J I H O Č E S K Á U N I V E R Z I T A
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Z E M Ě D Ě L S K Á F A K U L T A

Katedra: Obchodu Akademický rok: 2005-2006

Diplomová práce

Téma: **Možnosti uplatnění českých podnikatelských subjektů na trzích jihovýchodní Asie**

Vedoucí diplomové práce: Ing. Lucie Tichá Ph. D.

Vypracoval: *Jiří Rybecký*

Studijní program: Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodně podnikatelský obor

Souhrn

Se záměrem, přiblížit podnikatelským subjektům možnosti a podmínky vstupu a uplatnění na vybrané asijské trhy, byla provedena mnohostranná klasifikace okolností vstupu a kvantifikace efektů, dosažených na konkrétním obchodním případu, prováděném v dané lokalitě. Byly zkoumány a popsány ekonomické, geografické, demografické, politické i náboženské aspekty zvoleného teritoria se zvýšeným důrazem na bývalé socialistické země Mongolsko a Vietnam. Bylo zaznamenáno, že obchodní aktivity prováděné bez znalosti popsaných znalostí, nemají přílišné naděje na úspěch.

Klíčová slova: trh, obchodní podmínky, lokalita

Summary

In order to inform enterprises about the possibilities and conditions of entry and running business on selected Asian markets, an extensive classification of circumstances and quantification of effects achieved in the particular business case in the particular area has been drawn-up. Economic, geographic, demographic, political, and religious aspects of the selected territory have been described. Increased attention was paid to former socialistic countries – Mongolia and Vietnam. It has been noted that business activities carried out without knowledge of the described facts to not have a great chance for success.

Keywords: market, business conditions, location

1. Úvod

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.

Společensko-politické změny, které proběhly především v zemích tzv. socialistického bloku na přelomu osmdesátých a devadesátých let minulého století přinesly zcela zásadně nové podmínky pro fungování národních ekonomik.

Výjimkou nebylo ani tehdejší Československo, jehož nové ekonomické postavení bylo formováno třemi zásadními vlivy:

- rozpadem RVHP,
- upřednostněním ideologických atributů před ekonomickými,
- zásadními změnami ve fungování vnitřních mechanismů hospodaření s důrazem na působení tržních sil.

Působením těchto vlivů došlo mj. k tomu, že zahraničně-obchodní činnost prakticky ze dne na den změnila svoji orientaci, opouštěla východní trhy a snažila se výrazněji prosadit na trzích západních.

Teprve postupem času, v podmínkách rozdělené federace, dochází k hlubšímu ekonomickému pochopení situace, především ze strany podnikatelských subjektů a snaze vrátit se na podceňovaná, ale perspektivní východní teritoria. S určitým časovým

odstupem se k této snaze připojuje i politické a hospodářské vedení země, což se projevuje například stanovením priorit v zahraniční hospodářské pomoci, když mezi podporované země se dostává např. Mongolsko, Vietnam apod.

Významným aspektem zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky je posílení profesionality podnikatelských subjektů při jejich pronikání na zahraniční trhy, a to i na vzdálenější, kulturně odlišná teritoria. Je třeba se naučit respektovat zvláštní tradice, postupy a zvyklosti v dané oblasti a zohlednit je ve svém přístupu k zahraničním partnerům.

České podnikatelské subjekty musely v souvislosti se vstupem do Evropské unie přijmout nové, vysoce konkurenční prostředí největšího světového vnitřního trhu, v němž jsou ať přímo či nepřímo, zapojeny do mezinárodních ekonomických vztahů. Uspět na tomto trhu mohou pouze firmy s promyšlenou strategií mezinárodního obchodování.

2. Cíl práce a metodika

2.1. Cíl práce

Hlavním cílem práce je věrohodně a objektivně analyzovat podmínky a možnosti působení českých podnikatelských subjektů na trzích Jihovýchodní Asie s důrazem na Mongolsko a Vietnam.

Dílčím cílem je dát podnikatelským subjektům, které zde nemají praktickou zkušenost, určitý návod na působení v dané oblasti. V praxi se objevuje buď negativní nebo naopak optimistické hodnocení možnosti vstupu na tyto trhy, přičemž objektivní posouzení často chybí. Dopadem těchto názorů je tak buď zavržení teritoria a nebo ztráty způsobené přehnaným očekáváním při neznalosti konkrétních podmínek. Cílem práce je proto tyto podmínky objektivizovat a pravdivě popsat k možnému využití.

Dalším dílčím cílem je podat základní charakteristiku vývoje zahraničního obchodu České republiky s trhy Jihovýchodní Asie. A dále demonstrovat na konkrétním obchodním případu působení českého podnikatelského subjektu v Mongolsku a Vietnamu.

2.2. Metodika práce

Realizaci práce předcházelo studium odborné literatury v oblasti zahraničního obchodu. Konkrétní statistické údaje byly získány z materiálů marketingové studie pro trhy Mongolska a Vietnamu, které sestavily zastupitelské úřady obou zemí v roce 2005.

Studie vycházejí ze zkušeností zprostředkovatelů obchodu mezi trhy Jihovýchodní Asie a Evropy. Zprostředkovatelé teritorium znají, protože zde trávili nezanedbatelnou část svého života. Mají kontakty na vlády příslušných zemí a jsou s členy vlád v každodenním kontaktu.

Dále budou použita data z let minulých. K vyhodnocení a interpretaci výsledků práce bude použit software Microsoft Excel společnosti Microsoft k lepší grafické interpretaci výsledků. Tabulky a grafy mají za účel podat srozumitelný a logicky uspořádaný obraz o zkoumaných jevech, o jejich vývoji, struktuře a závislostech.

Při popisu konkrétního uplatnění českého podnikatelského subjektu v Mongolsku bude vedle obecné charakteristiky podmínek využito účetních výkazů joint-venture sledované firmy ve struktuře a metodice mongolských zákonů a pro posouzení růstu vlivu na hospodaření mateřské společnosti v ČR i údaje z její účetní evidence (konkrétně bude použito výkazu zisků a ztrát a rozvaha).

Dále budou hledány možnosti a nastíněna východiska k posilování exportní schopnosti české ekonomiky v daných teritoriích. Budou hledány perspektivní odvětví pro české podnikatelské subjekty a bude analyzováno investiční klimat v daných teritoriích.

Rozsah práce samozřejmě neumožňuje zpracovat problematiku vyčerpávajícím způsobem. Lze konstatovat, že například pouhá analýza jednoho zahraničně obchodního případu realizovaného na obchodní trase Mongolsko – Česká republika by při detailním zpracování mohla vyplnit celou práci. V metodice zpracování se proto nelze vyhnout určitým zjednodušením, popřípadě eliminacím od některých mnohdy i podstatných faktorů.

3. Literární přehled

3.1. Zahraniční obchod ČR

Zahraniční obchod České republiky prošel obdobně jako v dalších zemích s přechodovou ekonomikou zásadními strukturálními změnami na začátku devadesátých let jako důsledek změn a nové orientace. Sehrál důležitou úlohu v procesu centrálně řízeného hospodářství k tržnímu. Velké změny v teritoriální a komoditní struktuře zahraničního obchodu se uskutečnili v poměrně krátké době. Dřívější rozhodující partner ČR a dalších zemí, tehdejší Sovětský svaz, se změnil na Německo a bývalá RVHP na země EU. Dá se konstatovat, že dnešní závislost na skupině zemí a Německu zvláště je v míře ještě větší, než tomu bylo v období RVHP a SSSR. Jde však tentokrát o partnery ekonomicky a technicky velmi zdatné a v případě Německa je to pro ČR ještě soused. Ve zbožové struktuře klesl na počátku sledovaného období podíl strojů a zařízení jako v tehdejší době rozhodujícího platebního prostředku pro dovozy a zvýšil se ve vývozu podíl produkce s nižším stupněm zpracování (MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

Ekonomická transformace v ČR prováděná od roku 1991 zásadním způsobem změnila systém fungování zahraničního obchodu (cestou radikální liberalizace zahraničního obchodu a liberalizace kursové politiky). Zároveň došlo k podstatným změnám v prostoru i formách použití klasických nástrojů zahraničně obchodní politiky. V systému netržní, centrálně regulované ekonomiky, byl prostor pro působení těchto nástrojů minimalizován (zejména ve vztahu k domácím výrobcům a spotřebitelům), soustřeďoval se na negociační působení ve vztahu k zahraničním partnerským zemím. Zrušením státního monopolu zahraničního obchodu a státního devizového monopolu se v novém systému tržní ekonomiky staly klasické nástroje zahraničně obchodní politiky jedinými či hlavními nástroji, jimiž v tržní ekonomice může stát do určité míry ovlivnit vývoj zahraničního obchodu, a to nejen ve smyslu vnějšího negociačního působení, nýbrž i působení na domácí subjekty výroby a spotřeby (REUVIDA, J., BENNETTA, R.: Jak obchodovat se západem, Praha 1994).

SOLAŘ vidí obdobně problém rozvoje trhu jako předešlí dva autoři. Jeho názor je, že vývoj v České republice v posledních deseti letech v podstatě kopíruje s výrazným urychlením procesy, které probíhaly ve světové ekonomice v posledních dvaceti letech. Od listopadu 1989 byly systematicky odstraňovány politické, legislativní, geografické a finanční bariéry, které dosud chránili většinu našich podniků před zahraniční konkurencí. Naše podniky tak byly relativně velmi rychle vystaveny tlaku globální konkurence a jsou nuceny se v zájmu svého přežití a dalšího úspěšného rozvoje restrukturalizovat – což znamená přizpůsobit svou strukturu a fungování podmínkám náročného globálního konkurenčního prostředí u něhož je trvalou konstantou změna (SOLAŘ, J. : Rozbor výkonnosti firmy, PC-DIR Real, Brno 2000).

V celku lze konstatovat, že český zahraniční obchod zaznamenal zásadní změny v devadesátých letech a to jak pokud jde o institucionální oblast tak přeměny teritoriální a do jisté míry i zbožové struktury. V průběhu transformačního procesu došlo k liberalizaci a byl odstraněn monopol zahraničního obchodu.Asociační dohoda s EU umožnila pro naše zboží lepší přístup na trhy EU, má však i mnohá závažná úskalí a nedostatky. Úplná liberalizace českého zahraničního obchodu již na počátku byla autonomní, bez dojednání recipročních podmínek s našimi obchodními partnery. Dále to bylo zrušení nebo podstatné snížení dotací, zatím co pro zemědělce v EU dotace zůstaly. Uvedené a další skutečnosti se nepříznivě odrazily na české obchodní bilanci (MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

V prvém roce sice obchodní bilance ČR skončila aktivem (s EU však pasivem), avšak v dalších letech narůstala rychle domácí poptávka po dovozním zboží, zejména v důsledku dočasného hospodářského růstu. Český zahraniční obchod vykazoval narůstající pasivum obchodní bilance, jehož úroveň vrcholila v roce 1996, kdy dosáhlo celkové pasivum cca 160 mld. Kč (v tom 124 mld. s EU). Teprve ke konci sledovaného období dochází k poklesu pasiva a s EU dokonce přechod k aktivu v roce 1999. Přitom však máme po mnoho let hluboké pasivum v obchodu s Itálií, Francií a Velkou Británií a to v důsledku nízkého růstu nebo stagnace našeho vývozu. Podobná situace byla v obchodu s Německem, od roku 1998 však již ČR vykazuje v bilanci aktivum. V roce 2000 se však situace mění, dochází k růstu pasiva obchodní bilance, které může

dosáhnout 130 mld. Kč (MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

3.1.1. Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu

Základní teritoriální restrukturalizace českého zahraničního obchodu se již uskutečnila a zahraniční obchod ČR už získal svůj základní teritoriální tvar. Současně odpovídá politickým zájmům a orientaci ČR a dá se očekávat , že ve střednědobém horizontu nedojde k principálním změnám v jeho základním tvaru. Přispěl ke stabilizaci české ekonomiky a sehrál důležitou úlohu v počátečním období transformace. Státy s vyspělou tržní ekonomikou se v roce 1999 podílely zhruba třemi čtvrtinami na obratu českého zahraničního obchodu, členské země EU měly v této době více než dvoutřetinový podíl a není žádoucí jeho další zvyšování. Asymetrické postavení ČR v mezinárodním obchodě, závislost na několika zemích, především Německu, může působit na nežádoucí další vývoj. Zvláštní pozornost zasluhuje obchod s USA, Japonskem a Itálií, kde má ČR vysoce pasivní obchodní bilanci. Jde o růst vývozu a to nejen vyhledáváním komodit konkurenčně schopných na těchto trzích, ale současně i s volbou a uplatněním přijatelné hospodářské a obchodní politiky (MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

Radikální a možno říci „šoková" teritoriální reorientace byla především výsledkem nových ekonomických podmínek v obchodu s bývalými zeměmi RVHP po zániku této organizace, tzn. obchod za konvertibilní měnu (a nikoliv na bázi stále hůře a hůře fungujícího clearingového rublu) a za světové ceny (a nikoli za „kontraktní ceny" RVHP, které se vyznačovaly výrazným zpožďováním a deformaci ve srovnání s cenou světových trhů). Navíc dřívější, pro Československo hlavní odbytový region – bývalý Sovětský svaz – se začal vyznačovat velkými platebními problémy odběratelských subjektů včetně až chaotické a netransparentní situace v hospodářských vztazích vůbec. K důvodům ekonomickým se v Československu od samého počátku transformačních změn připojovaly i výrazné důvody politické, nová politická orientace směrem k západním tržním ekonomikám jako pochopitelná orientace zajišťující stabilitu, rozvoj, demokracii (KUBIŠTA, V. a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Edition 1999).

Jednotný vnitřní trh členských států EU představuje nejdůležitějšího obchodního partnera ČR. Na celkovém obratu českého zahraničního obchodu se podílely státy EU v r. 1995 61,0 % a v r. 1996 60,5 % (CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika – základní rysy a tendence, VŠE Praha 2003).

Ve vývoji ekonomických vztahů České republiky s rozvojovými zeměmi došlo v 90. letech k podstatným proměnám. Od vzniku ČR se její zahraniční obchod vyznačoval výraznou orientací na země západní Evropy, jejich podíl rychle stoupal, zatímco podíl vzájemného obchodu transformujících se ekonomik podstatně klesal. Zároveň se výrazně snižoval vzájemný obchod s rozvojovými zeměmi a dále se zmenšoval jejich význam v české zahraničněobchodní politice (CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002).

V případě rozvojových zemí je vzájemný obchod v současné době na nečekaně a neuvěřitelně nízké úrovni (podíl jen 3,9 % v roce 1999 z dřívějších 6,7 % v roce 1993). Za předpokladu rozvinutí a využití výraznějších nástrojů proexportní politiky, zintenzivnění kontaktů na různých úrovních, získávání spolehlivých informací apod. by se mohl zvýšit vývoz a docílit alespoň stability podílu rozvojových zemí na českém zahraničním obchodu, případně jeho mírného růstu, orientací na asijské nově industrializované země, ČLR a vybrané arabské země (MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

Od počátku 90. let se v různých intervalech objevovala na pořadu jednání potřeba vytvořit novou koncepci vztahů s rozvojovými zeměmi, která by zahrnovala rozvojovou strategii v návaznosti na předchozí vztahy s rozvojovým světem i nově vzniklými státy v rámci Společenství nezávislých států ve středoasijském regionu a s expandujícími ekonomikami ve východní Asii, včetně Číny a Vietnamu. Tyto a řada dalších úvah měly vytvořit prostor pro diversifikaci teritoriální struktury našeho obchodu s rozvojovými zeměmi i naší zastaralé struktury dovozu. Rozvojové země dosud, bez ohledu na jejich potenciál a místo ve světovém hospodářství, zůstávají na periferii zájmu české zahraničněobchodní a rozvojové politiky z hlediska bilaterálních a multilaterálních vztahů (CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002).

3.1.2. Komoditní struktura českého zahraničního obchodu

Zatímco před r. 1990 struktura čs. vývozu odpovídala spíše struktuře vývozu průmyslově vyspělejší země ve vztahu k zemím průmyslově méně vyspělým, situace v následujících letech již dává výrazně odlišný obraz, tzn. struktura čs. vývozu zejména na začátku transformace je charakteristická spíše pro vývoz méně vyspělé země do regionu vyspělého (KUBIŠTA, V. a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Edition 1999).

Celkový pohled na zbožovou strukturu ČR napovídá, že odpovídá vývozním strukturám vyspělých zemí. Rozhodující podíl mají výrobky zpracovatelského průmyslu. V roce výchozím, tj. 1993 byla ČR čistým dovozcem ve zbožových skupinách SITC 7, 3 a 5 (stroje a dopravní prostředky, minerální paliva a mazadla a chemikálie). V roce 1994 kdy došlo k významnému přechodu z celkové aktivní bilance do rychle rostoucího pasiva, vrcholícího v roce 1996, dochází ke vzniku dynamicky se zvyšujícího pasiva u potravin a živých zvířat (0), nápojů a tabáku (1). Ve stejné době se však zvyšuje značně rychle pasivum ve skupinách 7, 3 a 5, přičemž tento trend trval až do roku 1996. K významnému zlomu v tomto vývoji došlo v roce 1997 především v důsledku výrazně zlepšené bilance u strojů a dopravních prostředků, přičemž tento vývoj pokračoval a v roce 1999 byla tato bilance pasivní již jen 2 mld. Kč. V této době došlo také ke zlepšení v bilanci minerálních paliv a mazadel s významným poklesem v roce 1998 a první polovině roku 1999 o to především v důsledku snížení cen, tento trend se však v polovině roku 1999 otočil a pasivum se za celý rok zvýšilo. Pokud jde o potraviny a živá zvířata, pak nepříznivý trend započatý již v roce 1994 trvá a v roce 1999 dosáhlo bilanční pasivum částky téměř 20 mld. Kč. Vývoj bilance českého agrárního obchodu je zásadní problém širšího dosahu, než jen ekonomického(MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000).

Pokud jde o vývoj komoditní struktury zahraničního obchodu v období od začátku transformace, je poznamenán v prvních letech zejména změnou teritoriální struktury

jako bezprostředního vlivu nových tržních podmínek obchodování domácích podnikatelských subjektů se zahraničím. Vliv změny teritoriální orientace vývozu se projevil negativně výrazným poklesem podílu komoditní skupiny 7 – stroje, dopravní prostředky a dopravní zařízení – z téměř 45-50 % celkového československého vývozu na méně než 30 % v prvních letech transformace. Negativní vliv teritoriální reorientace čs. vývozu v prvních letech transformace je zřetelný i v nárůstu exportního podílu průmyslových polotovarů (skupina 6), kde došlo ke zvýšení z cca 22 % v r. 1989 na 30-35 % z celkového čs. vývozu. Pozitivně lze hodnotit poměrně rychlý nárůst exportního podílu spotřebních průmyslových výrobků (skupina 8): z necelých 10 % v r. 1989 se zvýšil o 3-4 % již v prvních letech transformace. Schopnost konkurovat na náročných odbytových trzích byla na začátku transformace zjevně vyšší u spotřebního zboží (zejména tradiční exportní výrobky) než u výrobků strojírenských, od r. 1995 dochází i ke zvyšování podílu strojírenského vývozu (KUBIŠTA, V. a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Edition 1999).

Zbožová struktura vzájemného obchodu států CEFTA, analyzovaná z pohledu ČR, ukazuje, že v něm převládají suroviny, paliva, materiály a polotovary a dominující pozici zaujímá skupina 6 SITC (průmyslové zboží). Souhrnný podíl skupin, v nichž tyto výrobky převládají (tj. 2+3+5+6 SITC), činil v r. 1996 na celkovém vývozu ČR do států CEFTA 56 % a na celkovém dovozu z těchto států 61,2 %. Podíl strojů a dopravních prostředků se oproti minulosti podstatně snížil a dosáhl jen 27 % celkového vývozu a 22 % celkového dovozu ČR ze států CEFTA. Podíl potravin představoval 8 % tohoto vývozu a 7,4 % dovozu a podíl průmyslového spotřebního zboží 11 % vývozu a 9 % dovozu. Odráží se v tom jak doznívání v minulosti vytvořených strukturních proporcí, tak i vliv současných ekonomických podmínek a možností utvářejících se v průběhu transformace ekonomik jednotlivých států CEFTA (CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika – základní rysy a tendence, VŠE Praha 2003).

Zbožová struktura zahraničního obchodu ČR se státy EU v letech 1995-1996 se vyznačuje především obchodem s dopravními prostředky a stroji, dále pak s průmyslovým zbožím a výrobky ze skupiny SITC 8 (různé hotové výrobky). Naopak nejmenší aktivitu v dovozu a vývozu zaznamenaly nápoje a tabák, živočišné a rostlinné

tuky a oleje (CIHELKOVÁ, E. a kol.: Světová ekonomika – základní rysy a tendence, VŠE Praha 2003).

3.1.3. Podpory exportu v ČR

Současná praxe české politiky rozvoje obchodu a podpory vývozu usiluje o takové nastavení aktivních nástrojů, aby podle zásady systémovosti ve svém souhrnu tvořili ucelený, doplňující se soubor s mnohostranným efektem. Proto byly vytvořeny proexportní instituce (EGAP, ČEB, CzechTrade) a zavedena pravidla státní podpory vývozu. Postupně je vyjasňována otázka koordinace proexportních aktivit. K systémovému řešení celé oblasti státní podpory exportu se přistoupilo až v dubnu 1999, kdy MPO zpracovalo a předložilo vládě ČR koncepční materiál nazvaný „Proexportní politika“. Jeho aktualizovaný text je publikován na serveru www.mpo.cz (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Opatření, která jsou namířena ve prospěch uskutečnění určité směny, mohou chránit a někdy doslova zachránit vybrané domácí subjekty před zahraniční konkurencí. Do této skupiny je třeba zařadit veškerou státní výpomoc exportérům, ať již ve formě „levných” úvěrů České exportní banky, dotovaného pojištění EGAP, dotovaných exportních informací (CzechTrade), daňových zvýhodněních či u nás (zatím!) relativně vzácných přímých dotací výroby. Při snaze o důslednost je však nutno sem zahrnout i veškerá obchodní oddělení při zastupitelských úřadech, nemluvě o přímých nátlakových akcích (přirozeně označených jako „státní návštěva”, nebo alespoň „mise”) těch sebevědomějších vlád, jejichž výsledkem může být třeba závazek druhé země odebrat určité minimální množství toho či onoho zboží od „oblíbených” domácích producentů (ŠŤASTNÝ, D.: Mezinárodní obchod:teorie a politika, VŠE Praha 2004).

CIHELKOVÁ vidí problém obchodu s rozvojovými zeměmi především v nedostatku financí. Na druhou stranu vidí možnosti vstupu na tyto trhy při realizaci projektů v rámci podpory malého a středního podnikání, kde by české podniky určité místo mohli najít. V mnohem menší míře se v integračních seskupeních objevují společné projekty členských zemí při výstavbě velkých podniků nebo technické infrastruktury, v tomto

případě by Česká republika měla i dnes co nabídnout v podobě celých nebo částí investičních celků, ale realizace takových zakázek naráží na výše zmíněné problémy jejich financování, případně poskytování garancí na úvěry. Byly sice založeny instituce na podporu exportu, jako EGAP nebo Česká exportní banka, ale jejich působení ve vztahu k rozvojovým zemím se ukazuje být málo účinným (CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002).

