant to attained results author rejects the hypotesis that JV is not suitable way of co-operation in China and confirms the other two hypotheses with regard to attained results.

Key words: Joint Venture, international trade, STEP analysis, SWOT analysis, China, quantitative research, qualitative research

8. Seznam použité literatury a zdrojů

Knižní zdroje

1. BENEŠ, Vlastislav a kol. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0558-3
2. CIHELKOVÁ, Eva a kol. *Světová ekonomika*. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0193-6
3. ČERNÁ, Iveta *Formy a nástroje podpory podnikání v ČR a jejich komparace s velkou Británií*. Praha: 2008. Doktorská disertační práce. Vysoká škola ekonomická v Praze, katedra mezinárodního obchodu.
4. DYTRT, Zdeněk a Michaela STRŽÍTESKÁ. *Efektivní inovace*. Brno: Computer Press, 2009. ISBN 978-80-251-2771-1
5. HESKOVÁ, Marie a kol. *Kooperace*. Praha: Profess Consulting, 2005. ISBN 80-7259-048-0
6. HINDLS, Richard, Robert HOLMAN a kol. *Ekonomický slovník*. Praha: C.H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-819-3
7. KALÍNSKÁ, Eva a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3396-8
8. KALÍNSKÁ, Eva, Ludmila ŠTĚRBOVÁ a kol. *Mezinárodní obchod*. Praha: Oeconomica, 2009. ISBN 978-80-245-1299-0

9. LAMBERT, Douglas, Lisa ELLMAR a kol. *Logistika*. 2. vyd. Brno: CP Books, 2005. ISBN 80-251-0504-0
10. MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 3. přeprac. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2986-2
11. MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2
12. MACHKOVÁ, Hana, Alexej SATO a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0364-5
13. MACHKOVÁ, Hana, Josef TAUŠER a kol. *Mezinárodní konkurenceschopnost podniků po vstupu do EU*. Praha: Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1228-0
14. NEUMANN, Pavel, Pavel ŽAMBERSKÝ a Martina JIRÁNKOVÁ. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3
15. NOVÁK, Radek. *Námořní přeprava*. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI Publishing, 2005. ISBN 80-7357-070-X
16. REVENDA, Zbyněk, Martin MANDEL a kol. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. vyd. Praha: Management Press, 2008. ISBN 978-80-7261-132-4
17. SELIGMAN, Scott D. *Čínská obchodní etiketa. Průvodce protokolem, společenským chováním a kulturou v Číně*. Praha: BB art, 2007. ISBN 978-80-7381-127-3

18. SIXTA, Josef a Václav MAČÁT. *Logistika, teorie a praxe*. Brno: CP Books, 2005. ISBN 80-251-0573-3
19. SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0
20. TICHÝ, Milík. *Ovládání rizika. Analýza a management*. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-415-5

Elektronické zdroje

1. CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY. *Enabling environment*. *Acdi-cida.gc.ca* [online]. © 2005 [cit. 2012-07-22]. Dostupné z: <http://www.acdi-cida.gc.ca/home>
2. CNNMONEY. *China's growing middle class*. *Money.cnn.com* [online]. © 2012 [cit. 2012-11-25]. Dostupné z: <http://money.cnn.com/2012/04/25/news/economy/china-middle-class/index.htm>
3. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Kurzy devizového trhu*. *Cnb.cz* [online]. © 2003-2013 [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp
4. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Databáze zahraničního obchodu*. *Apl.czso.cz* [online]. © 2012 [cit. 2012-10-24]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZ>
O.STAZO
5. ČÍNA. MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ. *Newsletter obchodního úseku*. *Mzv.cz* [online]. © 2012 [cit. 2013-01-27]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/beijing/cz/obchod_a_ekonomika/newsletter_oeu/index.html

6. DOING BUSINESS. *China. Doingbusiness.org* [online]. © 2013 [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/china>
7. EGAP. *Podporujeme český vývoz, profil společnosti. Egap.cz* [online]. © 2012 [cit. 2012-07-28]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/Index.php>
8. ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE THE WORLD BUSINESS ORGANIZATION. *Introduction of incoterms 2010. Iccwbo.org* [online]. © 2012 [cit. 2012-07-29]. Dostupné z: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/introduction-of-incoterms-2010/>
9. ISIDOR, Rodrigo, Christian SCHWENS, Rüdiger KABST a Frank HORNUNG, 2012. Internationaler Joint Venture Erfolg: Eine Meta- Analyse. *ZfB Zeitschrift für Betriebswirtschaft* [online]. Germany: Gabler Verlag, **82**(5), 539-583 [cit. 2012-08-31]. ISSN 0044-2372. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1007/s11573-012-0561-4>
10. MESCHI, Pierre-Xavier, 2009. Government corruption and foreign stakes in international joint ventures in emerging economies. *Asie Pacific Journal of Management* [online]. Netherlands: Springer, **26**(2), 241-261 [cit. 2012-08-31]. ISSN 0217-4561, **26**(2), 241-261 [cit.2012-08-31]. Dostupné z: <http://www.springerlink.com/content/a1621ujt6vp7318u/fulltext.pdf>
11. MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČR. *Zelená linka pro export. Mpo.cz* [online]. © 2005 [cit. 2012-07-28]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument28796.html>

12. MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Čína: ekonomická charakteristika země. Mzv.cz* [online]. © 2012 [cit. 2012-10-24]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/asia/cina/ekonomika/ekonomicka_charakteristika_zeme.html
13. NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA. *Statistical Data. Stats.gov.cn*[online]. © 2012 [cit. 2012-11-25]. Dostupné z: www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata
14. TRANSPARENCY INTERNATIONAL. *Corruption perceptions index 2011. Transparency.org*[online]. ©2012 [cit.2013-01-10]. Dostupné z: <http://www.transparency.org/cpi2011/results/>
15. UNCTAD. *Classification of Non-Tariff Measures. Unctad.org* [online]. © 2012 [cit.2012-07-28]. Dostupné z:<http://ntb.unctad.org/docs/Classification%20of%20NTMs.pdf>
16. UNCTAD, TRADE AND DEVELOPMENT REPORT 2000. *Global economic growth and imbalances. Unctad.org* [online]. © 2000 [cit. 2012-07-22]. Dostupné z: http://archive.unctad.org/en/docs/tdr2000_en.pdf
17. UNDP. HUMAN DEVELOPMENT REPORTS. *Sustainability and Equity: A Better Future for All. HDI values and rank changes in the 2011 Human Development report. Hdrstats.undp.org* [online]. © 2011 [cit. 2012-10-21]. Dostupné z: <http://hdrstats.undp.org/images/explanations/CHN.pdf>

Seznam tabulek a grafů

Tabulka 1: Hodnocení přepravních společností.....	57
Tabulka 2: Rozměry standardního kontejneru 40'HC	58
Tabulka 3: Kalkulace ceny za importované hřídele v Kč	63
Tabulka 4: Kalkulace ceny za importované knechty v Kč.....	64
Tabulka 5: Populace Číny 2006-2011.....	66
Tabulka 6: Věkové složení obyvatelstva Číny za 2011 v tis.	67
Tabulka 7: Index lidského rozvoje HDI vybraných asijských zemí 1980-2011	68
Tabulka 8: Vývoj HDP ČLR pro 2007-2011	71
Tabulka 9: Míra inflace v ČLR dle CPI 2007-2011.....	72
Tabulka 10: Míra nezaměstnanosti v čínských městech 2007-2011.....	73
Tabulka 11: Komoditní struktura obchodu mezi ČLR a ČR ve 2011.....	76
Tabulka 12: Jednotlivé podíly na exportu v komoditní skupině SITC-7, rok 2011	76
Tabulka 13: Silné, slabé stránky čínského prostředí a jeho příležitosti a hrozby	82
Tabulka 14: Tvorba vztahů- porovnání Čína verzus Západ.....	93
Tabulka 15: Obchodní praktiky- porovnání Čína verzus Západ.....	93
Graf 1: Roční nárůst populace Číny v %, 2007-2011	67
Graf 2: Index lidského rozvoje vybraných asijských zemí 1980-2011	69
Graf 3: Podíl odvětví na tvorbě HDP za 2011	71
Graf 4: Míra inflace v ČLR dle CPI 2007-2011	72
Graf 5: Míra nezaměstnanosti v čínských městech 2007-2011	74
Graf 6: Vývoj zahraničního obchodu ČLR v mil. USD.....	75
Graf 7: Teritoriální struktura čínského exportu/importu za 2011 v mld. USD.....	75
Obrázek 1: Organizační struktura Joint Venture sledované společnosti	56
Obrázek 2: Trasa při přepravě kontejneru z ČLR do přístavu v Hamburгу	59
Obrázek 3: Dodací podmínka FOB.....	61
Obrázek 4: SWOT matice čínského prostředí	83
Schéma 1: Matice SWOT analýzy čínského prostředí.....	84

Přílohy

Příloha 1: Dotazník

Jmenuji se Iva Langweilová a jsem studentkou Ekonomické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Pro účely napsání diplomové práce na téma „Analýza dovozu zboží vyráběného v Číně prostřednictvím spolupráce Joint Venture“ Vás tímto žádám o vyplnění následujícího dotazníku. Vámi poskytnuté údaje budou použity pouze pro účely mé diplomové práce. Děkuji Vám za Váš čas věnovaný následujícím otázkám.

