

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/I/2021/36100138743323908

DOVOZNÝ OBCHODNÝ PRÍPAD SLOVENSKEJ
SPOLOČNOSTI PROFEXY, s. r. o.
Z ČÍNSKEJ ĽUDOVEJ REPUBLIKY

Diplomová práca

2021

Bc. Dagmar Grachová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

DOVOZNÝ OBCHODNÝ PRÍPAD SLOVENSKEJ
SPOLOČNOSTI PROFEXY, s. r. o.
Z ČÍNSKEJ ĽUDOVEJ REPUBLIKY

Diplomová práca

Študijný program: manažment medzinárodného obchodu

Študijný odbor: ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu

Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Viera Ružeková, PhD.

ZADANIE ZÁVEREČNEJ PRÁCE

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že diplomovú prácu som vypracovala samostatne s využitím zdrojov uvedených v zozname použitej literatúry.

Dátum: 14. 04. 2021

.....

Dagmar Grachová

Pod'akovanie

Touto cestou by som chcela poďakovať vedúcej diplomovej práce, doc. Ing. Viere Ružekovej, PhD. za odborné vedenie, cenné rady a pomoc pri písaní diplomovej práce. Zároveň ďakujem majiteľovi spoločnosti Profexy, s. r. o. za poskytnutie potrebných informácií na účely spracovania diplomovej práce.

ABSTRAKT

GRACHOVÁ, Dagmar: *Dovozný obchodný prípad slovenskej spoločnosti Profexy, s. r. o. z Čínskej ľudovej republiky.* – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Viera Ružeková, PhD. – Bratislava: OF EU, 2021, 87 s.

Cieľom diplomovej práce bolo opísať dovozný obchodný prípad vybranej slovenskej spoločnosti, vychádzajúc z teoretických základov dovoznej obchodnej operácie, a aktuálnych obchodných vzťahov medzi dotknutými krajinami. Záverečná práca je rozdelená do piatich kapitol, v ktorých je obsiahnutých 9 tabuliek, 8 obrázkov, 10 grafov a 3 prílohy. Teoretické vymedzenie zahraničného obchodu, pozícia ČLR a SR ako obchodných partnerov vo svete, ale aj ich vzájomné obchodné vzťahy sú analyzované v prvej kapitole tejto práce. Druhá kapitola obsahuje hlavný cieľ záverečnej práce, parciálne ciele a stanovené hypotézy. V tretej kapitole uvádzame metodiku a metódy použité pri spracovaní diplomovej práce. K praktickej aplikácii informácií z teoretickej časti práce ale aj aplikácií interných informácií skúmanej spoločnosti dochádza v štvrtej – empirickej časti práce, kde podrobne analyzujeme jednotlivé kroky a úkony vykonané spoločnosťou Profexy, s. r. o., potrebné na uskutočnenie dovoznej obchodnej operácie zubných kefiek od čínskeho dodávateľa. V piatej kapitole uvádzame diskusiu, vyhodnotenie hlavného cieľa a parciálnych cieľov, potvrdenie resp. vyvrátenie hypotéz, záverečné zhrnutie analyzovaného obchodného prípadu, odporúčania a perspektívy vývoja budúcich vzťahov medzi obchodnými partnermi.

Kľúčové slová:

Európska únia, Čínska ľudová republika, zahraničný obchod, dovozný a vývozný režim, zubné kefky, Profexy, s. r. o.

ABSTRACT

GRACHOVÁ, Dagmar: The import business transaction of the Slovak company Profexy, s. r. o. from People's Republic of China. – University of Economics in Bratislava. The Faculty of Commerce; The Department of International Business. Thesis supervisor: doc. Ing. Viera Ružeková, PhD. – Bratislava: OF EU, 2021, 87 p.

The aim of the diploma thesis was to describe the import business transaction of the selected Slovak company, based on the theoretical foundations of the import business transaction and current business relations between the countries concerned. Final thesis is divided into five chapters in which 9 tables, 8 images, 10 graphs and 3 attachments are contained. The theoretical definition of foreign trade, the position of the China and SR as business partners in the world, but also their mutual trade relations are analyzed in the first chapter of this work. The second chapter contains the main objective of final thesis, partial objectives and hypotheses. In the third chapter, we provide methodology and methods used in processing diploma thesis. The practical application of information from the theoretical part of the work but also applications of internal information examined in the fourth - empirical part of the work, where we analyze individual steps and actions carried out by Profexy, Ltd., necessary to carry out an import business transaction the toothbrush from the Chinese supplier. In the fifth chapter we report discussion, evaluation of the main goal and partial objectives, confirmation respectively consulting hypotheses, final summary of the analyzed business case, recommendations and prospects of developing future relations between trading partners.

Key words:

European Union, People's Republic of China, foreigners commerce, import and export regime, toothbrushes, Profexy, s. r. o.

Obsah

Úvod.....	10
1 Teoretické aspekty zahraničného obchodu	12
1.1 Ekonomické a obchodné vzťahy EÚ a ČĽR	14
1.2 Pozícia ČĽR ako obchodného partnera vo svete.....	23
1.3 Pozícia SR ako obchodného partnera vo svete.....	26
1.4 Súčasný stav obchodných vzťahov medzi ČĽR a EÚ.....	29
1.4.1 Tarifné prekážky obchodu	29
1.4.2 Netarifné prekážky obchodu.....	31
1.5 Súčasný stav obchodných vzťahov medzi ČĽR a SR	35
2 Cieľ práce.....	39
3 Metodika práce	41
4 Dovožný obchodný prípad spoločnosti Profexy, s. r. o. z ČĽR	43
4.1 Prípravná fáza dovoznej obchodnej operácie.....	46
4.2 Fáza zmluvného zabezpečenia	54
4.3 Realizačná fáza.....	56
4.4 Vyhodnotenie dovoznej obchodnej operácie	63
5 Diskusia	68
Záver	78
Použitá literatúra	80
Zoznam príloh.....	87

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1 Základné makroekonomické ukazovatele ČĽR a EÚ 27 (r. 2019)	23
Tabuľka 2 Prehľad najvyspelejších krajín podľa HDP a HDP p.c. (v mld. USD)	24
Tabuľka 3 Makroekonomické ukazovatele ČĽR a SR (r. 2019)	26
Tabuľka 4 Nákupná cena tovaru (v €)	49
Tabuľka 5 Predpokladané náklady podľa nakupovaných druhov zubných kefiek (v €)	51
Tabuľka 6 Predpokladaná predajná cena zubných kefiek (v €).....	51
Tabuľka 7 Nákupná cena tovaru (v €)	63
Tabuľka 8 Náklady podľa nakupovaných druhov zubných kefiek za 1 ks (v €)	65
Tabuľka 9 Skutočná predajná cena zubných kefiek do maloobchodných predajní (v €)	66

Zoznam grafov

Graf 1 Vývoj zahraničného obchodu ČĽR (v 100 mil. USD)	25
Graf 2 Vývoj zahraničného obchodu SR (v tis. eur).....	27
Graf 3 Vývoj zahraničného obchodu EÚ a ČĽR (v mld. eur)	33
Graf 4 Tovarová štruktúra exportu ČĽR do EÚ v roku 2019 (podľa HS 2).....	34
Graf 5 Tovarová štruktúra importu ČĽR z EÚ v roku 2019 (podľa HS 2).....	35
Graf 6 Vývoj zahraničného obchodu SR a ČĽR (v tis. USD)	36
Graf 7 Tovarová štruktúra exportu ČĽR do SR v roku 2019 (podľa HS 2)	37
Graf 8 Tovarová štruktúra importu ČĽR zo SR v roku 2019 (podľa HS 2).....	38
Graf 9 Vývoj zisku spoločnosti Profexy, s. r. o. v rokoch 2012 - 2019	76
Graf 10 Vývoj tržieb spoločnosti Profexy, s. r. o. v rokoch 2012 - 2019.....	77

Zoznam obrázkov

Obrázok 1 Zubná kefka DENTIC HARD.....	48
Obrázok 2 Zubná kefka DENTIC MEDIUM	48
Obrázok 3 Zubná kefka SEA WATER SOFT	48
Obrázok 4 Zubná kefka DINO SOFT	48
Obrázok 5 Dopravná trasa Wu-Chan - Koper- Topolčany.....	59
Obrázok 6 Zaradenie zubných kefiek v colnom sadzobníku	60
Obrázok 7 Grafické znázornenie priebehu dovoznej obchodnej operácie.....	63
Obrázok 8 Zubná kefka BAMBOO	75

Zoznam skratiek

ASEM	Fórum Ázie a Európy (Asia-Europe Meeting)
AQSIQ	Štátna hlavná správa pre dohľad nad kvalitou, inšpekciu a karanténu ČĽR (State General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine of the People's Republic of China)
ČĽR	Čínska ľudová republika
ČR	Česká republika
EHS	Európske hospodárske spoločenstvo
EÚ	Európska Únia
FTA	Zóna voľného obchodu (Free Trade Area)
GATT	Všeobecná dohoda o clách a obchode (General Agreement on Tariffs and Trade)
HS	Harmonizovaný systém
SR	Slovenská republika
WTO	Svetová obchodná organizácia (World Trade Organization)
BIT	Bilaterálna investičná zmluva (Bilateral Investment Treaty)
HDP	Hrubý domáci produkt
MMF	Medzinárodný menový fond
MFN	Doložka najvyšších výhod (Most-Favored-Nation Clause)
NATO	Organizácia Severoatlantickej zmluvy (North Atlantic Treaty Organization)
OSN	Organizácia Spojených národov
WCO	Svetová colná organizácia (World Customs Organization)

Úvod

Zahraničný obchod je dnes nevyhnutnou činnosťou všetkých krajín po celom svete. Niektoré z nich sú na zahraničnom obchode závislé viac, iné menej. Závisí to od možností, ktoré krajine vyplývajú z geografickej polohy, klimatických podmienok, množstva nerastných zdrojov a ďalších faktorov. Uvedené faktory viedli krajiny k vytvoreniu myšlienky deľby práce. Deľba práce znamená, že každá krajina sa zameriava na výrobu a vývoz takých tovarov a služieb, pre ktoré má najvhodnejšie podmienky a dostatok zdrojov. Naopak, tie tovary a služby, ktoré nedokáže sama vyrábať pre vlastnú spotrebu alebo ich vyrába menej efektívne v porovnaní s inými krajinami, zabezpečí pre svoju spotrebu dovozom.

V tejto diplomovej práci sa zameriavame na realizáciu dovozu zubných kefiek z Čínskej ľudovej republiky (ČĽR), ktorý realizovala slovenská spoločnosť Profexy, s. r. o.. Dovožný obchodný prípad je realizovaný medzi krajinami, ktoré sú rozdielne z hľadiska ich veľkosti – Slovenská republika (SR) ako malá trhovorientovaná a veľmi otvorená ekonomika a ČĽR ako veľká ekonomika s veľmi sofistikovanou produkciou orientovanou nielen na domácu spotrebu, ale predovšetkým na vývoz. Pre slovenského dovozcu je výhodou, že dovoz je realizovaný v zmysle legislatívnej úpravy medzi Európskou úniou (EÚ) a ČĽR.

Na základe vyššie uvedených skutočností sme v práci stanovili hlavný cieľ, ktorým je prostredníctvom vedeckých metód skúmania analyzovať priebeh dovozu zubných kefiek z ČĽR do SR, zhodnotiť vplyv obchodných vzťahov dotknutých krajín a vplyv vzťahu obchodných partnerov na realizáciu nami skúmaného dovozného obchodného prípadu.

Dovožná obchodná operácia skúmaná v tejto diplomovej práci je výrazne ovplyvnená vzájomným vzťahom ČĽR a SR, resp. ČĽR a EÚ. Najvýraznejšie zmeny vo vzťahu medzi ČĽR a EÚ boli nastolené koncom 20. storočia, kedy sa ČĽR rozhodla presadiť sa na svetových trhoch. Orientovala sa na prechod z centrálne plánovaného hospodárstva na trhovú ekonomiku, čo prispelo k viacnásobnému rastu produkcie, hrubého domáceho produktu (HDP) a životnej úrovne obyvateľov ČĽR.

V roku 1985 podpísala ČĽR a Európske hospodárske spoločenstvo (EHS) Dohodu o obchodnej a hospodárskej spolupráci, ktorá tvorí bázu pre realizáciu obchodu medzi podnikateľskými subjektmi na jednotlivých trhoch. O podmienkach obchodovania medzi ČĽR a SR (EÚ) rokujú vedúci predstavitelia štátov. Od podpísania dohody v roku 1985 bolo uskutočnených niekoľko stretnutí na všetkých úrovniach, nadviazané strategické

partnerstvo, či otvorených niekoľko sektorových dialógov. Posledným významným krokom bolo ukončenie rokovaní o investičnej dohode koncom roka 2020.

ČĽR je pre EU dôležitým obchodným partnerom. Množstvo podnikov v EU obchoduje s podnikmi pôsobiacimi v ČĽR. Predkladaná diplomová práca pojednáva o dovoze zubných kefiek, ktorý realizuje slovenská spoločnosť pôsobiaca na trhu od roku 2012. Zubné kefky nakupuje od čínskej spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd., ktorá denne vyprodukuje tisíce zubných kefiek a iných produktov dentálnej hygieny a exportuje ich do celého sveta. Medzi uvedenými spoločnosťami ide o dlhoročný obchodný vzťah. Spolupráca je budovaná aj prostredníctvom obchodných rokovaní, pričom výsledky ich posledného stretnutia sú aplikované aj v nami skúmanom dovoznom obchodnom prípade.

Poznatky a informácie získané pri písaní tejto diplomovej práce a predovšetkým jej výsledky možno aplikovať v prípade slovenských podnikov, ktoré sa rozhodli dovážať tovar z ČĽR. ČĽR je veľká ekonomika, ktorej sila a pozícia na svetovom trhu neustále rastie a predpokladá sa, že tento trend si udrží aj v budúcnosti. Je dôležitým obchodným partnerom ako pre EÚ, tak aj pre SR. Svojou širokou a sofistikovanou produkciou láka množstvo odberateľov zo SR a z krajín EÚ, ktorí uskutočnenie dovoznej obchodnej operácie z ČĽR stále zvažujú.

1 Teoretické aspekty zahraničného obchodu

Zahraničný obchod má nezastupiteľné postavenie vo svetovom hospodárstve, preto je dnes problematike zahraničného obchodu venovaná značná pozornosť. Vývoj zahraničného obchodu prebieha dlhodobo pričom z časového a chronologického hľadiska ho môžeme rozdeliť na niekoľko vývojových etáp.

Prvú etapu predstavujú autori teórií, ktoré sú označované ako klasické teórie a k ich rozvoju došlo v 18. – 19. storočí. Jedným z prvých autorov, ktorý riešil problematiku zahraničného obchodu, bol David Hume, ktorý považoval nerovnomerné rozdelenie bohatstva medzi krajinami za pozitívny jav. Ako prvý sa v oblasti zahraničného obchodu venoval obchodnej bilancii. Uviedol, že dosahovanie aktívnej obchodnej bilancie nie je z dlhodobého hľadiska prínosom pre krajinu, pretože spôsobuje infláciu. Podobne ako David Hume sa problematike zahraničného obchodu venoval známy ekonóm Adam Smith. Uvedenú problematiku analyzoval v dvoch kapitolách svojho diela „Pojednanie o pôvode a podstate bohatstva národov“. V diele poukazuje na význam a dôležitosť zapojenia krajiny do medzinárodného obchodu. Prostredníctvom neho môže krajina predávať prebytky tovarov, ktoré nemožno predať na domácom trhu. Smith je zástancom názoru, že medzinárodný obchod vedie k efektívnejšej medzinárodnej deľbe práce, čo následne zvyšuje bohatstvo krajiny.¹

Názor Adama Smitha podporil David Ricardo v jeho teórií komparatívnych výhod. Podstata tejto teórie spočíva v tom, že krajina by sa mala špecializovať na výrobu a vývoz takých tovarov, ktoré vyrába s komparatívne nižšími nákladmi ako iná krajina. Smithov pozitívny pohľad na medzinárodný obchod podmienil aj následnú vlnu kritiky – napr. Sayov zákon, podľa ktorého si ponuka automaticky vytvára dopyt.²

S postupom času sa vyvinula druhá kategória autorov, ktorých teórie sa označujú ako tzv. neoklasické teórie. Začali sa vyvíjať začal koncom 19. storočia a pretrvávali celé 20. storočie. Neoklasické teórie predstavujú druhú vývojovú etapu. Výrazným spôsobom ovplyvnili spôsob vnímania a pohľadu na zahraničný obchod a z neho plynúce vzťahy medzi krajinami. K neoklasickým teóriám zaradujeme názor E. Heckschera a B. Ohlina, podľa ktorých sa krajiny budú zameriavať na výrobu a vývoz takých tovarov, ktoré sú náročné na ten výrobný faktor, ktorého má daná krajina dostatok. Táto teória bola následne

¹ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. s. 24-28. ISBN 978-80-89710-51-5.

² LYSÝ, Ján a kol. *Ekonomía*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2016. s. 22. ISBN 978-80-7552-275-7.

spochybnená W. Leontiefom – tzv. Leontiefovým paradoxom.³ Do tejto kategórie možno zaradiť aj Stolper-Samuelsonovu teorému, ktorá hovorí, že v prípade nárastu ceny výrobku, dôjde následne k nárastu ceny výrobného faktora, ktorý sa intenzívne využíva v danom odvetví a zároveň zníženiu ceny iných výrobných faktorov. V neposlednom rade sem možno zaradiť aj Rybcynského teóriu, ktorá hovorí, že v prípade rastu ponuky jedného výrobného faktora (*ceteris paribus*) dôjde k rastu objemu výroby tovaru, ktorý je náročný na tento výrobný faktor.⁴

Do tretej etapy možno zaradiť Neo – Neoklasické teórie medzinárodného obchodu, ktoré sa rozvíjali v druhej polovici 20. storočia. Sem patrí teória životného cyklu produktu, ktorej autorom je R. Vernon, či Nová teória obchodu, ktorá sa rozvíjala v 70–tych rokoch minulého storočia. Obsahovala najmä problematiku úspor z rozsahu a o jej rozvoj sa zaslúžili ekonómovia ako P. Krugman, R. Solow a ďalší.⁵

V súvislosti s medzinárodnou výmenou tovarov sa v literatúre uvádza niekoľko označení zahraničnoobchodnej výmeny tovarov a služieb, ktoré je potrebné rozlíšiť:

- zahraničný obchod – obchod jednej konkrétnej krajiny alebo skupiny krajín s inými krajinami,
- medzinárodný obchod - zahraničný obchod niekoľkých krajín,
- svetový obchod - zahŕňa obchod všetkých krajín sveta.⁶

Téme zahraničného obchodu sa posledných 50 – 60 rokov venuje čoraz väčšia pozornosť. Dnes takmer nemožno nájsť krajinu, ktorá by sa na zahraničnom obchode nezúčastňovala, prípadne nebola zahraničným obchodom ovplyvňovaná. Túto skutočnosť možno pripísať globalizácii, prostredníctvom ktorej dochádza k liberalizácii hospodárskeho života.

Globalizácia je spojená s rozvojom a rastom svetového hospodárstva, čo je zabezpečené pôsobením viacerých faktorov, medzi ktoré možno zaradiť:

- interdependenciu – ide o vyjadrenie vzájomnej závislosti jednej krajiny od inej krajiny, prípadne skupiny krajín. Je spojená so znížením autonómnosti krajiny,

³ LEAMER, Edward, E. *The Leontief Paradox*. In *Journal of Political Economy*. Chicago: The University of Chicago Press, 2008. s. 495 – 499. ISBN 978-1-349-95121-5_1257-2.

⁴ GRANČAY, Martin - DUDÁŠ, Tomáš – GREŠŠ, Martin. *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. s. 118-129. ISBN 978-80-225-3921-0.

⁵ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. s. 35-40. ISBN 978-80-89710-51-5.

⁶ STACHOVÁ, Paulína – KOTTULOVÁ, Janka – PAŠKRTOVÁ, Lucia. *Medzinárodné ekonomické vzťahy v 21. storočí*. 1. vyd. Bratislava: Wolters Kluwer, 2019. s. 105-106. ISBN 978-80-571-0012-6.

nížením miery jej nezávislosti a zvýšení citlivosti na zmeny uskutočnené v iných krajinách;

- Integráciu – predstavuje vyšší stupeň prepojenia národných ekonomík, pričom so sebou prináša niekoľko výhod nielen pre krajiny ale aj celé svetové hospodárstvo. Medzi takéto výhody možno zaradiť efektívnejší reprodukčný proces, ktorý spočíva v úspore času, či vyššej produktivite „integrovaných“ národných ekonomík;
- Transnacionalitu – spočíva v zvýšenej miere spolupráce a prepojenia jednotlivých národných a medzinárodných korporácií. Takéto prepojenie umožňuje akumulovať kapitál zúčastnených podnikov, ktorý môže byť využitý na ďalšie investovanie, predmetom ktorého môže byť výskum a vývoj a z toho plynúce napredovanie prepojených korporácií;
- Vedecko-technický pokrok a z neho plynúcu potrebu liberalizácie medzinárodného podnikania a rozvoja spolupráce vedcov podchádzajúcich z rôznych krajín;
- Prispôsobovanie sa a súčinnosť základných subjektov svetového hospodárstva;
- Hrozby globálnych problémov – ide o problémy, ktoré je potrebné riešiť prostredníctvom koordinovanej a jednotnej činnosti jednotlivých národných ekonomík na svete. V súčasnosti však neexistuje univerzálny mechanizmus koordinácie a regulácie problémov ľudstva ako jedného celku.⁷

Možno teda povedať, že dôsledkom globalizácie vzniká nevyhnutnosť účasti krajiny na zahraničnoobchodnej výmene tovarov a služieb.