Ministerstvo průmyslu a obchodu v úzké vazbě na Ministerstvo zahraničních věcí koordinuje zahraničněobchodní politiku ČR a má řídící úlohu v rámci pro vývozní politiky ČR. Za tímto účelem MPO podporuje:

- Odstranění tarifních a netarifních bariér vývozu. Vytváří zahraničněobchodní strategie. Podílí se na obchodně-diplomatických aktivitách a na řízení státní proexportní politiky.
- Financování a pojištění vývozu a adresnou rozvojovou pomoc. V to úzce spolupracuje s EGAP, ČEB.
- Informační činnost, poradenství, asistenční a odborné vzdělání. Tuto oblast kromě jiných subjektů zabezpečují teritoriální úseky sekce vnějších ekonomických vztahů a evropské integrace. MPO spolupracuje v této oblasti především s CzechTrade (CT), CzechInvest (CI), CzechIndustry (CIND), Agenturou pro rozvoj podnikání (ARP) od 1.1.2004, se Správou českých center (SČS), Českou centrálou cestovního ruchu (ČCCR) a dalšími institucemi.
- Propagaci a prezentaci českých podniků a subjektů (zejména malých a středních podniků v zahraničí (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Základním posláním Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) je ochrana vývozců a bank financujících vývoz proti riziku nezaplacení ze strany zahraničních kupujících v důsledku komerčních a teritoriálních (politických příčin) (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Instituce založená státem na podporu exportu. Poskytuje především pojištění vývozních úvěrových kontraktů proti politickým, ekonomickým a komerčním rizikům, ohrožující splatnost zahraničních pohledávek. Druhou složkou činnosti EGAPu je agenda související s poskytováním subvencí na rozdíly mezi tuzemskými a

zahraničními úrokovými sazbami našim vývozců, a to ze státního rozpočtu. Před uzavřením pojištění provádí EGAP šetření, týkající se kromě jiného finanční pozice odběratelů včetně celkové ekonomické situace dovážející země. Pojištění se týká rizik vyplývajících z čistě komerčních příčin (platební neschopnost), z příčin politických (platební potíže vyvolané politickým vývojem, nemožnost transferu úhrad, administrativní opatření v dovozní zemi znemožňující realizaci kontaktů či inkasa). Současně provádí EGAP i šetření týkající se tuzemského vývozce (zde se vyžaduje potvrzení věrohodnosti finančními či bankovními institucemi). U krátkodobých komerčních rizik se provádí tzv. globální pojištění. Při pojištění proti politickým rizikům se provádí připojištění ke smlouvě o pojištění proti komerčním rizikům. V případě pojištění střednědobých a dlouhodobých vývozních kontaktů je vždy uzavírána samostatná smlouva (KACHLÍK, A. a kol.: Podnik v zahraničním obchodě, Institut moderního průmyslu 1993).

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) vznikla v červnu 1992 jako státní úvěrová pojišťovna se zaměřením na pojišťování vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky. Společnost EGAP se stala součástí systému státní podpory exportu a poskytuje pojišťovací služby všem vývozcům českého zboží bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu. Kromě toho nabízí pojištění tuzemských pohledávek. V souladu se zákonem č.58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ve znění pozdějších předpisů, je EGAP akciovou společností plně vlastněnou státem. Česká republika svá akcionářská práva vykonává prostřednictvím ústředních orgánů státní správy (Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo zemědělství ČR a Ministerstvo zahraničních věcí ČR). Rozhodující činností společnosti je pojišťování vývozních úvěrů proti vývozním úvěrovým rizikům, tj. teritoriálním rizikům a kombinaci teritoriálních a tržně nezajistitelných komerčních rizik. Tento typ pojištění je realizován se státní podporou, která spočívá zejména:

- ručení státu za závazky EGAP vzniklé z pojistných smluv,
- z pojištění vývozních úvěrových rizik (www.EGAP.cz).

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) je specializovanou bankovní institucí pro státní podporu vývozu přímo a nepřímo vlastněná státem. Vznikla v roce 1995 a tvoří nedílnou součást systému státní proexportní politiky. Posláním ČEB je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. ČEB tak doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou o financování vývozních operací vyžadující dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné. Umožňuje tím českým vývozcům vstupovat do soutěže na mezinárodním trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich hlavní zahraniční konkurence. Veškeré aktivity ČEB jsou plně v souladu s pravidly WTO (World Trade Organization), příslušnými doporučeními OECD a směrnicemi Evropské unie. Prostřednictvím pojištění vývozních úvěrových rizik, sjednávaným s Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s., ČEB významně snižuje potenciální možnost ztráty vznikající z titulu poskytnutého podpořeného financování. Pojištění u EGAP je podle zákona č. 58/1995 Sb., povinné pro všechny produkty nabízené ČEB, za předpokladu existence odpovídajícího pojistného produktu (www.CEB.cz).

Česká exportní banka, a.s. je specializovanou bankovní institucí státní podpory vývozu se 100% státní majetkovou účastí. Založena byla v roce 1995 s cílem zajistit dlouhodobé financování objemově významných vývozních kontaktů českých exportérů za podmínek zvýhodněných oproti tržním podmínkám, zejména z hlediska doby splatnosti závazků a výše úrokových sazeb (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Působí především v oblasti státem podporovaných vývozních úvěrů, to je v oblasti, ve které se vlády vyspělých zemí shodly na dodržování pravidel vytvářející podmínky pro vzájemnou rovnost příjemců těchto podporovaných úvěrů. Dohodnutá pravidla zajišťují prostředí pro konkurenceschopnost jejich dodávek co do kvality a rychlosti, nikoli co do míry podpory státu v zemi sídla vývozce(BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Česká národní proexportní agentura CzechTrade má za úkol poskytovat služby, které stát nabízí v rámci své proexportní politiky. Vznikla jako organizace MPO k 1. květnu 1997 a je vládní institucí. Je jedním ze tří oficiálních pilířů státní proexportní politiky (vedle ČEB a EGAP). Její poslání je analogické podobným organizacím v zemích EU. V nabídce služeb jsou i tři ucelené oblasti – exportní informace, exportní poradenství a vzdělávání a individuální asistence českým firmám. Jednou z klíčových služeb, která je zaměřena na zvýšení exportní schopnosti a konkurenceschopnosti českých firem, jsou přímé služby zahraničních kanceláří (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Důkladná znalost předmětu podnikání a pochopení potřeb klienta je jednou ze základních priorit agentury CzechTrade. Exportní záměr klienta je řešen individuálně ve spolupráci se zahraničními kancelářemi CzechTrade. CzechTrade při tom využívá rozsáhlé zázemí zkušeností a znalosti místních podmínek. Nabídka služeb agentury reflektuje připravenost klienta na export a průřezově představuje kroky, se kterými může CzechTrade pomoci. Nabídka je sestavena v logických krocích, které by měl exportér postupně realizovat, pokud chce uspět v zahraničních teritoriích. V úvodu jsou představeny služby pro začínající exportéry, následují služby spojené se vstupem na zahraniční trh (jak trh funguje), další významnou skupinu tvoří pomoc při vyhledávání nových zákazníků. Nabídka je zakončena doplňkovými marketingovými službami v zahraničí (www.CzechTrade.cz).

3.2. Globalizace obchodu

Globalizace je dnes módním slůvkem, fenomén globalizace, ale až zas tak nový není. První krůčky v procesu globalizace ve skutečnosti začaly již v době kamenné. Lidé překročily hranice vlastního kmene a setkaly se s příslušníky jiného kmene. Mohli bychom klidně použít větu Luise Armstronga „malý krok pro člověka, velký krok pro lidstvo“ (PICHANIČ, M.: Mezinárodní management a globalizace, Praha 2002).

Globalizace je světovým procesem, který činí svět, jeho ekonomické systémy, jeho národní společenství více uniformním, více integrovaným a více na sobě navzájem

závislým. Vysvětlení a porozumění procesu globalizace je užitečné pro vysvětlení pohybu lidí, zboží, idejí a myšlenek v rámci světového bytí. Globalizace je proces, který zahrnuje "zmenšující" se svět, protože čas, který je nutný k přesunu člověka, zboží nebo informace z jednoho místa na druhé se neustále zkracuje. Světoví občané jsou vystaveni globální kultuře, globální ekonomice a globální změně životního prostředí v měřítku, které doposud nikdy neexistovalo (PICHANIČ, M.: Mezinárodní management a globalizace, Praha 2002).

Globalizace je pojem, který nemá jednoznačně přijímané vymezení, ale které můžeme pracovně vymezit jako postupné vytváření světového ekonomického prostoru bez hranic. Přináší mnoho nadějí „silným" a obavy „slabým", ať už se jedná o naděje či obavy oprávněné, či neoprávněné. Státy tyto procesy na jedné straně podporují harmonizací zákonodárství i právní praxe, jako je tomu například v rámci Evropské unie či Světové obchodní organizace, na druhé straně se jí brání při hájení svých specifických zájmů (např. banánová válka mezi EU a USA) (KUBIŠTA, V. a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Edition 1999).

Globalizace v oblasti obchodu je zcela reálná a existuje již kolem nás. Její tendence budou dále pokračovat především formou koncentrace, diverzifikace a internacionalizace obchodních firem, forem prodeje i prodejen a nákupních center. Velké obchodní společnosti budou převážně mezinárodní, trhu budou dominovat řetězce a velké prodejní jednotky s podílem 70 % - 80 % na vnitřním trhu. Malí podnikatelé se budou sdružovat do kooperací a budou hledat speciální sortimentní profil, hledat mezery na trhu a zajišťovat službu provázející prodej (PRAŽSKÁ, L. a kol. : Globalizace a obchod, VŠE Praha 2000).

K nejvýznamnějším procesům, které v současné době ovlivňují světovou civilizace jako celek i jednotlivé národní státy, patří globalizace.Termín globalizace byl uznán zhruba v polovině 80. let a jeho definice se velmi různí. Jejich společným jmenovatelem je nazírání globalizace jako „soudobé transformační etapy v dlouhodobém vývojovém procesu světové civilizace, ve kterém dochází v závislosti na technickém rozvoji k dynamickému překonávání lokálně vázaných a relativně izolovaných lidských idejí a

aktivit ve směru univerzalizace některých z nich''(CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002).

Projevy globalizace obchodu se většinou chápou jako organizační a provozní koncentrace a internacionalizace obchodu. Tyto aspekty jsou však následkem procesů, které představují standardizaci sortimentu a služeb, racionalizaci činností, snižování nákladů a cen. V tomto smyslu jsou projevy globalizace nesporně pozitivní, tím spíše, že jsou konstantně doprovázeny efektivní a přímo „nesmiřitelnou" konkurencí. Negativní projevy globalizace spočívají v omezení podílu malých obchodníků, což souvisí s vysokou unifikací nákupních podmínek a tedy i s určitou „šedí" maloobchodní sítě. S tím souvisí i omezení národního profilu systémů prodeje, které je často negativně pociťováno, i když objektivní přínosy všichni zákazníci rádi využívají (PRAŽSKÁ, L. a kol. : Globalizace a obchod, VŠE Praha 2000).

Toky zboží, služeb, kapitálu, know-how i lidského činitele se co do objemu a kvantity mnohonásobně zvětšily, avšak kvalitativně se změnili jen málo. V tomto vidí autoři hlavní problém, že společně s globalizací obchodu vznikají i globální problémy. Začínají se projevovat energetické a surovinové problémy, enviromentální problémy, populační a potravinové problémy (JENÍČEK, V., FOLTÝN, J.: Globální problémy a světová ekonomika, Praha 2003).

V asijském rozvojovém regionu se procesy mezinárodní ekonomické integrace, ve srovnání s ostatními regiony rozvojového světa, začaly odvíjet později. Také asijské regionální seskupení se vyvíjela odlišně od obdobných integračních seskupení. Na tento vývoj působilo několik faktorů. Jeden z hlavních spočívá ve výrazné, tedy nejen ekonomické, komplexní diferenciaci mezi jednotlivými asijskými subregiony, která zahrnuje všechny oblasti lidské činnosti (CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002).

3.3. Rizika mezinárodního obchodu

Účast podniku v mezinárodním obchodě do značné míry modifikuje rizikovost jejich aktivit, a to v pozitivním i negativním směru. Samotný fakt diversifikace odbytových trhů při prodeji do zahraničí nebo nákup zboží na různých zahraničních trzích snižuje závislost podnikatelského subjektu na podmínkách jednotlivých trhů, na velikosti konjunkturních výkyvech, na sociálně-politickém klimatu jednotlivých zemí, na vývoji hospodářských politik jednotlivých států apod. Pokud je podnik zaměřen na vývoz, rozděluje podstupovaná rizika mezi jednotlivé trhy, které se mohou vyznačovat odlišným vývojem. Prodejní orientace na několik trhů přináší podniku možnost větší stability podnikatelských výsledků (MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, Grada 2002).

Rizikovost mezinárodních hospodářských vztahů se zostřila zvláště v průběhu posledních desetiletí v souvislosti s dynamikou ekonomického vývoje, proměnlivostí hodnotových kategorií, politickými změnami a propojením trhů v podmínkách globalizace. Projevuje se ve změnách kurzů měn, ve změnách cenových relací, úroků, v neschopnosti některých států dostát svým zahraničním platebním závazkům, v rizicích politických apod. (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Zahraniční obchod je činnost spojená s riziky vyvolanými různými neočekávanými, nahodilými událostmi, jejichž důsledky ale mohou účastníky citelně postihnout. Růst nahodilých a neočekávaných škod dal podnět ke vzniku fenoménu pojištění jako významného stabilizačního činitele ochraňujícího podnikání. Jeho podstatou je ekonomická forma finančního zabezpečení podnikatelů pro případ nahodilých událostí, jejichž důsledkem mohou být majetkové škody, mimořádné náklady nebo neočekávaná potřeba finančních prostředků (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Cílem pojištění a zajištění je chránit pojištěného před finančními důsledky vzniklé škody, ke kterým došlo u pojištěných rizik. Zahraniční pojištění má však ještě další funkci – stává se předmětem vývozu (formou tzv. Neviditelného vývozu) a může se

stát nástrojem příjmu u vývozních operací nebo zdrojem úspor u dovozních operací. V případě, že riziko pojistitele by mohlo přesáhnout jeho možnosti zajištění, je nutné, aby se o riziko rozdělil s dalšími pojistiteli. Ekonomický význam zajišťovacích operací spočívá v přenášení části rizik na zahraničního zajišťovatele. Zejména mimořádná rizika se pojišťují s tím, že jsou zajišťována i u zajistitelů. Pojišťovna může vystupovat jak jako zajistník (cedent), když zajišťuje část svých rizik u jiných pojišťoven, tak jako zajistitel, který za úplatu přebírá část rizik pro zahraniční pojišťovny (MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, Grada 2002).

3.4. Podnikatelské subjekty v mezinárodním obchodě

Mezinárodní obchod je především obchod jako každý jiný. Jeho doslovná interpretace, která jakoby naznačovala ,,obchod mezi národy," používá se tento termín výhradně pro obchod mezi subjekty, které jsou pro tyto účely považovány různými právními normami za subjekty z rozdílných států (ŠŤASTNÝ, D.: Mezinárodní obchod:teorie a politika, VŠE Praha 2004).

Mezinárodní obchod a mezinárodní marketing zažívají v současné době prudký rozvoj, který ovlivňuje zejména procesy liberalizace, internacionalizace a globalizace světové ekonomiky a využívání moderních technologií. Tyto procesy otvírají firmám nové procesy podnikání a zároveň zvyšují celosvětovou konkurenci. Většina českých podniků si uvědomuje nutnost rozvoje mezinárodních aktivit a má zájem uplatnit své výrobky na zahraničních trzích. Vstup do EU představuje pro české podnikatelské subjekty velkou příležitostí, neboť se jim otevře obrovský trh s více než 450 miliony obyvatel, trh se stabilním podnikatelským a právním prostředím a dobře fungujícím institucionálním zázemím. Zároveň se však jedná i o trh vysoce konkurenční, na kterém uspějí pouze firmy s promyšlenou dlouhodobou strategií, schopné přizpůsobit se náročným podmínkám a moderním trendům (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Obecně lze důvody pro rozšíření aktivit podniku na mezinárodní úroveň rozdělit do čtyř oddělených oblastí:

1. Velikost trhu (vede k větší efektivnosti a konkurenceschopnosti produktu).
2. Vnější důvody (ekonomicky zdavější či menší konkurence než na domácím trhu).
3. Geografická diversifikace (místo rozšiřování variant produktu či obchodu).
4. Trvanlivost produktu (mezinárodní obchod zvýší celkový obchodní obrat produktu).

Zdá se, že je to velmi logický přístup. Je však nutné si uvědomit, že naprosto nejsnadnější cestou k růstu obchodu je rozšíření existujícího trhu (GIBBS, P.: Obchod v Evropském společenství, Grada 1992).

3.5. Trhy

Hospodářské vzestupy a poklesy, technologické inovace, politické převraty, války a sociální změny to vše ovlivňuje rozhodnutí na trzích a má často ničivé důsledky. Jako příklad můžeme uvést obrovské politické a sociální změny, ke kterým došlo v nedávné době. Zhroucení bývalé Varšavské smlouvy a zjevný konec studené války, otevření se zemí východní Evropy a republik bývalého sovětského svazu pro investice a pomoc ze západu, růst soukromého sektoru v ekonomikách, kde ještě nedávno dominovalo centrální řízení, rostoucí politická a ekonomická integrace Evropy, tvorba zón volného obchodu Severní a Jižní Ameriky, válka a obnova zničených zemí na středním východě, boj za osobní svobodu a ekonomickou nezávislost v Africe, Asii a Východní Evropě (ROSE, P. S.: Peněžní a kapitálové trhy, Victoria Publishing, Praha 1995).

Podniky, které vstupují na zahraniční trhy, se často setkávají s různými překážkami a jsou povinny přizpůsobovat se předpisům platným v zemi vývozu. V současné době brání volnému pohybu zboží na světových trzích nejčastěji tzv. technické překážky obchodu. Za technickou překážku obchodu může být považována každá povinnost uvalená na exportéra či importéra, jež ho nutí prokázat shodu jeho výrobku s technickou specifikací, lišící se od technické specifikace platné v zemi výroby, před tím, než získá povolení umístit výrobek na trh. Technickými překážkami obchodu mohou být například povinné certifikáty, administrativní povolovací řízení, změny výrobních

postupů, které musí podnik zajistit, aby vyhověl požadavkům místních orgánů apod. (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Česko je v Mongolsku čtvrtým největším evropským investorem. Zhruba 4,6 milionů vložily české firmy do mongolského hospodářství. Kapka proti tomu, co se do Mongolska řítí z Japonska, Číny, Jižní Koreje. „ Nevidím to dobře“ říká Uluj Činghenut, podnikatel z Ulánbátaru perfektní češtinou. „ Jim jde jen o naše ložiska rud a uhlí. Vyrabují nás – a nechají“. Spoléhají na turistiku. Podnikatel v polovině třicítky vlastní v Ulánbátaru mlýny. Jejich zařízení pocházejí z bývalého Československa. On sám studoval na ČVUT. Teď chce stavět hotely. „ Naše ekonomika nemůže stát jen na přírodním bohatství. Musíme ji zlomit, postavit hospodářství na více pilířů. Hlavně na službách a na obnovitelných zdrojích.“ říká přesvědčivě. Spoléhá přitom hlavně na cestovní ruch. Mongolsko by rádo získalo ročně na půl miliónu turistů. Může nabídnout nedotčenou přírodu, křišťálové řeky plné ryb a na severu i nádherné zalesněné hory. Na pouštním jihu stáda divokých oslů a velbloudů. Dobrodružství. Mongolové nevidí rádi pronikání Japonců, Číňanů, Jihokorejců. Svou budoucnost spojují spíše s Evropou. „ Čína nás vysaje“ tvrdí. „ Japonci nejsou lepší. My potřebujeme trvalejší základnu. Přijďte!“. Odborníci z Česka. Česko nemůže financovat velké projekty jako například stavbu silnic, železnic nebo letišť. Ale může pomoci třeba se školením odborníků pro cestovní ruch. České firmy už v Ulánbátaru stavějí obytné komplexy. V jednom z nich se usídlila ambasáda USA. Firma Vodní zdroje Praha má v Mongolsku svůj podnik. Stejně jako družstvo Geomin tu vrtá studny. Ale pokud nebude ani základ infrastruktury, jsou představy o využití domácího potenciálu jen sny. A zůstanou jen doly a jediná železnice směřující do světového centra spotřeby surovin, do Číny. „ Když to nezlomíme, tak nám zůstanou jen díry v zemi a oči pro pláč.“ shrnul Ulun Činghenut (Petr Němec, Hospodářské noviny, 30.6.2005 Ulánbátar).

Mongolsko je zemí, o kterou se začínají ucházet vyspělé státy světa. Země má totiž obrovské nerostné bohatství. O těžbu surovin, zejména mědi, zlata a molybdenu se zatím podělily hlavně Rusko a Kanada. Mongolská vláda však bude v následujících letech znovu nabízet opce pro získání licence na těžbu. Přednost budou mít firmy, které zároveň provedou geologický průzkum (Jana Havligerová: Hospodářské noviny 28.1.2005).

3.5.1. Kapitálově náročné vstupy na zahraniční trhy

Rozhodování o kapitálovém vstupu na zahraniční trh ovlivňuje řada faktorů, které můžeme rozdělit do čtyř základních skupin. Jedná se o faktory marketingové, obchodně politické, nákladové a faktory, které souvisejí s investičním klimatem (MACHKOVÁ, H.: Mezinárodní marketing, VŠE Praha 1998).

Kapitálově náročné formy vstupu na zahraniční trh jsou nejobtížnější skupinou vstupů podniku na zahraniční trhy. Rozhodnutí o kapitálovém vstupu na zahraniční trh vychází z dlouhodobé firemní strategie a musí být podloženo celou řadou analýz. Základní kapitálově náročnými formami vstupu jsou portfolio investice (investice do akcií - forma finančního aktiva) a přímé investice (investice do podniku – formou vlastnictví akcií nebo jinou formou, avšak za účelem faktické participace na reálných procesech v podniku). Přímé kapitálové investice v zahraniční po nejčastěji formou fúzí a akvizice, nově zakládaných podniků a formu společného podnikání. V praxi se často setkáváme i se smíšenými typy podnikání, které zahrnují jak vývoz hmotného zboží a služeb, tak přímé zahraniční investice. Touto formou mohou být například vývozy investičních celků (MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, Grada 2002).