Iva Langweilová

Není-li uvedeno jinak, označte, prosím, jednu odpověď

A. Charakteristika respondentů

1. Uved'te, prosím, velikost Vašeho podniku v ČR před vstupem do Joint Venture (JV) v ČR

Kódovací rámeček:

malý podnik (méně než 100 zaměstnanců)

1

střední podnik (100 – 500 zaměstnanců)

2

velký podnik (více než 500 zaměstnanců)

3

2. Uved'te právní formu Vaší organizace v ČR

akciová společnost (a.s.)

1

společnost s ručením omezeným (s.r.o.)

2

jiná (uved'te jaká)

3

3. Jak dlouho již existuje Váš společný podnik v ČLR?

méně jak 5 let

5-10 let

více jak 10 let

1

2

3

4. Výrobky vyráběné prostřednictvím Vašeho společného podniku v ČLR jsou řazeny do SITC- 7 (7. komoditní skupina, tj. stroje a dopravní zařízení dle Standardní mezinárodní obchodní klasifikace). Blíže je lze zařadit do SITC:

71- stroje a zařízení k výrobě energie

72- strojní zařízení pro určitá odvětví průmyslu

73- kovozpracující stroje

74- stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu, j.n.

75- kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat

76- zařízení pro telekomunikace a pro záznam a reprodukci zvuku

77- elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, j.n.

78- silniční vozidla

79- ostatní dopravní prostředky a přepravní prostředky

pokud jsou řazeny do jiné SITC než SITC-7, napište, o jakou SITC se jedná:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

.....

5. Výrobky vyráběné prostřednictvím Vašeho společného podniku v ČLR jsou určeny

výhradně pro čínský trh (*prosím neodpovídejte na otázky č. 16-20*)

výhradně pro export

obojí

1

2

3

B. Založení Joint Venture

6. Jakým způsobem byla před založením JV ověřena bonita Vašeho čínského partnera? (lze označit 1-4 odpovědi)

- využití služeb CzechTrade
- čínský partner byl před založením státním podnikem
- mezi Vámi a čínským partnerem existoval dlouhodobý obchodní vztah a vzájemná důvěra
- bonita partnera nebyla ověřována
- bonita byla ověřena jiným způsobem (uved'te jakým)

1- označeno
x- neoznačeno

.....

.....

7. Využili jste při zakládání JV pojišť'ovacích produktů od EGAP?

- ano (uved'te jaké)
- ne

1
0

8. Jaká opatření jste využili za účelem minimalizace rizik spojených se společným podnikáním? (lze označit 1-5 odpovědí)

- obsazování vrcholných orgánů JV v ČLR českými představiteli
- stálé zastoupení českého partnera v JV v ČLR
- detailní specifikace tzv. kritických uzlů, které jsou dodávány partnerem z ČR
- registrace průmyslových vzorů u čínského úřadu
- jiná (uved'te jaká).....

1- označeno
x- neoznačeno

9. Jaké státní pobídky Vám byly poskytnuty při zakládání JV v ČLR?

(lze označit 1-3 odpovědi)

- výrobní haly zdarma
- nižší daně
- nebyly poskytnuty žádné pobídky
- jiné (uveďte jaké).....

1- označeno
x- neoznačeno

10. Jaká je měna, ve které Váš JV obchoduje?

(lze označit 1-4 odpovědi)

- euro
- americký dolar
- čínský jüan
- jiná (uveďte jaká).....

1- označeno
x- neoznačeno

C. Spolupráce s čínským partnerem

11. Je obtížné řídit JV společně s čínským partnerem z hlediska rozdílných kulturních zvyklostí?

- ano, je to obtížné (uveďte důvod)
- není to obtížné

1
0

12. Uveďte úroveň anglického jazyka Vašeho čínského kooperujícího partnera:
(označujte jako ve škole tj. 1 nejlepší, 5 nejhorší. Odpovídající úroveň označte)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. Jaké charakteristické vlastnosti nejvíce vystihují Vašeho čínského partnera?
(lze označit 1-4 odpovědi)

- kolektivismus
- flexibilita
- nespolehlivost
- jiné (uveďte jaké).....

1- označeno
x- neoznačeno

14. Je nezbytné kooperujícímu čínskému partnerovi poskytnout výhradní svolení k exportu výrobků vyráběných prostřednictvím JV?