Výnimku z účasti na zahraničnom obchode s tovarmi a službami nepredstavujú ani členské krajiny EÚ a ČĽR. Medzi uvedenými krajinami dochádza už niekoľko desaťročí k zahraničnoobchodnej výmene pomerne širokého spektra tovarov a služieb a navzájom pre seba predstavujú významných obchodných partnerov. Problematike nadviazania a vývoja vzájomných obchodných vzťahov medzi nimi sa venujeme v nasledujúcej podkapitole.

1.1 Ekonomické a obchodné vzťahy EÚ a ČĽR

Stabilné obchodné vzťahy medzi krajinami ako obchodnými partnermi si vyžadujú dlhoročné úsilie, záujem a aktívny prístup oboch zúčastnených strán k nadviazaniu a následnému rozvoju obchodných vzťahov. To platí aj pre obchodný vzťah dvoch

⁷ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2010. s. 35-44. ISBN 978-80-89393-18-3.

významných hráčov na svetových trhoch a to EÚ a ČĽR, ktorého vývoj skúmame v tejto podkapitole.

V rokoch 1949 – 1959 bol ČĽR pripisovaný status sebestačnosti. K rozvoju vzťahov tejto krajiny s EÚ došlo z dôvodu narastajúceho vzájomného obchodu, ktorý bol upravený predovšetkým bilaterálnymi zmluvami medzi ČĽR a členskými krajinami EÚ v rokoch 1960 – 1988.⁸ V danom časovom rozmedzí, konkrétne v roku 1975 nadviazali EHS (predchodca EÚ) a ČĽR diplomatické vzťahy. Pôvodný zámer ich spolupráce spočíval najmä v ekonomickej spolupráci, ktorá je v súčasnosti na úrovni komplexného nielen ekonomického ale aj politického vzťahu.⁹ K výraznému posunu vo vzťahu medzi EÚ a ČĽR došlo v roku 1978, kedy bola podpísaná obchodná dohoda medzi EHS a ČĽR. V roku 1985 bola nahradená Dohodou o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČĽR.¹⁰ Uvedená dohoda je platná dodnes a pozornosť jej venujeme v samostatnej časti tejto práce.

Rozvoj vzájomných vzťahov a spolupráca bola zastavená v roku 1989 kvôli masakru na námestí Nebeského pokoja dňa 4. júna v danom roku v Pekingu. Vojenské jednotky tu pripravili o život približne 200 ľudí, na čo následne reagovala aj EÚ.¹¹ EHS ako predchodca EÚ odsúdilo konanie vlády v ČĽR voči protestujúcim študentom a zrušilo všetky kontakty na vysokej úrovni. EÚ uvalila sankcie na obchod s Čínou a zbrojné embargo, ktoré je platné dodnes.¹²

V roku 1990 došlo na základe rozhodnutia Rady k obnoveniu vzťahov a spolupráce medzi EÚ a ČĽR. K obnoveniu spolupráce došlo v rôznych oblastiach a navyše spolupráca sa rozšírila o niekoľko nových projektov. Významným krokom bolo obnovenie Dohody o obchode a spolupráci v roku 1992. ČĽR prechádzala v tomto období rôznymi ekonomickými reformami, čo podmienilo ďalší rozvoj obchodných vzťahov s EÚ.¹³

⁸ HU, Xiaoling – WATKONS, David. *The evolution of trade relations between China and the EU*. In European Business Review. Bingley: MCB University Press, 1999. s. 156-161. ISSN 0955-534X.

⁹ MORELLI, Vincent, L. *Congressional Research Service. The European Union and China*. [online]. 01.04.2019. [cit. 2020-05-26]. Dostupné na: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10252.pdf>

¹⁰ EURÓPSKA KOMISIA. *Zhrnutie zmluvy*. [online]. 19.11.2010. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=341>

¹¹ BBC NEWS. *Tiananmen Square: What happened in the protest of 1989?*. [online]. 04.06.2019. [cit. 2020-05-20] Dostupné na: <https://www.bbc.com/news/world-asia-48445934>

¹² AMIES, Nick. *EU's uneasy relationship with China endures 20 years on*. [online]. 04.06.2009. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: <https://www.dw.com/en/eus-uneasy-relationship-with-china-endures-20-years-on/a-4290281>

¹³ EUROPEAN COMMISSION. *EU-China relations*. [online]. 18.04.1995. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_95_75

Cieľom ČĽR bolo získanie vedúceho postavenia vo svete. Dôležitý krok predstavovalo budovanie bilaterálnych vzťahov s inými svetovými veľmocami ako je Rusko, USA a Japonsko. Výnimku z jej pohľadu nepredstavovala ani EÚ, s ktorou do roku 1994 uskutočňovala krátke politické dialógy raz ročne a to na pôde Valného zhromaždenia Organizácie Spojených národov (OSN). Rastúci vplyv ČĽR sa prejavil aj na činnosti EÚ. Európska komisia zverejnila komunikáciu, ktorá hovorila o narastajúcom postavení ČĽR vo svete, či význame udržania vzájomných vzťahov. Bola vypracovaná dlhodobá politika čínsko-európskych vzťahov, zameraná na nadchádzajúce 21. storočie.¹⁴ Partnerstvo a spolupráca sa rozvinuli aj v oblasti politických záležitostí, čo zúčastnené strany potvrdili v roku 1994, kedy vytvorili ambiciózny rámec pre bilaterálny politický dialóg. Cieľom tohto dialógu bolo podporiť cieľ plnej účasti ČĽR na globálnych záležitostiach.¹⁵

Rok 1995 bol charakteristický vytvorením dokumentu, ktorý obsahoval priority nového partnerstva medzi EÚ a ČĽR. Ako ciele tohto partnerstva boli definované:

- zapojenie ČĽR do EÚ prostredníctvom modernizovaného politického dialógu – vytvorenie medzinárodnej komunity,
- podpora prechodu ČĽR k otvorenej spoločnosti založenej na zásadách právneho štátu a dodržiavanie ľudských práv,
- pokračovanie v integrácii ČĽR do svetového hospodárstva a jej úplné začlenenie,
- navýšenie financovania ČĽR Európou,
- budovanie lepšieho profilu EÚ v Číne.

V roku 1996 sa v Bangkoku začal proces ázijsko-európskych stretnutí (ASEM), ktorý možno definovať ako fórum pre hĺbkové konzultácie medzi európskymi a ázijskými krajinami v niekoľkých oblastiach, ktorý bol zároveň platformou na ďalšie budovanie vzťahov medzi EÚ a Čínou.¹⁶ Politický dialóg medzi EÚ a ČĽR sa rozratal a v roku 1998

¹⁴ EUROPEAN COMMISSION. *Communication of the commission. A long term policy for China-Europe relations.* [online]. 1995. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: http://www.eeas.europa.eu/archives/docs/china/docs/com95_279_en.pdf

¹⁵ EUROPEAN COMMISSION. *Communication of the commission. A long term policy for China-Europe relations.* [online]. 1995. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: http://www.eeas.europa.eu/archives/docs/china/docs/com95_279_en.pdf

¹⁶ COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *Building a Comprehensive Partnership with China.* [online]. 25.03.1998. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:1998:0181:FIN:EN:PDF>

sa prvýkrát uskutočnil samit, ktorého sa zúčastnili vedúci predstavitelia jednotlivých strán. Od tohto roku sa samity uskutočňujú na pravidelnej báze – raz ročne.¹⁷

V roku **2003** uzatvorili EÚ a ČĽR **Strategické partnerstvo**, čím chceli zvýrazniť význam a dôležitosť ich vzájomných vzťahov. Uzatvorenie tohto partnerstva neznamenal automatické odstránenie všetkých rozdielov a vyriešenie konfliktov. Na všetkých sporných otázkach aj naďalej spoločne pracovali a snažili sa dosiahnuť konsenzus. Zo strategického partnerstva vyplývajú pre obe strany nové povinnosti. Ich úlohou je najmä hľadať spoločné riešenia globálnych problémov.

Rozvoj spolupráce a vzájomných vzťahov medzi EÚ a ČĽR prispel k tomu, že pôvodná Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci z roku 1985 viac nezodpovedá stavu vzťahov, ktoré EÚ a ČĽR mali v roku 2006. Ich vzťahy boli stabilnejšie, hlbšie a vo vzájomnej spolupráci sa venovali viacerým oblastiam. Preto sa na deviatom samite v roku 2007 začali **rokovania o Dohode o partnerstve a spolupráci** medzi EÚ a ČĽR.¹⁸

Zatiaľ posledný samit sa uskutočnil 9. apríla 2019. Išlo v poradí o 21. samit medzi EÚ a ČĽR. Výsledkom samitu bolo spoločné vyhlásenie zúčastnených strán, v ktorom sa zaviazali prehĺbiť vzájomné strategické partnerstvo a svoje ďalšie hospodárske vzťahy sú odhodlané budovať na princípoch otvorenosti, spravodlivej hospodárskej súťaži a nediskriminácii. Na samite tiež rokovali o spoločnom budúcom smerovaní v oblasti vzájomného obchodu. Zhodli sa na podpore a spolupráci s WTO pri uskutočňovaní reformy tejto organizácie, čo si bude vyžadovať intenzívne rokovania. Cieľom rokovaní bude posilnenie medzinárodných pravidiel o priemyselných dotáciách. Obe strany tiež vyjadrili záujem podporovať systém obchodovania, ktorý je založený na pravidlách podľa WTO.¹⁹

Zmluvná základňa EÚ a ČĽR

Na to, aby mohlo dochádzať k vzájomnej výmene tovarov medzi dvomi krajinami, je potrebné vytvoriť medzi nimi zmluvnú základňu, z ktorej pri realizácii obchodných operácií jednotlivé subjekty vychádzajú.

¹⁷ EUROPEAN COMMISSION. *EU-China: Commission adopts new strategy for a maturing partnership*. [online]. 10.09.2003. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_03_1231

¹⁸ EURÓPSKA KOMISIA. *Oznámenie komisie Rade a Európskemu parlamentu. EÚ – Čína: bližšie partnerstvo, viac zodpovednosti*. [online]. 24.10.2006. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0631:FIN:SK:HTML>

¹⁹ EURÓPSKA RADA, RADA EURÓPSKEJ ÚNIE. *Samit EÚ – Čína, 9. apríla 2019*. [online]. 31.10.2019. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: <https://www.consilium.europa.eu/sk/meetings/international-summit/2019/04/09/>

V roku 1978 bola podpísaná obchodná dohoda medzi EHS a ČĽR. V prvej obchodnej dohode nebola obsiahnutá oblasť obchodu s textilom a oblečením. Išlo totiž o oblasť, v ktorej sa zúčastnené strany nevedeli dohodnúť. Textil predstavoval najväčší podiel na exporte ČĽR do EHS, čo sa nepáčilo členským krajinám a textilným producentom v nich pôsobiacich. 4-ročné rokovania vyústili v roku 1979, kedy bola podpísaná Dohoda o textilnom obchode, ktorej cieľom bolo najmä obmedziť prílev textilu a produktov z neho do ES.²⁰

Neskôr, v roku 1985 bola podpísaná **Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČĽR**, ktorá je platná dodnes.²¹

Zmluvné strany si v dohode stanovili ciele, o ktoré sa budú usilovať v rámci príslušných existujúcich zákonov a ďalších právnych predpisov a v súlade s princípom rovnosti a vzájomnej výhodnosti. Cieľom Dohody je:

- podporovať a zintenzívňovať vzájomný obchod,
- podporovať stabilné rozširovanie hospodárskej spolupráce.²²

Dohoda obsahuje tri základné časti:

- ustanovenie o obchodnej spolupráci,
- ustanovenie o ekonomickej spolupráci,
- úlohy Spoločného výboru.

V zmluve sa zúčastnené strany dohodli, že si vzájomne poskytnú doložku najvyšších výhod, hoci ČĽR nebola v roku 1985 členskou krajinou WTO (členstvo ČĽR vo WTO od roku 2001). „Na základe tejto Dohody si zmluvné strany vzájomne poskytujú doložku najvyšších výhod v oblastiach:

- ciel a poplatkov všetkého druhu uplatňovaných na vývoz, dovoz, spätný vývoz, tranzit výrobkov (vrátane postupov pri výbere týchto ciel a poplatkov),
- nariadení, postupov a formálnych náležitostí týkajúcich sa colného odbavenia, tranzitu, skladovania a prekládky výrobkov dovážaných alebo vyvážaných,
- administratívnych formalít na vydávanie dovozných alebo vývozných licencií.“²³

²⁰ MEN, Jing. *Prospects and Challenges for EU-China Relations in the 21st Century*. 1. vyd. Brusel: Presses Inter Universitaires Europeennes, 2010. s. 88. ISBN 978-90520-1641-2.

²¹ EURÓPSKA KOMISIA. *Zhrnutie zmluvy*. [online]. 19.11.2010. [cit. 2020-05-23] Dostupné na: <https://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=341>

²² EURÓPSKA KOMISIA. *Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČĽR (1985)*. [online]. 01.07.2013. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=celex:21985A0919\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=celex:21985A0919(01))

Vzájomná hospodárska spolupráca EÚ a ČLR charakterizovaná v tejto dohode zahŕňa široké spektrum oblastí, medzi ktoré sa zaraďuje: priemysel, veda a výskum, energetika, ochrana životného prostredia, doprava a komunikácia, rozvojová pomoc, baníctvo a v neposlednom rade poľnohospodárstvo.²⁴

Dohoda uzatvorená v roku 1985 však ďalej nezodpovedá aktuálnemu stavu vzťahov medzi nimi, keďže medzi nimi došlo k výraznému prehĺbeniu a rozšíreniu vzájomných vzťahov. Nástrojom prehĺbovania a rozširovania vzájomných vzťahov, či hľadania spoločných oblastí záujmu medzi EÚ a ČLR sú sektorové/odvetvové dialógy, ktorým sa venujeme v nasledujúcej časti.

Sektorové dialógy

Sektorové dialógy prispeli k vytvoreniu pevného základu pre vzťah medzi EÚ a ČLR. Väčšinu dialógov zúčastnené strany naviazali v rokoch 2002 – 2005. Sektorové dialógy sa dotýkajú širokého spektra oblastí. Z hľadiska riešenej problematiky tejto práce, nižšie uvádzame sektorové dialógy, ktoré sa dotýkajú zahraničnoobchodnej výmeny medzi EÚ a ČLR.

Politika hospodárskej súťaže

V roku 2003 sa EÚ a ČLR dohodli na vytvorení dialógu v oblasti hospodárskej súťaže, čo predstavovalo významný krok v boji proti formovaniu medzinárodných kartelov. Prostredníctvom dialógu si strany môžu odovzdávať informácie z tejto oblasti. ČLR sa od začatia dialógov s EÚ výrazne posunula v tejto oblasti. Svedčí o tom monopolný zákon z roku 2008, prijatie systému spravodlivej kontroly hospodárskej súťaže v roku 2016, či rozhodnutie o zriadení štátnej správy pre reguláciu trhu z roku 2018.²⁵

Bezpečnosť spotrebných výrobkov

EÚ a ČLR sú vzájomne pre seba jednými z najväčších obchodných partnerov v obchode so spotrebným tovarom. Pravidelný dialóg v tejto oblasti sa uskutočňuje pravidelne od roku 2001 na úrovni pracovnej skupiny. V roku 2006 podpísala Európska

²³ ÚRADNÝ VESTNÍK EURÓPSKEJ ÚNIE. *Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČLR*. [online]. 19.09.2019. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A21985A0919%2801%29>

²⁴ CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck. 2003. s. 508. ISBN 80-7179-804-5.

²⁵ EUROPEAN COMMISSION. *Bilateral relations > China*. [online]. 26.09.2019. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/competition/international/bilateral/china.html>

komisia Memorandum o porozumení (Memorandum of Understanding) s AQSIQ (General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine of the People's Republic of China). Memorandum predstavuje základ spolupráce v oblasti bezpečnosti spotrebných výrobkov obchodovaných medzi EÚ a ČLR.²⁶

Colná spolupráca

Dialóg medzi EÚ a ČLR v oblasti colnej spolupráce je nevyhnutný na zjednodušenie vzájomného obchodu medzi nimi a týka sa predovšetkým odstraňovania resp. znižovania tarifných prekážok vo vzájomnom obchode. Navyše spoluprácou v tejto oblasti spoločne bojujú proti nelegálnym činnostiam, ako sú podvody, či falšovanie. V roku 2004 bola medzi zúčastnenými stranami podpísaná dohoda o colnej spolupráci, ktorá prostredníctvom inšpekčných misií zabezpečí dodržiavanie colných predpisov.²⁷ Problematike ciel a colnej spolupráci sa venujeme v samostatnej podkapitole tejto práce.

Dialóg o obchodnej politike

V rámci tohto dialógu sa rieši množstvo otázok. Predmetom dialógov sú oblasti voľného obchodu, otázky regionálnej integrácie, či rozvojová agenda z Dauhy. Prostredníctvom dialógu sa riešia strategické problémy, čo je dôvodom, prečo je Dialóg o obchodnej politike súčasťou dvojstranných inštitucionálnych stretnutí.²⁸

Od roku 2004 sa dialóg o obchodnej politike uskutočňuje na vysokej úrovni. V júli v roku 2020 sa uskutočnil v poradí 8. Obchodný a hospodársky dialóg na vysokej úrovni. Diskusia sa zamerala predovšetkým na spoločnú reakciu na situáciu vzniknutú z dôvodu pandémie COVID-19. Okrem toho boli predmetom diskusie otázky globálneho hospodárskeho riadenia, bilaterálne obchodné a investičné obavy, či spolupráca v oblasti finančných služieb a daní.²⁹

²⁶ EUROPEAN COMMISSION. *Annex 23 – EU-China (Asia) action on consumer protection and non-food product safety in Asia*. [online]. 04.12.2018. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/fpi/sites/fpi/files/annexes_aap_2018_phase_ii_4.pdf

²⁷ EUROPEAN COMMISSION. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf

²⁸ EUROPEAN COMMISSION. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf

²⁹ EURÓPSKA KOMISIA. *EU and Čína rokujú o obchodných a ekonomických vzťahoch*. [online]. 28.07.2020. [cit. 09-23-2020]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2174>

Životné prostredie

V posledných dvoch desaťročiach došlo k zintenzívneniu kontaktov medzi Európskou komisiou a čínskym štátnym úradom pre životné prostredie. Ich vzájomná spolupráca rieši široké spektrum otázok v tejto oblasti, ako napríklad emisie vozidiel, udržateľná spotreba a výroba, či biodiverzita a odpadové hospodárstvo.³⁰

Na online stretnutí vedúcich predstaviteľov EÚ a ČĽR v septembri 2020, ktoré nadviazalo na 22. samit uskutočnený v júni toho istého roka, sa strany dohodli o vytvorení dialógu o životnom prostredí a klíme na vysokej úrovni s cieľom dosiahnuť ambiciózne spoločné záväzky v týchto otázkach (dovtedy bol dialóg uskutočňovaný na ministerskej úrovni).³¹

Okrem vyššie spomenutých oblastí sa zúčastnené strany venujú v sektorových dialógoch aj oblastiam ako: vesmírna spolupráca, globálne satelitné navigačné služby Galileo, informačná spoločnosť, práva duševného vlastníctva, námorná doprava, dialóg o textilnom obchode, veda a technika, bezpečnosť potravín, regulačná a priemyselná politika, zamestnanosť a sociálne veci, vzdelávanie a kultúra, energia.³²

Čoraz väčšie prepojenie a prehĺbenie vzájomných vzťahov, ku ktorému došlo aj vďaka vyššie uvedeným odvetvovým dialógom, bolo podčiarknuté na 9. samite medzi EÚ a ČĽR, ktorý sa uskutočnil 9. septembra 2006 v Helsinkách, sa zúčastnené strany dohodli o otvorení rokovaní o rozšírenej Dohode o partnerstve a spolupráci. Cieľom rokovaní bolo aktualizovať Dohodu o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EÚ a ČĽR a zohľadniť celú šírku a hĺbku komplexného strategického dokumentu partnerstva medzi nimi.³³ Aktualizovaná, resp. nová dohoda by mala posunúť súčasné vzťahy medzi EÚ a ČĽR na vyššiu úroveň.