Nejjednodušší formou vstupu na zahraniční trhy, kterou začínají obvykle rozvíjet své mezinárodní aktivity české podniky, jsou tradiční vývozní a dovozní operace. Vývozce musí často přizpůsobit exportní strategii zvláštnostem a vyspělosti trhu, na kterém hodlá realizovat své výrobky. Volba strategie záleží na celé řadě faktorů, jakými jsou například obchodně-politické podmínky, ekonomické a právní prostředí, charakter výrobku, výběr obchodního partnera či efektivnosti. Při vývozu mohou firmy využít řadu distribučních metod a spolupracovat s různými subjekty (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Obchodní metody jsou tradiční formou vstupu na zahraniční trhy. Často je vývoz chápán jako forma vstupu na zahraniční trh, která nevyžaduje žádné investice. Toto chápání je však velmi zjednodušené. Pokud podnik chce na zahraničním trhu uspět a získat na něm významnější podíl, musí investovat značné zdroje do mezinárodního

marketingu. Podnik musí přizpůsobit podmínkám na zahraničním trhu celý marketingový mix. Podle podmínek zahraničních trhů je třeba adaptovat výrobky a zajistit nezbytné doprovodné služby, dále je třeba vybudovat distribuční cesty a v neposlední řadě je třeba vložit značné prostředky do komunikační politiky. Proto mají začínající vývozci nesnadnou úlohu a např. snaha o prosazení dosud neznámých českých značek na trzích vyspělých zemí je prakticky nereálná (MACHKOVÁ, H.: Mezinárodní marketing, VŠE Praha 1998).

Mezi kapitálově náročné vstupy patří také společný podnik, který vznikl v ekonomice USA. Instituce společného podniku, při níž se sdružují partneři k uskutečnění jednotlivé transakce. Po dosažení cíle této formy podnikání její činnost zpravidla končí. V některých případech může jít o dohodu dvou nebo více investorů o převzetí kapitálu některé společnosti – korporace – nebo o vytvoření společnosti. Tato forma se často vyskytuje ve stavebnictví a v ropném průmyslu. Účast amerického kapitálu na zahraničním podnikání není předepisována. Právní formou může být partnership nebo korporace (CIHELKOVÁ, E. a kol.: USA – Japonsko – SRN, VŠE Praha 2003)

Společné podniky se zpravidla zakládají podle právního řádu země, v níž jsou zakládány, nebo země, v níž mají své sídlo. Jsou právnickými osobami, které vystupují pod svým jménem a jednají na vlastní účet. Charakteristickým rysem je společné vlastnictví vložených prostředků, společná účast na řízení podniku a samozřejmě podíl na vytvořeném zisku. Míra kontroly investora nad takovým podnikem závisí na výši vkladu daného investora do společného podniku (MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, Grada 2002).

Joint ventures (v překladu spojená rizika) jsou podnikatelské subjekty (nebo i čistě smluvní ujednání), na jejichž založení a činnosti se kromě tuzemských (fyzických či právnických osob) podílejí osoby (fyzické či právnické), mající své trvalé sídlo v zahraničí. Vytváření joint ventures představuje procesy mezinárodní koncentrace (SYNEK, M. A kol.: Ekonomika a řízení podniku, VŠE Praha 1997).

3.5.2. Kapitálově nenáročné vstupy na zahraniční trhy

V případě, že podnik nehodlá investovat v zahraničí, ale přesto chce v rámci rozvoje svých mezinárodních aktivit uplatnit své výrobky či služby na trhu jiným způsobem než klasickými vývozními operacemi, může si zvolit například formu poskytnutí licence, franchising nebo smlouvu o řízení. V případě zájmu o spolupráci v oblasti výroby může zvolit formu zušlechťovacích operací či výrobní kooperace, v oblasti výzkumu a vývoje pak výzkum na zakázku nebo společný výzkum a vývoj (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

K nejvýznamnějším formám, nenáročným na kapitálové investice, patří bezesporu licence. Licence poskytují do zahraničí i některé české firmy. Jedná se o podniky s výzkumným a vývojovým potenciálem nebo o podniky, které mají specifické know-how v určité oblasti. Mezi faktory, které vedou podnik k poskytování licencí do zahraničí, patří např. snaha o překonání obchodně politických překážek. Může se jednat o vysoká cla na dovážené výrobky, dovozní kvóty a jiné bariéry (MACHKOVÁ, H.: Mezinárodní marketing, VŠE Praha 1998).

Podnik může na zahraniční trh vstoupit prodejem práv k využití vynálezu, užitného či průmyslového vzoru či ochranných označení – práva k využívání ochranné známky nebo obchodního jména firmy. Termín licence označuje povolení, svolení k činnosti, která není jinak dovolena. V oblasti práv k nehmotným statkům se využívá pro vyjádření svolení k užití nehmotného statku jinou osobou. Účastníky právního vztahu vzniklého z udělení licence označujeme jako poskytovatele – majitele výlučného práva – a nabyvatele. Poskytovatel tedy právo uděluje a nabyvatel právo přijímá (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Franchising je smluvní vztah mezi partnery, ve kterém frenšizér poskytuje svou značku a právo užívat předmět podnikání své společnosti, tj. poskytuje know-how včetně systému řízení a zabezpečování služeb, a nabyvatel franšízy (někdy označován jako franšízant) sed zavazuje zaplatit smluvně stanovenou odměnu a dodržovat obchodní politiku poskytovatele. Nabyvatel zůstává nezávislým subjektem, zůstává vlastníkem. Franšíza má obdobné základy jako licence. Jde však o těsnější vztah mezi

smluvními partnery vzhledem k závazku dodržování jednotné obchodní politiky a důsledné kontroly ze strany poskytovatele (franšizéra). Podstatou je předání úspěšného konceptu podnikání a možnosti podnikání pod známou značkou (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Z hlediska obchodních metod jde o přenesení výroby, která potom pokračuje ve výrobních filiálkách mateřských společností a o její komercializaci se dále stará mateřská firma. Variantou této metody je, že místní firma uzavře s některou prestižní světovou značkou dohodu, na jejímž základě začne vyrábět značkové zboží za konkrétních smluvně daných podmínek ve výrobních prostorách smluvní firmy v zahraničí. Užívá se pro to název franchizing (franšíza). Smlouva o franšíze je převod značky a práva k předmětu podnikání včetně know-how mezi franšízerem (poskytuje značku) a franšízantem, který si práva kupuje. S podobnou metodou se můžeme setkat například v síti rychlého občerstvení – fast-foodů, které na trhu v ČR představuje například Mc Donald´s či KFC. V takovýchto případech je možné, že část produkce si odebere mateřská firma jako úhrada za investiční náklady, které byly poskytnuty (BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004).

Smlouva o řízení je zvláštní smluvní typ, který užívají některé firmy z průmyslově vyspělých zemí. Předmětem smlouvy o řízení je poskytnutí řídících znalostí a špičkových manažerů, obvykle na dobu určitou, na smluvním základě. Může jít například o řízení výrobního závodu, o řízení v oblasti služeb, nejčastěji v hotelnictví, anebo poradenské služby. U tohoto smluvního typu je možné najít obdobné rysy jako u franšízy. I v tomto případě jde o přenos osvědčené koncepce řízení do zahraničí (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Zušlechťovací operace se staly v průběhu 90. let, zejména v jejich druhé polovině, častou formou zapojení českých podniků do mezinárodní spolupráce. Podle údajů ČSÚ představuje jejich podíl na celkovém českém vývozu v posledních letech téměř třetinu. Podstatou zušlechťovacích operací je zpracování nebo přepracování surovin, materiálů či polotovarů do vyššího stupně finality, případně do konečné podoby hotového výrobku. Z právního hlediska je zušlechťovací operace obvykle posuzována jako

smlouva o dílo (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

Mezinárodní výrobní kooperace je založena na rozdělení výrobního programu mezi výrobce z různých zemí. Finální výrobek je pak kompletován buď jedním, nebo oběma výrobci. Spolupráce může probíhat na různých úrovních. Kromě čistě výrobní kooperace může být spolupráce zaměřena i do oblasti výzkumu a vývoje, distribuce a poskytování různých služeb. Smlouva o mezinárodní výrobní kooperaci je tzv. Nepojmenovanou smlouvou a její obsah a forma záleží na dohodě mezi smluvními partnery (ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003).

4. Vlastní práce

4.1. Mongolsko

MONGOLSKO; Rozloha: 1.564.115 km^2 (V-Z cca 2300 km, S-J cca 1000 km); Počet obyvatel: 2.791.272 (6/2005); Hustota osídlení: 1,52/km^2 ; Podíl ekonomicky činného obyvatelstva - 51,1%; Průměrný roční přírůstek obyvatelstva 13,7 % ; Národnostní složení: Chalchové - 87,7%, Kazaši - 5,9%, Durvúdi - 2,7%, Bajadi - 1,9%, Burjati -1,7%; Náboženství: lámaistický buddhismus – 50%, bez vyznání – 40%, šamanismus + křesťanství – 6%, muslimové – 4%; Úřední jazyk a ostatní nejčastěji používané jazyky: Úřední jazyk mongolština, ze světových jazyků se nejčastěji používá ruština a angličtina.; Administrativní členění: 21 provincií + 1 hlavní město; Hlavní město: Ulánbátar 774 tisíc obyvatel, dalšími většími městy jsou Darchan (73 000), Erdenet (66 000) a Čojbalsan (39 000); Peněžní jednotka: Mongolský tugrik - MNT, 1 MNT - 100 mungů.

4.1.1. Zahraniční obchod Mongolska

Tabulka č.1 : Zahraniční obchod Mongolska

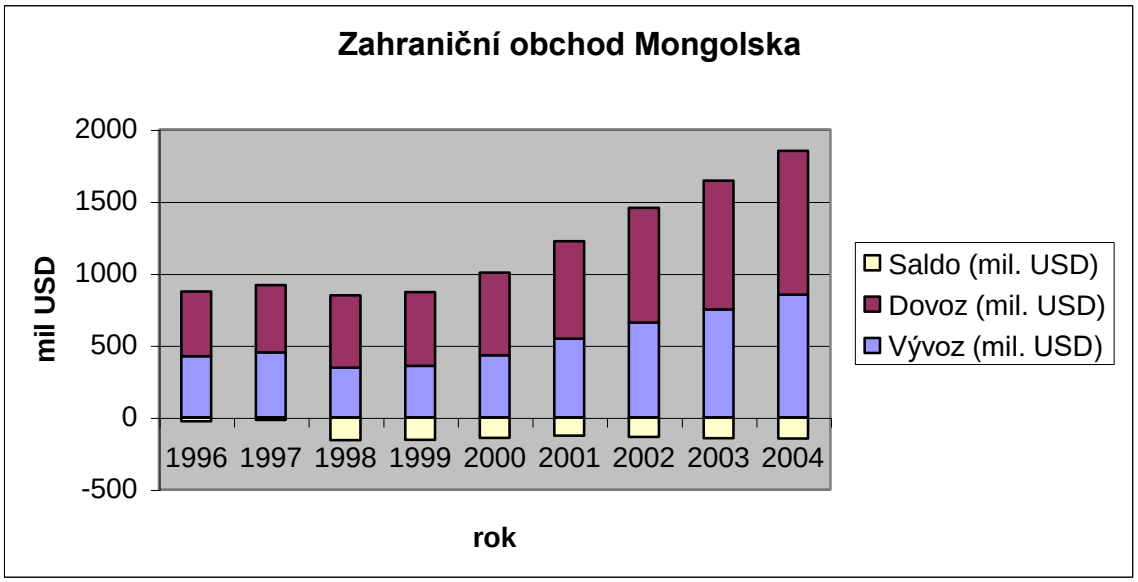
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Vývoz (mil. USD)	424,3	451,5	345,2	358,3	535,8	521,5	524,0	615,9	853,3
Dovoz (mil. USD)	450,9	468,3	503,3	512,8	614,5	637,7	690,8	801,0	1011,6
Saldo (mil. USD)	-26,6	-16,8	-158	-154,5	-78,7	-116,2	-166,8	-185,1	-158,3

Zdroj: Národní statistický úřad Mongolska, 2005

Celkový obrat zahraničního obchodu za rok 2004 podle Národního statistického úřadu Mongolska činil 1,864.9 mil. USD (export 853,3 mil. USD, import 1,011.6 mil. USD). V roce 2004 bylo zaznamenáno oživení zahraničního obchodu, obrat vzrostl o 24,0% oproti roku 2003, výrazně vzrostl vývoz o 27,8% a dovoz se zvýšil o 20,8%.

Celkové saldo zahraničního obchodu v Mongolsku nemá lineární průběh, ale dá se konstatovat, že objemy vývozu a dovozu rostou.

Graf č.1 : Zahraniční obchod Mongolska



Zdroj: ZÚ ČR v Ulaanbaataru, 2005

Pořadí obchodních partnerů na prvních místech je dlouhodobě velmi stabilní a je dána geografickou polohou země. Obchodní výměna je poměrně málo diverzifikovaná a soustřeďuje se na několik největších partnerů (viz Graf 2.). Uvedené země tvoří přibližně 85% obratu ZO Mongolska. Země CEFTA mají podíl přibližně 1-2%, z toho největší obrat má Polsko a ČR.

Mongolsko v roce 2004 exportovalo do 80 zemí, mezi nimi do ČLR (47,8%), USA (17,9), VB (15,7), Japonska (3,9%), Singapuru (2,3%), do zemí EU (21,4%) z toho Spojené království (15,7%). Export do ČR činil 36,9 tis. USD (0,004%).

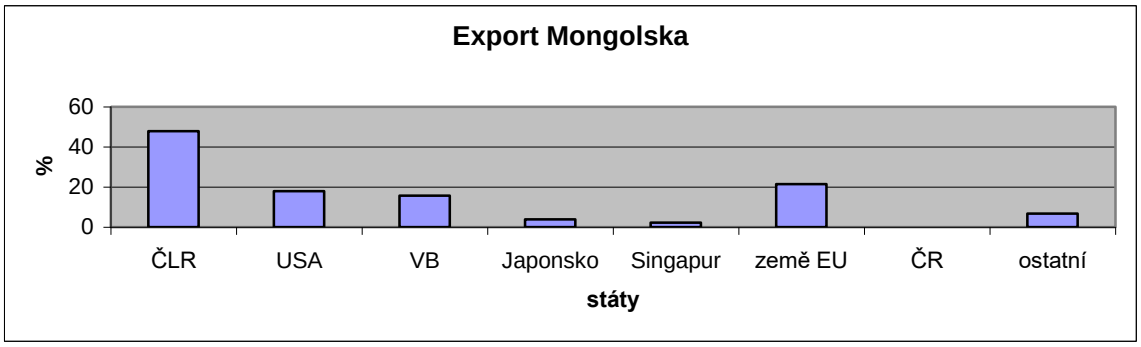
Mongolsko v roce 2004 importovalo zboží ze 94 zemí včetně Ruské federace (33,3%), ČLR (25,1%), Japonska(7,4%), Korejské republiky (6,0%), USA (4,6). Import z ČR činil 4,55 mil. USD (0,45%).

Stabilně největší (podíl na vývozu mají minerály - 40,6% v r. 2004) a to hlavně měděný koncentrát. Dále se vyvážejí drahé kovy, drahokamy a polodrahokamy

(28,1%). Tradiční exportní artikl je s 22,8% v r. 2004 textil a textilní výrobky, zpracovaná i nezpracovaná kůže a vlna (2,7%), živá zvířata, maso a výrobky živočišného původu (2,1%).

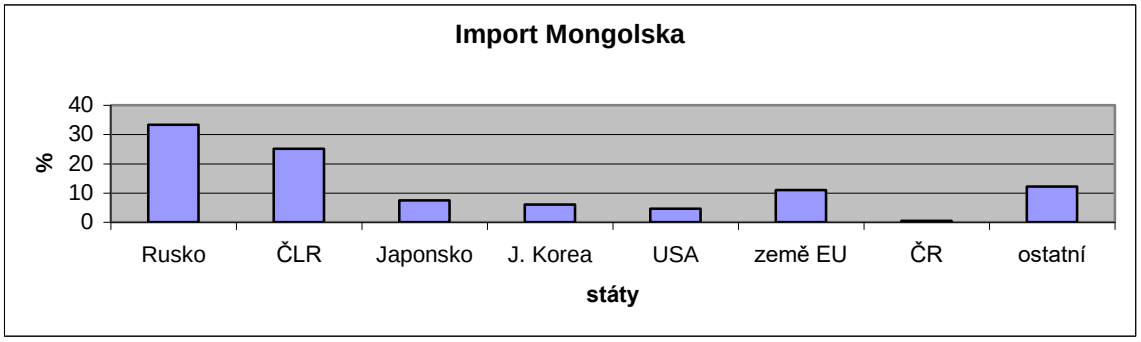
Na dovozu se v roce 2004 nejvíce podílely nerostné suroviny včetně pohonných hmot 22,9%, strojírenské a elektrotechnické výrobky 19,9%, dopravní prostředky 10,3%, textil a textilní výrobky 10,0%, potraviny 7,2%.

Graf č. 2: Export Mongolska v roce 2004 dle jednotlivých teritorií



Zdroj: ZÚ ČR v Ulaanbaataru, 2005

Graf č. 3: Import Mongolska v roce 2004 dle jednotlivých teritorií



Zdroj: ZÚ ČR v Ulaanbaataru, 2005

4.1.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu

Většina dováženého zboží se podle současných předpisů zatěžuje 7% dovozní přirážkou a 15% daní z obratu. U některých druhů zboží se poplatky snižují či zcela promíjejí (např. dovoz zařízení jako základního kapitálu zahraničních investic apod.).

Ve věci regulace dovozu je kompetentní Ministerstvo obchodu a průmyslu Mongolska. V Mongolsku je preferován dovoz prostřednictvím akreditivu pro dodávky zboží do šesti měsíců. 62% obchodu se uskutečnilo prostřednictvím konvertibilních měn, 2% bartrem a 36% jinými způsoby.

Pro vyřízení celních formalit při dovozu zboží do Mongolska je nutné předložit následující dokumenty:

1. Registraci hospodářské jednotky
2. Nákladní listy
3. Manifest
4. Celní deklaraci na dovoz zboží, které spadá pod speciální clo
5. Zahraničně-obchodní smlouvu
6. Licence na importované zboží
7. Seznam zboží
8. Certifikát o původu zboží
9. Certifikát o kvalitě zboží
10. Certifikát Státní rady pro standardizaci a měření

Na export z Mongolska se nevztahují žádné restrikce. Výjimkou jsou některé položky podléhajícímu plnému zákazu (narkotika, pornografie, chráněná zvířata a rostliny) či udělení licence (předměty historické a kulturní hodnoty, archeologické a paleontologické nálezy, vzácné kovy, železné a neželezné kovy, zbraně a některé další). Na vývoz se nevztahují rovněž žádné kvóty. V současné době je dočasně omezen vývoz surového kašmíru a kůží. Mongolsko podepsalo obchodní dohodu o textilu s EU, která určuje kvóty na vývoz textilu do zemí EU.

Inspekce vyváženého zboží není obligatorní. Může být vykonána na základě požadavku kupujícího. Certifikáty vydává např. Obchodní a průmyslová komora.

4.1.3. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

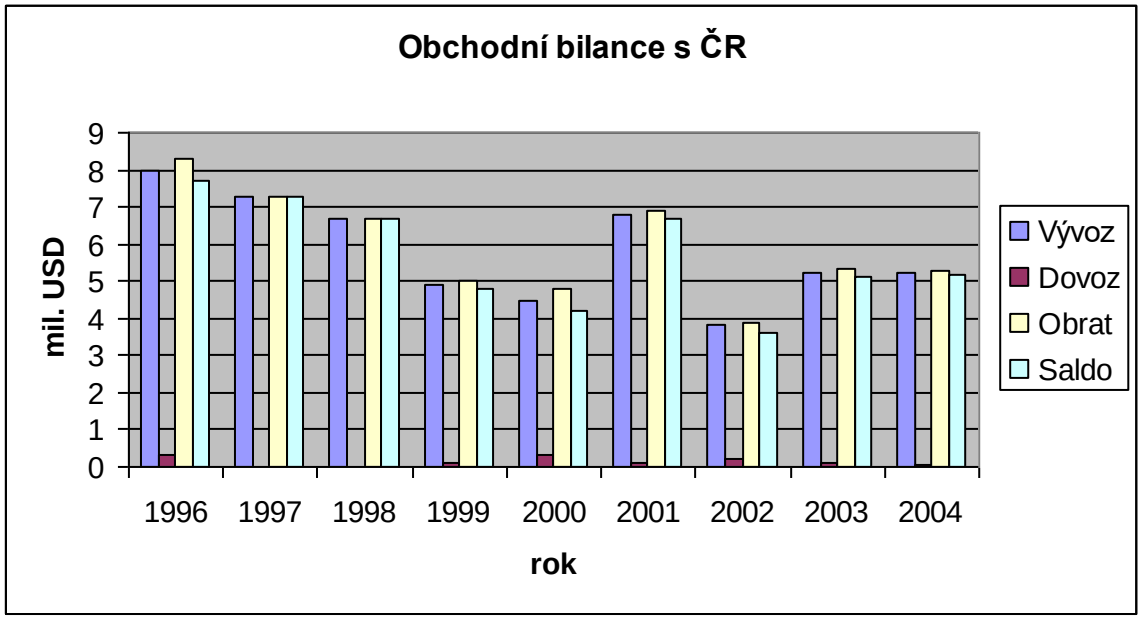
Tabulka č.2 : Obchodní bilance s ČR

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Vývoz	8	7,3	6,7	4,9	4,5	6,8	3,8	5,25	5,23
Dovoz	0,3	0	0	0,1	0,3	0,1	0,2	0,09	0,06
Obrat	8,3	7,3	6,7	5	4,8	6,9	3,9	5,34	5,29
Saldo	7,7	7,3	6,7	4,8	4,2	6,7	3,6	5,14	5,17

Zdroj: MPO ČR, 2005

Většinu vzájemného obchodu, který tvoří téměř výhradně český vývoz do Mongolska, obstarávají mongolské firmy. Ty se ve většině případů neobracejí na zahraniční úřad Mongolska, protože informace a logistiku si zajišťují prostřednictvím svých spolupracovníků a příbuzných, pobývajících v ČR. Mongolské organizace a instituce poměrně často projevují zájem o vyhledání českých partnerů pro společné podnikání v Mongolsku, úspěšně realizovaných případů je však zatím poměrně málo.

Graf č. 4 : Obchodní bilance s ČR



Zdroj: MPO ČR

Mongolsko vyváží širokou paletu zboží, byť vzhledem k velikosti trhu je objem vývozu malý.

Nejstabilnější položkou vývozu jsou cukrovinky, sušenky, potravinové přípravky, omáčky, kečupy a pod. Vývoz piva se v posledních letech snižuje. Stabilně se zvyšuje vývoz stavebních materiálů a výrobků souvisejících se stavebnictvím (např. oken, hlavně vákuových, elektroinstalace, topných zařízení apod.). Tato skupina bude v nejbližších letech pravděpodobně tvořit největší podíl vývozu. V rámci rozvojové pomoci byla vyvezena zařízení pro zdravotnictví a potravinářské technologie, elektrárnu a drůbežárnu. Vyvážejí se i dopravní prostředky (ojeté autobusy).

Z Mongolska byly dovezeny v roce 2004 v malých objemech také polodrahokamy a textilní výrobky.