- ano, mimo ČLR lze exportovat pouze s výhradním souhlasem kooperujícího partnera
- ne, jedná se o export tzv. společného podniku
- svolení není nutné, ale je vhodné (uveďte prosím důvod)

1
2
3

15. Jaké zásadní výhody Vám přinesl JV s čínským partnerem?
(lze označit 1- 4 odpovědi)

- snazší vstup na místně a kulturně vzdálený trh
- znalost místního trhu (požadavky/návyky uživatelů aj.)
- levnější práce a kapitál
- jiné (uveďte jaké)

1- označeno
x- neoznačeno

D. Realizace exportu výrobků vyráběných prostřednictvím Joint Venture v ČLR
(neodpovídají ti, kteří neexportují a zásobují výhradně čínský trh)

16. Pro realizaci exportu výrobků vyráběných společným podnikem v ČLR využíváte:

speciální exportní licence

1

služeb prostředníků

2

jiné (prosím, specifikujte).....

3

17. Výrobky vyráběné JV v ČLR jsou exportovány:

přímo ke konečným zákazníkům

1

do centrálního skladu českého partnera

2

18. K realizaci exportu výrobků využíváte služeb zasilatelských nebo spedičních společností:

ano

1

ne (uveďte, jakým způsobem je export realizován).....

0

19. Uveďte Vámi nejvíce využívanou doložku INCOTERMS 2010:

EXW

1

DAP

5

CIF

9

FCA

2

DDP

6

CPT

10

FAS

3

FOB

7

DAT

11

CIP

4

CFR

8

20. Jaká jsou největší rizika při realizaci importu zboží z Číny?


- přepravní (ztráta zboží, zpoždění, nespolehlivost dopravce aj.)
- kurzová (proměnlivý vývoj kurzu)
- teritoriální (zemětřesení, záplavy, sociální nepokoje, etnické konflikty aj.)
- jiná (uved'te jaká).....

1
2
3
4

Příloha 3: Vzor exportní licence JV v ČLR

№ 0455101

中文 CHINESE	黑龙江省对外贸易有限公司	
英文名称 ENGLISH	黑龙江省外贸工业公司	
企业地址 ADDRESS	黑龙江省外贸工业公司	
企业类型 TYPE OF BUSINESS	中外合资企业	经营年限 DURATION OF OPERATION
投资总额 TOTAL INVESTMENT	贰佰伍拾万美元	
注册资本 REGISTERED CAPITAL	贰佰伍拾万美元	
经营范围 SCOPE OF BUSINESS	生产加工箱包拉杆、塑料制品及原料、金属五金制品、电镀制品、漆、清洁剂、橡胶制品、塑料制品、装饰材料。	
投资者名称 (中、英文)	注册地 PLACE OF REGISTRATION	出资额 CAPITAL CONTRIBUTIONS
宋培荣	中国	出资额: 50万美金
于海明	中国	出资额: 50万美金
袁林坤	中国	出资额: 50万美金
侯志英	中国	出资额: 50万美金
蒋国强	中国	出资额: 50万美金




中华人民共和国台港澳侨投资企业 批准证书

CERTIFICATE OF APPROVAL

FOR ESTABLISHMENT OF ENTERPRISES WITH INVESTMENT OF TAIWAN, HONGKONG, MACAO AND OVERSEAS CHINESE IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

批准号
APPROVAL NUMBER

商外资 指开美嘉 字[2001] 00298 号



进出口企业代码
CODE FOR IMPORT AND EXPORT ENTERPRISE

3300733800558

批准日期
DATE OF APPROVAL

二〇〇一 年 一 月 一 日

发证日期
DATE OF ISSUE

二〇〇一 年 一 月 一 日

发证序号
ISSUE NUMBER

33000068922

Zdroj: materiál firmy Harbin Dolphin Trading Co., Ltd., Čína

Příloha 4: Vzor formuláře FORM A

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No A			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in (country) See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known)					
4. For official use					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (importing country) Place and date, signature of authorized signatory			

Zdroj: Materiál celní správy ČR

Příloha 5: Výsledek SWOT analýzy čínského prostředí

Číslo faktoru	Absolutní četnost	Relativní četnost v %
1.	12	3,96
2.	17	5,61
3.	15	4,95
4.	13	4,29
5.	19	6,27
6.	10	3,30
S		28,38
7.	4	1,32
8.	13	4,29
9.	13	4,29
10.	4	1,32
11.	11	3,63
12.	11	3,63
13.	6	1,98
W		20,46
14.	22	7,26
15.	8	2,64
16.	14	4,62
17.	14	4,62
18.	23	7,59
19.	20	6,60
20.	13	4,29
21.	3	0,99
O		38,61
22.	10	3,30
23.	22	7,26
24.	4	1,32
25.	2	0,66
T		12,54
CELKEM	303	100

Zdroj: vlastní zpracování 2013