V roku 2012 sa začali snahy ČĽR o uzatvorenie Dohody o voľnom obchode (FTA) s EÚ. ČĽR nie je súčasťou obchodných dohôd ako napríklad transatlantická a transpacifická obchodná dohoda, čo negatívne vplyva na jej pozíciu vo svetovom

³⁰ EURÓPSKA KOMISIA. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005 [cit. 2020-09-23]. Dostupné na: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf

³¹ EURÓPSKA KOMISIA. *EU-China Leaders' Meeting: Upholding EU values and interests at the highest level*. [online]. 14.09.2020. [cit. 2020-09-23]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_1648

³² EURÓPSKA KOMISIA. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf

³³ COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION. *Ninth EU-China Summit Helsinki 9 September 2006. Joint Statement*. [online]. 11.09.2006. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/er/90951.pdf

hospodárstve. V záujme Číny je udržať sa na svetovom trhu a možná dohoda o FTA s EÚ predstavuje veľkú príležitosť na jeho dosiahnutie.³⁴

Na stretnutí EÚ a ČĽR, ktoré sa uskutočnilo v januári v roku 2014, sa opäť prejavil záujem o prehĺbenie vzájomných vzťahov medzi EÚ a ČĽR. Bola tu vyslovená možnosť uzatvorenia Dohody o FTA medzi EÚ a Čínou. Išlo v poradí o štvrtý strategický dialóg medzi nimi, ktorého hlavnou náplňou sú strategické a bezpečnostné otázky. Najväčšiu pozornosť však strhla najmä správa o možnosti uzatvorenia spomínanej dohody. Na stretnutí bol uvedený návrh na vytvorenie podmienok na začatie štúdie možnosti uzatvorenia Dohody o voľnom obchode medzi EÚ a ČĽR.

K rozvoju vzťahov medzi ČĽR a EÚ dochádza v mnohých oblastiach a výnimku nepredstavuje ani oblasť investícií, ktorá v pôvodnej dohode z roku 1985 nie je obsiahnutá. V roku 2014 sa začala aj diskusia o uzatvorení bilaterálnej investičnej dohody medzi týmito dvomi aktérmi. Investičnú dohodu (BIT) je možné považovať za akéhosi predchodcu možnej dohody o FTA. Zmluvy BIT má už ČĽR uzatvorené so všetkými členskými štátmi EÚ, okrem Írska. Všetky tieto zmluvy budú nahradené novou investičnou zmluvou medzi EÚ a Čínou.³⁵

V zmluvných vzťahoch medzi EÚ a ČĽR došlo k ďalšiemu posunu v decembri 2019, kedy čínsky minister zahraničných vecí vyzval EÚ na začatie rokovaní o Dohode o FTA, pričom stále prebiehajú rokovania o BIT. Uviedol tiež, že by obe strany mali začať so štúdiom možností uzatvoriť túto dohodu, pričom predpokladaná doba sa odhaduje na jeden až dva roky.

Spornými otázkami v ich rokovaní stále zostávajú rozdiely v obchode a hospodárstve, otázka ľudských práv, obavy EÚ z ambícií Číny v oblasti technológií a nevyvážené obchodné vzťahy medzi Čínou a jednotlivými členskými štátmi EÚ.³⁶

Legislatívna spolupráca medzi EÚ a ČĽR je platná aj pre vzťahy so SR a uplatňuje sa aj v spracovanom obchodnom prípade v nami predkladanej diplomovej práci. V nasledujúcich častiach práce sa pozrieme na pozíciu obchodných partnerov, ktorý sa zúčastňujú dovozného obchodného prípadu, analyzovaného v praktickej časti práce.

³⁴ BILATERALS.org. *China – EU*. [online]. 2014. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://www.bilaterals.org/?-china-eu-&lang=en>

³⁵ TIEZZI, Shannon.. *Beijing Pushes For China-EU Free Trade Deal*. [online]. 28.01.2014. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: <https://thediplomat.com/2014/01/beijing-pushes-for-china-eu-free-trade-deal/>

³⁶ BILATERALS.org. *China – EU*. [online]. 2014. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://www.bilaterals.org/?-china-eu-&lang=en>

1.2 Pozícia ČĽR ako obchodného partnera vo svete

Prvou z krajín, ktorú budeme skúmať je ČĽR. V tejto podkapitole uvádzame základné ukazovatele a pozíciu krajiny ako partnera pre vzájomný obchod.

Občianske nepokoje, hladomor, zahraničná okupácia a napokon autokratický socialistický systém, prostredníctvom ktorého bol kontrolovaný každodenný život desiatok miliónov občanov, boli základné znaky, ktorými sa vyznačovalo hospodárstvo ČĽR ešte v 20. storočí. Smerovanie tejto krajiny sa výrazne zmenilo v roku 1978 po nástupe vodcu Maa Deng Xiaopinga, ktorý zvolil nový smer. Z hospodárstva, ktoré bolo uzavreté a označované ako centrálné plánované, sa prostredníctvom uskutočnených reforiem stal trhovo orientovanejší systém. Výsledky uskutočnených zmien na seba nenechali dlho čakať. Do roku 2000 sa produkcia tejto krajiny štvornásobne zvýšila a môžeme pozorovať viac ako desaťnásobné zvýšenie HDP, čo malo pozitívny dopad aj na životnú úroveň obyvateľov krajiny.³⁷ V nasledujúcej tabuľke uvádzame prehľad základných makroekonomických ukazovateľov ČĽR za rok 2019 v porovnaní s rovnakými ukazovateľmi dosiahnutými v EÚ 27.

Tabuľka 1 **Základné makroekonomické ukazovatele ČĽR a EÚ 27 (r. 2019)**

	ČĽR	EÚ 27
Počet obyvateľov	1 398 000 000	447 512 041
HDP (v mld. USD)	14 343	15 593
HDP per capita (v USD)	10 261,679	46 467,451
Export (v mld. USD)	2 641	7 687
Import (v mld. USD)	2 479	7 091
Otvorenosť (v %)	35,70	94,77
Inflácia (v %)	2,899	1,631
Nezamestnanosť (v %)	4,32	6,075

Zdroj: vlastné spracovanie podľa World Bank. *Indicators*. [online]. 2020. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://data.worldbank.org/indicator/>

Z hľadiska počtu obyvateľov má ČĽR takmer 3-násobný počet obyvateľov EÚ. Z hľadiska HDP sa pohybujú približne na rovnakej úrovni, no v prípade HDP p.c. môžeme pozorovať obrovský rozdiel. Veľký rozdiel možno pozorovať aj v prípade otvorenosti porovnávaných ekonomík, kde ČĽR vykazuje omnoho nižšiu úroveň zapojenia do

³⁷ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Východná Ázia/Juhovýchodná Ázia: Čína*. [online]. 11.06.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

zahraničného obchodu. ČĽR je krajinou, ktorú môžeme zaradiť medzi krajiny s vyššími strednými príjmami. Hoci reformy hospodárstva prispeli k vymaneniu z chudoby pre viac ako 850 mil. ľudí, 373 mil. obyvateľov stále žije pod hranicou chudoby. Priemerný príjem na jedného obyvateľa v tejto krajine predstavuje len štvrtinu príjmu krajín s vysokými príjmami.³⁸

Čína je druhou najväčšou ekonomikou na svete a patrí medzi najvyspelejšie ekonomiky vo svetovom hospodárstve. Svedčí o tom aj pozícia v rebríčku krajín podľa HDP vyjadreného v nominálnej hodnote a v parite kúpnej sily za rok 2019.

Tabuľka 2 Prehľad najvyspelejších krajín podľa HDP a HDP p.c. (v mld. USD)

Krajina	HDP – nominálna hodnota (v mld. USD)	Krajina	HDP – parita kúpnej sily (v mld. USD)
USA	21 482 410	ČĽR	27 449 050
ČĽR	14 172 200	USA	21 482 410
Japonsko	5 220 570	India	11 412 970
Nemecko	4 117 070	Japonsko	5 806 720
India	2 957 720	Nemecko	4 555 470

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Statistics Times. *GDP Indicators 2019*. [online]. 04.01.2019. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://statisticstimes.com/economy/gdp-indicators-2019.php>

O Číne môžeme hovoriť ako o jednej z najrýchlejšie rastúcich ekonomík vo svetovom hospodárstve, čo možno demonštrovať na jej priemernom ročnom raste, ktoré sa pohybuje na úrovni 7 % (reálny ročný rast).³⁹

Prívlastok „svetová továreň“ bol tejto krajine pripisovaný najmä pre jej obrovskú výrobnú a vývoznú základňu. Výroba tovarov bola v minulosti hnacím motorom čínskeho hospodárstva. V posledných rokoch čoraz viac podieľajú služby na tvorbe HDP krajiny.⁴⁰ Na tvorbe HDP ČĽR sa najviac podieľa sektor služieb, ktorý prispieva 51,6 %. Do sektoru služieb zaraďujeme finančný sektor, dopravu, vládne činnosti a činnosti subjektov národného hospodárstva, ktoré nevyrábajú materiál. Priemysel, ktorý zahŕňa ťažbu,

³⁸ SVETOVÁ BANKA. *Svetová banka v Číne*. [online]. 23.04.2020. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://www.worldbank.org/en/country/china/overview>

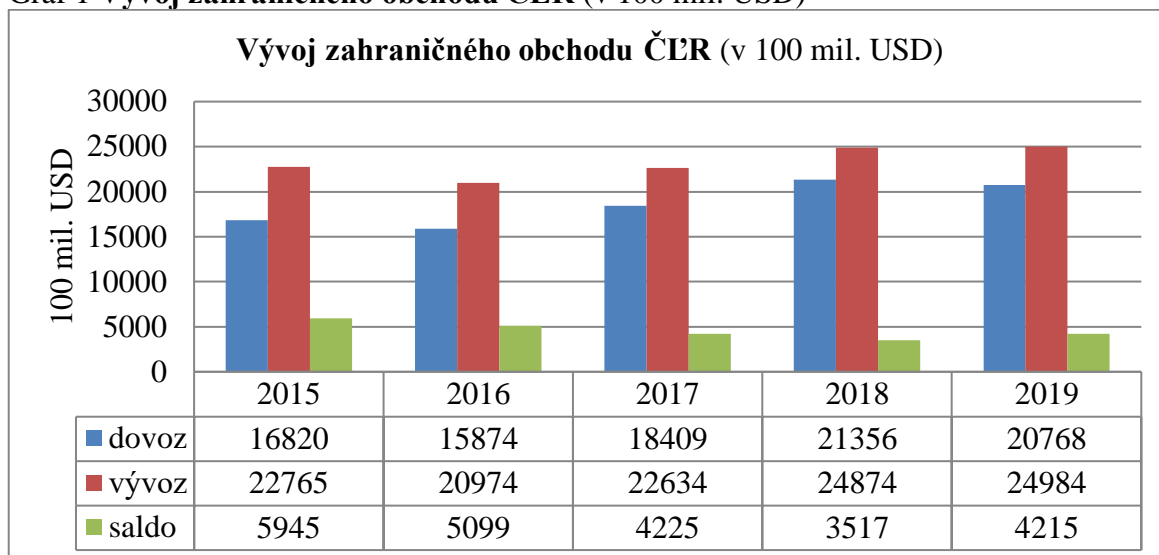
³⁹ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Východná Ázia/Juhovýchodná Ázia: Čína*. [online]. 11.06.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

⁴⁰ SILVER, Caleb. *The Top 20 Economies in the World*. [online]. 18.03.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.investopedia.com/insights/worlds-top-economies/>

výrobu, či stavebníctvo sa na tvorbe HDP podieľa 40,5 %. Najmenej sa na tvorbe čínskeho HDP podieľa sektor poľnohospodárstva a to 7,9 %, ktorý zahŕňa aj rybolov a lesníctvo.⁴¹

ČĽR je jedným z najdôležitejších svetových hráčov z pohľadu zahraničného obchodu. Prvenstvo zastáva v rebríčku svetových exportérov a druhé miesto zastáva medzi najväčšími svetovými importérmi. V nasledujúcej tabuľke uvádzame vývoj celkového zahraničného obchodu ČĽR v posledných rokoch.

Graf 1 Vývoj zahraničného obchodu ČĽR (v 100 mil. USD)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Ministry of commerce People's republic of China. *Brief Statistics*. [online]. 2019. [cit. 2020-06-10]. Dostupné na: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/BriefStatistics/?4>

ČĽR sa dlhodobo darí dosahovať aktívne saldo obchodnej bilancie, teda export neustále prevyšuje import krajiny. Z hľadiska importu do ČĽR dochádza k striedaniu rastu a poklesu. V prípade exportu pozorujeme rastúci trend tohto ukazovateľa od roku 2016.

K najväčším obchodným partnerom z hľadiska vývozu patrí USA, kam smeruje 20 % celkového exportu, Hong Kong, kam smeruje 11 % čínskeho exportu a tretie miesto patrí Japonsku so 6,5 % podielom na exporte. Najviac vyvázaným tovarom sú stroje, zariadenia a textilné výrobky. Z hľadiska dovozu zastávajú popredné priečky štáty Ázie – Južná Kórea (9,7 %) a Japonsko (8,8 %). K najviac importovaným tovarom patria stroje a zariadenia, ropa, produkty z ropy a chemické produkty.⁴²

⁴¹ CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Východná Ázia/Juhovýchodná Ázia: Čína*. [online]. 11.06.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/214.html>

⁴² EU OFFICE, KNOWLEDGE CENTRE. *Čína*. 2019. [online]. cit. [2020-05-30]. Dostupné na: https://www.crr.cz/wp-content/uploads/documents/2019/08/30/1567151427_1903_%C4%8C%C3%ADna_AMSP.pdf?fbclid=IwAR1OV3H0uEc8tzTkGao7sLIQZbgt7zUCVN_LP8p16_Q-Hwa8QA7QVpOoRWk

Dnes je Čína veľkým svetovým aktérom, ktorý zastáva dôležitú úlohu v otázkach medzinárodnej povahy. Medzi takéto otázky možno zaradiť znečisťovanie ovzdušia a vody, keďže ČĽR predstavuje najväčšieho producenta skleníkových plynov. Aj vnútorné problémy krajiny, ako udržanie hospodárskeho rastu na primeranej úrovni, či prechod na nový model rastu, vplývajú na iné krajiny. Čínske hospodárstvo totiž vplýva na ostatné ekonomiky sveta prostredníctvom obchodu, investícií, inovácií a ďalších.⁴³

1.3 Pozícia SR ako obchodného partnera vo svete

Cieľovou krajinou pre dovoz čínskeho tovaru bude v dovoznej obchodnej operácií riešenej v praktickej časti práce SR. V tejto podkapitole budeme SR analyzovať z hľadiska jej postavenia ako obchodného partnera pre iné krajiny.

SR je samostatným štátom od roku 1993. Samostatnosť získala po rozdelení Česko-Slovenskej Federatívnej Republiky. Krátko po rozdelení krajina získala medzinárodné uznanie a podarilo sa jej nadviazať diplomatické vzťahy s mnohými svetovými lídrami. Od získania samostatnosti bolo organizovaných množstvo stretnutí, ktorých cieľom bolo získanie jasnej predstavy o smerovaní krajiny v oblasti zahraničnoobchodných vzťahov a zahraničnej politiky.⁴⁴ V nasledujúcej tabuľke uvádzame prehľad základných makroekonomických ukazovateľov SR a ČĽR.

Tabuľka 3 **Makroekonomické ukazovatele ČĽR a SR** (r. 2019)

	ČĽR	SR
Počet obyvateľov	1 398 000 000	5 454 073
HDP (v mld. USD)	14 343	105,422
HDP per capita (v USD)	10 261,679	19 329,07
Export (v mld. USD)	2 641	98,193
Import (v mld. USD)	2 479	96,752
Otvorenosť (v %)	35,70	184,92
Inflácia (v %)	2,899	2,665
Nezamestnanosť (v %)	4,32	5,561

Zdroj: vlastné spracovanie podľa World Bank. *Indicators*. [online]. 2020. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://data.worldbank.org/indicator/>

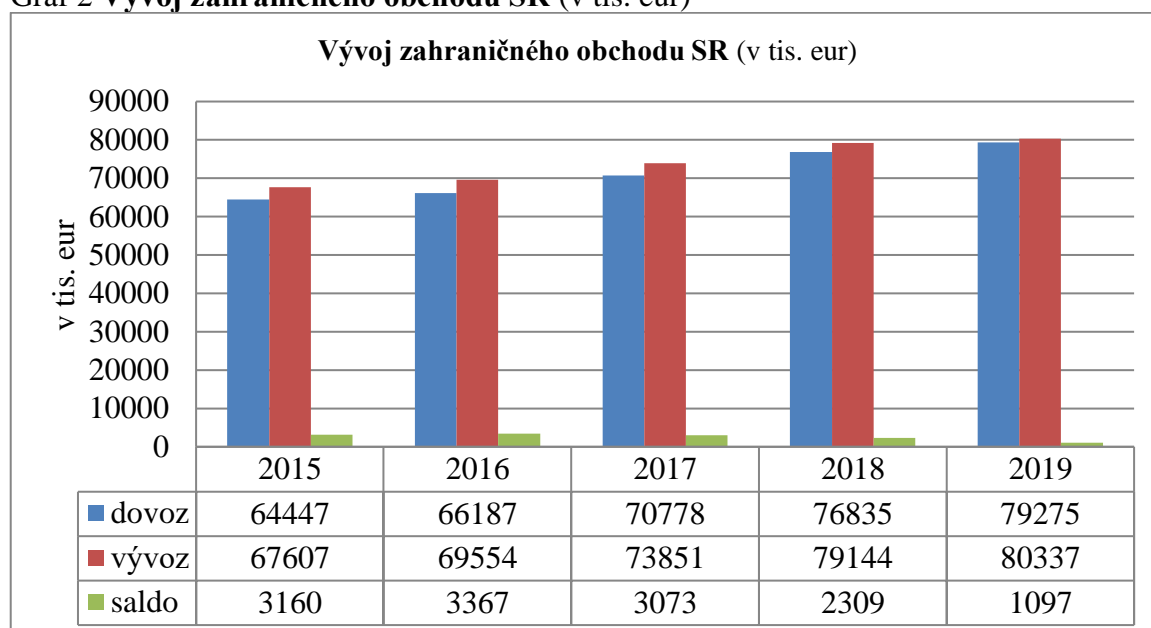
⁴³ SVETOVÁ BANKA. *Svetová banka v Číne*. [online]. 23.04.2020. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://www.worldbank.org/en/country/china/overview>

⁴⁴ DULEBA, Alexander – LUKÁČ, Pavol – WLACHOVSKÝ, Miroslav. *Zahraničná politika Slovenskej republiky. Východiská stav a perspektívy* [elektronický zdroj]. 1. vyd. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku. 1998. s. 10. [cit. 2020-06-01]. ISBN 80-967745-4-9. Dostupné na: http://www.sfpa.sk/wp-content/uploads/2017/09/1998_Duleba_Lukac_Wlachovsky.pdf

Medzi krajinami je značný rozdiel v počte obyvateľov a celkového HDP. Reálnejší pohľad a možnosť porovnania daných ekonomík poskytuje ukazovateľ HDP p.c. Podľa tohto ukazovateľa dosahuje SR takmer 2 – násobok hodnoty, ktorú vykazuje ČR.

SR je vyspelá krajina (členstvo v OECD – 35 najvyspelejších krajín sveta) a podľa Svetovej banky sa radí do kategórie krajín s vysokými príjmami.⁴⁵ V prípade SR možno hovoriť o malej európskej krajine, ktorá je charakteristická trhovou orientáciou a otvorenosťou ekonomiky. V rámci EÚ ide o štvrtú najotvorenejšiu ekonomiku, s otvorenosťou 190 % HDP v roku 2019. Otvorenosť ekonomiky závisí od súčtu exportu a importu tovarov a služieb na celkovom HDP krajiny.⁴⁶ Od vývozu a dovozu je odvodený aj ďalší ukazovateľ, ktorým je saldo obchodnej bilancie. V nasledujúcej tabuľke uvádzame vývoj spomenutých ukazovateľov SR v posledných rokoch.

Graf 2 Vývoj zahraničného obchodu SR (v tis. eur)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Štatistického úradu SR. *Zahraničný obchod podľa mesiacov*. [online]. 2020. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeID%28%22i836C9B8D31544FA8B54981B97E3CABF2%22%29&ui.name=Zahrani%20obchod%20pod%20mesiacov%20%5bzo0001ms%5d&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2fcognosext%2fcps4%2fportlets%2fcommon%2fclose.html&run.outputLocale=sk

⁴⁵ WORLD BANK GROUP. *Doing Business 2020. Economy Profile of Slovak Republic* [elektronický zdroj]. 17. vyd. Vydavateľstvo: World Bank Group. s. 4. [cit. 2020-06-01]. ISBN 978-1-4648-1440-2. Dostupné na: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/slovakia/SVK.pdf>

⁴⁶ PRAVDA. *Slovensko je štvrtou najotvorenejšou ekonomikou EÚ*. [online]. 07.11.2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://ekonomika.pravda.sk/ludia/clanok/531844-slovensko-je-stvrtou-najotvorenejSou-ekonomikou-eu/>

V zahraničnom obchode SR dlhodobo pozorujeme rastúcu tendenciu tak vo vývoze zo SR ako aj v dovoze do tejto krajiny. Vývoz zo SR takisto dlhodobo prevyšuje dovoz a teda krajina dosahuje aktívnu obchodnú bilanciu.

Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov z hľadiska vývozu aj dovozu patria členské krajiny EÚ. Tie prijímajú až okolo 86 % slovenského exportu. Skutočnosť je podporená najmä faktom, že v rámci EÚ je umožnený bezbariérový pohyb tovarov a služieb. Slovenská ekonomika je teda výrazne závislá na ďalších členoch EÚ v prípade exportu. V prípade importu zastáva EÚ podstatne menšiu úlohu. Približne 67 % celkového dovozu do SR pochádza z krajín EÚ. Z hľadiska dovozu zastávajú dôležité pozície aj tzv. tretie krajiny, medzi ktoré možno zaradiť Ruskú federáciu – zabezpečujúcu dovoz energetických surovín, či ázijské krajiny.⁴⁷

Najdôležitejším obchodným partnerom SR je Nemecko, ktoré si svoje vedúce postavenie – pozíciu najdôležitejšieho obchodného partnera pre SR drží od roku 1998. SR už niekoľko rokov dosahuje aktívnu obchodnú bilanciu s touto krajinou, čo sa potvrdilo aj v roku 2018, kedy vývoz v hodnote 14 491 mil. eur prevýšil dovoz v hodnote 14 056 mil. eur. Z hľadiska komoditnej štruktúry boli najviac obchodované vozidlá a ich časti, elektrické zariadenia, či stroje a mechanické nástroje.⁴⁸

Česká republika (ČR) a SR zastávajú navzájom pozíciu druhého najvýznamnejšieho obchodného partnera. V exporte zo SR do tejto krajiny zaznamenávame nárast, ktorý v roku 2018 dosiahol hodnotu 9,46 mld. eur. Medzi exportované komodity patria najmä elektrické stroje a prístroje, priemyselné stroje, kotly, motory a automobily. K podobnému vývoju dochádza aj v oblasti importu z ČR do SR. Jeho hodnota vzrástla zo 7,3 mld. eur v roku 2017 na 7,9 mld. eur v roku 2018. K najviac importovaným komoditám z ČR patria automobily s príslušenstvom, nerastné palivá a minerálne oleje, priemyselné stroje, kotly, či motory.⁴⁹

Z hľadiska vývozu sa medzi najvýznamnejších obchodných partnerov zaraďujú ďalšie krajiny EÚ ako Poľsko, Francúzsko, Taliansko, Rakúsko, Maďarsko, Španielsko. Zaraďujeme sem aj USA, či bývalého člena EÚ Spojené kráľovstvo. V oblasti dovozu sa na popredné priečky dostávajú okrem krajín EÚ aj tretie krajiny – Ruská federácia, Južná

⁴⁷ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. s. 273. ISBN 978-80-89710-51-5.

⁴⁸ MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Nemecká spolková republika*. [online]. 2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Nemecko++ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>

⁴⁹ MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Česká republika*. [online]. 2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/749074/620840/Ceska+republika++ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>

Kórea a ČLR. Osobitú pozornosť v nasledujúcich kapitolách budeme venovať práve poslednej spomínanej krajine – ČLR.⁵⁰

Na základne bilaterálnych a multilaterálnych zmlúv dnes SR spolupracuje s množstvom krajín a je členom medzinárodných organizácií ako EÚ, OSN, NATO, MMF a mnohých ďalších. Z hľadiska cieľa a zamerania tejto práce je dôležité zdôrazniť členstvo SR v EÚ. SR sa stalo členskou krajinou EÚ 1. januára 2004 na základe Prístupovej zmluvy, ktorá bola podpísaná 16. apríla 2003.⁵¹ Z členstva vyplývajú 4 základné slobody, ktoré môžu uplatňovať občania členských krajín EÚ – voľný pohyb tovaru, osôb, kapitálu a slobodné poskytovanie služieb.⁵² Okrem toho členské štáty EÚ vytvorili tzv. colnú úniu. Podstatou colnej únie je uľahčovanie obchodu medzi členskými krajinami – odstránenie ciel pri obchodovaní medzi členmi. Zároveň tieto krajiny uplatňujú jednotný colný sadzobník na dovoz tovaru z tretích krajín.⁵³

1.4 Súčasný stav obchodných vzťahov medzi ČLR a EÚ

Hoci dochádza k postupnému znižovaniu tarifných a netarifných prekážok v obchode medzi EÚ a ČLR, stále sú uplatňované určité clá a netarifné prekážky, prostredníctvom ktorých obe zúčastnené strany kontrolujú vzájomnú zahraničnoobchodnú výmenu tovarov. V tejto kapitole analyzujeme prekážky obchodu medzi obchodnými partnermi v členení na tarifné a netarifné prekážky obchodu.

1.4.1 Tarifné prekážky obchodu

Medzi členskými štátmi EÚ je vytvorená colná únia, čo znamená, že v rámci EÚ sa uskutočňuje bezcolné obchodovanie tovarov a služieb a zároveň členské krajiny uplatňujú jednotný colný sadzobník voči tretím krajinám. Pri určovaní výšky cla na konkrétny tovar je potrebné postupovať podľa colného sadzobníka, v ktorom sú uvedené colné sadzby ako % z ceny dovážaného tovaru pre všetky druhy tovarov.⁵⁴

⁵⁰ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. s. 274-275. ISBN 978-80-89710-51-5.

⁵¹ AGENTÚRA PRE RIADENIE DLHU A LIKVIDITY. *SR a EÚ*. [online]. 2009. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: <https://www.ardal.sk/sk/ekonomicke-informacie/zakladne-informacie-o-sr/sr-a-eu>

⁵² WE CONNECT FOR EUROPE. *4 Slobody*. [online]. 2015. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: <http://wce.obcimel.sk/sk/4-slobody>

⁵³ EURÓPSKA ÚNIA. *Clá. Colná únia EÚ v praxi*. [online]. 03.02.2020. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: https://europa.eu/european-union/topics/customs_sk

⁵⁴ KRÁLOVIČOVÁ, Michaela. *Aké clo zaplatíte za dovoz stroja alebo tovaru z Číny?* In: Infinity Standard. [online]. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: <https://www.dovoz-z-ciny.sk/clo-pri-dovoze-stroja-a-tovaru-z-ciny/>

Pri vývoze z ČĽR do EÚ bol niekoľko desaťročí uplatňovaný Systém všeobecných colných preferencií, čo znamená, že čínski vývozcovia exportovali tovar do EÚ za zvýhodnených podmienok. V rokoch 2011, 2012, 2013 bola ČĽR klasifikovaná ako krajina s nadpriemernými príjmami a teda výhody plynúce z tohto systému uplatňovať nemôže od roku 2015, kedy bola táto skutočnosť legislatívne upravená.⁵⁵

V práci sa venujeme dovoznému obchodnému prípadu – dovozu z ČĽR do SR (EÚ), na ktorý sa vzťahuje **zmluvné clo**. Zmluvné clo sa v tomto obchodnom vzťahu uplatňuje na základe Všeobecných pravidiel týkajúcich sa colných sadzieb, podľa odseku 1, v ktorom sa uvádza: „Colné sadzby uplatniteľné na dovezený tovar pôvodom z krajín, ktoré sú zmluvnými stranami Všeobecnej dohody o clách a obchode (GATT) alebo s ktorými má Európska únia uzavreté dohody obsahujúce doložku najvyšších výhod, sú zmluvné colné sadzby uvedené v stĺpci 3 v zozname colných sadzieb“.⁵⁶

Obe zúčastnené strany – členské štáty EÚ aj ČĽR sú členmi Svetovej obchodnej organizácie (WTO – World Trade Organisation) (nástupca GATT, ČĽR člen od 2001), z čoho vyplýva povinnosť uplatňovať Doložku najvyšších výhod (MFN – Most favoured nation clause). Podstatou tejto doložky je „záväzok jednej zmluvnej strany poskytnúť druhej zmluvnej strane všetky výhody, ktoré boli alebo budú poskytnuté ktorýmkoľvek tretím krajinám“.⁵⁷

Pri dovoze tovaru z ČĽR je najvyššie clo uvalené na textilné výrobky (12 %), kuchynský riad (12 %), či obuv, na ktorú sa vzťahuje colná sadzba vo výške 3,5 % - 17 %. Je potrebné mať na zreteli aj nutnosť overiť si, či sa na tovar dovážaný z ČĽR nevzťahuje okrem všeobecného cla aj antidumpingové clo.

Clo nie je uvalené na všetky tovary dovážané z ČĽR do EÚ a v praxi sa možno stretnúť hneď s niekoľkými tovarmi, ktoré je možné doviesť bezcolne. Medzi tovary s nulovým colným zaťažením sa zaraďujú napríklad obrazy, maľby, kozmetické prípravky, mikroskopy, niektoré detské hračky, drevo, surová vlna a množstvo ďalších tovarov.⁵⁸

⁵⁵ FINANČNÉ RIADITEĽSTVO SR. *Oznámenie o zmene uplatňovania systému všeobecných colných preferencií*. [online]. 2014. [cit. 2020-05-25]. Dostupné na: https://www.financnasprava.sk/_img/pfsedit/Dokumenty_PFS/Zverejnovanie_dok/Aktualne/Cla/2014_12_19_zmeny_pri_GSP.pdf

⁵⁶ ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ. *Vykonávacie nariadenie komisie (EÚ) 2019/1776*. [online]. 31.10.2019. [cit. 2020-05-11]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?qid=1579186956034&uri=CELEX:32019R1776>

⁵⁷ BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. s. 30-32. ISBN 978-80-89710-51-5.

⁵⁸ KRÁLOVIČOVÁ, Michaela. *Áké clo zaplatíte za dovoz stroja alebo tovaru z Číny?* In: Infinity Standard. [online]. cit. [2020-06-11]. Dostupné na: <https://www.dovoz-z-ciny.sk/clo-pri-dovoze-stroja-a-tovaru-z-ciny/>

Prehľad podielu bezcolne dovezených tovarov na celkovom dovoze tovarov z krajín, ktoré sú najväčšími obchodnými partnermi pre EÚ a ČLR uvádzame v prílohe 1.

1.4.2 Netarifné prekážky obchodu

Okrem tarifných prekážok obchodu sa vo vzájomnom obchode medzi EÚ a ČLR uplatňujú aj netarifné prekážky obchodu, ktorými si EÚ zabezpečuje ochranu domáceho trhu, bezpečnosť dovážaných produktov, či požadovanú kvalitu tovarov.

Pri dovoze tovarov na trh EÚ sú všetky tovary klasifikované a označené colným kódom, ktorý poskytuje informácie o colných sadzbách, uplatniteľných ochranných opatreniach, štatistike zahraničného obchodu, dovozných a vývozných formalitách a necolných požiadavkách. Klasifikačný systém pozostáva z:

- harmonizovaného systému colného sadzovníka (HS) – nomenklatúra vyvinutá Svetovou colnou organizáciou (WCO), obsahuje viac ako 5000 komoditných skupín;
- Kombinovanej nomenklatúry – čo je 8-miestny kódovací systém EÚ, slúži spoločnému colnému sadzovníku EÚ a vytvára štatistiku obchodu medzi krajinami EÚ a EÚ a tretími krajinami;
- Integrovaného sadzovníka (TARIC) – poskytuje informácie o všetkých opatreniach obchodnej politiky a colných opatreniach platných pre určitý tovar v EÚ.⁵⁹

Tovar, ktorý má byť dovezený na trh EÚ musí spĺňať určité požiadavky – technické a bezpečnostné a požiadavky na označovanie tovarov. Vzťahuje sa na niekoľko skupín výrobkov – napr. dovozné licencie na poľnohospodárske výrobky, požiadavky na dovoz strelných zbraní a vojenského materiálu, či všeobecná bezpečnosť výrobkov.⁶⁰

K netarifným prekážkam obchodu uplatňovaným vo vzťahu medzi EÚ a ČLR patria colné kvóty. Medzi najnovšie colné kvóty v obchodnom vzťahu EÚ a ČLR, patria colné kvóty pri dovoze 23 kategórií výrobkov z ocele, ktoré boli najskôr dočasným opatrením. Vo februári 2019 sa stali trvalými ochrannými opatreniami na dovoz ocele.⁶¹

⁵⁹ EURÓPSKA KOMISIA. *Systém klasifikácie výrobkov EÚ*. [online]. 10.06.2020. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/eu-product-classification-system>

⁶⁰ EURÓPSKA KOMISIA. *Obchodný režim a všeobecná bezpečnosť výrobkov*. 10-06-2020 [online]. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/trade-regime-and-general-product-safety>

⁶¹ EURACTIV. *Európski oceľari sa aj po ochranných opatreniach boja nadmerného dovozu*. [online]. 01.02.2019. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/energetika/news/europski-oceliari-sa-aj-po-ochrannych-opatreniach-boja-nadmerneho-dovozu/>

V prípade, že dovoz ocele prekročí priemerný objem dovozu za roky 2015, 2016, 2017 zvýšený o 5 %, bude následný dovoz takéhoto tovaru podliehať 25 % clu. Tovar v rámci tejto kvóty je umožnené doviesť bezcolne.⁶² Nie je jednoznačne určené množstvo, ktoré môže byť dovezené jednotlivými tretími krajinami a teda ani povolené množstvo dovozu týchto komodít z ČĽR.⁶³

Zo starších dovozných kvót možno spomenúť colné kvóty na dovoz cesnaku z ČĽR do EÚ, ktorá sa v roku 2001 zvýšila z pôvodných 33 700 ton cesnaku o 20 500 ton. V prípade ČĽR ide o jedného z hlavným dodávateľov tejto komodity (dovoz 30 000 až 40 000 ton cesnaku ročne). Clo uplatňované na cesnak dovážaný v rámci stanovenej kvóty je 9,6 %. V prípade, že je colná kvóta prekročená cesnak je dovážaný za clo podľa colného sadzovníka.

Ďalším nástrojom na zabezpečenie dovozu kvalitných a spoľahlivých tovarov sú licencie. Rozlišujeme:

- automatické dovozné licencie – využíva sa pri dovoze tovarov, pri ktorých štát vykonáva monitorovanie dovozu, napr. poľnohospodárske produkty, automobilové komponenty, strojárské výrobky, chemické hnojivá, rudy, a ďalšie;
- Neautomatické dovozné licencie – využíva sa pri dovoze tovaru, ktorý patrí do skupiny regulovaných dovozov, žiadateľ podáva žiadosť o dovozné povolenie, po jeho získaní mu je vydaná prostredníctvom Ministerstva obchodu licencia na dovoz.⁶⁴

Vo vyššie uvedenom príklade čínskeho dovozu cesnaku do EÚ, môžeme teraz poukázať aj na využívanie dovoznej licencie, ktorá je pri tomto dovoze nevyhnutná. V prípade dovozu cesnaku je potrebné rozlíšiť, či ide o tradičných dovozcov (napr. ČĽR, Argentína) alebo nových dovozcov. Práve tradiční dovozcovia cesnaku musia disponovať dovoznou licenciou podľa nariadenia (ES) č. 565/2002 alebo licenciou podľa nariadenia (ES) č. 1870/2005 a prislúcha im 70 % podiel na celkovom dovoze cesnaku do EÚ. Keďže

⁶² MH SR. *Nástroje na ochranu obchodu*. [online]. 2019. [cit. 2020-11-15]. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretimi-krajinami/nastroje-na-ochranu-obchodu/aktualne-oznamy/konecne-ochrannne-opatrenia-tykajuce-sa-dovozu-urcitych-vyrobkov-z-occele-z-tretich-krajin>

⁶³ EURÓPSKA KOMISIA. *Obchod: Komisia ukladá dočasné ochranné opatrenia na dovoz výrobkov z ocele*. [online]. 18.07.2018. [cit. 2020-11-15]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sk/IP_18_4563

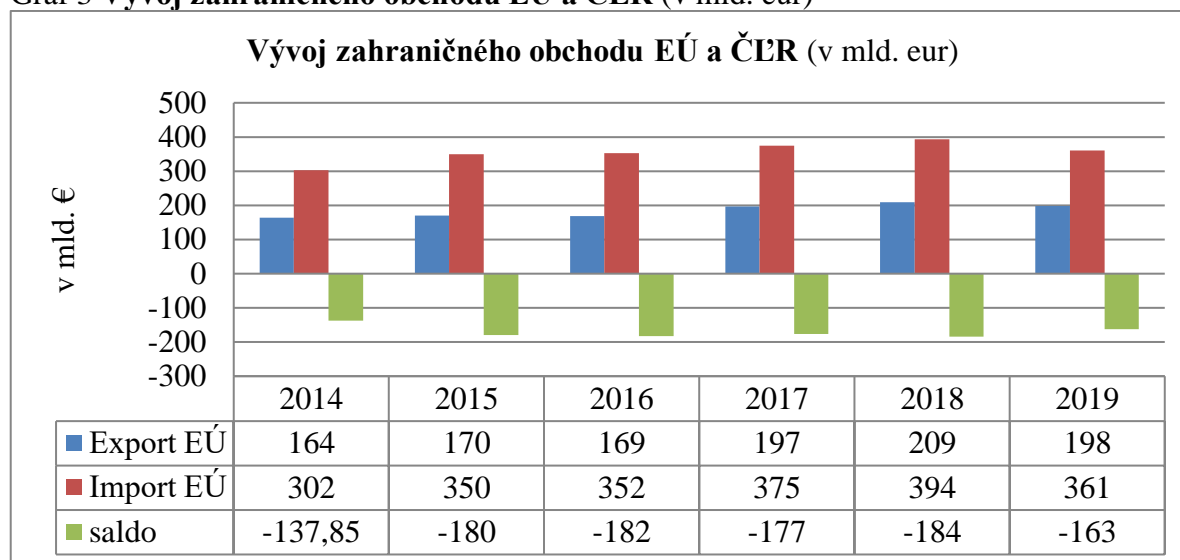
⁶⁴ MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Čínska ľudová republika*. [online]. 2018. [cit. 2020-06-02]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/748032/620840/%C4%8C%C3%ADna++ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>

ide o poľnohospodársky produkt, môžeme hovoriť o automatických dovozných licenciách čínskych vývozcov.⁶⁵

Okrem vyššie uvedených druhov licencií dovoz obmedzuje prostredníctvom technických štandardov a noriem, sanitárnymi a fytosanitárnymi opatreniami, či požadovaným balením a označovaním tovarov.

EÚ ako aj ČĽR patria k najväčším subjektom svetového obchodu a predstavujú významných obchodných partnerov. Pre ČĽR predstavuje EÚ jej najväčšieho obchodného partnera a pre EÚ je ČĽR druhým najväčším obchodným partnerom.⁶⁶ Podiel ČĽR na zahraničnom obchode EÚ predstavuje až 17 %. Význam ich obchodného partnerstva možno podčiarknuť faktom, že za jeden deň sa medzi nimi uskutočňujú obchody s tovarmi a službami, ktorých hodnota predstavuje viac ako 1 mld. eur.⁶⁷ V nasledujúcej tabuľke uvádzame vývoj vzájomného obchodu medzi ČĽR a EÚ od roku 2014.