Za posledních 15 let investovaly české firmy do mongolské ekonomiky 4,6 mil. USD. Co do objemu investic patří ČR v rámci zemí EU na 4. místo za Velkou Británií, Německo a Itálii (údaj Státní agentury pro podporu zahraničních investic a zahraničního obchodu Mongolska, http://www.investmongolia.com). Příkladem investic po roce 1990 může být podíl na obnově lihovaru a pivovaru firmou AlphaCon Praha a investice ve stavebnictví firmou EuroSound.

V zemi nepůsobí mnoho stálých zástupců českých firem. Některé firmy mají mongolské zástupce nebo jejich čeští zástupci do Mongolska dojíždějí. Vzhledem k poměrně složitým podmínkám na mongolském trhu obstarávají většinu vzájemného obchodu mongolské subjekty. České firmy v Mongolsku působí zejména v oblasti vyšších forem ekonomických aktivit. Podílejí se zejména na vybudování infrastruktury a stavbě nových domů.

Obchodní obrat se v posledních 10 letech (1995-2005) pohybuje okolo 6 mil. USD, což neodpovídá úrovni vzájemných vztahů. Zájmem ČR je zvýšit vzájemnou výměnu zboží, podle názoru české strany jsou pro to vytvořeny veškeré podmínky. Mezi ČR a Mongolskem existuje poměrně kvalitní smluvní základna. Pro rozvoj obchodu, podnikatelskou činnost a uplatnění českých investic je přínosem podepsaná smlouva o

zamezení dvojího zdanění a smlouva o ochraně investic i v roce 2005 podepsaná Dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládou ČR a vládou Mongolska.

Největší a nejúspěšnější firmou, působící ve vzájemném obchodu, je podnik Altan Taria, který provozuje největší mlýn v Mongolsku. Ve mlýně se v posledních letech postupně provádí rekonstrukce zařízením české výroby. Sky Apartments je dceřinou společností firmy Altan Taria a zabývá se s výbornými výsledky stavebnictvím. V současné době staví druhý bytový komplex špičkové kvality. První komplex si pronajalo pro své zaměstnance velvyslanectví USA a budovu, postavenou touto firmou, využívá jako svoji rezidenci i americký velvyslanec. Na výstavbě spolupracuje česká firma Hanzl a.s. a využívají se převážně stavební materiály z ČR. Altan Taria s dceřinou společností dosahovala v minulosti až 30% vzájemného obchodu Mongolska s ČR.

Ve stavebnictví působí i společný podnik L&N Technology a česká firma EuroSound. V oblasti turistiky, zaměřené na sportovní rybolov, působí společná firma Ingol Zlín. Společný podnik na provádění zemních vrtných prací založila firma Vodní zdroje, a.s. Praha. Obchodem a dodávkami zařízení pro potravinářský průmysl se zabývá česká společnost AlphaCon. Těžbou zlata se zabývá společný podnik MongolCzech Metal.

V ČR má zastoupení několik mongolských firem, například Túšin, zabývající se nákladní dopravou a Nemech Tour podnikající v cestovním ruchu.

Je vítána iniciativa pražské firmy Rapid. a.s. realizovat v roce 2005 komplexní propagační akci v hlavním městě Mongolska Ulánbátaru. Akci včetně přednášek a panelových diskusí plánuje firma uskutečnit pod názvem „Business and investment opportunities between Mongolia and Czech republic“.

4.1.4. Perspektivní odvětví pro české exportéry

Možnosti vývozu spotřebního zboží jsou omezeny velikostí trhu. Z 2,6 miliónu obyvatel více než polovina žije kočovným způsobem a za peníze si pořizuje prakticky jen některé základní potraviny. I u většiny městského obyvatelstva je kupní síla velice nízká. Výhodou naopak je minimální domácí výroba značné části potravin a téměř neexistující výroba spotřebního zboží. Exportní problémy může působit silná koruna, protože cena je ve většině obchodních případů hlavním faktorem.

Mongolský spotřebitel je konzervativní, dá se předpokládat, že poptávka po některých druzích potravinářského zboží (pivo, sušenky a další pochutiny) bude stabilní. Silnou evropskou konkurencí v tomto sortimentu je zboží z Polska a Německa.

Tradičně dobré jméno mají dopravní prostředky. Vysoce ceněny jsou v mongolských podmínkách autobusy Karosa. Po dodávce 40 nových městských autobusů Karosa v roce 1996 z prostředků Světové banky se již nové autobusy nedovezly, stále se však individuálně dovážejí ojeté autobusy, konkurují jim však jihokorejské, japonské a čínské autobusy, které se dodávají jako rozvojová pomoc či za zvýhodněných komerčních podmínek. V Mongolsku jsou známé i osobní automobily Škoda. Škoda Auto a.s. nemá v zemi zastoupení. Mongolská firma Bodi Automotive v roce 2001 dovezla necelou třicítku automobilů Škoda, které se však vzhledem k poměrně vysoké ceně prodávaly špatně. Další automobily Škoda byly dováženy pouze po jednotlivých kusech soukromými zájemci. Z evropských značek má v Mongolsku oficiální zastoupení a prodává nové vozy pouze Mercedes.

Perspektivním odvětvím je letecká doprava. Státní letecký dopravce MIAT má zastaralý park, který v nejbližších několika letech dosloužil. Nabízí se zejména možnost dodat menší stroje pro vnitrostátní charterové lety a vnitřní linky. MIAT má v současnosti zahraniční management, ovšem vnitrostátní linky jsou dotovány mezinárodními spoji.

Nadále je zájem o dodávky malých výroben, zejména v oblasti potravinářství. Jsou to např. minipivovary, malé pekárny, provozovny na zpracování masa a mléka, které tvoří dominantní podíl ve výrobě potravin.

Značný potenciál v Mongolsku skýtá oblast těžby nerostných surovin, zejména mědi, zlata a molybdenu. Mongolská vláda nabízí opci pro získání licence na těžbu firmám, které provedou geologický průzkum a zajistí návaznou těžbu. Komparativní výhodou jsou zkušenosti českých odborníků z práce v Mongolsku, nevýhodou obsazení klíčových nalezišť zahraničními firmami zejména z Kanady a Ruska a kapitálová náročnost těžby na nových nalezištích. Nelze vyloučit možnost zapojení českých firem jako subdodavatelů pro rozvíjející se projekty zahraničních těžařských firem. V oblasti těžby nerostů v Mongolsku vzniká poměrně silná konkurence firem z vyspělých zemí a směřuje do ní naprostá většina zahraničních investic. Pro Mongolsko je tato oblast prioritní z pohledu zájmu o vstup zahraničního kapitálu.

Zajímavou oblastí, která vzhledem ke klimatu a rozlehlosti je pro Mongolsko životně důležitá, je energetika. I když zatím slabě rozvinutý průmysl nespotřebovává mnoho energie, značná je její spotřeba v komunální oblasti. Hlavní město např. polovinu svého rozpočtu vydá na náklady za elektrickou a tepelnou energii. Obrovské jsou ztráty v rozvodné síti. Vzhledem k rozlehlosti a řídkému osídlení není podstatná část země pokryta elektrickou rozvodnou sítí a užívají se malé místní zdroje. V posledních letech se hodně diskutuje o rozvoji hydroenergetiky. Vláda má rozpracovaných několik projektů, problém je však opět v oblasti financování.

Vzhledem k velmi špatnému stavu bytového fondu i veřejných a průmyslových staveb lze v příštích letech očekávat další rozvoj stavebnictví. Poptávka po kvalitnějších bytových i kancelářských prostorech je vysoká. V této oblasti má české zboží a práce poměrně výrazný podíl na zdejším trhu, dováží se např. vakuová okna, barvy, sanitární technika, elektromateriály, teplovodní radiátory a další. Na některé speciální práce do Mongolska dojíždějí čeští řemeslníci.

4.1.5. Český podnikatelský subjekt na Mongolském trhu

Firma VODNÍ ZDROJE, a.s. je přímým nástupcem a pokračovatelem státního podniku Vodní zdroje Praha, který byl založen v roce 1957 a po roce 1990, na základě rozhodnutí o její privatizaci, byla transformována na soukromou akciovou společnost.

Firma VODNÍ ZDROJE, a.s. plně a úspěšně navazuje na činnost s.p. Vodní zdroje Praha, jak v rozsahu nabízených prací a služeb, tak v její kvalitě.

Firma VODNÍ ZDROJE, a.s. má vlastní akreditovanou (akreditace ASLAB a ČIA), špičkově vybavenou analytickou laboratoř, která provádí v plném rozsahu laboratorní analýzy vod, pevného materiálu, odpadu a ovzduší. Další významnou činností firmy je realizace staveb, a to jak novostaveb tak i rekonstrukce a modernizace staveb stávajících.

Úspěšnou činnost firmy VODNÍ ZDROJE, a.s. lze dokladovat strukturou kvalitně provedených zakázek za posledních 10 let. Zejména je třeba jmenovat práce prováděné na státních zakázkách pro FNM ČR a MŽP ČR, které za poslední tři roky tvoří více jak 40 procent obratu firmy. Další významný podíl obratu firmy tvoří práce pro společnosti Vodovody a kanalizace (zde je třeba jmenovat dlouholetou činnost pro Pražské vodovody a kanalizace na největším jímacím území podzemní vody pro Prahu v Káraným), města a obce na území celé České republiky.

Firma VODNÍ ZDROJE, a.s. se rovněž podílela a podílí na realizaci významných zakázek v zahraničí. Zahraniční aktivity firmy lze dokladovat na významných pracích v Libyi, Alžírsku, Španělsku, Maďarsku, Polsku, Spolkové republice Německo, Švédsku a v současné době i na Slovensku a v Mongolsku. Pracovníci firmy rovněž spolupracovali a spolupracují na složitém geologickém programu na území České republiky, vývoje ukládání vysoce radioaktivního odpadu do hlubokých geologických struktur. Tito pracovníci působili na expertních pobytech u společností zabývajících se touto problematikou ve Švédsku, Švýcarsku a Finsku. O svých poznatcích v této problematice pak informovali odbornou veřejnost na mezinárodních konferencích jak v Evropě tak v USA.

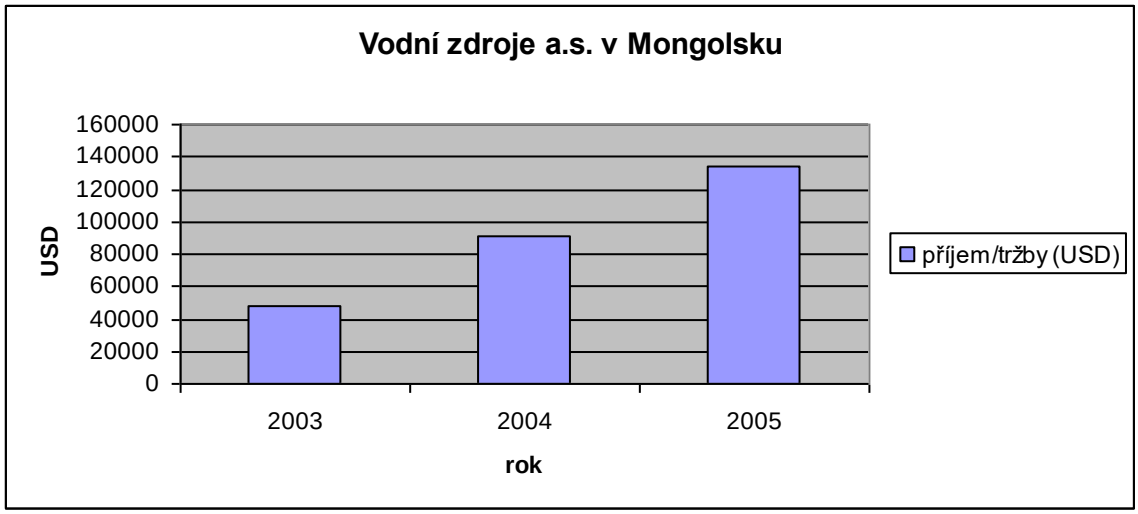
Firma VODNÍ ZDROJE, a.s. založila v roce 2002 v Mongolsku firmu jako joint venture. Tato firma s názvem ČEMUS sr.o. byla založena podle mongolských zákonů. Její činnost začala rokem 2002 a to odesláním techniky a vybavení z ČR a kompletace v Mongolsku.

Koncem roku 2003 započaly vrtné práce v Mongolsku. Firma měla 6 zaměstnanců. V tomto roce také dochází ke změně vlastnických podílů. Odstoupení mongolského partnera a převzetí 100% dceřinné společnosti Vodní zdroje, a.s.. V tomto roce dosahovaly tržby/výkony 48 000 USD.

V roce 2004 dochází k rozšíření činnosti společnosti také o prodej a instalaci čerpadel. Firma disponuje 7 zaměstnanci. V tomto roce dosahovaly tržby/výkony 85 000 USD. Na tomto se podílely vrtné práce 85 000 USD a prodej čerpadel 6 500 USD. V roce 2004 byl hospodářský výsledek firmy v Mongolsku účetní ztráta 21 000 USD.

V roce 2005 činnost rozšířena o geofyzikální průzkumné práce, prodej centrálních vodáren a elektroinstalačních materiálů. Počet zaměstnanců zůstává 7. V tomto roce dosahovaly tržby/výkony 133 700 USD. Na tom se podílely vrtné práce 98 000 USD, čerpadla 11 000 USD, geofyzika 2 200 USD a prodej zboží 22 500 USD.

Graf č. 5 : Vodní zdroje a.s. v Mongolsku



Zdroj: Vodní zdroje a.s., 2006

Firmě Vodní zdroje a.s. přinesl obchod do Mongolska příznivý vliv. Ovšem ani tento obchod stejně jako mnoho dalších neměl hladký průběh.

Působilo zde několik nepříznivých faktorů. Poměrně krátká doba na realizaci projektů a zakázek. Maximálně 7 měsíců v roce duben – říjen. Během zbývajících měsíců chybí pracovní náplň pro krytí vznikajících nákladů – režie, pronájem prostor, mzdy.

Na zahraniční obchod v Mongolsku působí několik faktorů.

Příznivé faktory:

- Možnosti zapojení do rozvojových projektů.
- Poměrně dobré možnosti komunikace s klienty a pracovníky.
- Levná pracovní síla (platy 100 - 500 USD).
- Relativně levné vstupy – nafta, benzín pod 1 USD za litr, cca 0,75 USD.
- Rychlý rozvoj stavební výroby.

Nepříznivé faktory:

- Malý trh, necelé 3 miliony obyvatel.
- Špatná dostupnost servisu a služby na nízké úrovni.
- Chybí infrastruktura – silnice, železnice.
- Mnohdy nutno překonávat velké vzdálenosti.
- Drsné klimatické podmínky.

Celkově lze zhodnotit, že uzavření obchodu do Mongolska mělo příznivý vliv pro firmu Vodní zdroje Praha a.s..

4.1.6. Plánované projekty v Mongolsku

Prioritní vládní projekty – Cesta tisíciletí, druhá kolejová trakce transmongolské magistrály, výstavba 40.000 bytů, výstavba nového hlavního města Charchorin, výstavba 2 volných ekonomických zón, rozvoj CES atd.

Granty a tendery – opravy a výstavba silnic, opravy TEC, rozvod pitné vody atd.

Privatizační projekty – cementárna Chutuul, TEC 2,3 a v Ulánbátaru, povrchový hnědouhelný důl Baganuur a Šive-Ovoo, povrchový černouhelný důl Tavan Tolgoi, závod na zpracování kůží Buligaar, MIAT, Telecom Mongolia, Mongolian Post, Savings Bank, geologický podnik Mongolčechmetal atd.

Privátní projekty – Zábavní centrum v UB, sportovní centrum v UB, sjezdovka s lyžařským vlekem na okraji UB, těžební projekty (Au, drahokamy, uhlí, stavební materiály), stavební projekty (bytové domy, střešní nástavby atd.)

Krátkodobé obchodní případy – dodávky náhradních dílů na autobusy Karosa, spotřební a potravinářské zboží atd.

Zahraniční rozvojová pomoc (spolupráce) poskytovaná ze zdrojů:

a) rozpočtu ČR

b) programů zahraniční rozvojové spolupráce EU

Prioritními oblastmi přímých investic v Mongolsku jsou těžba, energetika, infrastruktura, cestovní ruch a zpracování zemědělských surovin.

Mongolská vláda definovala své rozvojové priority v dokumentu „Strategie podpory hospodářského růstu a omezování chudoby“ *(Economic Growth Support and Poverty Reduction Strategy – EGSPRS) z* roku 2003. Jakkoli v roce 2004 nastoupila vláda nová, dokument zůstává klíčovým pro definici střednědobých a dlouhodobých priorit. Mongolsko se přihlásilo k rozvojovým cílům tisíciletí a tyto cíle integrovalo do EGSPRS.

Mezi hlavní priority EGSPRS náleží podpora hospodářského růstu. Za hlavní zdroje růstu ve střednědobé perspektivě jsou považovány: zpracovatelský průmysl založený na domácích surovinách, těžební průmysl, turistický ruch, informační technologie a infrastruktury.

Vláda považuje za prioritu rozvoj malých a středních podniků s moderními technologiemi a exportní orientací a budování jejich kapacity a konkurenceschopnosti pro vstup na mezinárodní trhy. Využívány by měly být suroviny vzešlé z domácí zemědělské produkce, jako jsou kůže, usně, vlna a kašmír. Důležité je též zpracování masa a masných produktů, a to při dosahování světových standardů, což umožní zvýšení exportu a zásobování obyvatelstva zdravotně nezávadnými potravinami Pokud má ale dojít k rozvoji malých a středních podniků na venkově, je podle EGSPRS zapotřebí rozvinout na venkově finanční služby. Zcela zásadní je také obnovení spolupráce mezi pastevci, zpracovateli a obchodníky. Vláda hodlá též uplatňovat politiku podpory řemeslnické malovýroby ve venkovských oblastech založené na specifických zdrojích a dovednostech daného regionu. Programy odborného školení budou mít za cíl zachování tradičních dovedností.

Rozvojové programy financované zejména Světovou bankou a Asijskou rozvojovou bankou směřují zejména do oblasti infrastruktury (např. stavba silnic, komunální služby), energetiky, ale rovněž do rozvoje státní a místní správy a na sociální programy. České subjekty zatím vyhrály tendry na tři projekty Světové banky - dodávku autobusů městské dopravy a dva na dodávku vodoměrů. Projekty Asijské rozvojové banky jsou nedostupné vzhledem k tomu, že ČR není členem banky.

4.2. Vietnam

Vietnamská socialistická republika (Nuoc Cong hoa xa hoi chu nghia Viet Nam) ; rozloha 329.566 km^2; Počet obyvatel 77,685 miliónů (13. nejlidnatější země světa); Hustota osídlení 232 obyv./ km^2; Podíl ekonomicky činného obyvatelstva: 47 %; Průměrný roční přírustek obyvatelstva 1,4 %; Národnostní složení: 86 % etničtí Vietnamci, 12 % etničtí Číňané, zbytek populace tvoří Khmérové, Chamové a dalších 65 národnostně – jazykových menšin; Náboženství: Buddhismus, katolicismus, protestantismus, islám, hinduismus a sekta Hoa Hoa; Úřední jazyk: vietnamština, nejpoužívanější cizí jazyky čínština, angličtina, francouzština a ruština; Administrativně-právní členění: 57 provincií a 4 města ústřední správy; Hlavní město:

Hanoj 2,7 miliónu obyvatel, největší město: Ho Či Minovo město 5,1 miliónu obyvatel; Peněžní jednotka: Vietnamský dong.

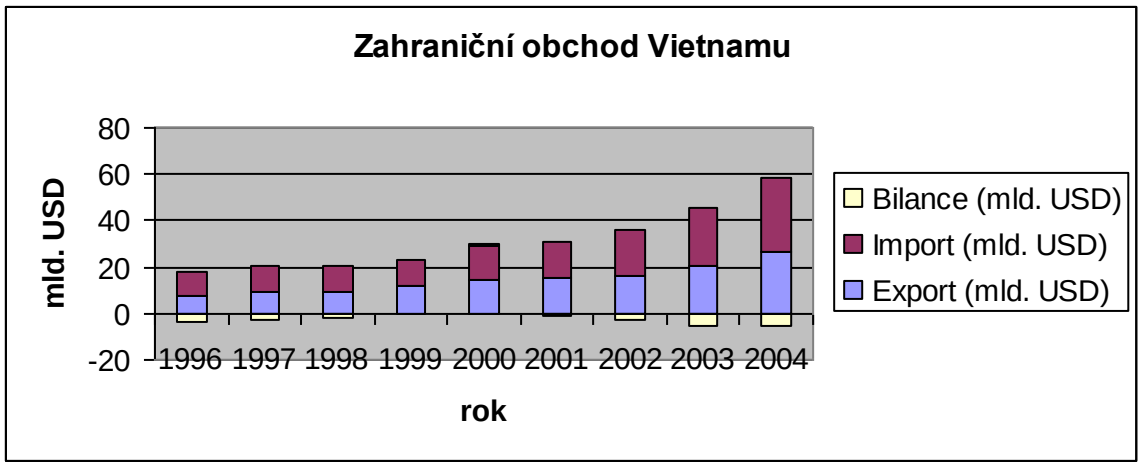
4.2.1. Zahraniční obchod Vietnamu

Tabulka č.3 : Vývoj zahraničního obchodu v letech 1996 - 2004 :

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Export (mld. USD)	7,2	9,1	9,3	11,5	14,3	15,03	16,53	20,15	26,5
Import (mld. USD)	11,1	11,6	11,4	11,6	15,2	16,16	19,3	25,26	32
Bilance (mld. USD)	-3,9	-2,5	-2,1	-0,1	0,9	-1,13	-2,77	-5,11	-5,5

Zdroj:www.export.cz

Graf č. 6: Zahraniční obchod Vietnamu



Zdroj: Statistický úřad Vietnam, 2005

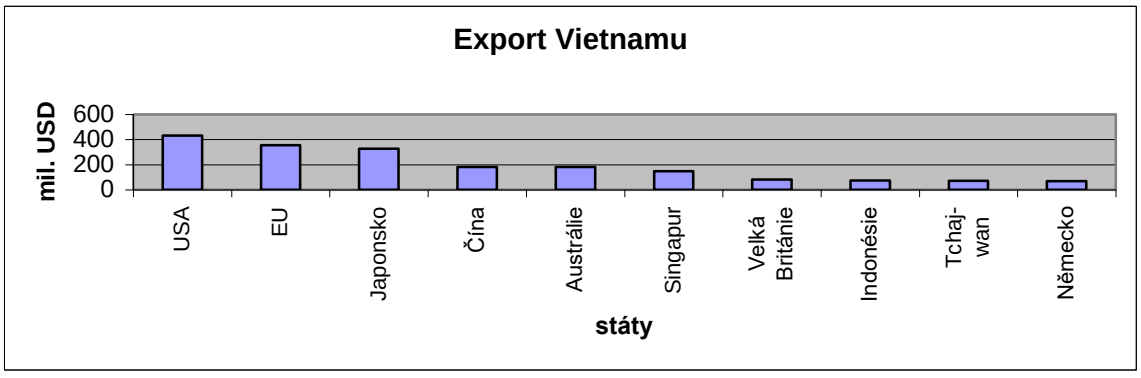
Vietnamský export se, kromě svých přirozených sousedních trhů, jako Japonsko, Čína, Taiwan a Singapur, orientuje hlavně na země EU a po vstupu v platnost obchodní dohody také na USA (v r. 2000 bylo USA na 7. příčce vietnamského vývozu, v r. 2003 již na první!) a Austrálii.