Graf 3 Vývoj zahraničného obchodu EÚ a ČĽR (v mld. eur)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Statista. *Trade balance of the European Union with China from 2010 to 2020 (in billion euros)*. [online]. 2020. [cit. 2020-06-14]. Dostupné na: <https://www.statista.com/statistics/257155/eu-trade-with-china/>

Od roku 2017 zaznamenávame nárast objemu ich vzájomného obchodu. Dochádza k nárastu importu, ako aj exportu EÚ do ČĽR. Import do EÚ však rastie rýchlejším tempom ako export z EÚ do ČĽR a EÚ vo vzájomnom obchode s ČĽR dlhodobo dosahuje pasívnu obchodnú bilanciu. Zo všetkých členských štátov EÚ je najväčším obchodným

⁶⁵ ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ. *Nariadenie Komisie (ES) č. 341/2007*. [online]. 30.3.2007. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/sk/TXT/?uri=CELEX%3A32007R0341>

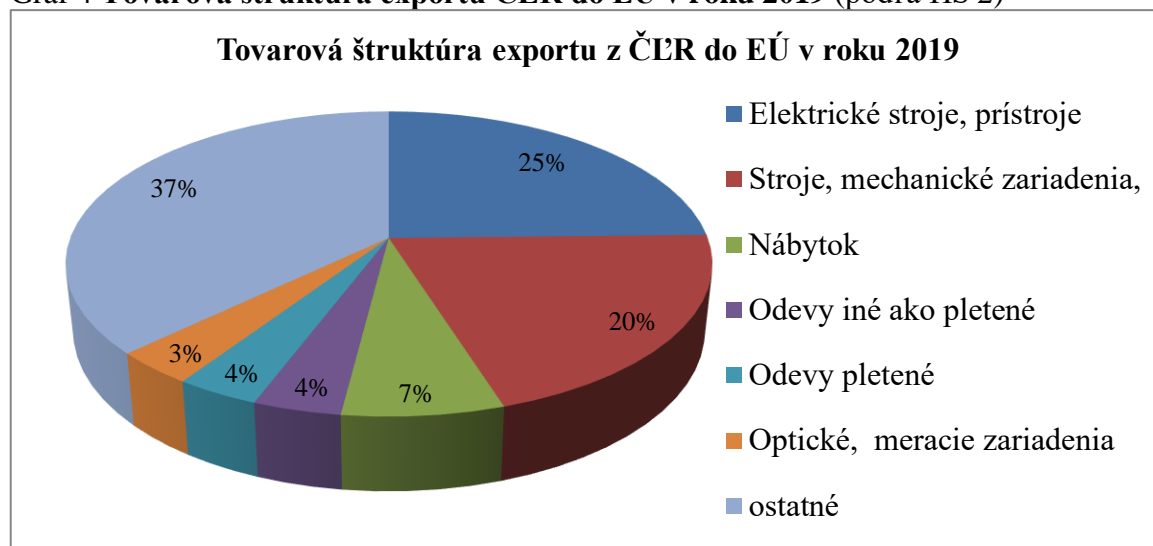
⁶⁶ EURÓPSKA KOMISIA. *Krajiny a regióny. Čína*. [online]. 11.06.2020 [cit. 2020-06-14]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>

⁶⁷ CDK. *Čína*. [online]. 2018. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: <https://www.euroskop.cz/9120/sekce/cina/>

partnerom pre ČĽR Nemecko, ktoré sa podieľa 43 % na celkovom exporte EÚ do ČĽR. Ďalšími významnými obchodnými partnermi sú najmä Francúzsko a Holandsko.⁶⁸

Medzi krajinami EÚ a ČĽR sa sleduje aj podiel jednotlivých druhov tovarov a tovarových skupín, ktoré sú predmetom ich vzájomného obchodu. Podiel tovarov a tovarových skupín je uvedený v tovarovej štruktúre obchodu. Prehľad najviac obchodovaných druhov tovarov medzi ČĽR a EÚ 27 je znázornený v nasledujúcich grafoch. Pri vypracovaní grafov sme vychádzali z tovarovej štruktúry HS 2, ktorej podrobné údaje uvádzame v prílohe 2.

Graf 4 Tovarová štruktúra exportu ČĽR do EÚ v roku 2019 (podľa HS 2)



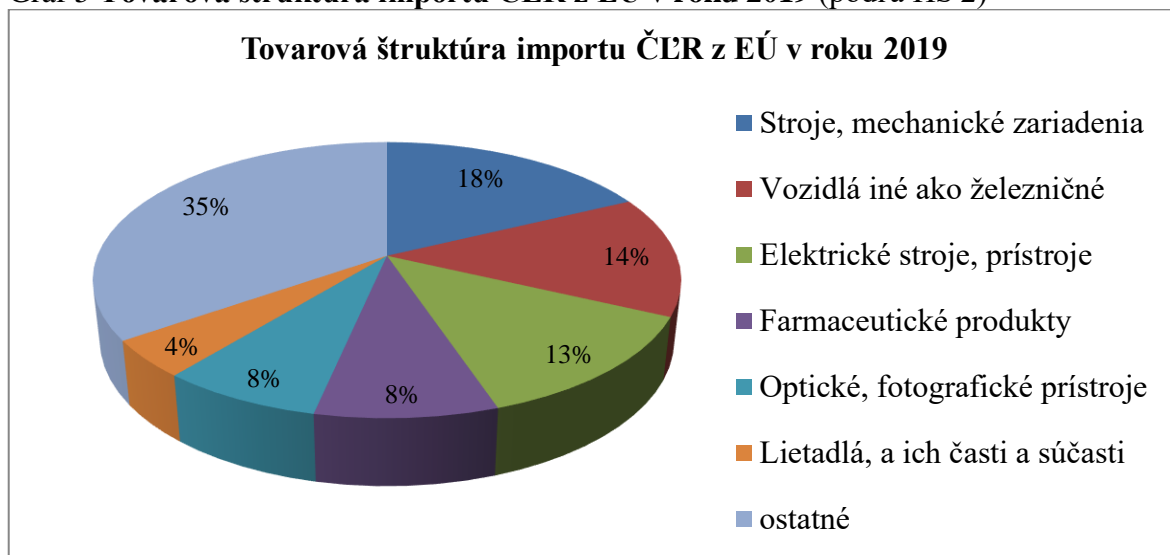
Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC. *Bilateral trade between China and European Union (EU 27). Product: Total All products.* [online]. 2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7c42%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Vzájomný obchod medzi ČĽR a EÚ je charakteristický pomerne širokou škálou obchodovaných tovarov. V roku 2019 dosiahol celkový vývoz tovarov pochádzajúcich z ČĽR smerujúcich do EÚ hodnotu 365 855 144 USD. Medzi hlavné vývozné tovary, podieľajúce sa na tejto hodnote vývozu z ČĽR do EÚ (podľa HS 2), patria elektrické stroje a prístroje, ktoré sa podieľajú 25 % na celkovom exporte ČĽR do EÚ. Druhú pozíciu s 20 % podielom zastávajú stroje a mechanické zariadenia, nasledované nábytkom, ktorý predstavuje 7 % vývozu ČĽR do EÚ. Predmetom vývozu sú aj ďalšie komodity, medzi ktoré možno zaradiť odevy, optické, fotografické, meracie zariadenia, ale aj ďalšie komodity s nižším podielom na vývoze ČĽR do EÚ.

⁶⁸ MZV ČR. *Čína: Vzťahy krajiny s EÚ. Obchodné vzťahy krajiny s EÚ.* In: Business Info. [online]. 15.12.2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: <https://www.businessinfo.cz/navody/cina-vztahy-zeme-s-eu/#section-17>.

V prípade obchodu medzi ČĽR a EÚ nejde len o jednosmerný pohyb tovaru a teda okrem exportu ČĽR do EÚ možno sledovať aj import ČĽR z EÚ, ktorý v roku 2019 dosiahol hodnotu 252 623 272 tis. USD. Prehľad podielu jednotlivých tovarov podľa HS 2 je zobrazený v nasledujúcej schéme.

Graf 5 Tovarová štruktúra importu ČĽR z EÚ v roku 2019 (podľa HS 2)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC. *Bilateral trade between China and European Union (EU 27). Product: Total All products.* [online]. 2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c%7c42%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

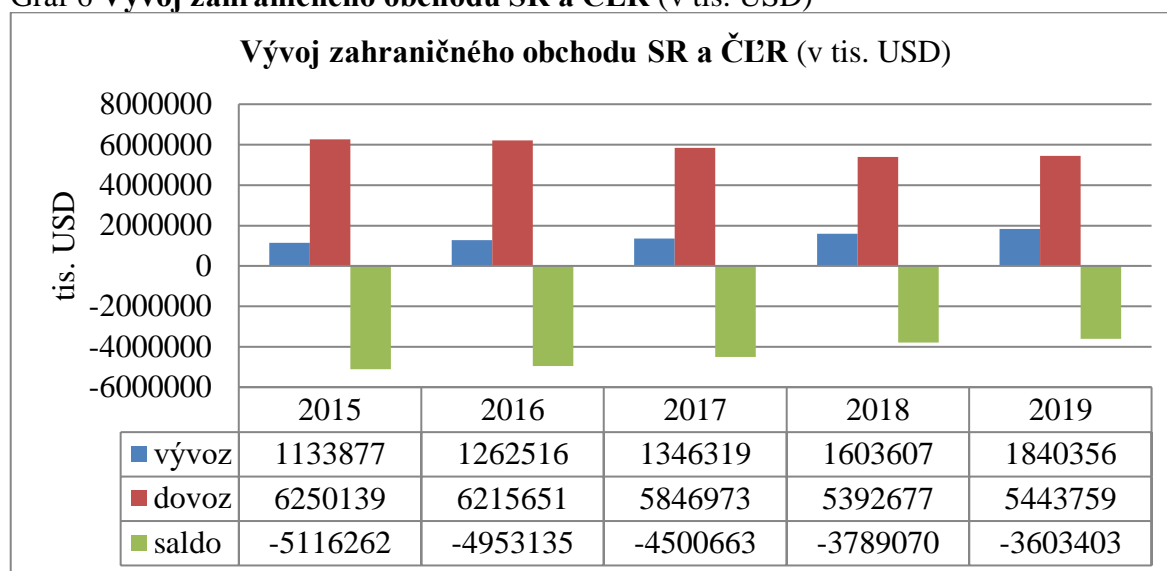
Dovozom z EÚ si ČĽR zabezpečuje produkty, ktorých nemá dostatok, prípadne chce rozšíriť sortiment ponúkaných tovarov v domácej krajine. Medzi najviac dovážané tovary patria stroje a mechanické zariadenia, ktorých podiel na celkovom dovoze je 18 %. Nasledujú vozidlá iné ako železničné alebo električkové koľajové vozidlá s 14 % podielom. 13 % sa na importe ČĽR z EÚ podieľajú elektrické stroje a prístroje. K dovozným komoditám dovážaným do ČĽR patria aj farmaceutické produkty, optické, fotografické, meracie prístroje, a v neposlednom rade aj lietadlá, ich časti a súčasti.

1.5 Súčasný stav obchodných vzťahov medzi ČĽR a SR

Obchodné vzťahy SR sú vo veľkej miere ovplyvnené členstvom krajiny v EÚ. Napriek tomu však možno posudzovať individuálne obchodné vzťahy krajín EÚ vo vzťahu s tretími krajinami. Nasledujúca podkapitola poskytuje obraz o aktuálnej situácii v obchodnom vzťahu medzi SR a ČĽR a teda medzi trhmi, z ktorých pochádzajú predmetné spoločnosti, ktorých vzťah skúmame v praktickej časti práce.

Pre SR je ČĽR jedným z najdôležitejších obchodných partnerov z územia mimo EÚ. V rebríčku najvýznamnejších obchodných partnerov zastáva ČĽR 8. pozíciu, pričom popredné miesta patria členským štátom EÚ. O významnej spolupráci medzi týmito dvomi stranami svedčí aj ich vzájomná zahraničnoobchodná výmena, ktorú možno demonštrovať jej celkovou hodnotou. V roku 2019 predstavoval celkový obrat ich vzájomnej zahraničnoobchodnej výmeny hodnotu 7,28 mld. a teda zaznamenávame nárast oproti predchádzajúcemu roku, kedy obrat dosiahol hodnotu 6,99 mld. USD. V nasledujúcom grafe uvádzame vývoj vzájomného zahraničného obchodu medzi SR a ČĽR v rokoch 2015 až 2019.

Graf 6 Vývoj zahraničného obchodu SR a ČĽR (v tis. USD)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa MH SR (2020). Zahraničný obchod SR. [online]. 2019. [cit. 2020-06-17]. Dostupné na: <https://www.mhsr.sk/uploads/files/h8ODR9on.pdf>; <https://www.mhsr.sk/uploads/files/nHxgC0GY.pdf>; <https://www.mhsr.sk/uploads/files/gi5OJhIx.pdf>

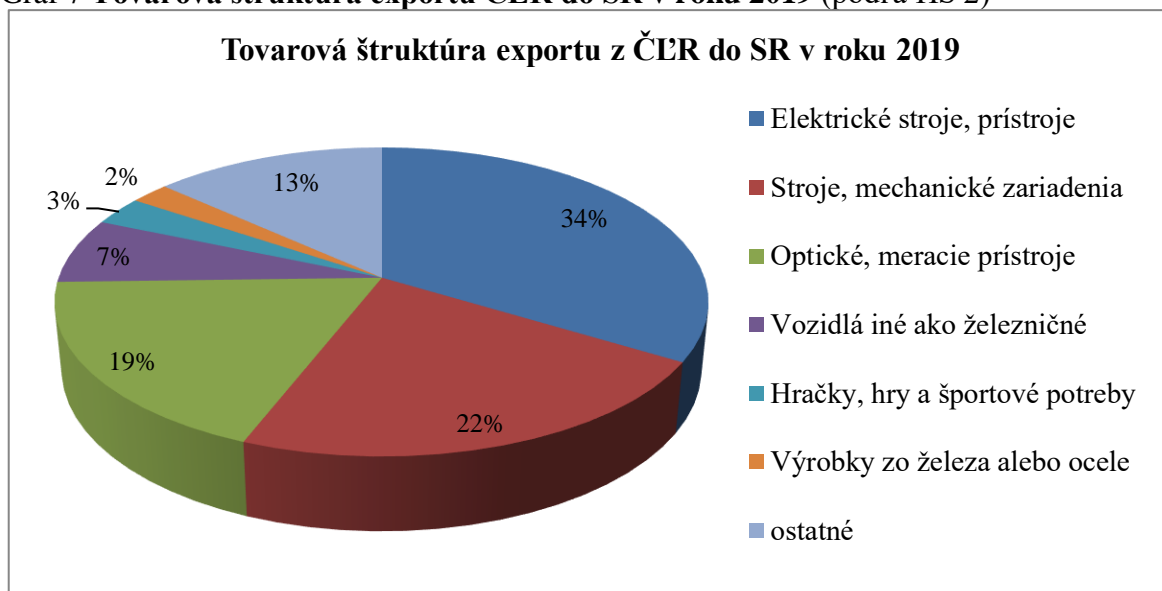
Vo vývoji zahraničného obchodu medzi SR a ČĽR už dlhodobo pozorujeme pasívnu obchodnú bilanciu z pohľadu SR. Od roku 2015 sa pasívne saldo obchodnej bilancie znižuje v prospech SR a v roku 2019 dosiahlo hodnotu 3,6 mld. USD čo je pokles o 1,5 mld. oproti roku 2015. Možno teda konštatovať, že vývoz SR do ČĽR má rastúcu tendenciu a naopak v prípade čínskeho dovozu do SR zaznamenávame klesajúcu tendenciu.

Z hľadiska vývozu SR sa ČĽR nachádza na štrnástom mieste a v porovnaní s inými štátmi Ázie vyváža SR do ČĽR najviac tovarov. Na základe uvedených ukazovateľov možno konštatovať, že SR dlhodobo vykazuje pasívne saldo obchodnej bilancie s ČĽR. SR zaznamenáva rast importu z tejto krajiny. ČĽR je po Nemecku (16,5 %) a Českej republike (10,2 %) tretím najväčším dovozcom do SR. Na celkovom dovoze do SR sa ČĽR

podieľa 7,3 % (rok 2018).⁶⁹ V porovnaní s krajinami Ázie je ČĽR na prvom mieste z hľadiska dovozu do SR a s malým rozdielom s Kórejskou republikou, ktorá je na druhom mieste.

Podobne ako v prípade ČĽR a EÚ aj vo vzťahu ČĽR a SR možno sledovať komoditnú štruktúru ich zahraničnoobchodnej výmeny. Na analýzu komoditnej štruktúry sme aj v tomto prípade, podobne ako pri analýze komoditnej štruktúry ČĽR a EÚ, postupovali podľa tovarovej štruktúry na úrovni HS 2, ktorej podrobné údaje uvádzame v prílohe č. 3.

Graf 7 Tovarová štruktúra exportu ČĽR do SR v roku 2019 (podľa HS 2)

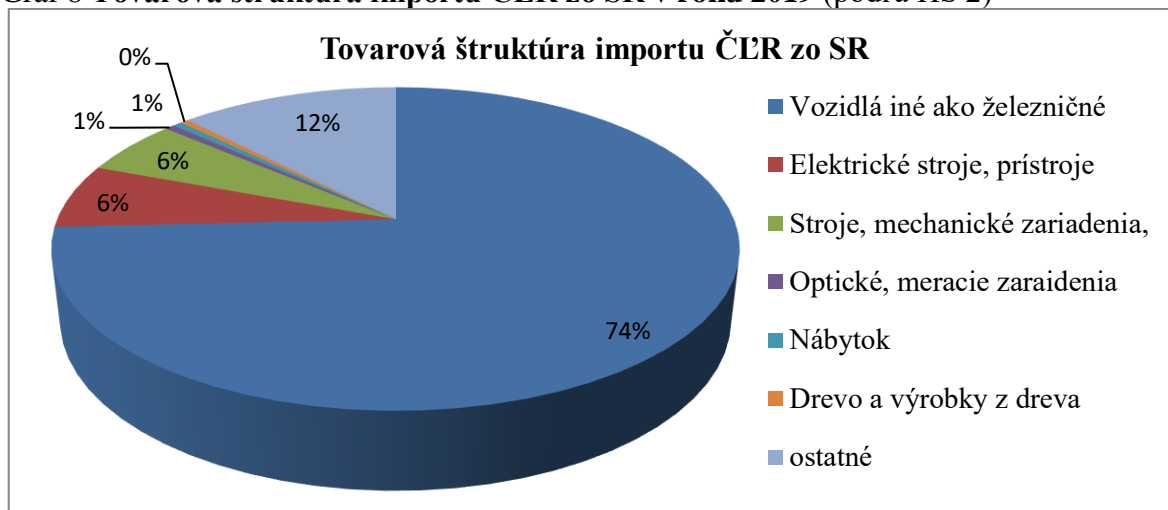


Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC. *Bilateral trade between China and Slovakia. Product: Total All products.* [online]. 2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c703%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Medzi tovary s najväčším podielom (34 %) na vývoze z ČĽR do SR zaraďujeme elektrické stroje a prístroje. Na druhom mieste sú stroje a mechanické zariadenia, ktoré predstavujú 22 % čínskeho exportu do SR nasledované optickými, fotografickými a meracími prístrojmi s 19 % podielom. Podľa HS 2 sa na popredných priečkach nachádzajú vozidlá (7 %), hračky, hry a športové potreby (3 %), či výrobky zo železa alebo ocele (2 %).

⁶⁹ ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. *Slovenská republika v číslach*. Bratislava: Oddelenie súborných publikácií a regionálnej štatistiky. [online]. 2018. [cit. 2020-06-10]. s. 42 – 43. ISBN 978-80-8121-618-3.

Graf 8 Tovarová štruktúra importu ČĽR zo SR v roku 2019 (podľa HS 2)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ITC. *Bilateral trade between China and Slovakia. Product: Total All products.* [online]. 2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c156%7c%7c703%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

V prípade dovozu do ČĽR sa podľa HS 2 na prvú priečku zaraďujú vozidlá, ktoré s 74 % podielom ďaleko prevyšujú vývoz iných komodít. Druhé miesto patrí strojom a mechanickým zariadeniam a elektrickým strojom a prístrojom s približne 6 % podielom na čínskom dovoze zo SR. Okolo 1 % podiel zastáva drevo a výrobky z neho, optické, fotografické, meracie zariadenia, či nábytok.

Relatívne vysoký čínsky export tovarov do SR má ako pozitívny tak aj negatívny vplyv na slovenskú ekonomiku. Pozitívom čínskeho dovozu je import súčiastok, ktoré sú následne zapracované do finálnych výrobkov a reexportované do ČĽR, čo má pozitívny vplyv na obchodnú bilanciu z pohľadu SR. Znižuje sa tým dlhodobé pasívne saldo obchodnej bilancie SR voči ČĽR. Pasívne saldo obchodnej bilancie z pohľadu SR je negatívnym dôsledkom vysokých čínskych exportov a môže spôsobiť nedostatok devízových rezerv, či zahraničnú zadlženosť.⁷⁰

Skutočnosti uvádzané v teoretickej časti tejto práce tvoria legislatívny a všeobecný základ pre realizáciu dovozného obchodného prípadu slovenskej spoločnosti z ČĽR. Informácie vychádzajúce z tejto časti práce tvoria podstatu toho, o čo sa opiera dovozný obchodný prípad, ktorý je podrobne analyzovaný v 4. kapitole tejto práce.

⁷⁰ MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Čínska ľudová republika.* [online]. 2018. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/748032/620840/%C4%8C%C3%ADna++ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>

2 Cieľ práce

Vplyvom globalizácie vzniká pre slovenskú, vysoko otvorenú ekonomiku, nevyhnutnosť účasti krajiny v medzinárodnom obchode. Do medzinárodného obchodu sa krajiny zapájajú niekoľkými spôsobmi. Z hľadiska problematiky riešenej v tejto diplomovej práci sa zameriavame na dovoz ako jednu zo základných operácií medzinárodného obchodu, ktorou slovenské podniky participujú na medzinárodnej del'be práce.

Globalizácia, ktorá vplýva a podnecuje dovoz výrobkov zo zahraničia, so sebou prináša množstvo výhod. Medzi základné výhody patrí napríklad jednoduchší vývoz a dovoz výrobkov a služieb, väčší výber produktového portfólia pre spotrebiteľov na domácich trhoch, či nižšie ceny, za ktoré sa produkty predávajú. To má následne pozitívny vplyv na životnú úroveň obyvateľstva, či kúpnu silu tých domácností, ktoré by tie isté alebo substitučné tovary vyrobené v domácej krajine za vyššie ceny nakúpiť nemohli.⁷¹

Uvedené pozitíva motivovali mnoho spoločností po celom svete, aby tovary sami nevyrábali, ale uprednostnili dovoz z krajín, kde je možné tieto tovary vyrobiť lacnejšie. Týmto smerom sa ubera aj slovenská spoločnosť Profexy, s. r. o., ktorá sa rozhodla dovážať zubné kefky z ČĽR. V práci sa venujeme priebehu dovoznej obchodnej operácie z ČĽR do SR, ako aj teoretickým východiskám skúmanej problematiky, ktoré predstavujú základ pre realizáciu tohto dovozného obchodného prípadu.

Hlavným cieľom predkladanej záverečnej práce je prostredníctvom vedeckých metód analyzovať úspešnosť dovozu zubných kefiek z ČĽR do SR, zhodnotiť vplyv obchodných vzťahov dotknutých krajín a vzťah obchodných partnerov na realizáciu obchodného prípadu.

Z dôvodu komplexného riešenia dovozného obchodného prípadu sme si v predkladanej diplomovej práci okrem hlavného cieľa stanovili aj nasledujúce parciálne ciele:

- opísať teoretické aspekty skúmanej problematiky, posúdiť súčasný stav vzájomných obchodných vzťahov ČĽR a EÚ, s následným vplyvom tohto vzťahu na obchodný vzťah ČĽR a SR;
- Opísať súčasný stav vzájomných obchodných vzťahov medzi dotknutými spoločnosťami ako obchodnými partnermi;

⁷¹ EURÓPSKA KOMISIA. *Čo nám spôsobuje globalizácia*. [online]. 26.5.2017. [cit. 2021-02-22]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/slovakia/news/komentar_26052017_sk

- Podrobne opísať priebeh dovoznej obchodnej operácie v štyroch základných fázach tejto operácie;
- Zhodnotiť úspešnosť/neúspešnosť obchodnej operácie medzi spoločnosťou Profexy, s. r. o. a spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd.. Definovať pozítíva a zároveň aj nedostatky obchodnej operácie a navrhnúť prípadné efektívnejšie riešenia vybraných častí obchodnej operácie;
- Predikovať budúci vývoj a možnosti smerovania vzájomných vzťahov medzi nimi.

Pre komplexnú analýzu problematiky riešenej v tejto diplomovej práci sme stanovili nasledujúce hypotézy:

H1. Dlhoročné a stabilné obchodné vzťahy medzi obchodnými partnermi majú pozitívny efekt na priebeh dovozného obchodného prípadu.

H2. Dovoz z ČĽR a následný predaj zubných kefiek odberateľom v SR sa pozitívne odráža vo finančnej analýze spoločnosti Profexy, s. r. o..

3 Metodika práce

V tejto kapitole uvádzame základné metódy a postupy, ktoré boli využité pri písaní predkladanej diplomovej práce. Na spracovanie riešenej problematiky sme využívali niekoľko vedeckých metód skúmania. Za účelom výberu metód a postupov sme vychádzali z hlavného cieľa a následných parciálnych cieľov uvedených v predchádzajúcej časti práce.

Predmetom skúmania tejto diplomovej práce bol dovozný obchodný prípad slovenskej spoločnosti Profexy, s. r. o., ktorá sa rozhodla pre dovoz produktov dentálnej hygieny od čínskeho partnera Hubei Crown Housewares Co. Ltd.. Uvedený dovozný obchodný prípad bol skúmaný a analyzovaný v členení na štyri základné fázy tejto operácie.

Pre účely písania záverečnej práce sme zbierali údaje zo širokého množstva zdrojov, ktoré nám poskytli informácie, potrebné na zvládnutie riešenej problematiky. Všetky zdroje uvádzame v priloženom zozname literatúry uvedenom v poslednej časti záverečnej práce. Zdroje mali rôzny charakter. Niektoré boli bibliografické, iné internetové, ďalšie teoretické, či štatistické. V tejto súvislosti nemožno nespomenúť interné postupy a konkrétne doklady spoločnosti Profexy, s. r. o., definujúce konkrétne špecifiká vybraného obchodného prípadu. Podľa ich charakteru sme ich roztriedili a aplikovali v jednotlivých častiach práce, predovšetkým však v empirickej časti záverečnej práce.

Teoretické zdroje tvorili základ pri písaní prvej časti diplomovej práce. Išlo predovšetkým o zdroje, v ktorých je obsiahnutý vývoj zahraničného obchodu vo všeobecnosti, ale aj v procese vývoja vzájomných vzťahov ČLR s EÚ a SR. Najmä v posledných dvoch spomínaných dominovali dokumenty zverejnené Európskou komisiou.

Od všeobecného poňatia zahraničného obchodu, jeho histórie, či historického vývoja zmluvných vzťahov medzi EÚ a ČLR prechádzame prostredníctvom dedukcie ku konkrétnemu postaveniu zahraničného obchodu v dotknutých krajinách a konkrétnym zahraničnoobchodným vzťahom medzi nimi.

V uvedených podkapitolách teoretického aspektu skúmanej problematiky sa teoretické zdroje prekrývajú so štatistickými zdrojmi poskytujúcimi makroekonomické a zahraničnoobchodné ukazovatele dotknutých krajín. Využívame metódu komparácie, ale aj indukcie a dedukcie pri uvádzaní makroekonomických ukazovateľov ČLR, EÚ a SR, metódu štatistického vykazovania pri zahraničnoobchodných ukazovateľoch vybraných krajín. Zároveň aplikujeme metódu grafického zobrazenia tovarových štruktúr

zahraničného obchodu, či vývoja zahraničného obchodu posudzovaných krajín. V týchto častiach práce dominujú predovšetkým štatistické údaje a ukazovatele pochádzajúce z rozsiahlych štatistík medzinárodnej organizácie International Trade Centre, Svetovej banky, ale aj slovenského Ministerstva zahraničných vecí, Ministerstva hospodárstva, Štatistického úradu SR a množstva ďalších.

Pozorovanie a metóda analýzy teoretických, štatistických a ďalších zdrojov tvorili bázu pre následné spracovanie empirickej časti diplomovej práce obsiahnutej v štvrtej kapitole. Základ predstavovalo pozorovanie a kvalitatívny výskum vybraného obchodného prípadu v konkrétnom podniku. Prostredníctvom syntézy bolo možné zhrnúť všetky dostupné informácie týkajúce sa danej obchodnej operácie.

S využitím teoretických aspektov skúmanej problematiky a metódy deskripcie prechádzame v 4. kapitole diplomovej práce jednotlivými fázami dovoznej obchodnej operácie. V tejto časti práce sme využili metódu grafického zobrazenia na vizuálne zobrazenie trasy pohybu tovaru, matematickú metódu na vyčíslenie nákladov súvisiacich s nákupom a prepravou tovaru, či metódu komparácie pri porovnaní celkových nákladov s výnosmi, ktoré spoločnosť dosiahla pri predaji daného tovaru. S využitím metódy analýzy a syntézy sme vyhodnotili a interpretovali zistené výsledky dovozného obchodného prípadu.

Piata kapitola záverečnej práce má diskusný charakter. V uvedenej časti práce sme hodnotiac a kriticky pozerali na uskutočnenú obchodnú operáciu a uviedli stručnú predikciu budúceho vývoja, ako aj niekoľko návrhov na zvýšenie efektívnosti obchodnej operácie. V tejto súvislosti nemožno nespomenúť skutočnosť, že všetky nami uvedené návrhy v súvislosti s predmetným obchodným prípadom podliehajú rizikám a nepredvídaným udalostiam, ktoré vo väčšej, či menšej miere môžu pozitívne alebo negatívne ovplyvniť realizáciu dovozného obchodného prípadu.

4 Dovočný obchodný prípad spoločnosti Profexy, s. r. o. z ČĽR

Obchodná spoločnosť *Profexy, s. r. o.* pôsobí na trhu SR od roku 2011. Vznik tejto spoločnosti možno pripísať odlúčeniu od česko-slovenskej spoločnosti PESECO Slovakia, spol. s r. o., ktorá v minulosti zastrešovala nielen slovenský trh, ale aj trh ČR.

Profexy, s. r. o. vznikla zapísaním do Obchodného registra v decembri 2011. Bola založená jedným vlastníkom a od svojho vzniku až po dnes podniká v právnej forme spoločnosť s ručením obmedzeným.⁷² Vo firme aktuálne pracuje 5 zamestnancov v niekoľkých funkciách - obchodný manažér, obchodný zástupca pre slovenský trh, fakturantka, skladník a administratívny pracovník. V minulosti bol slovenský trh zastrešovaný touto spoločnosťou rozdelený na 3 časti – západ, stred a východ, pričom v každom regióne pôsobil jeden obchodný zástupca, ktorý riadil obchodné činnosti v danom regióne. V súčasnosti aj v dôsledku väčšej prepojenosti a digitalizácií pôsobí v spoločnosti Profexy, s. r. o. len jeden obchodný zástupca, ktorý riadi obchod na celom území SR.

Predmetom činnosti spoločnosti Profexy, s. r. o. je veľkoobchodný a maloobchodný predaj sortimentu dentálnej hygieny. Produkty sami nevyrábajú, ale vystupujú ako sprostredkovatelia. Tovary, ktoré sú následne predmetom ďalšieho predaja, spoločnosť dováža z ČĽR, Bulharska, či ČR. Predmetom dovozu sú predovšetkým výrobky z oblasti dentálnej hygieny. Ide o tovary ako sú zubné kefky, zubné pasty, dentálne nite, špáradlá, ústne vody. Okrem toho dováža aj čistiace prostriedky do kúpeľní, kuchýň, čistiace prostriedky na podlahy, či nábytok, tekuté mydlá a prípravky na pranie, ktoré sú predmetom ďalšieho predaja do maloobchodných predajní a konečným spotrebiteľom. K významným odberateľom patria maloobchodné predajne TEVOS, Coop Jednota, Táboorský, TEMPO, BAL-TIP. Konečnými spotrebiteľmi predovšetkým čistiacich prostriedkov sú reštaurácie, ubytovacie zariadenia, školy a nemocnice so sídlom na území SR. Aby spoločnosť mohla dovážať z iných krajín, musí disponovať oprávnením na vykonávanie zahraničnoobchodnej činnosti. Nami analyzovaná obchodná spoločnosť uvedenú podmienku spĺňa.

K tomu, aby sa obchodné spoločnosti rozhodli dovážať tovar, ich vo všeobecnosti vedie niekoľko dôvodov, ako napríklad získanie najnovších technológií, skutočnosť, že na domácom trhu neexistuje výrobca daného tovaru; alebo ide o reakciu na požiadavky

⁷² MS SR. *Výpis z Obchodného registra Okresného súdu Nitra*. [online]. [cit. 2021-01-15]. Dostupné na: <https://orsr.sk/vypis.asp?ID=221594&SID=9&P=1>

výrobcov, ktorí pre svoje výrobky hľadajú obchodníkov zabezpečujúcich ďalšiu distribúciu a predaj ich tovaru.⁷³

V prípade spoločnosti Profexy, s. r. o. išlo predovšetkým o dva motívy vedúce k realizácií dovozu:

- cenové dôvody – na základe komparácie cien zubných kefiek vyrobených na území SR a okolitých krajín (prípadne krajín EÚ) sa zubné kefky z ČĽR javia ako lacnejší variant;
- Spetrenie ponuky – na slovenskom trhu možno nájsť množstvo rôznych druhov a typov zubných kefiek, ktoré sú zákazníkom ponúkané v najrôznejších prevedeniach. Napriek tomu sa spoločnosť Profexy, s. r. o. rozhodla pre dovoz tohto produktu.

Či sa spoločnosť rozhodla správne a uvedené dôvody sú postačujúce na to, aby dovozná obchodná operácia bola úspešná, uvádzame v nasledujúcich častiach tejto diplomovej práce.

Jedným z obchodných partnerov spoločnosti Profexy, s. r. o. je čínska spoločnosť *Hubei Crown Housewares Co. Ltd.* s sídlom vo Wu-chan, hlavnom meste čínskej provincie Chu-pej. Hubei Crown Housewares Co. Ltd. je známym a uznávaným výrobcom a vývozcom zubných kefiek, ale aj uzatváracích a rezacích strojov na papierové blistre. Spoločnosť patrí medzi 10 najväčších výrobcov a vývozcov zubných kefiek v ČĽR. Zubné kefky zväčša exportuje mimo územia krajiny pôvodu a to do viac ako 100 krajín po celom svete.⁷⁴ V nižšie uvedených podkapitolách tejto práce analyzujeme konkrétny príklad dovozu kefiek zo závodu spoločnosti v ČĽR do SR.

Zubné kefky čínska spoločnosť vyrába v štyroch závodoch s rozlohou 80 000 m². K dispozícii má 50 vstrekovacích strojov, 40 vysokorýchlostných všivacích strojov a 16 tesniacich a rezacích strojov, vďaka ktorým dokáže spoločnosť vyprodukovať 600 000 kusov zubných kefiek za jeden deň. Okrem zubných kefiek sa zaoberá aj výrobou zubných pást. Na ich výrobu má k dispozícii 5 nádob na miešanie pást a 4 linky na plnenie zubných pást. Denne dokáže vyprodukovať 200 000 zubných pást. Na zabezpečenie výroby v uvedenom rozsahu spoločnosť zamestnáva viac ako 400 kvalifikovaných zamestnancov, ktorí pracujú v niekoľkých oddeleniach. Okrem tradičných činností, ako je výroba

⁷³ RUŽEKOVÁ, Viera – PAVELKA, Ľuboš. *Technika zahraničného obchodu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. s. 45. ISBN 978-80-225-4420-7.

⁷⁴ SMARTORAL. HUBEI CROWN HAHOUSEWARES. *About us*. [online]. [cit. 2021-01-16]. Dostupné na: <https://www.crownhousewares.com/about-us>

a distribúcia, spoločnosť venuje čoraz väčšiu pozornosť výskumu a vývoju ekologických výrobkov, inovatívnemu dizajnu, či kontrole kvality svojich výrobkov.⁷⁵

Stratégia riadenia spoločnosti spočíva v štandardizovanom riadení, ktorému manažéri v spoločnosti prikladajú veľký význam. Kvalitu ich výrobkov možno dokázať niekoľkými certifikátmi, ktoré počas svojho pôsobenia získali. Medzi najvýznamnejšie patria ISO9011, ISO 14001, FDA, BRC, GMP, ICS, BSCI.⁷⁶ Okrem vyššie uvedených získala spoločnosť začiatkom roka 2020 aj certifikát „európsky výrobok osobnej starostlivosti“. Na základe tohto certifikátu môže čínsky výrobca umiestniť na zubné kefky exportované do SR (územie EÚ) označenie „CE“ (Communauté Européenne). Toto označenie je nevyhnutné pri importe ako zubných kefiek, tak aj mnohých iných tovarov. Značku „CE“ možno použiť v prípade, že daný výrobok zodpovedá základným požiadavkám ako sú zdravotné, bezpečnostné, výkonnostné a v neposlednom rade environmentálne požiadavky zo strany EÚ.⁷⁷ Môžeme teda konštatovať, že certifikát, ktorý sa podarilo spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd. získať, pre ňu predstavuje konkurenčnú výhodu oproti iným spoločnostiam z tretích krajín, ktoré s rovnakými alebo podobnými produktmi smerujú na trhy krajín EÚ.

Úspešná realizácia dovoznej obchodnej operácie je cieľom každého obchodného vzťahu a inak tomu nie je ani v prípade obchodného vzťahu spoločnosti Profexy, s. r. o. so spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd.. Uvedené spoločnosti urobili niekoľko úkonov a zabezpečili všetky nevyhnutné kroky potrebné na uskutočnenie dovozu zubných kefiek zo závodu čínskeho výrobcu do sídla slovenského odberateľa. Jednotlivé kroky majú časovú následnosť a môžeme ich rozdeliť do 4 základných fáz:

- prípravná fáza,
- fáza zmluvného zabezpečenia,
- realizačná fáza,
- vyhodnotenie dovoznej obchodnej operácie.

Každý obchodný prípad, s ktorým sa v praxi možno stretnúť, má svoje špecifické črty a vlastnosti. Tie sú odvodené predovšetkým od krajiny pôvodu obchodných partnerov, charakteristických vlastností predmetu dovozu, na základe čoho je ďalej zvolený spôsob

⁷⁵ SMARTORAL. HUBEI CROWN HAHOUSEWARES. *About us*. [online]. [cit. 2021-01-16]. Dostupné na: <https://www.crownhousewares.com/about-us>

⁷⁶ SMARTORAL. HUBEI CROWN HAHOUSEWARES. *About us*. [online]. [cit. 2021-01-16]. Dostupné na: <https://www.crownhousewares.com/about-us>

⁷⁷ TURCET TECHNICAL CONTROL AND CERTIFICATION INC. *Certifikát CE*. [online]. cit. [cit. 07-02-2021]. Dostupné na: <https://www.belge.com/sk/belgelendirme/spesifik/ce-belgesi/>

dopravy, dodacia, či platobná podmienka a mnoho ďalších faktorov. Špecifický je aj dovozný obchodný prípad posudzovaný v tejto práci. V nasledujúcich podkapitolách uvádzame následnosť jednotlivých krokov a špecifiká vyplývajúce z predmetného obchodu.

4.1 Prípravná fáza dovoznej obchodnej operácie

Prvou fázou dovoznej obchodnej operácie je prípravná fáza. Spoločnosť Profexy, s. r. o., ktorá sa rozhodla realizovať dovoz, v tejto fáze zbiera všetky potrebné informácie potrebné na budúcu úspešnú realizáciu dovozu vybraného tovaru. Na základe týchto informácií už teraz môže z časti predikovať priebeh a prípadnú úspešnosť respektíve neúspešnosť dovoznej obchodnej operácie.

Prieskum trhu

V prípade dovozu zubných kefiek od čínskeho obchodného partnera ide o dlhoročnú spoluprácu a teda teritoriálny a komoditný prieskum bol urobený na začiatku ich obchodnej spolupráce. Samozrejme, prípadné zmeny sú priebežne monitorované.

K nadviazaniu obchodných vzťahov medzi slovenskou spoločnosťou Profexy, s. r. o. a čínskou spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd. došlo v roku 2005, teda v období, keď bola spoločnosť Profexy, s. r. o. súčasťou spoločnosti PESECO Slovakia spol. s r.o.. V tomto obchodnom vzťahu ide teda o pokračovanie spolupráce, ktorá v minulosti prebiehala medzi česko-slovenskou spoločnosťou a čínskym obchodným partnerom.

Dnes sú vzťahy medzi obchodnými partnermi na veľmi dobrej úrovni. Môžeme hovoriť o spoľahlivosti oboch obchodných partnerov, ktorá je potvrdená včasnou výrobou a odovzdaním tovaru na prepravu zo strany čínskej spoločnosti, či naopak včasnou úhradou platieb za dodané tovary zo strany spoločnosti Profexy, s. r. o.. Dobré vzťahy a dlhoročná úzka spolupráca medzi obchodnými partnermi bola umocnená aj pred necelým polrokom, kedy došlo k zníženiu cien zo strany spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd. a teda obchod je pre spoločnosť Profexy, s. r. o. ešte výhodnejší.

Aj napriek stabilným vzťahom medzi obchodnými partnermi je potrebné sledovať vývoj a aktuálnu situáciu na trhu v tomto segmente a v prípade potreby zmenené podmienky na trhu implementovať aj do obchodného vzťahu a podmienok obchodovania medzi oboma spoločnosťami. Poverení zamestnanci spoločnosti Profexy, s. r. o. pravidelne

vykonávajú niekoľko komoditných, či cenových prieskumov, k čomu najviac využívajú internetový portál Heureka.sk, kde je možné ceny zubných kefiek z vybranej čínskej spoločnosti porovnať s cenami zubných kefiek konkurencie. Porovnať tu možno nielen cenu, ale aj ďalšie špecifiká tejto komodity, ako je materiál, či rýchlosť dodania.

Výber obchodného partnera

Opisovaný obchodný prípad nadväzuje na predchádzajúcu obchodnú spoluprácu s čínskym partnerom, ktorý má širšie ponukové portfólio v oblasti dentálnej hygieny a špeciálne zubných kefiek. Spoločnosť Profexy, s. r. o. už niekoľko rokov dováža na domáci trh zubné kefky všetkých tvrdostí (veľmi mäkké, mäkké, stredné, tvrdé), s rôznym typom vlákien (napr. jemne zbrúsené), ale aj kefky s rôznym tvarom rúčky pre lepšie uchopenie, ale aj dokonale prispôbenie širokému spektru požiadaviek slovenských zákazníkov. Dovezené kefky sú určené pre dospelých aj deti. Novinkou je eco bambusová zubná kefka, ktorú sa spoločnosť rozhodla nakupovať od čínskeho partnera, pretože čoraz viac ľudí (potenciálnych zákazníkov) zmysľá ekologicky a táto ekologická verzia zubnej kefky sa teší veľkej pozornosti.

Keďže v prípade zubných kefiek ide o tovar malej veľkosti, spoločnosť tovar objednáva vo veľkom množstve na jednu dodávku a predmetom dodávky je vždy niekoľko druhov a typov zubných kefiek. Na základe skladovej evidencie a monitorovania situácie na domacom trhu zaznamenala nedostatok štyroch druhov zubných kefiek. Preto sa v nasledujúcom kroku na obchodného partnera obrátila s dopytom.