Vietnamský dovoz si však mezi sebou téměř výhradně rozdělili „asijští tygři“. Další posílení pozic asijských dodavatelů lze s jistotou očekávat od momentu plné integrace Vietnamu do AFTA v r. 2006.

Ze zemí EU bylo v r. 2004 největším exportérem do Vietnamu Německo, celkově se ale umístilo až na 6. příčce za Singapurem. Pro český export se ale jedná o dobrou zprávou, neboť pod částí německého exportu jsou pravděpodobně i některé české výrobky. Vietnamské statistiky zboží neevidují podle certifikátu skutečného původu zboží, ale podle země „dodavatele“, tedy odesílatele zboží.

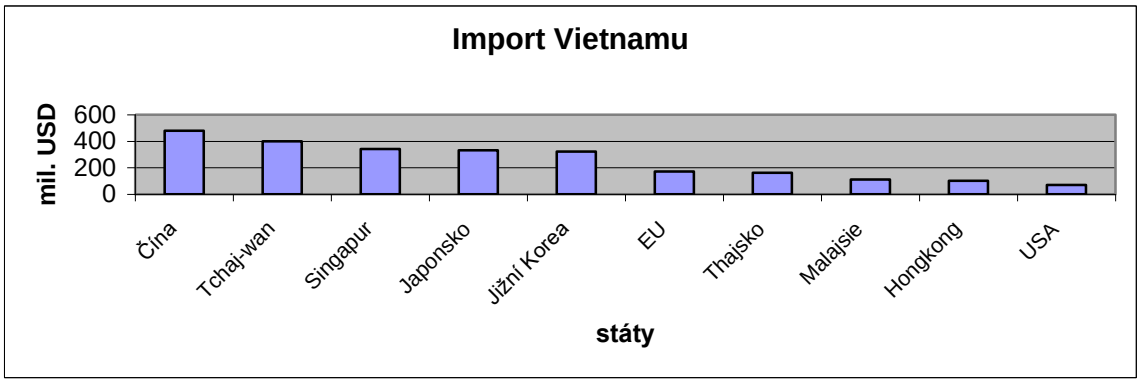
Země CEFTA zůstávají i v r. 2004 ve statistikách vietnamského zahraničního obchodu daleko vzadu s výjimkou Polska, jehož export 38,9 mil. USD je generován převážně vývozem sušeného mléka (dovoz 82,2 mil. USD). Česká republika se zařadila před Maďarsko, s vývozem podle vietnamských statistik ve výši 14,6 mil. USD a dovozem v hodnotě 42,7 mil. USD. Maďarsko má jako hlavní exportní artikl farmaceutika, celkový objem jeho vývozu činí 16,4 mil. USD (dovoz 21,6 mil. USD). Slovensko je na jednom z posledních míst s objemem vývozu cca 3,1 mil. USD (8,6 mil. USD dovoz).

Graf č. 7. : Export Vietnamu dle teritorií



Zdroj: www.export.cz, 2005

Graf č. 8 : Import Vietnamu dle teritorií



Zdroj: www.export.cz, 2005

K nejvýznamnějším vývozním položkám Vietnamu patří: textil a oděvy, obuv, ropa, rýže, mořské produkty, káva, čaj, kaučuk, kešu, uhlí a rukodělné výrobky, v loňském roce zakolísal export arašídů (viz Graf č. 7).

Dovozy tvoří převážně ocel a ocelové polotovary, zpracované ropné produkty, umělá hnojiva, stroje a zařízení, stavební sklo a spotřební zboží (viz Graf č. 8).

4.2.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu

Až do roku 1988 byl zahraniční obchod Vietnamu zcela řízen státem prostřednictvím tehdejšího Ministerstva zahraničního obchodu VSR, které podnikům zahraničního obchodu direktivně přidělovalo exportní a importní kvóty. Od roku 1989 došlo k částečné liberalizaci zahraničního obchodu, která umožnila vývozní a dovozní aktivity dalším ekonomickým subjektům. Pro srovnání je možno uvést, že v roce 1985 mělo povolení k zahraničnímu obchodu pouze 15 podniků, kdežto v roce 1996 více než 3 000. Dodnes však obchodní výměna Vietnamu se světem podléhá řadě tarifních a netarifních omezení a regulací. Vzhledem k závazkům, vyplývajících z uzavřených mezinárodních smluv (AFTA, Americko - vietnamská obchodní dohoda) i vzhledem ke snaze Vietnamu o vstup do WTO se výrazně omezuje výčet oborů, pro jejichž dovoz je potřeba licencí a naprostá většina omezení dovozu se přesouvá spíše do sféry tarifní.

V současné době je oblast zahraničního obchodu řízena Ministerstvem obchodu VSR. Ve spolupráci s ním se na řízení obchodu s určitými komoditami podílejí i další ministerstva :

1. Ministerstvo průmyslu - nerostné suroviny
2. Ministerstvo zdravotnictví - léky a farmaceutické suroviny, zdravotnická zařízení
3. Ministerstvo vodních produktů - rybí a krevetí násady, akvaprodukty zvláštní hodnoty, léčiva a krmivo pro vodní živočichy
4. Ministerstvo zemědělství - lesní zvířata, technologie na zpracování dřeva, zpracované dřevo, krmivo pro zvířata
5. Ministerstvo obrany - zbraně a vojenské materiály a zařízení
6. Ministerstvo kultury a informací - produkty kulturního charakteru
7. Generální ředitelství pošt - poštovní a komunikační zařízení.

Dovážet a vyvážet lze volně veškeré zboží s výjimkou následujících kategorií:

- zboží zakázané dovážet a vyvážet
- zboží regulované kvótami
- zboží výrazně ovlivňující státní rozpočet.

Na rok 2001 specifikovalo Ministerstvo obchodu VSR seznam zboží v jednotlivých kategoriích následovně :

Zakázaný vývoz: Zbraně, munice, výbušniny, vojenská zařízení, starožitnosti, narkotika, toxické chemikálie, dřevo, palivové dřevo, dřevěné uhlí, výrobky ze dřeva pocházejícího z domácích lesů, divoká zvířata, zvířata a rostliny chráněné Ministerstvem zemědělství.

Zakázaný dovoz: Zbraně, munice, výbušniny (s výjimkou průmyslových trhavin), vojenská zařízení, narkotika, toxické chemikálie, pornografické a protivládní materiály, petardy (s výjimkou pro použití v námořní dopravě), hračky s negativním vlivem na člověka a národní bezpečnost **(**od letošního roku včetně imitací zbraní)**,** cigarety (s výjimkou dovozu pro osobní potřebu ve spoluzavazadle), použité spotřební zboží, vozidla s pravostranným řízením, použité automobily, motocykly a náhradní díly (od letošního roku: s výjimkou autobusů nad 16 míst mladších 5 let a nákladních automobilů nad 5 t. mladších 5 let)**,** produkty obsahující azbest (ze skupiny amfibolu).

Zboží regulované exportními kvótam: Oděvní výrobky exportované do EU, Kanady a Norska. Na jaře r. 2001 byly zrušeny kvóty na export rýže.

Zboží, jehož dovoz podléhá licenčnímu režimu (importní kvóty): Keramické a granitové dlaždice větší než 400 x 400 mm, portlandský cement (některé druhy), klinker, automobily do 9 míst (loni 16)**,** motocykly (vč. tříkolek) kompletní i ve formě CKD, nebo SKD (dílů k montáži), včetně motorových tříkolek, jejich motorů a rámů,některé druhy oceli (kulatá stavební ocel 6-40 mm, kroucená ocel 10-40 mm, V a L ocel 20-100 mm, C,U,I a H ocel pod 120 mm, ocelové trubky 14-115 mm, litinové roury, pozinkované ocelové plechy 0.25-0.55 mm, ocelový drát, ostnatý drát a ocelové sítě), tabulové sklo 1,5 - 12 mm,kancelářský papír, tiskařský papír (50-80 g/m2), rafinovaný rostlinný olej, rafinovaný a nerafinovaný cukr.

Licence vydává Ministerstvo obchodu VSR v souvislosti s aktuálními potřebami vietnamské ekonomiky. Podepsat dovozní/vývozní kontrakty na výše uvedené komodity mají právo pouze ekonomické subjekty s platnou dovozní/vývozní licencí vystavenou MO VSR.

Celní systém se řídí zákonem "Vietnam Law on Export and Import Taxes", který vstoupil v platnost v r. 1991 a je průběžně upravován.

4.2.3. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR

Tabulka č. 4 : Obchodní bilance s ČR

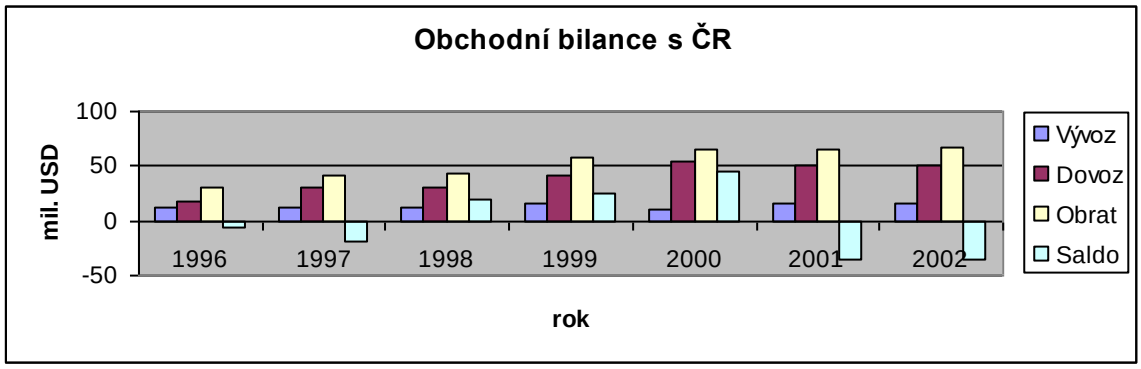
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Vývoz	11,8	11,8	11,3	16	10,6	15,1	15,2	19,3	21,3
Dovoz	17,8	29,8	31,3	41,7	54,9	50,1	51,1	53,7	80,9
Obrat	29,6	41,6	42,6	57,7	65,5	65,2	66,2	73	102,2
Saldo	-6	-18	20,2	25,7	44,3	-35	-35,9	-34,4	-59,6

Zdroj: www.export.cz

Vietnamská opatření na ochranu domácího trhu, rozdílná zbožová struktura vzájemného obchodu a bývalý liberální přístup ČR k dovozu vietnamského (převážně spotřebního) zboží měly za následek tvorbu deficitu obchodní a platební bilance.

Z tabulky č. 4 vyplývá, že objem vzájemného obchodu v roce 2004 se ve srovnání s předchozím rokem zvýšil o 39,9 %, z pohledu české ekonomiky je pochopitelně důležitější ukazatel růstu exportu, který v relaci Vietnam dosáhl v r. 2004 hodnoty 10,4 %. Toto vyjádření je patrné i z grafu č. 9.

Graf č. 9 : Obchodní bilance s ČR



Zdroj: www.export.cz

Velmi potěšitelný je vývoj struktury českého vývozu, který loni opět směřoval více do odvětví s větší mírou přidané hodnoty a strojírenského zboží. Mezi hlavními položkami v r. 2004 figurovaly tyto komodity (v tomto pořadí, dle sazebníku SITC):

724 stroje textilní a kožedělné

665 zboží skleněné

743 čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory ap.

891 zbraně a munice

772 přístroje elektr. ke spínání ap. obvodů elektr., odpory aj.

022 mléko, smetana a mléčné výrobky (ne máslo a sýry)

Dříve dominující vývoz sušeného mléka tak postupně nahrazují strojírenské výrobky. Je zajímavé, že předloňské diskriminační clo na dovoz levných skleněných výrobků z ČR nepostihl až tak výrazně jeho vývoz do Vietnamu, který se realizoval v převážně vyšší kvalitativní a cenové kategorii, kde (zatím) čínské a místně vyráběné zboží tolik

nekonkurovalo; české skleněné zboží je tak stále žádaným artiklem na vietnamském trhu.

Struktura dovozu vietnamských výrobků v podstatě kopíruje strukturu vietnamského exportu do EU. Na prvních místech je s naprostou převahou dovoz obuvi, dále následuje káva, textil a oděvy, elektrické stroje a nábytek. Oproti minulému roku se na přední místa dostalo spotřební zboží, jako cestovní potřeby, osvětlovací tělesa či elektronika.

4.2.4. Perspektivní odvětví pro české exportéry

Při zvažování o vývozu do Vietnamu je výhodné orientovat se buď na výrobu výrobních prostředků (například snáze je možno do Vietnamu vyvézt zařízení na výrobu cukrovarnických strojů než samotné cukrovary), nebo na sektory, které (zejména díky exportní orientaci) disponují dostatečným množstvím finančních a zejména volnoměnových prostředků.

K perspektivním odvětvím (pro české dodavatele) podle názoru ZÚ patří ve Vietnamu především (v tomto pořadí):

- technologie a zařízení pro průmyslovou výrobu (např. zařízení na výrobu velkých průmyslových kotlů)
- čistírny odpadních vod (zejména průmyslových), spalovny odpadků
- telekomunikace a informační technologie
- užitkové a broušené sklo, osvětlovací tělesa (křišťálové lustry)
- strojírenská zařízení (obuvnické a textilní stroje, obráběcí a tvářecí stroje, tiskařské a polygrafické stroje)
- balicí stroje a zařízení pro zpracování potravin a zemědělských produktů
- minipivovary
- dopravní technika (dieselové lokomotivy vč. náhradních dílů, elektrické soupravy příměstské kolejové dopravy)
- petrochemické strojírenství
- chemikálie (zejména pro výrobu plastických hmot)
- čerpadla a zavlažovací systémy

- lodní motory
- chladírenská zařízení
- zařízení pro energetiku
- farmaceutické výrobky
- zdravotnická zařízení
- práškové mléko.

V oblasti energetiky je aktivní zejména Škoda Praha, která navštívila Vietnam koncem r. 2003 a počátkem roku 2004, kdy navázala kontakty s dalšími potenciálními partnery, jako např. firmy Lilama, Vinacoal a Constrexim Holdings. Generální ředitel Škody Praha navštívil Vietnam opakovaně v lednu 2005, aby projednal účast na konkrétních energetických projektech. V oblasti obráběcích strojů se ve Vietnamu hodlá výrazněji angažovat např. firma TOS Varnsdorf. Firma PAMA, (část bývalé TESLY Rožnov p. Radhoštěm) úspěšně realizuje ve Vietnamu perspektivní dodávky kabelových sítí a jedná o projektech v oblasti investičních celků.

V oblasti ekologického strojírenství (čističky odpadních vod) se v teritoriu angažují firmy Antares a Tradeinvest. Obuvnické stroje na místním trhu nabízejí firmy Prefix a Pronext (obě ze Zlína), textilní stroje dovážejí v rámci svých zahraničních koncernů bývalé české továrny ELITEX, dnes Saurer Czech a Rieter Textile Systems. Zhutňovací stavební techniku začíná do Vietnamu vyvážet Stavostroj. Firma FAB, a.s. doplňuje tradiční dodávky zámků nabídkou kování ROSTEX, BRISK, a.s. dodává zapalovací svíčky pro motocykly. Dosud největším vývozcem užitkového a broušeného skla do Vietnamu je firma PRECIOSA s.r.o. Marketingová firma WMC Praha má zkušenosti s prezentací menších českých firem na vietnamských veletrzích a účastní se i realizace jednoho projektu české oficiální rozvojové pomoci.

Zájem o Vietnam projevují i firmy, vyrábějící elektronická zařízení. Firma ERA Pardubice uzavřela kontrakt s vietnamskou firmou VAXUCO na dodávku radarového zařízení VERA, dodávka však zatím nebyla realizována, i když VSR poskytla veškeré garance ohledně koncového uživatele. Další pardubická firma ELDIS jednala v Hanoji o možnostech dodávek zařízení pro řízení civilního i vojenského letového provozu a hodlá se účastnit příslušných výběrových řízení ve spolupráci s norskou firmou Park Air

Systems. Firma MPI Trading jedná s již uvedenou firmou VAXUCO o dodávkách letadel SU-22 Vietnamské lidové armádě.

V září 2004 podepsaly v Hanoji české firmy TOS Varnsdorf, a.s. a Kovosvit MAS, a.s. Sezimovo Ústí s vietnamskou firmou HAMECO (Hanoi Mechanical Company) kontrakty na vývoz a výrobní spolupráci v oblasti obráběcích strojů v celkové výši 14 mil. USD. Tyto kontrakty stanovily dlouhodobou spolupráci na léta 2004-2008 s cílem společné produkce desítek až stovek obráběcích strojů pro Vietnam. Jedná se o nejdůležitější kontrakty na dovoz a koprodukci kovoobráběcích strojů mezi Českou republikou a Vietnamem od 90. let do roku 2004.

S novými dodavatelskými záměry v oblasti ochrany životního prostředí (čistírny odpadních vod) přišla na vietnamský trh již zmíněná přerovská firma Antares, která hodlá ve Vietnamu realizovat projekty ve výši řádově desítek mil. USD a otevřela letos v Hanoji své zastoupení. V roce 2004 zřídila svoji reprezentaci v Haiphongu též firma ELIMO, specializovaná na výrobu nápojových automatů i nealkoholických nápojů. V této oblasti se zajímají o spolupráci s Vietnamem i firmy NATE Chotěboř či DIO Hradec Králové.

V poslední době byl zaznamenán i zájem ČR o investování v oblasti pojišťovnictví. V listopadu 2004 a na jaře 2005 navštívili za tím účelem opakovaně Vietnam představitelé významné finanční skupiny PPF, kteří zde zkoumali možnosti investování a uvažují o zřízení reprezentačního zastoupení.

Zkušenosti s investováním a stavbou průmyslových objektů má firma KVK Bohemia. Tato firma by v příštím roce měla ve Vietnamu zahájit provoz na výrobu kaolínu v provincii Quang Binh. Před dokončením se nachází český investiční projekt výstavby kaolínky, když bylo dohodnuto financování dodávek českých technologií do již postaveného závodu. V listopadu 2004 navštívili ČR vedoucí představitelé provincie, aby jednali o podmínkách financování projektu a seznámili se s technologiemi, nabízenými českými výrobci. Zahájení provozu se očekává v roce 2006. Realizací tohoto projektu bude ve Vietnamu rozvinuto nové průmyslové odvětví a zajištěna

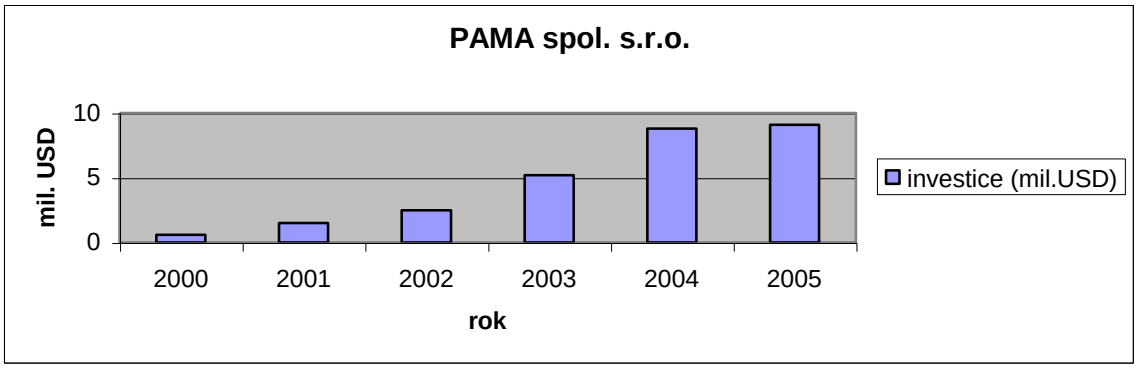
surovina pro výrobu užitkové i průmyslové keramiky, suchých maltových směsí a nátěrových hmot včetně možnosti jejího vývozu.

Rozsáhlé investiční záměry má firma LAMELA Electric Sušice. Po předchozím neúspěšném pokusu o investici v oblasti těžby a zpracování barevných kovů s vietnamským Machinoimportem a pražskou WMC projevila firma zájem o investiční výstavbu cementárny a o těžbu nerostů v provincii Bac Kan, těžbu a zpracování mědi v provincii Lai Chau, jakož i o budování turistických komplexů na ostrově Cat Ba prostřednictvím své dceřiné společnosti Lamela HD Group Ltd. ve finančním objemu cca 400 mil. USD.

4.2.5. Český podnikatelský subjekt na Vietnamském trhu

Jedním z podnikatelský subjektů, které realizují obchody na Vietnamský trh, je firma Pama spol. s.r.o.. Tato firma vznikla jako část bývalé Tesly Rožnov pod Radhoštěm. Její hlavní činností je vývoj a prodej HiTec technologií. Jde o systémy pro TV satelitní vysílání, kodování dekodování, systémy CATV a Cable Internet. Další produkty jsou CNC stroje a specialní technika.

Graf. č. 10 : Pama spol. S.r.o. na Vietnamském trhu



Zdroj: Pama spol.s.r.o., 2006

Nevýhody a překážky obchodu s Vietnamem:

- Velká vzdálenost mezi ČR a Vietnamem.
- Neznalost poměrů ve Vietnamu u českých firem

- Nepružnost a netrpělivost českých firem a managerů
- Slabší finanční možnosti českých firem.

Výhody obchodu s Vietnamem :

- Tradiční přátelství a partnerství s ČR.
- Trh s velkým potenciálem.
- Určité české produkty mají vysokou kvalitu a dobrou cenu.
- Rychlý rozvoj vietnamské ekonomiky a velké požadavky na import výrobních zařízení.
- Solidnost vietnamských partnerů/zákazníků.

4.2.6. Plánované projekty ve Vietnamu

V souvislosti se sílícím tlakem levných dovozů ze zemí ASEAN by měly vietnamské podniky výrazněji obměnit svá zastaralá výrobní zařízení, produkující konkurence neschopné, drahé výrobky. Problematické oblasti jsou dobře známé, jedná se například o výrobu cementu, cukru, nebo oceli. Vietnam se však brání přímému dovozu investičních celků a naopak podporuje jejich výrobu. Šanci tak mají speciální těžké stroje, např. pro výrobu velkých průmyslových kotlů apod. Ideální je umět nabídnout kombinaci jednotlivých speciálních strojů a nabídnout tak například závod na výrobu zařízení pro cukrovary, cementárny apod. To vše samozřejmě předpokládá i odpovídající financování. Čínská exportní banka například nabízí na export investičních celků vládní úvěr s 15letou lhůtou splatnosti, 5letým odkladem splátek a 3 % úrokem.

Nově vznikajícím velmi perspektivním oborem je ekologické strojírenství. Ve Vietnamu dosud nejsou žádné čističky městských odpadních vod. I když se nedá předpokládat, že by v brzké době jednotlivé municipality měly finanční prostředky na jejich dovoz, tyto musí dle zákona nacházet nově vznikající (zejména soukromé) průmyslové podniky. V této oblasti je dosud malá konkurence, proto první firmy, kterým se podaří etablovat, mohou počítat s výrazným multiplikačním efektem. Pozitivním krokem je proto zřízení zastoupení přerovské firmy Antares v Hanoji, která hodlá dodávat do Vietnamu čistírny a úpravny odpadních vod, zatím spíše menšího

rozsahu (projekty v hodnotě do cca 10 mil. USD) a má rozpracován projekt na dodávku zařízení pro výrobu síranu amonného.

Jedním ze směrů, který se nabízí, je rovněž obnova dříve dodávaného českého zařízení, které ještě v mnohých vietnamských továrnách dosluhuje. Jedná se tedy především o stroje a zařízení (dopravní, obráběcí, textilní, obuvnické, polygrafické, lékařské). Dodávky českých strojů v této souvislosti vhodně podporují projekty rozvojové pomoci, s jejichž pomocí se do Vietnamu dostávají „referenční vzorky" moderních českých výrobků (např. obnova lékařského vybavení v nemocnici v Haiphongu, vybavení učňovského střediska v tomtéž městě českými obuvnickými stroji).

Dalšími obory, které lze doporučit, jsou exportně orientovaná průmyslová a zemědělská odvětví, zejména potravinářská zařízení – chladírny a mrazírny, balicí a konzervárenské stroje, stroje na zpracování tropického ovoce (kompoty, džusy).

Výroba obuvi a textilních výrobků spotřebuje každoročně velké množství dovážených materiálů jako např. koženky, speciální textilie a doplňky (zipy atd.). Pro výrobu plastických hmot a léků jsou dosud dováženy některé základní chemické suroviny.

Podle plánů rozvoje vietnamského hospodářství (jehož současným heslem je „modernizace a industrializace"), jsou určité šance v energetice (výstavba a rekonstrukce elektráren a rozvodných sítí), petrochemickém strojírenství, stavebnictví, rozvoji dopravy a infrastruktury. Je však nutno upozornit, že právě v těchto oborech nebyly v minulosti realizovány větší dodávky (kromě několika malých vodních elektráren) a jsou zde pevně etablované silné firmy regionální (asijské) konkurence a že se v těchto oborech (i vzhledem k vysokým dopravním nákladům) budou české firmy muset spokojit jen s malou marží. V této oblasti je nejvhodnější spolupráce formou subdodávek několika evropským firmám, které již jsou ve Vietnamu zavedené a které by mohly být přístupné spolupráci. V této oblasti došlo v r. 2003 a počátkem r. 2004 k realizaci významných podnikatelských misí, ovšem s obvyklým výsledkem - ZÚ o pokračování akce česká firma již neinformuje.

Vietnam nyní výrazně podporuje budování „high - tech“ oborů, v těchto nových oborech, kde nelze spoléhat na dřívější tradici, se některé naše firmy uplatňují. Konkrétně je možno jmenovat informační technologie a telekomunikace (budování digitálních informačních sítí, dodávky optických kabelů a příslušenství, poskytování připojení k síti Internet).

Slibně se rozvíjí trh služeb, nově zejména finančnictví a pojišťovnictví. Vzhledem k dosavadní nedůvěře Vietnamců v bonitu místních bankovních ústavů, ukládala donedávna většina obyvatelstva své úspory „do slamníku“. Nutno přiznat, že vietnamská vláda a zejména centrální banka v poslední době začaly dobře plnit své ekonomické role a zároveň se poučily z finanční krize v Jihovýchodní Asii (která se Vietnamu tolik nedotkla). Důsledkem je určitá konsolidace komerčních bank, kdy se stát snaží o likvidaci špatných úvěrů, pokud možno bez velkých otřesů, a růst důvěry obyvatelstva v bankovní účty a vzrůst úspor. Boom začíná zejména v naprosto novém produktu, kterým (zde) je životní pojištění. I zde se začíná projevovat zájem českých firem a finanční skupina PPF uvažuje o zřízení reprezentační kanceláře ve Vietnamu.

Určité možnosti jsou např. v dodávkách potravinářských specialit, které se ve Vietnamu zatím běžně nevyrábějí (nebo chybí domácí produkty odpovídající kvality), jako čokolády (v prodeji jsou běžně polské či ruské výrobky), pochutiny, cukrovinky, sýry, stolní a známková vína, likéry.

Do Vietnamu jsou například z ČR dováženy oční implantáty, materiály pro stomatologické laboratoře a podobně. Vysloveným hitem se v uplynulých dvou letech staly české minipivovary. V loňském roce vznikly jen v Hanoji další 2 restaurace a v květnu 2005 nová restaurace v Haiphongu, kde se čepuje místně vařené pivo z převážně českých technologií a s použitím českých surovin.

4.3. Konkrétní obchodní případ

Konkrétním případem úspěšného vývozu do zvolené oblasti je investiční projekt „Zlatá Praha“, jehož realizátorem je v mongolském hlavním městě Ulaanbaatar česká společnost Atole spol.s.r.o. zastřešující kooperaci několika dalších českých podnikatelských subjektů.

Exportér – dodavatel stavebních prací a nové technologie:
Agile spol. s r.o., IČ: 15030741, Mírové náměstí 133, Ústí nad Orlicí

1. st. nákl. na výstavbu 96 bytů…… 2.169.943,58 USD
2. st. nákl. na výstavbu 16 bytů…… 366.421,23 USD

celkem..... 2.536.364,81 USD

3. stavební náklady na výstavbu 224 bytů ……3.650.77*0,00 USD*

stavební náklady celkem…… 6*.187.134,81 USD*

Subdodavatelé stavebního sortimentu z ČR:

a) JVP Praha, a.s., IČ: 64949125, Thámova 34, 186 00 Praha 8 – Karlín
– barvy, laky, dveře
b) AZ Ekotherm s.r.o., IČ: 25704168, Přátelství 79, 104 00 Praha 15
– okna
c) Korado, a.s., IČ: 25255843, Bratří Hubálků 869, 560 02 Česká Třebová
– radiátory
d) RIHO CZ, a.s., IČ: 60726270, Suchý 37, 680 01 Boskovice
– vybavení koupelen, sanita
e) ostatní činnosti (Agile spol. s r.o.)
– projektová činnost, stavební práce a dozor
f) EuroStavokonsult s.r.o., Jugoslávských partyzánů 26,160 00 Praha
– projektová činnost

4. export nové technologie ……... 950.000,- USD

Subdodavatelé nové technologie:

JVP Praha, a.s., IČ: 64949125, Thámova 34, 186 00 Praha 8 – Karlín

- linka na výrobu dřevěných oken (USD 500.000,-)

P – SYSTEMS s.r.o., IČ: 25935259, Vrbová 655, 562 01 Ústí n/Orlicí

- linka na výrobu sendvičových panelů (USD 450.000,-)

Celková hodnota exportu - cca …… 7.137.134,81 USD

Předpokládaný podíl hodnoty vývozu vytvořené v České republice:

= 1.183.157,8 (výstavba 112 b) + 1.703.084,2 (224 b) + 950.000 / 7.137.134,8

= 53,75 %

Popis investičního projektu developera (odběratele) - společnosti ENUJIN Co., Ltd:

1. výstavba 96 + 16 bytů v rozestavěném bytovém komplexu v Ulaanbaataru
2. výstavba 144 (pro státní zaměstnance) + 80 (pro tržní prodej) bytů na pozemku o rozloze 30 000 m2 v Ulaanbaataru

Celkem: 336 bytů

Financování projektu: prostřednictvím úvěrových produktů ČEB, a.s.

Doba splatnosti exportního úvěru: individuální dle jednotlivých projektů

Úroková sazba: dle aktuální sazby ČEB (v současnosti včetně pojištění EGAP cca. 5,5 až 6,5% ročně)

Zajištění exportního úvěru

1. zajištění projektu formou uzavřené smlouvy mezi Ministerstvem stavebnictví Mongolska a společností ENUJIN Co., Ltd., jenž bude obsahovat závazek Ministerstva koupit všechny byty, které nebudou společností ENUJIN prodány, za předem dohodnutou cenu
2. zástava exportované technologie

Hodnota projektu - nemovitostí

A) Současná hodnota:

1. bytový komplex - 96 + 16 bytů ……. v hodnotě cca. 0,5 mil. USD

2. pozemek o rozloze 30 000 m2 na výstavbu 224 bytů …… v hodnotě cca. 0,6 mil. USD

Současná hodnota celkem …… v hodnotě cca. 1,1 mil. USD

B) Budoucí hodnota:

1. 112 bytů ..... 3,258 mil USD
2. 144 bytů ..... 2,016 mil USD
3. 80 bytů ..... 1,440 mil USD
4. exportovaná technologie ..... 950 mil USD

Budoucí hodnota celkem: …….. 7,664 mil USD

Kalkulace projektu

1, výstavba 112 bytů

- nadstandardní provedení
- tržní prodej (všechny byty jsou v současnosti rezervovány)
- dokončení výstavby bytů v rozestavěné hrubé stavbě
- dosud proinvestováno cca. 349 tis. USD
- celkem 7 844 m2 obytné plochy
- celkem 1 359 m2 parkovacích ploch v 1. podzemním podlaží
- podrobný přehled výnosů a nákladů je uveden ve Výnosové kalkulaci a Nákladové kalkulaci

Výnosy	3 257 970,- USD
Náklady	349 000,- USD
Náklady dostavby	2 536 365,- USD
Zisk	372 605- USD

Termín dokončení	6/2007
Rentabilita tržeb	11,44 %

časový harmonogram: příloha č.1

Administrativní zajištění exportu je prováděno standardním způsobem jako při exportu do jiných zemí a je mongolskou stranou akceptováno. Jsou tedy využívány obvyklé instrumenty, kterými jsou obchodní smlouva, nákladový list, celní deklarace, certifikát kvality, faktura atd. Administrativně je věc na základě těchto instrumentů prováděna většinou celním deklarantem dodavatele.

Pro financování bytového projektu do Ulánbátaru byl použit úvěr od České exportní banky za následujících podmínek.:

Pro čerpání finančních prostředků je nezbytně nutné splnit následující podmínky:

1. zajištění projektu formou uzavřené smlouvy mezi Ministerstvem stavebnictví Mongolska a společností ENUJIN Co., Ltd., jenž bude obsahovat závazek Ministerstva koupit všechny byty, které nebudou společností ENUJIN prodány, za předem dohodnutou cenu
2. český exportér obdrží od mongolského odběratele 15% z hodnoty uzavřeného obchodního kontraktu na svůj účet
3. hodnota českého zboží a služeb dosáhne výši 50 až 60% z celkové hodnoty kontraktu
4. hodnota zboží a služeb mongolského původu nesmí přesáhnout 15% z celkové hodnoty kontraktu

Celý projekt byl vázán na smlouvo o dílo, která je v plném znění přiložena jako Příloha č.5. Dále musí být stanoveny všeobecné dodací podmínky smlouvy o dílo, které jsou přiloženy jako Příloha č.6. Česká strana se rozhodla dovážet do vybraného teritoria okna. Tyto okna byly dovážena železniční dopravou. V případě dodání této technologie byly využity všeobecné podmínky INCOTERMS 2000.

International Commercial Terms je soubor vykládacích pravidel obchodních doložek, vydaný Mezinárodní obchodní komorou (ICC), určující povinnosti smluvních stran při dodávce zboží (náklady a rizika) Používají se tím způsobem, že se na ně výslovně odkazují smlouvy v mezinárodním obchodním styku.

5. Závěr

Z dosažených výsledků práce lze usuzovat, že vybrané asijské státy se stále více zapojují a dále budou zapojovat do mezinárodního obchodu. Z tohoto důvodu lze považovat tato teritoria za perspektivní pro české podnikatelské subjekty.

Práce se zabývá také zhodnocením vývoje zahraničního obchodu České republiky do těchto teritorií. Bývalé Československo a dále i samostatná Česká republika dříve patřila k hlavním exportérům do těchto zemí, ale po transformaci ekonomiky v devadesátých letech poněkud ukvapeně uvolnila své dobré postavení na uvedených trzích. Toto lze považovat za chybu, poněvadž se v této době jen těžko vracíme na dříve obsazené trhy. Začíná se zde projevovat zájem i z jiných států Evropské unie, především ze zemí severní Evropy, a proto je konkurence mnohem větší než dříve.

Chybou českých podnikatelských subjektů někdy bývá přeceňování rizika vstupu na tyto trhy. Rizika jsou sice větší než ostatních částech světa, ale postupem času se situace mění výrazně k lepšímu. Obchody většího rozsahu, například v oblasti investic, je ovšem dobré si zajistit například státními garancemi, které bývají poměrně často poskytovány.

Hlavním cílem práce bylo analyzovat podmínky a možnosti uplatnění českých podnikatelských subjektů na trzích jihovýchodní Asie. Toto se podařilo zhodnotit na příkladech firem Vodní zdroje Praha a.s. pro mongolský trh a Pama spol.s.r.o. pro vietnamský trh. Podařilo se také nastínit, jaké klady a zápory má obchodování s těmito teritorii.

K jednání v těchto teritoriích je nutno ovšem přistupovat obezřetně a respektovat odlišné politické, kulturní a náboženské zvyklosti. Většina obchodních případů je uskutečňována za pomoci zprostředkovatele, který teritorium zná a je schopen zprostředkovat obchod mezi oběma stranami. V této oblasti je specifikem, že obchody jsou většinou založeny na osobním kontaktu zprostředkovatele a přímého obchodního partnera. V obou zvolených zemích je silná komunita osob, které vystudovaly v bývalém Československu a mají k naší zemi poměrně silné, a to i citové vazby. Při

vyhledávání zprostředkovatele lze obecně využít některý z dále uvedených kontaktů nebo jejich kombinaci:

- obrátit se s dotazem na Zastupitelské úřady,
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR,
- Hospodářská komora ČR,
- Svaz průmyslu a dopravy ČR,
- CzechTrade,
- ČSOK (Česko Středoasijská obchodní komora),
- velvyslanectví Mongolska v ČR,
- jednotlivci (čeští podnikatelé a bývalí experti) dlouhodobě působící v Mongolsku,
- Mongolian National Chamber of Commerce and Industry, Ulaanbaatar,
- mongolští podnikatelé a zde působící Mongolové.

Konkrétně projekt „Zlatá Praha“ popsaný v kapitole 4.2. byl nastartován na základě spolupráce realizátora a České středoasijské obchodní komory. Postup jeho realizace, přičemž i potřebné náležitosti a možnosti podpor by měli posloužit potencionálním investorům pro lepší orientaci a zjednodušení celé akce.

Sílu osobního faktoru lze bez váhání zařadit na první místo důležitosti ze všech faktorů, ovlivňujících vstup na tyto trhy. Posloupnost faktorů lze proto stanovit asi takto:

- osobní vazby a umění komunikace,
- vzájemná výhodnost obchodu,
- finanční zajištění obchodu,
- rychlost provedení obchodu.

Je obecně známo, že na jiných teritoriích, především na vyspělých západních trzích, je posloupnost faktorů odlišná.

Věcně z hlediska komodit obchodu lze ze zjištěných údajů konstatovat, že podnikatelské subjekty by se ve vztahu k danému teritoriu měly v oblasti exportu soustředit na dodávky technologií a investičních celků, a to především ve sférách

budování infrastruktury a těžařském průmyslu, v oblasti importu potom na dovoz surovin a krajových specialit.

Z hlediska formálního provedení obchodu, to znamená z hlediska příslušné dokumentace, lze konstatovat, že se jedná o obecně využívané postupy, které nacházejí potřebnou kvalifikovanou odezvu.

V závěru práce lze uvést, že značným handicapem při jejím zpracování byla chybějící osobní zkušenost, kterou nelze získat jinak než přímou návštěvou popř. alespoň krátkodobým působením v dané lokalitě. Přestože záměrem autora toto bylo, nepodařilo se toto, bohužel, včas realizovat. Prezentovaná zjištění jsou tak výsledkem spolupráce s podnikatelskými subjekty, které na teritoriu působí, popřípadě s členy České středoasijské obchodní komory.

Souhrnným cílem práce bylo dát určitý návod k proniknutí na vybrané trhy východní a jižní Asie, které lze považovat za velmi perspektivní. Práce by se tak mohla stát určitým návodem pro praktické využití českých podnikatelských subjektů.

6. Přehled použité literatury:

1. BENEŠ, V. a kol.: Zahraniční obchod, Grada 2004, ISBN 80-247-0558-3
2. CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika: regiony a integrace, Grada 2002, ISBN 80-247-0193-6
3. CIHELKOVÁ, E. a kol.: USA–Japonsko–SRN, VŠE Praha 2003, ISBN 80-245-0594-0
4. CIHELKOVÁ, E.: Světová ekonomika – základní rysy a tendence, VŠE Praha 2003, ISBN 80-245-0011-6
5. ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a kol.: Mezinárodní obchodní operace, Grada 2003, ISBN 80-247-0686-5
6. GIBBS, P.: Obchod v Evropském společenství, Grada 1992, ISBN 80-85623-33-1
7. HLAVATÝ L. a kol.: Vietnam souhrnná teritoriální informace, Hanoj 2005
8. JENÍČEK, V., FOLTÝN, J.: Globální problémy a světová ekonomika, Praha 2003, ISBN 80-7179-795-2
9. KACHLÍK, A. a kol.: Podnik v zahraničním obchodě, Institut moderního průmyslu 1993, ISBN 80-85021-74-9
10. KUBIŠTA, V. a kol.: Mezinárodní ekonomické vztahy, HZ Edition 1999, ISBN 8086009-29-7
11. MACHKOVÁ, H.: Mezinárodní marketing, VŠE Praha 1998, ISBN 80-7079-322-8
12. MACHKOVÁ, H. a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, Grada 2002, ISBN 80-247-0364-5
13. MESÁROŠ, O.: Vývoj a hlavní strukturální změny v obchodě ČR, VŠE Praha 2000, ISBN 80-245-0120-1
14. PICHANIČ, M.: Mezinárodní management a globalizace, VŠE Praha 2002, ISBN 80-245-0421-9
15. PIPEK, J. A kol.: Mezinárodní obchod, VŠE Praha 1996, ISBN 80-7079-595-6
16. PRAŽSKÁ, L. a kol. : Globalizace a obchod, VŠE Praha 2000, ISBN 80-245-0043-4
17. REUVIDA, J., BENNETTA, R.: Jak obchodovat se západem, Praha 1994, ISBN 80-85605-22-8
18. ROSE, P.S.: Peněžní a kapitálové trhy, Victoria Publishing, Praha 1995, ISBN 80-85605-52-X

19. SOLAŘ, J.: Rozbor výkonnosti firmy, PC-DIR Real, Brno 2000, ISBN 80-214-1722-6
20. SYNEK, M. a kol.: Ekonomika a řízení podniku, VŠE Praha 1997, ISBN 80-7079-273-6
21. ŠŤASTNÝ, D.: Mezinárodní obchod: teorie a politika, VŠE Praha 2004, ISBN 80-245-0805-2
22. ZAMYKALOVÁ, M.: Aktuální otázky mezinárodního obchodu, VŠE Praha 2001, ISBN 80-245-0216-X
23. ZASTUPITELSKÝ ÚŘAD MONGOLSKA: Mongolsko souhrnná teritoriální informace, Ulaanbaatar 2005

Internet

24. www.CEB.cz
25. www.CzechTrade.cz
26. www.EGAP.cz
27. www.mpo.cz.

Legislativa

28. zákon č.58/1995 Sb. o pojišťování a financování vývozu se státní podporou

Periodika

29. redakční článek: Mongolsko láme ekonomiku, Hospodářské noviny, 30.5.2005 Ulánbátar
30. redakční článek: Mongolsko je přitažlivé pro těžaře, Hospodářské noviny 28.1.2005 Ulánbátar

8. Přílohy

1. Časový harmonogram projektu „Zlatá Praha“
2. Nákladová kalkulace projektu „Zlatá Praha“
3. Žádost o podpořené financování Česká exportní banka a.s.
4. Smlouva o přípravě podpořeného financování vývozu a poskytnutí dalších služeb mezi Agile spol. s r.o. a ČEB a.s.
5. Rámcová smlouva o dílo
6. Všeobecné dodací podmínky smlouvy o dílo

Obsah

1. Úvod 1
2. Cíl práce a metodika 6
2.1. Cíl práce 6
2.2. Metodika práce 6
3. Literární přehled 8
3.1. Zahraniční obchod ČR 8
3.1.1. Teritoriální struktura českého zahraničního obchodu 10
3.1.2. Komoditní struktura českého zahraničního obchodu 12
3.1.3. Podpory exportu v ČR 14
3.2. Globalizace obchodu 18
3.3. Rizika mezinárodního obchodu 21
3.4. Podnikatelské subjekty v mezinárodním obchodě 22
3.5. Trhy 23
3.5.1. Kapitálově náročné vstupy na zahraniční trhy 25
3.5.2. Kapitálově nenáročné vstupy na zahraniční trhy 27
4. Vlastní práce 30
4.1. Mongolsko 30
4.1.1. Zahraniční obchod Mongolska 30
4.1.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu 32
4.1.3. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR 34
4.1.4. Perspektivní odvětví pro české exportéry 37
4.1.5. Český podnikatelský subjekt na Mongolském trhu 39
4.1.6. Plánované projekty v Mongolsku 41
4.2. Vietnam 43
4.2.1. Zahraniční obchod Vietnamu 44
4.2.2. Dovozní podmínky a dokumenty, celní systém, kontrola vývozu 46
4.2.3. Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR 48
4.2.4. Perspektivní odvětví pro české exportéry 50
4.2.5. Český podnikatelský subjekt na Vietnamském trhu 53
4.2.6. Plánované projekty ve Vietnamu 54
4.3. Konkrétní obchodní případ 57
5. Závěr 62

6. Přehled použité literatury: **65**
8. Přílohy **67**

Příloha č. 1: Časový harmonogram projektu „Zlatá Praha“

HARMONOGRAM - 1. část

Jednotlivé činnosti projektu	březen 06				duben 06				květen 06				červen 06				červenec 06				srpen 06			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
pořízení bytového domu																								
získání povolení k dostavbě																								
zajištění dodavatele stavby																								
zajištění financování projektu																								
příprava stavby																								
vyhotovení projektu 7. patra																								
výstavba - vnější zedn. práce																								
výstavba - střecha, mansarda																								
výstavba - vnitřní zedn. pr.																								
dokončovací práce																								
úprava okolí a úklid																								
kolaudace																								
prodej bytů																								
inkaso peněz z projede bytů																								

HARMONOGRAM - 2. část

Jednotlivé činnosti projektu	září 06				říjen 06				listopad 06				prosinec 06				leden 07				únor 07			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
pořízení bytového domu																								
získání povolení k dostavbě																								
zajištění dodavatele stavby																								
zajištění financování projektu																								
příprava stavby																								
vyhotovení projektu 7. patra																								
výstavba - vnější zedn. práce																								
výstavba - střecha, mansarda																								
výstavba - vnitřní zedn. pr.																								
dokončovací práce																								
úprava okolí a úklid																								
kolaudace																								
prodej bytů																								
inkaso peněz z projede bytů																								

Příloha č. 2: Nákladová kalkulace projektu „Zlatá Praha“

Nákladová kalkulace výstavby 112 bytů (v USD)

Etapa I. - výstavba 96 bytů		
Tavan Ord	stavební práce	1 159 892,00
AZ EKOTHERM s.r.o.	okna	327 635,00
JPV Praha, a.s.	dveře	74 904,00
RIHO, a.s.	sanita	38 171,00
Korado, a.s.	radiátory	52 980,00
AGILE s.r.o.	stavbyvedoucí (supervizor)	120 000,00
AGILE s.r.o.	šéfmontáže	49 900,00
Subdodávky z ČR		663 590,00
Celkem		1 823 482,00
AGILE s.r.o.	marže 19%	346 461,58
Náklady I. celkem		**2 169 943,58**
Etapa II. - výstavba 16 bytů		
Tavan Ord	stavební práce	193 315,00
AZ EKOTHERM s.r.o.	okna	55 698,00
JPV Praha, a.s.	dveře	7 736,00
RIHO, a.s.	sanita	3 991,00
Korado, a.s.	radiátory	3 427,00
EuroSTAVOKONSULT s.r.o.	projekční činnost	28 750,00
AGILE s.r.o.	stavbyvedoucí (supervizor)	15 000,00
AGILE s.r.o.	šéfmontáže	-
Subdodávky z ČR		114 602,00
Celkem		307 917,00
AGILE s.r.o.	marže 19%	58 504,23
Náklady II. celkem		**366 421,23**
Náklady na výstavbu 112 bytů celkem		**2 536 364,81**

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA
CZECH EXPORT BANK

Vodičkova 34
P.O.Box 870
111 21 Praha 1

Interní údaje banky	
CODE:	
Datum schválení úv. výb.:	
Zpracovatel:	

Žádost o podpořené financování

(Pozn.: předkladatel žádosti vyplňuje pouze bílá pole)

Žádáme tímto o poskytnutí podpořeného financování na základě zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů, ve znění zákona č. 60/1998 Sb., zákona č. 188/1999 Sb. a zákona č. 282/2002 Sb. Vstupní informace o připravovaném obchodním případu uvádíme níže.