Dopyt

Spoločnosť Profexy, s. r. o. čínskemu výrobcovi zaslala mailom dopyt, prostredníctvom ktorého prejavila záujem o štyri druhy zubných kefiek: DINO SOFT, SEA WATER, DENTIC HARD a DENTIC MEDIUM, v celkovom množstve 115 200 kusov, pri ktorých evidovala nedostatok zásob v sklade. V dopyte uviedla požiadavku na termín dodania, ako aj žiadosť o zaslanie cenovej ponuky na tovar a návrhu na platobnú a dodaciu podmienku. Následne do niekoľkých dní Profexy, s. r. o. obdržala odpoveď na dopyt.

Ponuka

Odpoveďou na dopyt zo strany slovenského odberateľa bola ponuka čínskeho partnera, ktorú spoločnosť Profexy, s. r. o. obdržala v elektronickej podobe. Nevyhnutnou

súčasťou ponuky je cena, množstvo, navrhovaná platobná a dodacia podmienka, požiadavka na dokumentačné zabezpečenie a ďalšie náležitosti vrátane špecifikácie tovaru.

Ako z predchádzajúcej časti diplomovej práce vyplýva, zameriavame sa na realizáciu dovozného obchodného prípadu, ktorého predmetom dovozu boli zubné kefky značky WHITE v nasledovných druhoch:

a) zubné kefky pre dospelých



Obrázok 2 **Zubná kefka DENTIC HARD** Obrázok 1 **Zubná kefka DENTIC MEDIUM**

Zdroj: PROFEXY. *DENTIC zubná kefka – tvrdá*. [online]. 2021. [cit. 2021-01-20]. Dostupné na: <http://bielajewwhite.sk/produkt/white-dentic-zubna-kefka-tvrda/>

Tovarová špecifikácia produktov: DENTIC HARD, DENTIC MEDIUM

- Jednotlivo zaoblené vlákna pre lepšie a šetrné čistenie zubov a medzizubných priestorov,
- ergonomický tvar rúčkovi a protišmykové plochy pre lepšie uchopenie kefky,
- hlava kefky je uspořobená na čistenie jazyka,
- hmotnosť: 14 gramov,
- normy: ISO, FDA, EN71,
- HS kód: 96032100,
- tvar čistiacej plochy: diamant,
- model: 38 DN DENTIC HARD – tvrdá, 38 DN DENTIC MEDIUM – stredná⁷⁸.

b) Zubné kefky pre deti



Obrázok 3 **Zubná kefka DINO SOFT**

Obrázok 4 **Zubná kefka SEA WATER SOFT**

Zdroj: PROFEXY. *DINO zubná kefka detská - mäkká*. [online]. 2021. [cit. 2021-01-20]. Dostupné na: <http://bielajewwhite.sk/produkt/white-dino-zubna-kefka-detska-makka/>

⁷⁸ PROFEXY. *Dentic zubná kefka – stredná*. [online]. [cit. 2021-01-17]. Dostupné na: <http://bielajewwhite.sk/produkt/white-dentic-zubna-kefka-stredna/>

Tovarová špecifikácia produktov: DINO SOFT, SEA WATER SOFT

- Menšia hlavička kefky pre dokonalejšie vyčistenie horšie dostupných miest,
- protišmyková plocha pre uchytenie kefky,
- plocha pre čistenie jazyka,
- eco-friendly,
- normy: FDA, ISO MSDS,
- HS kód: 9603210000,
- tvar čistiacej plochy: diamant,
- model: 47R DINO SOFT – mäkká, 26 DNA SEA WATER SOFT - mäkká⁷⁹

V predkladanej diplomovej práci sme sa zamerali na dovoz vyššie uvedených štyroch produktov z dôvodu, že ponúkajú obraz o širšom spektre obchodovaných tovarov medzi obchodnými partnermi (sortiment pre deti aj dospelých), patria medzi najviac obchodované produkty medzi nimi, a hoci v krajine určenia – v SR musia čeliť pomerne veľkej konkurencii, tešia sa pozitívnym ohlasom na danom odbytovom trhu.

Predbežná kalkulácia ceny

Pred uskutočnením dovoznej obchodnej operácie bolo nevyhnuté vypracovať predbežnú cenovú kalkuláciu, na základe ktorej možno posúdiť úspešnosť alebo neúspešnosť dovozného obchodného prípadu, respektíve či vôbec dovozný obchodný prípad bude realizovaný.

- *Náklady súvisiace s tovarom*

Tabuľka 4 **Nákupná cena tovaru** (v €)

Názov tovaru	Počet kusov	Cena za kus (v €)	Celková cena (v €)
38 DN DENTIC HARD	28 800	0,14	4 032,00
38 DN DENTIC MEDIUM	28 800	0,14	4 032,00
47R DINO SOFT	28 800	0,17	4 896,00
26DNA SEA WATER SOFT	28 800	0,12	3 456,00
Celková fakturovaná suma v €			16 416,00

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

⁷⁹ MADE-IN-CHINA. *Animal Dinosaur Kids Toothbrush with BPA in Free*. [online]. [cit. 2021-02-10]. Dostupné na: <https://jskandi.en.made-in-china.com/product/ZviJlqkrkbVO/China-Animal-Dinosaur-Kids-Toothbrush-with-BPA-in-Free.html>

- *Náklady súvisiace s dodaním tovaru*
 - náklady na prepravu tovaru po mori Šanghaj – Koper (vrátane manipulačných poplatkov a poistenia): 1 200,00 €
 - náklady na prepravu tovaru po ceste Koper – Topoľčany (vrátane manipulačných poplatkov a poistenia): 400,00 €
 - $1\,200,00 + 400,00 + 27,91 = \mathbf{1\,627,91\ €}$

Do tejto sumy spadá okrem samotnej prepravy mimo územia EÚ aj poistenie prepravy na tomto úseku a manipulačné poplatky v prístave.

- *Náklady súvisiace s colným prerokovaním zásielky*
 - $\text{CLO} = (\text{tovar} + \text{prepravné náklady} + \text{poistenie}) \times \text{colná sadzba}$
 - $\text{CLO} = (16\,416,00 + 1\,200,00 + 18,60) \times 3,7\ \%$
 - **CLO = 652,48 €**

 - $\text{DPH} = (\text{clo} + \text{tovar} + \text{doprava} + \text{poistenie}) \times 20\ \%$
 - $\text{DPH} = (652,48 + 16\,416,00 + 400,00 + 9,30) \times 20\ \%$
 - **DPH = 3 495,56 €**

 - **Spotrebná daň = 0 %**

 - $\text{Colný dlh} = \text{clo} + \text{DPH}$
 - $\text{Colný dlh} = 652,48 + 3\,495,56$
 - **Colný dlh = 4 148,04 €**

Celková výška nákladov: cena tovaru + prepravné náklady + poistné + colný dlh

Celková výška nákladov: 22 191,95 €

Pre dôkladnejšiu analýzu nákladov a od toho odvíjajúce sa stanovenie predajnej ceny sme náklady rozpočítali príslušným percentom medzi jednotlivé druhy zubných kefiek a vyčíslili náklady na jednu zubnú kefku každého druhu.

Tabuľka 5 Predpokladané náklady podľa nakupovaných druhov zubných kefiek za 1 ks (v €)

Druh kefy	Cena (1 ks)	Prepravné náklady (1 ks)	Poistenie (1 ks)	Colný dlh (1 ks)	Spolu (1 ks s DPH)
38 DN DENTIC HARD	0,14	0,01	0,000238	0,04	0,19
38 DN DENTIC MEDIUM	0,14	0,01	0,000238	0,04	0,19
47R DINO SOFT	0,17	0,01	0,000289	0,04	0,23
26DNA SEA WATER SOFT	0,12	0,01	0,000204	0,03	0,16

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

Na základe predbežnej cenovej kalkulácie spoločnosť Profexy, s. r. o. predpokladá celkové náklady súvisiace s nákupom zubných kefiek vo výške 22 191,95 eur. Na základe prieskumu trhu sa rozhodla stanoviť obchodnú maržu, za ktorú budú kefky predávané do maloobchodných predajní na úrovni 70 %.

Tabuľka 6 Predpokladaná predajná cena zubných kefiek do maloobchodných predajní (v €)

Druh kefy	Náklady za 1 ks	Marža 70 %	Predajná cena s DPH
38 DN DENTIC HARD	0,19	0,13	0,32
38 DN DENTIC MEDIUM	0,19	0,13	0,32
47R DINO SOFT	0,23	0,16	0,39
26DNA SEA WATER SOFT	0,16	0,11	0,27

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

V prípade, že by sa spoločnosti podarilo predat' všetky zásoby, predpokladá tržby vo výške 37 440,00 eur. Režijné náklady spoločnosti predstavujú 10 % výnosov, čo je v absolútnom vyjadrení 3 744,00 eur. Predpokladaný zisk plynúci z tejto obchodnej operácie je 11 504,05 eur.

Obchodné rokovanie

Obchodné rokovania sa uskutočňujú pred uzatvorením zmluvy o kúpe tovaru a ich cieľom je vyjednať čo najlepšie podmienky kúpy alebo predaja pre zúčastnené strany. Sú teda súčasťou prípravnej fázy dovozných obchodných operácií.⁸⁰

Hoci ide v skúmanom dovoznom obchodnom prípade o dlhoročnú spoluprácu spoločnosti Profexy, s. r. o. so spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd., obchodné rokovania je potrebné viesť aj naďalej. Ich cieľom je upevňovať a zlepšovať obchodné vzťahy medzi partnermi. K poslednému obchodnému rokovaniu medzi obchodnými partnermi došlo v máji minulého roka, kde partneri reagovali na zmenené podmienky na trhu a spoločne prerokovali ich obchodný vzťah. Obchodné rokovanie sa uskutočnilo v ČĽR, kam vycestoval majiteľ spoločnosti Profexy, s. r. o. v sprievode obchodného zástupcu tejto spoločnosti. V nasledujúcej časti práce uvádzame jednotlivé kroky, ktoré bolo potrebné uskutočniť v súvislosti s realizáciou obchodného rokovania:

a) príprava na obchodné rokovanie

Pred samotným vycestovaním do ČĽR bolo potrebné vykonať dôkladnú prípravu na toto rokovanie a pripraviť všetky potrebné podklady. Keďže išlo o obchodné rokovanie v ČĽR, bolo potrebné rešpektovať skutočnosť, že čínska kultúra je odlišná od tej európskej a zhrnúť a zvážiť všetky špecifiká čínskeho trhu a kultúry obchodného partnera.

Oficiálnym úradným jazykom ČĽR je čínština. Z hľadiska jazykovej vybavenosti obyvateľov pozorujeme značné rozdiely medzi veľkými mestami a ostatným územím teritória. Hoci vo veľkých mestách takmer nemožno stretnúť človeka, ktorý by neovládal aspoň základy anglického jazyka, v iných častiach krajiny je znalosť angličtiny minimálna.⁸¹ Pred obchodným rokovaním bolo pre spoločnosť Profexy, s. r. o. nevyhnutné zabezpečiť prekladateľa, ktorý bude prítomný na obchodnom rokovaní.

Z hľadiska budovania obchodných vzťahov hrajú práve dary významnú úlohu. Prostredníctvom nich sa obchodný partner snaží vzťahy budovať, zlepšiť, či upevniť. Zahraničný obchodný partner by si mal dať pozor na to, ako s týmto darom bude manipulovať, aby čínskeho partnera neurazil a obchodné rokovanie mohlo pokračovať bez naštrbenej dôvery. Pre čínsku kultúru je typické, že darca chce dosiahnuť u obdarovaného

⁸⁰ KAŠŤÁKOVÁ, Elena - RUŽEKOVÁ, Viera. *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2019. s.185. ISBN 978-80-225-4611-9.

⁸¹ MZVaEZ ER. *Veľvyslanectvo SR v Pekingu. Miestne špecifiká*. [online]. 29.10.2019. [cit. 2021-01-06]. Dostupné na: https://www.mzv.sk/web/peking/cestovanie/miestne_specifika

pocit zaviazanosti a táto myšlienka ho sprevádza aj v prípade, že je v pozícií obdarovaného. Ak sa teda rozhodneme obdarovať čínskeho obchodného partnera, mali by sme ho presvedčiť o našom úprimnom úmysle ho obdarovať.⁸²

V prípade potreby vybaviť administratívne záležitosti je potrebné si vopred pozrieť pracovnú dobu danej inštitúcie, ktorá je zvyčajne v prevádzke všetkých 7 dní v týždni, avšak je potrebné mať na zreteli skutočnosť, že hodinu pred koncom pracovnej doby danej inštitúcie už nebude možné riadne vybaviť potrebné záležitosti. Okrem toho je potrebné rešpektovať čas obednej prestávky, ktorá sa v ČĽR striktne dodržiava a obvykle sa pohybuje medzi 11:30 – 13:00 a v niektorých prípadoch až do 13:30 hod. .

b) priebeh obchodného rokovania

Na začiatku obchodného stretnutia je dôležité myslieť na zvyklosti teritória v oblasti neverbálneho prejavu. Pri podaní ruky treba myslieť na ich ľahké potrasenie a zahraničného obchodného partnera by nemal prekvapiť ani fakt, že Číňania sa vyhýbajú priamemu očnému kontaktu.

Pred začatím obchodného rokovania je dôležité viesť neformálny rozhovor, ktorý v žiadnom prípade nemožno považovať za akúsi stratu času. V čínskej kultúre je totiž takýto rozhovor považovaný za prejav záujmu o druhú stranu a tiež prejavenie úcty či rešpektu obchodnému partnerovi. Je vhodné venovať sa témam ako vzdelanie, cestovanie, šport, či stravovanie. Okrem odporúčaných môžeme identifikovať aj nevhodné témy z hľadiska čínskej kultúry. K takým patria predovšetkým politické otázky ako Tchajwan či Tibet, ale tiež samochvála a sťažovanie sa.

Charakteristickou črtou čínskej kultúry, ktorá sa prejavuje aj počas obchodného rokovania, je skutočnosť, že Číňania sú veľmi zdvorilí a úctiví. U obchodného partnera z ČĽR môžeme teda predpokladať, že svoj nesúhlas nevyjadrí priamo, ale bude hovoriť o potrebnom čase na premyslenie, hoci už v danom okamihu mu je jasné, že do daného obchodu nevstúpi. K podobnému scenáru dochádza aj v prípade chvály a prejaveniu záujmu o určitý produkt. Kritiku a nedostatky produktu totiž uvádza nepriamo, zvyčajne ako vedľajšiu myšlienku chvály.⁸³

⁸² BIELIK, Ján a kol. *Perspektívy podnikania v ČÍNE – Pomoc slovenským podnikateľom pri vstupe na čínsky trh*. [elektronický zdroj]. Bratislava: NARMSP, 2010. s. 12-18. ISBN 978-80-88957-56-0. [cit. 2021-06-03]. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/file/perspektivy_podnikania_v_cine.pdf

⁸³ BIELIK, Ján a kol. *Perspektívy podnikania v ČÍNE – Pomoc slovenským podnikateľom pri vstupe na čínsky trh*. [elektronický zdroj]. Bratislava: NARMSP, 2010. s. 12-18. ISBN 978-80-88957-56-0. [cit. 2021-06-03]. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/file/perspektivy_podnikania_v_cine.pdf

c) výsledok obchodného rokovania

Z obchodného rokovania vyplynulo upravenie cenovej ponuky, ktorá bola predložená čínskym obchodným partnerom. Po prerokovaní všetkých aspektov súvisiacich s cenou došlo k schváleniu tejto cenovej ponuky oboma obchodnými partnermi a ceny sa zmenili v prospech slovenskej spoločnosti, teda došlo k ich zníženiu. Čínsky dodávateľ sa rozhodol, že zníži ceny všetkých druhov kefiek pre slovenského odberateľa o 30 % ich pôvodnej hodnoty. Úpravu cien možno pripísať predovšetkým dlhodobým priateľským vzťahom medzi spoločnosťami, čo sa potvrdilo aj na tomto obchodnom rokovaní.

Financovanie dovozu

Pri každom nákupe je dôležité aspoň približne určiť predpokladanú cenu, ktorú bude potrebné za nakupovaný tovar zaplatiť. Do úvahy je potrebné okrem ceny samotných zubných kefiek brať aj všetky ostatné náklady, ktoré sa s týmto nákupom spájajú. V nami skúmanom dovoznom obchodnom prípade ide o pravidelnú obchodnú operáciu uskutočňovanú medzi obchodnými partnermi, a teda pre spoločnosť Profexy, s. r. o. nie je tento krok problémový. Aplikovať treba prípadné zmeny dohodnuté v obchodnom rokovaní, čo sa v tomto obchodnom prípade prejaví znížením cien nakupovaných tovarov.

Ak spoločnosť určila približné celkové náklady vzťahujúce sa na nákup zubných kefiek v požadovanom množstve a pri stanovenom druhu dopravy, vie určiť, či tento dovoz bude schopná financovať z vlastných zdrojov spoločnosti alebo bude potrebné urobiť zmeny v znížení množstva alebo hľadani alternatívnych riešení v doprave, poistení a podobne.

V predchádzajúcom období sa spoločnosti darilo predávať svojim odberateľom tovary v očakávanej cene a vykazovala pozitívne výsledky. Má teda dostatok vlastných zdrojov na financovanie predmetného dovozného obchodného prípadu.

4.2 Fáza zmluvného zabezpečenia

Druhou fázou dovoznej obchodnej operácie, do ktorej obchodní partneri vstupujú, je fáza zmluvného zabezpečenia. Túto fázu možno začať v prípade, že si kupujúci vybral predávajúceho s ponukou, ktorá je pre kupujúceho najvýhodnejšia. V tejto fáze je pre obchodnú spoločnosť Profexy, s. r. o. dôležité, aby na základe cenovej ponuky čínskeho obchodného partnera zvažila cenu, za ktorú budú kefky nakúpené. Musí mať teda na zreteli okrem nákladov súvisiacich s tovarom aj náklady spojené s krajinou dodávateľa

a prepravou z tejto krajiny. V tejto fáze je dôležité objednať taký tovar, ktorého vlastnosti a špecifiká sú v súlade s podmienkami platnými na trhu EÚ. Zmluva, ktorá bude medzi obchodnými partnermi uzavretá, má byť natoľko výhodná, že tovar, ktorý je predmetom zmluvy, bude bez väčších problémov odkúpený na vnútornom trhu SR.

Objednávka

Spoločnosť Profexy, s. r. o. predáva niekoľko produktov čínskeho výrobcu a ako sme uviedli v úvode tejto kapitoly, v analyzovanom obchodnom prípade sa rozhodla pre nákup 4 typov zubných kefiek, pri ktorých evidovala nedostatok zásob a zvýšený dopyt na slovenskom trhu.

Prvým krokom vo fáze zmluvného zabezpečenia bolo zaslanie objednávky spoločnosťou Profexy, s. r. o., výrobcovi v ČĽR. Keďže obchodní partneri spolu komunikujú výlučne elektronicky, aj táto objednávka bola zaslaná mailom, dňa 20. mája 2020. Objednávka mala podobu predtlačenej firemnej formuláru v anglickom jazyku, do ktorej bolo potrebné doplniť informácie vzťahujúce sa konkrétne na danú objednávku. Medzi základné informácie, ktoré je potrebné aplikovať v objednávke, patrí:

- označenie zmluvných strán,
- druh tovaru,
- krajina dovozu,
- cena za kus, celková cena,
- množstvo tovaru,
- kvalita tovaru a jeho technické parametre,
- termín dodávky,
- spôsob dopravy,
- dodacia parita,
- platobná podmienka,
- ďalšie podmienky dodávky, na ktorých sa obchodní partneri dohodli na obchodnom rokovaní (kontrola tovaru, balenie, požadovaná dokumentácia, reklamácia a iné).⁸⁴

V objednávke spoločnosť Profexy, s. r. o. aplikovala zmenené podmienky v podobe zmeny cien, ktoré boli dohodnuté na obchodnom rokovaní obchodných partnerov. Na

⁸⁴ RUŽEKOVÁ, Viera - PAVELKA Ľuboš. *Technika zahraničného obchodu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017, s.56. ISBN 978-80-225-4420-7.

objednávke bolo okrem vyššie uvedených náležitostí uvedené bankové spojenie a požadované certifikácie.

Potvrdenie objednávky

Vo fáze zmluvného zabezpečenia bolo druhým krokom potvrdenie objednávky spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd. Čínsky výrobca, ktorý je zároveň aj vývozcom, objednávku zaslanú slovenskou spoločnosťou potvrdil dňa 1. júna 2020 bez výhrad. Potvrdenie objednávky spoločnosť zaslala na predtlačnom formulári v anglickom jazyku, ktorý je dohodnutým jazykom pre obchodnú korešpondenciu a komunikáciu medzi obchodnými partnermi. Potvrdenie objednávky zároveň obsahuje odvolávku na všeobecné podmienky predaja, ktoré sú umiestnené na rubovej strane tohto dokumentu.