I. Vývozce/Investor:					
Obchodní firma (podle obchodního rejstříku - OR):					
Sídlo (ulice, PSČ, město):					
Poštovní adresa (pokud je odlišná od sídla):					
Doklad o právní subjektivitě (ne starší 3 měsíců, např. výpis z OR):	(viz též kopie dokladu přiložená k žádosti)				
Kontaktní pracovník:	Jméno:				
	Funkce:				
	Telefon:				
	Telefax:				
	E-mail:				
IČ:		DIČ:			
Počet zaměstnanců:					
Základní hosp. údaje:	Základní kapitál:	Aktiva:	Obrat:	Hosp. výsledek:	
Rok:					
Banka pro platby v Kč (včetně názvu pobočky):					
Adresa banky pro platby v Kč (ulice,					

PSČ, město):				
Číslo korunového účtu:				
Banka pro platby v cizí měně (včetně názvu pobočky):				
Adresa banky pro platby v cizí měně (ulice, PSČ, město):				
Číslo devizového účtu:	Měna:		Číslo účtu:	

II. Výrobce (pokud je odlišný od vývozce; je-li větší počet podstatných výrobců, uveďte je zvlášť v příloze k žádosti):			
Obchodní firma (podle OR):			
Sídlo (ulice, PSČ, město):			
Poštovní adresa (pokud je odlišná od sídla):			
IČ:		DIČ:	

III. Zahraniční osoba (dovozce a/nebo banka dovozce):					
Obchodní firma (podle OR):					
Právní forma, převažující forma vlastnictví:					
Sídlo (ulice, město, provincie, stát):					
Poštovní adresa (pokud je odlišná od sídla):					
Kontaktní pracovník dovozce:	Jméno:				
	Funkce:				
	Telefon:				
	Telefax:				
	E-mail:				
Základní hosp. údaje:	Zákl. kapitál:	Aktiva:	Obrat:	Hosp. výsledek:	
Rok:					
Banka dovozce (včetně názvu pobočky):					
Právní forma banky dovozce, převažující forma vlastnictví:					
Sídlo banky dovozce (ulice, město, provincie, stát):					
Poštovní adresa banky dovozce (pokud je odlišná od sídla):					
S.W.I.F.T.:					
Kontaktní pracovník banky dovozce:	Jméno:				
	Funkce:				
	Telefon:				
	Telefax:				

	E-mail:			
Základní hosp. údaje:	Zákl. kapitál:	Aktiva:	Obrat:	Hosp. výsledek:
Rok:				
Dosavadní spolupráce dovozce s bankou:				

IV. Informace o obchodním případu:								
Předmět smlouvy o vývozu:								
Předpokládaný podíl hodnoty vývozu vytvořené v České republice (v %):	(viz též přiložené prohlášení vývozce o podílu hodnoty vývozu vytvořené v ČR)							
Cena sjednaná ve smlouvě o vývozu (v cizí měně):	Měna:		Částka:					
Dodací parita (dle INCOTERMS 2000):								
Smlouva o vývozu byla/bude podepsána (uveďte datum):								
Předpokládané datum zahájení dodávek:								
Předpokládané datum ukončení dodávek:								
Způsob ukončení dodávek (např. předávací protokol, poslední dodávka atp.)								
Platební podmínky:	Platba předem:	%:		Měna:		Částka:		
	Platba proti dodávce:	%:		Měna:		Částka:		
	Úvěr:	%:		Měna:		Částka:		
	Zádržné:	%:		Měna:		Částka:		
Požadovaná výše úvěru na financování vývozu:		%:		Měna:		Částka:		
Příjemce úvěru (Obchodní jméno podle OR):								
Právní forma příjemce úvěru:								
Sídlo příjemce úvěru (ulice, PSČ, město, provincie, stát):								
Poštovní adresa příjemce úvěru (pokud je odlišná od sídla):								

S.W.I.F.T.:							
Kontaktní pracovník příjemce úvěru:	Jméno:						
	Funkce:						
	Telefon:						
	Telefax:						
	E-mail:						
Pojištění: [x):]	Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)						
	Neprojednáno (uveďte důvod):						
Pojištění kryje (z požadovaného objemu financování):	%:		Měna:		Částka:		
Pojistná prémie zahrnu-ta do ceny zboží: [x)]	Ano:				Ne:		

[x]) – hodící se označte křížkem

V. Požadovaný úvěr na financování vývozu [xx)]				
Forma úvěru: [x)]	Přímý:		Refinanční:	
Typ výv.úvěru: [x)]	Dodavatelský:		Odběratelský:	
Výše úvěru:	Měna:		Částka:	
Čerpání úvěru (celkem let, měsíců): [x)]	Jednorázově:		Datum čerpání:	
	Postupně: (v případě nedostatku místa přiložte k žádosti zvlášť harmonogram čerpání)			
	Předpokládané datum prvního čerpání:		Předpokládané datum posledního čerpání:	

Požadovaná doba splácení úvěru (celkem let, měsíců):	Předpokládané datum první splátky:	Předpokládané datum poslední splátky:

Pojištění: [x):]	Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)	
	Neprojednáno (uveďte důvod):	

Datum indikativní nabídky, resp. příslibu pojištění:	
Sazba pojistného (návrh pojistitele):	
Max. délka úvěru (návrh pojistitele):	
Zajištění vývozního úvěru (co požaduje pojistitel):	
Zajištění vývozního úvěru (co navrhuje žadatel):	(podrobně rozepište zde)

[x]) – hodící se označte křížkem
[xx]) - nehodící se nevyplňujte

VI. Požadovaný úvěr na financování výroby pro vývoz [xx)]				
Forma úvěru: [x)]	Přímý:		Refinanční:	
Výše úvěru:	Měna:		Částka:	
Čerpání úvěru (celkem let, měsíců): [x)]	Jednorázově:		Datum čerpání:	
	Postupně: (v případě nedostatku místa přiložte k žádosti zvlášť harmonogram čerpání)			
	Předpokládané datum prvního čerpání:		Předpokládané datum posledního čerpání:	
Předpokládané datum splnění vývozu dle smlouvy o vývozu:				
Požadovaná doba splácení úvěru (celkem let, měsíců):	Předpokládané datum první splátky:		Předpokládané datum poslední splátky:	
Pojištění: [x):]	Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)			
	Neprojednáno (uveďte důvod):			
Platební podmínky dle smlouvy o vývozu: (odkaz na část IV. nebo V., anebo jiné - uveďte)				

[x)] - hodící se označte křížkem
[xx)] - nehodící se nevyplňujte

VII. Požadovaný úvěr na financování investic [xx)]	
Investor (Obchodní firma podle OR):	
Sídlo (ulice, PSČ, město):	

Poštovní adresa (je-li odlišná od sídla):				
Zahraniční osoba (Obchodní firma podle OR):				
Sídlo (ulice, město, provincie, stát):				
Poštovní adresa zahraniční osoby (je-li odlišná od sídla):				
Typ investice:				
Výše úvěru:	Měna:		Částka:	
Čerpání úvěru (celkem let, měsíců) [x]:	Jednorázově:		Datum čerpání:	
	Postupně: (v případě nedostatku místa přiložte k žádosti zvlášť harmonogram čerpání)			
	Předpokládané datum prvního čerpání:		Předpokládané datum posledního čerpání:	

Požadovaná doba splácení úvěru (celkem let):	Předpokládané datum první splátky:	Předpokládané datum poslední splátky:

Pojištění: [x]:	Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)	
	Neprojednáno (uveďte důvod):	
Datum indikativní nabídky, resp. příslibu pojištění:		
Sazba pojistného (návrh pojistitele):		
Max. délka úvěru (návrh pojistitele):		
Zajištění úvěru (co požaduje pojistitel):		
Zajištění úvěru (co navrhuje žadatel):	(podrobně rozepište zde)	
Jiné podmínky:		

[x]) - hodící se označte křížkem
[xx]) - nehodící se nevyplňujte

VIII. Požadovaný úvěr na projektové financování [xx)]				
Forma úvěru:[x)]	Přímý:		Refinanční:	
Typ výv. úvěru:[x)]	Dodavatelský:		Odběratelský:	
Výše úvěru:	Měna:		Částka:	
Čerpání úvěru (celkem let, měsíců): [x)]	Jednorázově:		Datum čerpání:	
	Postupně: (v případě nedostatku místa přiložte k žádosti zvlášť harmonogram čerpání)			
	Předpokládané datum prvního čerpání:		Předpokládané datum posledního čerpání:	

Požadovaná doba splácení úvěru (celkem let):	Předpokládané datum první splátky:	Předpokládané datum poslední splátky:

Pojištění: [x):]	Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)	
	Neprojednáno (uveďte důvod):	
Datum indikativní nabídky, resp. příslibu pojištění:		
Sazba pojistného (návrh pojistitele):		
Max. délka úvěru (návrh pojistitele):		
Zajištění úvěru (co požaduje pojistitel):		
Zajištění vývozního úvěru (co navrhuje žadatel):	(podrobně rozepište zde)	

[x]) - hodící se označte křížkem
[xx]) - nehodící se nevyplňujte

IX. Požadovaná záruka [xx)]			
Typ/y záruk/y [x)]:		Stručný popis rozsahu ručení (tj. předmět, resp. částka):	Beneficient záruky/protizáruky (název, sídlo, kontakty):
Za nabídku - přímá	☐		
Za nabídku - protizáruka	☐		
Za platbu předem - přímá	☐		
Za platbu předem - protizáruka	☐		
Za dobré provedení - přímá	☐		
Za dobré provedení - protizáruka	☐		
Jiná - přímá	☐		
Jiná - protizáruka	☐		

[x]) - hodící se označte křížkem
[xx]) - nehodící se nevyplňujte

Typ/y záruk/y [x]:		Měna:	Částka:	Předpokládané datum vystavení:	Předpokládaná doba platnosti (datum ukončení platnosti):
Za nabídku - přímá					
Za nabídku - protizáruka					
Za platbu předem - přímá					
Za platbu předem - protizáruka					
Za dobré provedení - přímá					
Za dobré provedení - protizáruka					
Jiná - přímá					
Jiná - protizáruka					
Pojištění: [x]:		Projednáno: (přiložte kopie korespondence a dokumentace)			
		Neprojednáno (uveďte důvod):			

[x]) - hodící se označte křížkem

Poznámka:

1. V případě nedostatku místa uveďte požadované údaje ve zvláštní příloze k této žádosti.
2. Přiložte laskavě dokumentaci v rozsahu dle požadavků České exportní banky, a.s.

Vývozce souhlasí s úhradou nákladů České exportní banky, a.s. prokazatelně vzniklých při projednávání požadovaných produktů podpořeného financování v případě, že produkty podpořeného financování nebudou realizovány nebo v případě,

že náklady na zpracování požadovaných produktů podpořeného financování nebude možno uplatnit u jiného zúčastněného subjektu.

Žadatel o poskytnutí podpořeného financování prohlašuje, že veškeré údaje jsou pravdivé a předložené kopie dokumentů jsou ve shodě s jejich stejnopisem.

Žadatel o poskytnutí podpořeného financování dále prohlašuje, že souhlasí s tím, aby Česká exportní banka, a.s. sdělovala veškeré údaje uvedené v této žádosti, týkající se žadatele a připravovaného obchodního případu ministerstvům, vykonávajícím v České exportní bance, a.s. akcionářská práva státu a podílejícím se na podpořeném financování.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

SEZNAM PODKLADŮ PRO ANALÝZU

(PRO NEBANKOVNÍ SUBJEKTY):

Všechny předkládané doklady **musí být podepsány osobami oprávněnými za společnost podepisovat.**

1) **Čestné prohlášení o vzájemných vazbách k jiným subjektům –** formulář přiložen.

2) **Účetní výkazy žadatele v plném rozsahu** – za poslední 4 roky k ultimu roku, včetně příloh k účetním závěrkám, zpracované podle CAS a - pokud žadatel podléhá auditu nebo je auditován - zpráv auditora o ověření účetní závěrky. Účetní výkazy žadatel předloží na předepsaných formulářích a případně na nosiči dat, který obdržel od banky. (Pokud od data vzniku klienta popř. zahájení jeho podnikatelské činnosti, uplynulo méně než 4 roky, předkládají se podklady za dobu od vzniku subjektu, popř. zahájení podnikatelské činnosti.).

   U zahraničních osob jsou bezpodmínečně vyžadovány účetní výkazy a zprávy auditora (financial statements and independent auditors report) v anglickém jazyce, zpracované podle IFRS mezinárodně uznávanou auditorskou společností.

3) **Výkazy zisků a ztrát a rozvahy** v plném rozsahu **za uplynulá čtvrtletí běžného roku** sestavené k ultimu čtvrtletí.

4) **Doplňující a upřesňující údaje k účetním výkazům** za poslední ukončené účetní období a poslední čtvrtletí v následující struktuře:

   a) Přehled aktuálních leasingových splátek, přehled plateb nájemného s uvedením data sjednání smlouvy a data úhrady poslední splátky, zůstatku ke splacení, výše měsíčních splátek a částky splatné v běžném roce.
   b) Přehled aktuálních příjmů z pronájmů a z leasingových smluv.
   c) Celková částka přijatých krátkodobých záloh.
   d) Rozbor položky ”Služby” výkazu zisku a ztrát (ř. 10).
   e) Rozbor položek “Ostatní provozní výnosy” (ř. 26 výkazu Z/Z) a “Ostatní provozní náklady” (ř. 27 výkazu Z/Z).
   f) Rozbor položek “Ostatní finanční výnosy” (ř. 44 výkazu Z/Z) a “Ostatní finanční náklady” (ř. 45 výkazu Z/Z).
   g) Rozbor položek “Mimořádné výnosy” (ř. 53 výkazu Z/Z) a “Mimořádné náklady” (ř. 54 výkazu Z/Z).
   h) Rozbor položek ”Ostatní dlouhodobé CP a podíly” (ř. 26 rozvahy) a ”Jiný dlouhodobý finanční majetek" (ř. 28 rozvahy).
   i) Rozbor těch položek účetních výkazů, u nichž došlo k výrazné změně během vykazovaného období.

5) Poslední zveřejněná **výroční zpráva**, pokud ji klient zpracovává.

6) Pokud je klient ovládanou osobou ve smyslu Obchodního zákoníku, poslední **zprávu o vztazích mezi propojenými osobami** ve znění zakládaném do sbírky listin Obchodního soudu.

7) **Přijaté úvěry, finanční výpomoci a ostatní závazky** vyjma závazků z obchodního styku v členění dle splatnosti (stav k datu posledních předaných účetních výkazů):

Banka; jiný subjekt	Druh úvěru; výpomoci	Účel	Výše úvěru a měna	Zůstatek k xx.xx.xx	Splatnost

8) **Struktura krátkodobých pohledávek a závazků z obchodního styku** v netto hodnotách v členění dle splatnosti (k datu posledních předložených účetních výkazů, příp. ke konci posledního účetního období):

	do splatnosti	po splatnosti						celkem
		do 30 dnů	do 90 dnů	do 180 dnů	do 360 dnů	nad 360 dnů	celkem	
pohledávky								
závazky								

Výše **poskytnutých a přijatých krátkodobých záloh** k datu posledních předložených účetních výkazů.

Poznámka: **Předložený rozbor závazků a pohledávek musí korespondovat s údaji uvedenými v rozvaze.**

9) **Doplňující a upřesňující údaje k pohledávkám a závazkům** v následující struktuře:

a) Rozhodující dlužníci a věřitelé včetně dlužných částek.
b) Největší věřitele, vůči nímž existují závazky po lhůtě splatnosti včetně objemu těchto závazků a způsobu řešení jejich úhrady.
c) Informace o provedených restrukturalizacích splátkových kalendářů závazků po lhůtě splatnosti.
d) Kopie dohod o restrukturalizaci splátkových kalendářů závazků z obchodního styku po lhůtě splatnosti, uzavřených s nejvýznamnějšími věřiteli.
e) Rozbor nedobytných pohledávek.
f) Informace o mzdách po lhůtě splatnosti v následující struktuře:

Výplatní termín	Objem nevyplacených mzdových prostředků	Objem mzdových prostředků po lhůtě splatnosti celkem

Poznámka: Pokud některá z událostí dle pís. a) až f) tohoto bodu nenastala, uvést tuto skutečnost výslovně v předkládaných podkladech.

10) **Seznam dodavatelů a odběratelů**,s nimiž objem vzájemné obchodní výměny byl větší nebo roven 20 % úhrnu nákladů vynaložených na prodané zboží a výrobní spotřeby (ř. 02 + ř. 08 výkazu zisků a ztrát) u dodavatelů nebo úhrnu tržeb za prodej zboží a za prodej vlastních výrobků a služeb (ř. 01 + ř. 05 výkazu zisků a ztrát) u odběratelů. Údaje za minulé účetní období a běžné účetní období s uvedením objemu nákupů a dodávek.

11) **Přehled budoucích závazků** plynoucích **z poskytnutých opcí a z dalších derivátů peněžního a kapitálového trhu**.

12) **Přehled o tržbách** v následující struktuře:

Podíl vývozu na tržbách celkem v tis. Kč	**b.r. – 4**	**b.r. - 3**	**b.r. – 2**	**b.r. – 1**
Za prodej zboží				
Za prodej vlastních výrobků				

	zboží		Vlastní výrobky	
	b.r.	**b.r. + 1**	**b.r.**	**b.r. + 1**
Plánovaný objem tržeb z prodeje v tuzemsku v tis Kč				

		zboží		Vlastní výrobky	
		b.r.	**b.r.+1**	**b.r.**	**b.r. + 1**
Plánovaný objem tržeb z vývozu v tis. Kč					
z toho:	objem tržeb z úvěru ČEB				

Poznámka: zkratka b.r. označuje běžný rok

13) **Potvrzení příslušného finančního úřadu, úřadu sociálního zabezpečení a všech zdravotních pojišťoven**, u nichž jsou pojištění jeho zaměstnanci, že klient vůči nim nemá závazků po lhůtě splatnosti – ne starší jednoho měsíce. V případě, že klient má vůči některé z výše uvedených institucí závazek/závazky po lhůtě splatnosti, klient předloží úředně ověřené kopie sjednaných splátkových kalendářů doplněné prohlášením příslušné instituce, že klient dodržuje splátkové kalendáře a nemá jiné závazky po lhůtě splatnosti než ty, na něž má sjednány splátkové kalendáře.

14) **Bankovní informace věřitelských bank**– ne starší jednoho měsíce.

15) **Soudní, rozhodčí a správní řízení,** v nichž je klient stranou žalovanou a peněžní hodnota předmětu sporu je oceněna částkou, jež převyšuje 25 % základního kapitálu klienta, včetně řízení o výkonu rozhodnutí a exekuce.

16) **Čestné prohlášení klienta** o skutečnosti**,** že na něj **nebyl prohlášen konkurz**, ani na něho **nebyl podán návrh na prohlášení konkurzu a vyrovnání** a že **nepodal návrh na vstup do likvidace**.

17) **Čestné prohlášení klienta** o skutečnosti, že proti žádnému z akcionářů, společníků nebo členů statutárního orgánu klienta není vedeno trestní stíhání - formulář přiložen.

18) **Přehled zástavních práv** na majetek klienta, pokud úhrnná účetní hodnota zastaveného majetku převyšuje 25 % základního kapitálu klienta.

19) **Předpokládaná výše nákladových úroků** (bez zahrnutí úroků z úvěru požadovaného u České exportní banky, a.s.) v běžném roce a příštím roce.

20) **Očekávaná výše odpisů** nehmotného a hmotného investičního majetku v běžném roce a příštím roce.

21) **Podnikatelský záměr:** Rozbor dosaženého hospodářského výsledku v posledním ukončeném roce, situace trhů, odbytová strategie, investiční záměry a způsob jejich finančního zajištění apod. Pokud je žádáno o úvěr na financování výroby pro vývoz, rozbor výše ostatních finančních nákladů úvěrovaného případu v části

překračující objem úvěrování požadovaného od České exportní banky, a.s. (vč. výrobních a souvisejících finančních výdajů) a způsob zajištění těchto prostředků.

22) **Přehled nejvýznamnějších zákazníků** v každém z uplynulých 3 let s uvedením celkového finančního objemu dodávek a druhu dodaného zboží

23) Pokud existuje **právnická osoba uplatňující většinový přímý a nepřímý podíl** na hlasovacích právech žadatele, údaje o této právnické osobě v rozsahu bodů 2 a 3.

Čestné prohlášení o vzájemných vazbách k jiným subjektům

Obchodní firma:

sídlo - místo podnikání:

IČ:

Zastoupená:

(dále jen "**klient**")

prohlašuje, že

1. klient má více než 10 % majetkovou účast (podíl) v následujících právnických osobách:

Obchodní firma, sídlo	IČ	Výše účasti (podílu) v %

2. hlavními společníky klienta, resp. osobami podílejícími se na podnikání s účastí (podílem) více než 5 %, jsou následující fyzické nebo právnické osoby:

Jméno fyzické osoby/obchodní firma právnické nebo fyzické osoby, sídlo – místo podnikání – adresa trvalého bydliště	***IČ/RČ***	Výše účasti (podílu) v %

3. společníci klienta, resp. osoby podílející se na podnikání, uvedení v bodě 2. tohoto prohlášení, kteří mají účast (podíl) vyšší než 2 % v dále uvedených právnických osobách, nebo kde sami jsou podnikateli – fyzickými osobami:

Společník klienta	***Obchodní firma, resp. název, sídlo společnosti***	***IČ/RČ***	Výše účasti (podílu) v %

4. klient uplatňuje většinový podíl na hlasovacích právech v těchto právnických osobách:

Obchodní firma, resp. název, sídlo	IČ	Výše hlasov. podílu v %

5. jednotliví členové vedení klienta (tj. osoby, které jsou členy statutárního orgánu společnosti, resp. statutárním orgánem, nebo jemu přímo podřízení vedoucí pracovníci) nebo členové dozorčí rady klienta jsou současně členy orgánů nebo vedení dále uvedených právnických osob nebo jsou sami podnikateli - fyzickými osobami:

Jméno člena vedení/RČ a jeho funkce	***IČ a obchodní firma,resp. název právnické osoby a vykonávaná funkce/podnikání***

6. klient poskytl zajištění (vč. zajištění směnkami) s výjimkou smluvní pokuty následujícím jiným fyzickým nebo právnickým osobám, a to v tomto členění:

Typ zajištění - komu poskytnuto (IČ, obchodní firma , resp. název právnických osob - jméno fyzických osob, sídlo - místo podnikání - adresa trvalého bydliště, sídlo, RČ)	Výše závazku a měna	Konec platnosti

7. klient přijal zajištění s výjimkou smluvní pokuty od následujících jiných fyzických nebo právnických osob, a to v tomto členění:

Typ zajištění - kým poskytnuto (IČ, obchodní firma,resp. název právnických osob - jméno fyzických osob, sídlo - místo podnikání - adresa trvalého bydliště, RČ)	Výše zajištění	***Konec platnosti***

Pozn.: nehodící se škrtněte

V případě, že klient je součástí společnosti holdingového typu, předloží schéma struktury holdingu pro minimálně dvě nadřízené a dvě podřízené úrovně vůči úrovni klienta v holdingu.

Klient se zavazuje neprodleně (nejdéle do sedmi dnů) informovat Českou exportní banku, a.s., o všech změnách týkajících se výše uvedených skutečností, a to po celou dobu trvání závazkového vztahu s Českou exportní bankou, a.s.

Klient prohlašuje, že souhlasí s tím, aby Česká exportní banka, a.s. sdělovala veškeré údaje uvedené v tomto dokumentu ministerstvům, vykonávajícím v České exportní bance, a.s. akcionářská práva státu a podílejícím se na podpořeném financování.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

1x originál pro Českou exportní banku, a.s.

PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE O PODÍLU HODNOTY VÝVOZU[*)]

Předmět smlouvy o vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Cena sjednaná ve smlouvě o vývozu v cizí měně, tj. hodnota vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Vývozce:	

IČ:	

Se sídlem:	

Zastoupený:	

p r o h l a š u j e, ž e

podíl hodnoty výše uvedeného vývozu, na který je poskytováno podpořené financování/úhrada úrokových rozdílů[**)], vytvořené v České republice, bude tvořit/tvoří[**)] nejméně 60 % z výše uvedené hodnoty vývozu.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

*) vyplní vývozce v případě, že podíl hodnoty vývozu, na který je požadováno podpořené financování, vytvořené v ČR, bude tvořit/tvoří**) nejméně 60% z hodnoty vývozu

**) nehodící se škrtněte

1x originál pro pojistitele

PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE O PODÍLU HODNOTY VÝVOZU[*)]

Předmět smlouvy o vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Cena sjednaná ve smlouvě o vývozu v cizí měně, tj. hodnota vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Vývozce:	

IČ:	

Se sídlem:	

Zastoupený:	

p r o h l a š u j e, ž e

podíl hodnoty výše uvedeného vývozu, na který je poskytováno podpořené financování/úhrada úrokových rozdílů[**)], vytvořené v České republice, bude tvořit/tvoří[**)] nejméně 60 % z výše uvedené hodnoty vývozu.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

*) vyplní vývozce v případě, že podíl hodnoty vývozu, na který je požadováno podpořené financování, vytvořené v ČR, bude tvořit/tvoří**) nejméně 60% z hodnoty vývozu

**) nehodící se škrtněte

1x originál pro Českou exportní banku, a.s.

PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE O PODÍLU HODNOTY VÝVOZU[*)]

Předmět smlouvy o vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Cena sjednaná ve smlouvě o vývozu v cizí měně, tj. hodnota vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Vývozce:	

IČ:	

Se sídlem:	

Zastoupený:	

Země vývozu:	
Kategorie země vývozu:	

p r o h l a š u j e, ž e

a) nemohl zabezpečit dodávku srovnatelného zboží nebo služeb od výrobce se sídlem v České republice, a

b) podíl místních nákladů financovaných vývozním úvěrem nepřekročí výši plateb v hotovosti, a

c) dodávky zahraničních osob včetně místních nákladů nepřekročí hodnotu vývozu vytvořenou v České republice, a

d) dodávky z jedné země v zahraničí tvoří nejvíce:
   (i) maximálně 30 % hodnoty vývozu pro vývozy do zemí 1. – 6. kategorie;
   (ii) maximálně 20 % hodnoty vývozu pro vývozy do zemí 7. kategorie .

Země jsou zařazovány do rizikových kategorií 1 – 7 na základě hodnocení pracovní podskupiny OECD pro hodnocení rizika zemí. Připojením podpisu na toto prohlášení vývozce rovněž potvrzuje zařazení konkrétní země vývozu do příslušné kategorie, kterou mu sdělila Česká exportní banka, a.s.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

*) vyplní vývozce v případě, že podíl hodnoty vývozu, na který je požadováno podpořené financování, vytvořené v ČR, bude tvořit/tvoří**) méně než 60% z hodnoty vývozu.

**) nehodící se škrtněte

1x originál pro pojistitele

PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE O PODÍLU HODNOTY VÝVOZU[*)]

Předmět smlouvy o vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Cena sjednaná ve smlouvě o vývozu v cizí měně, tj. hodnota vývozu (slovy: viz žádost o podpořené financování):	

Vývozce:	

IČ:	

Se sídlem:	

Zastoupený:	

Země vývozu:	
Kategorie země vývozu:	

p r o h l a š u j e, ž e

a) nemohl zabezpečit dodávku srovnatelného zboží nebo služeb od výrobce se sídlem v České republice, a

b) podíl místních nákladů financovaných vývozním úvěrem nepřekročí výši plateb v hotovosti, a

c) dodávky zahraničních osob včetně místních nákladů nepřekročí hodnotu vývozu vytvořenou v České republice, a

d) dodávky z jedné země v zahraničí tvoří nejvíce:
   (i) maximálně 30 % hodnoty vývozu pro vývozy do zemí 1. – 6. kategorie;
   (ii) maximálně 20 % hodnoty vývozu pro vývozy do zemí 7. kategorie .

Země jsou zařazovány do rizikových kategorií 1 – 7 na základě hodnocení pracovní podskupiny OECD pro hodnocení rizika zemí. Připojením podpisu na toto prohlášení vývozce rovněž potvrzuje zařazení konkrétní země vývozu do příslušné kategorie, kterou mu sdělila Česká exportní banka, a.s.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

*) vyplní vývozce v případě, že podíl hodnoty vývozu, na který je požadováno podpořené financování, vytvořené v ČR, bude tvořit/tvoří**) méně než 60% z hodnoty vývozu.

**) nehodící se škrtněte

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Obchodní firma:

sídlo - místo podnikání:

IČ:

Zastoupená:

(dále jen ”**klient**”)

prohlašuje, že proti žádnému z [akcionářů/společníků] nebo členů statutárního orgánu klienta není vedeno trestní řízení.

V dne

……
jméno, funkce a podpis
osoby oprávněné jednat za žadatele,
razítko žadatele

DOTAZNÍK PRO VYHODNOCENÍ VLIVU VÝVOZU NA ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

A. **Stručný popis vývozu, tj. vyváženého zboží nebo služeb:**

I. Základní údaje:

1. Název vývozního projektu, jeho kapacita (rozsah) a umístění:

2. Stručný popis technického a technologického řešení vývozního projektu:

3. Předpokládaný termín zahájení realizace vývozního projektu a jeho dokončení:

II. Údaje o vstupech, pokud jsou známé (například zábor půdy, odběr a spotřeba vody, surovinové a energetické zdroje):

III. Údaje o výstupech, pokud jsou známé (například množství a druh emisí do ovzduší, množství odpadních vod a jejich znečištění, kategorizace a množství odpadů, rizika havárií vzhledem k navrženému použití látek a technologií):

B. **Další otázky:**

1. **Je smlouva o vývozu, pro kterou žádáte o pojištění vývozních úvěrových rizik, součástí projektu zabezpečovaného jiným subjektem?**

☐ Ano ☐ Ne

Pokud je odpověď ano, stručně popište projekt (velikost projektu, hlavní dodavatele, podíl českého vývozce a absolutní velikost dodávek) a uveďte údaje o úloze, kterou budou mít vaše dodávky/služby v celém projektu.

2. **Lze podle vašeho názoru zařadit projekt, pro který je určený váš vývoz, do některého z citlivých odvětví uvedených v příloze č. 2?**

☐ Ano ☐ Ne

Pokud je odpověď ano, uveďte o jaké citlivé odvětví se jedná.

3. **Má být váš vývoz realizován v některé z citlivých oblastí uvedených v příloze č. 2?**

☐ Ano ☐ Ne

Pokud je odpověď ano, uveďte o jakou citlivou oblast se jedná.

Pokud máte pochybnosti, o jakou citlivou oblast se jedná, uveďte prosím přesné místo projektu a jeho stručnou geografickou charakteristiku.

[x]) - hodící se označte křížkem

4. Bylo provedeno posouzení vývozu nebo projektu, jehož je vývoz součástí, z hlediska vlivu na životní prostředí?

☐ Ano ☐ Ne ☐ Nevím

Pokud ano, uveďte podle jakých pravidel (národních či mezinárodních s uvedením konkrétního označení); výsledek posouzení je vývozce povinen přiložit v českém a anglickém jazyce.

5. Slouží Vámi dodávané zboží/služby pouze pro rozšíření výroby do *25* % produkce, resp. pro běžnou modernizaci bez zhoršení dopadů do životního prostředí?

☐ Ano ☐ Ne

Pokud projekt není zařazen do výše uvedených citlivých odvětví, nebo se nenachází v citlivé oblasti, a pokud je odpověď na otázku č. 4 ano, tak v tomto případě nemusíte odpovídat na další otázky dotazníku.

6. Do jaké míry jste schopni ovlivnit projekt nebo specifikaci vyváženého zboží/služeb?

7. Je vám známo, zda jsou parametry projektu v souladu s normami pro životní prostředí a sociálními normami země konečného určení vývozu nebo odpovídajícími mezinárodními pravidly?

☐ Ano ☐ Ne ☐ Nevím

Pokud ano, uveďte s jakými (národními či mezinárodními) s uvedením konkrétního označení.

8. Pokud ne, máte informace, jak bude zajištěno jejich dodržení?

☐ Ano ☐ Ne

[x]) - hodící se označte křížkem

C. <u>Doplňující údaje, jsou-li známy</u>:

1. Údaje o stavu životního prostředí a jeho složek v území, kam bude vývoz směrován;

2. Údaje o vlivech vývozního projektu na obyvatelstvo a na životní prostředí, opatření k prevenci, vyloučení, snížení popřípadě kompenzaci nepříznivých vlivů;

3. Další podstatné informace o vývozním projektu, mapová a jiná dokumentace týkající se údajů v tomto dotazníku.

<u>PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE</u>

Prohlašuji tímto, že:

a) skutečnosti, uvedené v tomto dotazníku, při jednáních a v písemné korespondenci s ním související, jsou uváděny podle mého nejlepšího vědomí a jsou pravdivé,
b) jsem nezkreslil a ani nezamlčel nic, co by mohlo mít vliv na vyhodnocení vlivů vývozu na životní prostředí,
c) beru na vědomí a souhlasím s možností postihu v případě, že pojistná událost vznikla nedodržením podmínek vyplývajících z posudku o vlivu vývozu na životní prostředí,
d) poskytnu potřebnou součinnost při pojištění rizika nezaplacení odběratelského úvěru na financování vývozu pojištěné bance při předkládání údajů pro vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí.

Místo a datum:

Obchodní firma a sídlo vývozce:

Podpis osoby oprávněné jednat za vývozce:

.....

Jméno a funkce:

SEZNAM NĚKTERÝCH CITLIVÝCH ODVĚTVÍ A OBLASTÍ

(Pro účely vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí)

Tento seznam není vyčerpávající a týká se projektů na „zelené louce“ a velkých rozšíření popř. modernizací existujících podniků (vzroste-li produkce o 25 a více %).

I. CITLIVÁ ODVĚTVÍ:

1. Rafinérie ropy (kromě podniků vyrábějících z ropy pouze maziva) a zařízení pro zplynování a zkapalňování 500 tun nebo více uhlí nebo asfaltových břidlic denně.
2. Tepelné elektrárny a ostatní spalovací zařízení s tepelným výkonem 300 megawattů nebo víc a atomové elektrárny a jiné atomové reaktory (s výjimkou výzkumných zařízení na výrobu a konverzi štěpných a množivých materiálů, jejichž maximální výkon nepřesahuje 1 kilowatt trvalého tepelného zatížení).
3. Zařízení, zkonstruovaná výhradně pro výrobu nebo obohacení jaderných paliv, přepracování ozářených atomových paliv, nebo pro uskladnění, likvidaci a zpracování radioaktivního odpadu.
4. Velká zařízení na prvotní tavení litiny a oceli a na výrobu neželezných kovů.
5. Zařízení na těžbu azbestu a na zpracování a přeměnu azbestu a produktů obsahujících azbest: na azbestocementové produkty s roční výrobou větší než 20 000 tun hotového výrobku; na třecí materiály s roční výrobou větší než 50 tun hotového výrobku; a na ostatní použití azbestu větší než 200 tun ročně.
6. Integrovaná chemická zařízení včetně výroby a přepravy pesticidů a nebezpečných/toxických materiálů.
7. Výstavba dálnic, silnic pro motorová vozidla a tratí pro dálkovou železniční přepravu, stavba letišť s délkou hlavní rozjezdové/přistávací dráhy 2 100 metrů nebo víc.
8. Velkokapacitní (nad 800 milimetrů a více) ropovody a plynovody.
9. Námořní přístavy, jakož i vnitrozemské vodní kanály a přístavy pro vnitrozemskou plavbu, které umožňují průjezd lodí s více než 1 300 tunami BRT nosnosti.
10. Zařízení na odstraňování odpadů na spalování, chemické zpracování nebo zavážku toxických a nebezpečných odpadů.
11. Velké přehrady a nádrže (s akumulačním prostorem nad 10 milionů krychlových metrů).
12. Činnosti spojené s čerpáním podzemích vod v případech, když roční objem čerpané vody dosahuje 10 milionů krychlových metrů nebo víc.
13. Výroba celulózy a papíru ve výši 200 vzduchem sušených metrických tun nebo více denně.
14. Velké doly, povrchová těžba a zpracování kovových rud nebo uhlí (s těžbou nad 1 milion tun ročně) a zařízení na jejich zpracování.
15. Výroba uhlovodíků.
16. Velká skladovací zařízení pro ropu, petrochemické a chemické výrobky (s kapacitou nad 100 00 tun).
17. Velkoplošná těžba dřeva (s holinou nad 25 hektarů).
18. Velkoplošná úprava odpadních vod (nad 50 000 ekvivalentních obyvatel).

19. Domovní zařízení na zpracování pevných odpadů (nad 30 000 tun ročně).
20. Stavba rozsáhlých turistických zařízení (nad 200 lůžek).
21. Velkokapacitní přenos elektřiny (nad 110 kilovoltů).
22. Velkoplošné rekultivace.
23. Velkoplošné zemědělství/lesní hospodářství zahrnující zúrodnění nebo kultivaci předtím ležící ladem.
24. Koželužny.

II. CITLIVÉ OBLASTI:

1. Polopouštní oblasti a okraje pouští.
2. Oblasti náchylné k erozi nebo k proměně na poušť.
3. Místa na seznamu památek světového kulturního dědictví lidstva.
4. Oblasti archeologického významu.
5. Tropické nebo subtropické lesy (pralesy).
6. Řeky, jezera, pobřeží, pobřežní šelfy, korálové útesy a bažiny (mokřady).
7. Národní parky, přírodní rezervace, chráněné oblasti (včetně akumulace vod) a jiné rezervace národního nebo regionálního významu.
8. Místa výskytu (přirozené prostředí) ohrožených druhů flóry nebo fauny nebo oblastí s vysokou biologickou rozmanitostí.
9. Přirozené prostředí poskytující důležité zdroje pro ohrožené skupiny obyvatelstva (původní obyvatelstvo nebo kmenová společenství).
10. Území nedotčená lidskou činností (divočiny).
11. Oblasti s vysokou koncentrací osídlení nebo průmyslových činností, pokud by další rozvoj spojený s projektem představoval dodatečné značné zatížení životního prostředí nebo přesídlení obyvatelstva.

PŘÍLOHA Č.2 (K ŽÁDOSTI O POJIŠTĚNÍ)

NÁLEŽITOSTI POSUDKU

A. Uvedení podle jakých mezinárodních pravidel, popřípadě norem či smluv byl posudek vypracován.

B. Popis vývozního projektu:

I. Základní údaje

1. Název vývozního projektu, jeho kapacita (rozsah) a umístění
2. Možnost kumulace s jinými projekty
3. Zdůvodnění potřeby záměru a jeho umístění, včetně přehledu zvažovaných variant (i nulové varianty) a hlavních důvodů (z hlediska životního prostředí, ekonomických hledisek atd.) pro jejich výběr, resp. odmítnutí
4. Popis technického a technologického řešení vývozního projektu
5. Předpokládaný termín zahájení realizace vývozu a jeho dokončení

II. Údaje o vstupech

1. Půda (například druh, třída ochrany, velikost záboru)
2. Voda (například zdroj vody, spotřeba)
3. Ostatní surovinové a energetické zdroje (například druh, zdroj, spotřeba)
4. Nároky na dopravní a jinou infrastrukturu (například potřeba souvisejících staveb)

III. Údaje o výstupech

1. Ovzduší (například přehled zdrojů znečišťování, druh a množství emitovaných škodlivin, způsoby a účinnost zachycování znečišťujících látek)
2. Odpadní vody (například přehled zdrojů odpadních vod, množství odpadních vod a místo vypouštění, vypouštěné znečištění, čisticí zařízení a jejich účinnost)
3. Odpady (například přehled zdrojů odpadů, kategorizace a množství odpadů, způsoby nakládání s odpady)
4. Ostatní (například hluk a vibrace, záření, zápach, jiné výstupy - přehled zdrojů, množství emisí, způsoby jejich omezení)
5. Doplňující údaje (například významné terénní úpravy a zásahy do krajiny)

C. Údaje o stavu životního prostředí v území, kde bude vývozní projekt realizován

1. **Výčet nejzávažnějších environmentálních charakteristik** dotčeného území (například územní systémy ekologické stability krajiny, zvláště chráněná území, území historického, kulturního nebo archeologického významu, území hustě zalidněná, území zatěžovaná nad míru únosného zatížení, staré ekologické zátěže, extrémní poměry v dotčeném území)

2. **Charakteristika současného stavu životního prostředí** v dotčeném území (například ovzduší a klima, voda, půda, horninové prostředí a přírodní zdroje, fauna a flóra, ekosystémy, krajina, obyvatelstvo, hmotný majetek, kulturní památky)

3. **Celkové zhodnocení kvality životního prostředí** v dotčeném území z hlediska jeho únosného zatížení

D. Komplexní charakteristika a hodnocení vlivů vývozního projektu na obyvatelstvo a životní prostředí

I. Charakteristika předpokládaných vlivů vývozního projektu na obyvatelstvo a na životní prostředí v území, kde bude daný vývoz realizován a hodnocení jejich velikosti a významnosti

1. Vlivy na obyvatelstvo, včetně sociálně ekonomických vlivů
2. Vlivy na ovzduší a klima
3. Vlivy na hlukovou situaci a event. další fyzikální a biologické charakteristiky
4. Vlivy na povrchové a podzemní vody
5. Vlivy na půdu
6. Vlivy na horninové prostředí a přírodní zdroje
7. Vlivy na faunu, flóru a ekosystémy
8. Vlivy na krajinu
8. Vlivy na hmotný majetek a kulturní památky

II. Komplexní charakteristika vlivů záměru na životní prostředí z hlediska jejich velikosti a významnosti a možnosti přeshraničních vlivů

III. Charakteristika environmentálních rizik při možných haváriích a nestandardních stavech

IV. Charakteristika opatření k prevenci, vyloučení, snížení, popřípadě kompenzaci nepříznivých vlivů na životní prostředí

V. Charakteristika použitých metod prognózování a výchozích předpokladů při hodnocení vlivů

E. Pořadí variant (pokud byly předloženy) z hlediska vlivů na životní prostředí

F. Doplňující údaje

1. Mapová a jiná dokumentace týkající se údajů v tomto dotazníku
2. Další podstatné informace o vybraném vývozu

G. Shrnutí základních údajů

H. Souhrnné vyhodnocení souladu posuzovaného vývozu s pravidly na ochranu životního prostředí, jehož součástí je jednoznačné určení vlivu vývozu.

Ostatní údaje:

1. Uvedení materiálů, na které posudek odkazuje.
2. Uvedení všech konzultací a jednání, které se k danému vybranému vývozu uskutečnily včetně jejich výsledků.

Datum zpracování posudku:

Jméno, příjmení, bydliště a telefon zpracovatele posudku a všech osob, které se na zpracování posudku podílely:

Podpis zpracovatele posudku:

PŘÍLOHA Č.4 (K ŽÁDOSTI O POJIŠTĚNÍ)

PROHLÁŠENÍ VÝVOZCE
o dodržení zákonných ustanovení proti podplácení v mezinárodním obchodu

Prohlašuji, že při sjednávání smlouvy o vývozu nedošlo k porušení předpisů proti podplácení v mezinárodním obchodu.[1)] Beru na vědomí, že pojištění vývozních úvěrových rizik se státní podporou nelze poskytnout vývozům, při jejichž sjednání došlo k podplácení v mezinárodním obchodu ve smyslu § 160 a násl. trestního zákona.

Místo a datum:

Obchodní firma a sídlo vývozce:

Podpis osoby oprávněné jednat za vývozce:

.....

Jméno a funkce:

[1)] Sdělení č. 25/2000 Ministerstva zahraničních věcí o přijetí Úmluvy o boji proti podplácení zahraničních veřejných činitelů v mezinárodních podnikatelských transakcích (částka 13/2000 Sbírky mezinárodních smluv rozeslaná dne 29. března 2000).