K podobnému postupu dochádza v obchodnej praxi pomerne často a jedná sa zväčša o tovar, ktorý sa vyberá na základe katalógov a podobne. V tomto obchodnom prípade potvrdenie objednávky vrátane všeobecných podmienok dodávky predstavuje Kúpnu zmluvu. Potvrdenie objednávky bez výhrad predstavuje záväzok predávajúceho splniť objednávku, ktorú zaslal kupujúci a to v zmysle podmienok obsiahnutých v objednávke. Za potvrdenú považujeme objednávku, ktorá je podpísaná oboma zmluvnými partnermi a je na nej pečiatka oboch zmluvných strán.

V zmysle definovaných všeobecných podmienok predaja možno objednávku stornovať len v prípadoch ako je zásah vyššej moci, technické problémy, nedodržanie zmluvných podmienok zo strany odberateľa a ďalších. Potvrdenie objednávky zároveň predstavuje právny inštitút pri riešení sporov medzi obchodnými partnermi.⁸⁵ Spolu s objednávkou bola zaslaná aj pro-forma faktúra, na základe ktorej je spoločnosť Profexy, s. r. o. povinná uhradiť akontáciu vo výške 30 % celkovej fakturovanej sumy. Povinnosť vyplýva z platobnej podmienky dohodnutej pre tento dovozný obchodný prípad. Problematike platobnej podmienky sa venujeme v nasledujúcej podkapitole.

4.3 Realizačná fáza

Tretia fáza dovoznej obchodnej operácie obsahuje niekoľko krokov zhrňajúcich povinnosti, ktoré je potrebné vykonať jednou zo zmluvných strán. Tieto povinnosti vyplývajú obom obchodným partnerom z uzatvorenej medzinárodnej kúpnej zmluvy.

⁸⁵ PAVELKA, Ľuboš - JAMBOROVÁ, Erika, Mária - RUŽEKOVÁ, Viera. *Manuál slovenského exportéra: základy bezpečného obchodovania so zahraničím*. 1. vyd. Prievidza: GNOWEE, 2015. s. 85. ISBN 9788097220594.

V našom prípade vyplývajú z povinnosti definovaných v potvrdenej objednávke. V tejto fáze dovoznej obchodnej operácie vystupuje okrem kupujúceho a predávajúceho aj niekoľko ďalších subjektov, ktorých význam a dôležitosť uvádzame v tejto podkapitole.

Platobná podmienka

Platobná podmienka v skúmanom dovoznom obchodnom prípade je hladká platba s 30 % akontáciou. Platba slovenského odberateľa pre čínskeho dodávateľa je teda realizovaná v dvoch častiach. Čínsky dodávateľ vystaví zálohovú proforma faktúru na objednaný tovar v hodnote 30 % z celkovej hodnoty tovaru. Na základe dohody z obchodného rokovania je spoločnosť Profexy, s. r. o. povinná uhradiť vopred 30 % z celkovej sumy faktúry. Spoločnosť Profexy, s. r. o. tak urobila 3. júna a potvrdenie o uskutočnení zálohovej platby zaslala elektronicky čínskemu dodávateľovi. Po prijatí potvrdenia o uskutočnení zálohovej platby – akontácie - čínska spoločnosť začala s výrobou objednaného tovaru. Po dokončení výroby čínsky partner informoval o tom, že tovar je vyrobený, zabalený, pripravený na expedíciu a odovzdal ho na prepravu. Následne spoločnosť Profexy, s. r. o. uhradila doplatbu na základe obchodnej faktúry a to do 10 dní odo dňa prijatia tovaru na prepravu. Po prijatí platby spoločnosť Hubei Crown Housewares Co. Ltd. vystavila všetky doklady, ktoré slovenský odberateľ potrebuje na uvoľnenie a prečlenie zásielky, a teda jeho zaradenie do režimu voľný obeh v SR (resp. EÚ). Nemožno nespomenúť skutočnosť, že takmer všetky doklady súvisiace predovšetkým s prvou časťou dovoznej obchodnej operácie si obchodní partneri posielajú elektronicky a teda výmena všetkých potrebných dokladov prebieha relatívne rýchlo, čo prispieva k urýchleniu celej obchodnej operácie.

Dodacia podmienka

Obchodní partneri sa vo svojom obchodnom vzťahu rozhodli implementovať dodaciu podmienku podľa INCOTERMS 2010, teda Medzinárodné obchodné podmienky (nová aktualizovaná verzia INCOTERMS 2020), ktoré určujú oblasti zodpovednosti osôb zúčastnených na medzinárodných transakciách. Hovoria o bode prechodu rizika, nákladov a dodaní tovaru od predávajúceho ku kupujúcemu. Nehovoria však o prechode vlastníckych práv medzi nimi.

V nami analyzovanom obchodnom prípade sa partneri dohodli na implementácií dodacej podmienky FOB Šanghaj/INCOTERMS 2010, z ktorého vyplývajú pre zúčastnené strany nasledujúce povinnosti:

- predávajúci, teda spoločnosť Hubei Crown Housewares Co. Ltd. nesie všetky riziká a náklady spojené s doručením tovaru (zubných kefiek) na palubu lode v prístave nalodenia;
- V jeho zodpovednosti je aj prečlenie tovaru na export;
- Kupujúci – spoločnosť Profexy, s. r. o. nesie všetky povinnosti v okamihu naloženia tovaru na palubu lode.

Riziko sa prenáša z predávajúceho na kupujúceho v okamihu doručenia tovaru na palubu lode. Od tohto okamihu znáša všetky riziká spojené s prepravou tovaru kupujúci.⁸⁶

Medzinárodná preprava tovaru

Po dohodnutí všetkých potrebných podmienok obchodu, zaplacení akontácie, vyrobení a zabelení tovaru, bolo možné tovar odoslať kupujúcemu.

Tovar bol prepravený v 20 stopom kontajneri. Kupujúci a predávajúci sa dohodli, že preprava tovaru bude realizovaná na parite FOB Šanghaj/INCOTERMS 2010, pričom dopravu zabezpečuje spoločnosť Kuehne + Nagel, s. r. o., ktorej úlohou bolo zabezpečiť medzinárodnú námornú a cestnú nákladnú dopravu až do miesta určenia. Požadované druhy zubných kefiek boli pripravené na vývoz 24. júna 2020 a prepravcovi odovzdané na prepravu v ten istý deň. Daný úsek prepravy bol administratívne ošetrený vystaveným dokumentom pre medzinárodnú námornú dopravu – multimodálnym konosamentom (B/L). Preprava po mori trvala 27 dní. Dňa 21. júla tovar prekročil colné územie EÚ a to v námornom prístave Koper v Slovinsku. V súvislosti s prekročením colných hraníc býva potrebné uskutočniť colné prerokovanie, ktorému sa podrobnejšie venujeme v samostatnej časti v tejto kapitole. V našom prípade, keďže sa jedná o dovoz do SR, do Topoľčan, colné prerokovanie na dovoz prebehlo v Topoľčanoch.

V ten istý deň bol v prístave Koper tovar po doplávani naložený na ťahač, ktorý cestnou nákladnou dopravou dopravil tovar zo slovinského prístavu až do sídla spoločnosti v Topoľčanoch. Na tento úsek cesty bol vystavený doklad pre medzinárodnú cestnú nákladnú prepravu – CMR.

⁸⁶ SEARATES. *INCOTERMS 2010: ICC Official rules for the interpretation of trade terms. FOB – Free On Board.* [online]. 2020. [cit. 2021-01-25]. Dostupné na: <https://www.searates.com/reference/incoterms/fob/>



Obrázok 5 **Dopravná trasa Wu-Chan - Koper- Topolčany**

Zdroj: SEARATES.com. *Tools. Distances & Time.* [online]. 2021. [cit. 2021-01-10]. Dostupné na: <https://www.searates.com/services/distances-time/>

Námorná aj cestná nákladná preprava bola uskutočnená bez akéhokoľvek oneskorenia a nie je potrebné riešiť ďalšie úkony s tým súvisiace.

Colné prerokovanie zásielky

Colné prerokovanie zásielky je potrebné vykonať v prípade prechodu tovaru cez hranice na územie SR (EÚ) z tretích krajín, teda aj z ČĽR. Dovozy tovarov z tretích krajín sú zaťažené clom. Pre spoločnosť Profexy, s. r. o. bolo teda potrebné urobiť colné prerokovanie zásielky pri dovoze. Prerokovanie sa uskutočňuje na základe colného zákona.⁸⁷ Z toho vyplýva, že dovážaný tovar – zubné kefky - budú zaťažené colnou sadzbou podľa colného sadzobníka. Na všetky subjekty, ktoré sú zapísané do Obchodného registra SR, sa vzťahuje spoločný colný sadzobník EÚ, kde sú uvedené všetky druhy tovarov podľa pridelenej tovarovej nomenklatúry s príslušnou výškou cla. Ako sme uviedli v teoretickej časti práce, vo vzťahu k ČĽR sa uplatňuje zmluvná colná sadzba. V prípade zubných kefiek ide o colnú sadzbu vo výške 3,7 % ako možno vidieť aj na nasledujúcom obrázku, ktorý pochádza priamo z colného sadzobníka.

⁸⁷ FINANČNÁ SPRÁVA. *Informovanie o dovoze.* [online]. 24. 10. 2018. [cit. 2021-01-25]. Dostupné na: <https://www.financnasprava.sk/sk/obcania/clo/dovoz/informovanie-dovoz>

9603	Metly, zmetáky, kefy, kefky, štetky a štetce (vrátane tých, ktoré tvoria časti strojov, prístrojov alebo vozidiel), ručné mechanické metly bez motora, mopy a oprašovače z peria; pripravené zväzky na výrobu metiel alebo kief a štetcov; maliarske vankúšiky a valčeky; stierky (iné ako valčekové stierky)		
9603 10 00	– Metly, zmetáky, kefy, kefky, štetky a štetce, pozostávajúce z prútikov alebo ostatných rastlinných materiálov zviazaných do zväzkov, tiež s násadou		3,7p/st
	– Zubné kefy, kefy a štetky na holenie, kefy na vlasy, kefy na nechty, kefy na mihalnice a ostatné toaletné kefy a kefy na osobné použitie, vrátane tých, ktoré tvoria časti prístrojov		
9603 21 00	– – Zubné kefy, vrátane kefiiek na zubné protézy		3,7p/st

Obrázok 6 Zaradenie zubných kefiiek v colnom sadzobníku

Zdroj: EUR-LEX. *Úradný vestník Európskej únie. Vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2019/1776*. [online]. 31.10.2019. [cit. 2021-01-12]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?qid=1579186956034&uri=CELEX:32019R1776>

Spoločnosť Profexy, s. r. o. využila možnosť splnomocniť na zastupovanie v súvislosti s colným prerokovaním zásielky prepravnú spoločnosť Kuehne+Nagel, s. r. o. K colnému prerokovaniu zásielky je dôležité doložiť zastupujúcej spoločnosti dokument „špecifikácia tovaru“, obchodnú faktúru, faktúru o preprave, doklad o pôvode tovaru, certifikáty kvality a v tomto prípade aj zdravotnej nezávadnosti. Obchodná faktúra a faktúra o preprave zároveň predstavujú základné dokumenty pre následný výpočet cla a colného dlhu, ktorému sa venujeme v ďalšej časti práce.

Následne colný deklarant vystaví Jednotný colný doklad (JCD), v ktorom deklaruje hodnotu dovážaného tovaru. Uvedené tlačivo je potrebné vyplniť v prípade, ak hodnota dovážaného tovaru presahuje 22,00 eur, čo je v nami analyzovanom obchodnom prípade splnené. JCD je vyplnený a zasielaný výlučne elektronicky prostredníctvom Centrálného elektronického priečinku (CEP). Spolu s JCD spoločnosť zašle colnému úradu aj ostatnú spomínanú dokumentáciu súvisiacu s realizovaným dovozom.⁸⁸ Colný dlh je potrebné uhradiť podľa dohodnutých podmienok, čo je v nami skúmanom dovoznom obchodnom prípade vopred bankovým prevodom colnému úradu. Do niekoľkých dní je tovar prepustený do režimu voľný obeh. K colnému prerokovaniu na dovoz došlo v sídle spoločnosti Profexy, s. r. o. v Topoľčancoch. Dovtedy bol tovar pod colnou uzáverou.

⁸⁸ FINANČNÁ SPRÁVA. *Informovanie o dovoze*. [online]. 24. 10. 2018. [cit. 2021-01-25]. Dostupné na: <https://www.financnasprava.sk/sk/obciana/clo/dovoz/informovanie-dovoz>

Výpočet colného dlhu na základe skutočne realizovaného importu

Colný dlh = CLO + DPH + spotrebná daň

CLO = (tovar + prepravné náklady + poistenie) x colná sadzba

CLO = (11 520,00 + 1 500,00 + 13,06) x 3,7 % = **482,22 €**

DPH = (clo + tovar + doprava + poistenie) x 20 %

DPH = (482,22 + 11 520,00 + 300,00 + 6,53) x 20 % = **2 461,75 €**

Spotrebná daň = 0 %

Colný dlh = **2 943,97 €**

Podrobnejšie sa tejto veci venujeme v časti výsledná kalkulácia.

Poistenie

Obchodovaný tovar – zubné kefky, ktoré sú predmetom medzinárodnej kúpnej zmluvy medzi predávajúcim a kupujúcim, sú vystavené rôznym rizikám, ktoré sa vo všeobecnosti delia na dve základné skupiny:

- teritoriálne riziká – politické, obchodnopolitické, finančné, menové, kurzové riziká,
- komerčné riziká – tovarové, trhové, dopravné riziká.

Dopady prejavov jednotlivých rizík možno do určitej miery eliminovať prostredníctvom poistenia, ktoré na vlastné náklady zabezpečí kupujúci alebo predávajúci. Na základe kúpnej zmluvy medzi nimi by malo byť jednoznačne možné určiť, ktorá zmluvná strana, v akom rozsahu, a v neposlednom rade body, odkiaľ a kam poisťuje predmet zmluvy. V praxi sa možno stretnúť s niekoľkými druhmi poistenia, pričom k najčastejšie využívaným druhom poistenia možno zaradiť:

- dopravné poistenie,
- poistenie investičných celkov,
- poistenie špeciálnych rizík,
- poistenie uskladneného tovaru.⁸⁹

V nami analyzovanom dovoznom obchodnom prípade sa stretávame s prvým spomínaným druhom poistenia – dopravným poistením, ktorým sa spoločnosť Profexy, s. r. o. rozhodla poistiť riziká súvisiace s prepravou tovaru z prístavu odoslania v Šanghaji do miesta určenia, teda do Topoľčian. Toto poistenie sa spoločnosť rozhodla zabezpečiť na

⁸⁹ RUŽEKOVÁ, Viera - PAVELKA, Ľuboš. *Technika zahraničného obchodu*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. s. 62. ISBN 978-80-225-4420-7.

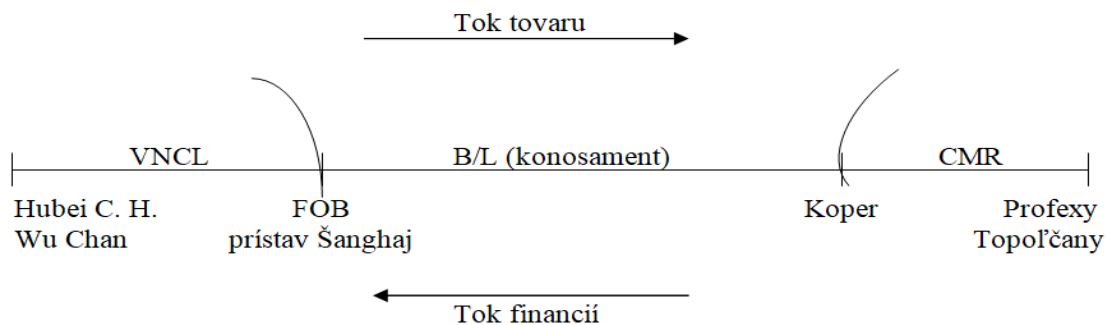
základe ponuky od prepravnej spoločnosti Kuehne+Nagel, s. r. o., ktorá celú prepravu realizuje na základe prepravnej zmluvy, ktorú uzatvorila so spoločnosťou Profexy, s. r. o.. Prepravná spoločnosť vo svojej ponuke uvádza možnosť výhodného poistenia voči prepravným rizikám. Poistné platené spoločnosťou Profexy, s. r. o. za poisťovacie služby prepravnej spoločnosti je vo výške 0,17 % prepravovanej hodnoty tovaru. V absolútnom vyjadrení poistenie prepravovanej zásielky v našom obchodnom prípade predstavuje 19,58 eur. Poistenie je zároveň jednou zo zložiek pre výpočet colného dlhu.

Kontrola tovaru

21. júla 2020 bol tovar prijatý v mieste určenia, v Topoľčanoch. Poverený pracovník vykonal v tento deň fyzickú kontrolu dodaného tovaru. Tá spočívala v kontrole správneho a neporušeného belenia tovaru, v prepočte dodaného množstva zubných kefiek, ale aj ich označenia. Pri fyzickej kontrole a následnom porovnaní skutočného množstva tovaru s množstvom uvedeným na obchodnej faktúre pracovník nezaznamenal žiadny nesúlad. Dodané množstvo bolo rovnaké, ako množstvo uvedené na obchodnej faktúre, a teda v analyzovanom obchodnom prípade nebolo potrebné podniknúť ďalšie kroky v súvislosti s reklamáciou.

Úhrada za prijatý tovar

Úhrada za dodaný tovar sa odvíja od platobnej podmienky, ktorá je dohodnutá v kúpnej zmluve - resp. v potvrdenej objednávke. Ako sme uviedli v časti platobná podmienka, v prípade dovozu zubných kefiek do SR ide o hladkú platbu s 30 % akontáciou. Odberateľ je podľa dohodnutých podmienok povinný zaplatiť akontáciu na základe pro-forma faktúry vo výške 30 % celkovej fakturovanej sumy. Zvyšných 70 % fakturovanej sumy za dodaný tovar je spoločnosť Profexy, s. r. o. povinná uhradiť na základe obchodnej faktúry a to do 10 dní odo dňa vystavenia obchodnej faktúry. V našom obchodnom prípade bola obchodná faktúra vystavená v ten istý deň, ako bol tovar odovzdaný prepravcovi, teda 22. júna 2020 a doručená spoločnosti Profexy, s. r. o.. Spoločnosť zvyšných 70 % fakturovanej sumy uhradila v lehote 10 dní od 22. júna 2020. Na nasledujúcej schéme je graficky znázornený priebeh dovozného obchodného prípadu.



Obrázok 7 Grafické znázornenie priebehu dovoznej obchodnej operácie

Zdroj: vlastné spracovanie

4.4 Vyhodnotenie dovoznej obchodnej operácie

Na to, aby sme zistili, či je realizácia dovozu zubných kefiek rentabilná, je potrebné vyčíslit' celkové náklady a výnosy, ktoré nám dovoz z ČĽR a následný predaj na domácom trhu prináša. Na zistenie, či dovozná obchodná operácia v konečnom dôsledku priniesla zisk alebo stratu, je potrebné urobiť výslednú cenovú kalkuláciu dovozného obchodného prípadu zubných kefiek. Do kalkulácie je potrebné zahrnúť všetky náklady súvisiace s nákupom a dodaním zubných kefiek od čínskeho partnera a zároveň je potrebné porovnať tieto náklady s výnosmi, ktoré slovenskej spoločnosti plynú z ich ďalšieho predaja.⁹⁰ Prehľad všetkých nákladov, výnosov, či cien. za ktoré sú zubné kefky predávané odberateľom spoločnosti, uvádzame v tejto podkapitole.

Výsledná cenová kalkulácia dovozu zubných kefiek do SR z ČĽR

Náklady

- *Náklady súvisiace s tovarom*

Tabuľka 7 Nákupná cena tovaru (v €)

Názov tovaru	Počet kusov	Cena za kus (v €)	Celková cena (v €)
38 DN DENTIC HARD	28 800	0,10	2 880,00
38 DN DENTIC MEDIUM	28 800	0,10	2 880,00
47R DINO SOFT	28 800	0,12	3 456,00
26DNA SEA WATER SOFT	28 800	0,08	2 304,00
Celková fakturovaná suma			11 520,00

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

⁹⁰ KAŠŤÁKOVÁ, Elena - RUŽEKOVÁ, Viera. *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2019. s.192. ISBN 978-80-225-4611-9.

- *Náklady súvisiace s dodaním tovaru*
 - náklady na prepravu tovaru po mori Šanghaj – Koper (vrátane manipulačných poplatkov a poistenia): 1 500,00 €
 - náklady na prepravu tovaru po ceste Koper – Topoľčany (vrátane manipulačných poplatkov a poistenia): 300,00 €
 - $1\,500,00 + 300,00 + 19,58 = \mathbf{1\,819,58\ €}$

Uvedené prepravné náklady účtoval prepravca. Do tejto sumy spadá okrem samotnej prepravy aj poistenie prepravy a manipulačné poplatky v prístave.

- *Náklady súvisiace s colným prerokovaním zásielky*
 - $\text{CLO} = (\text{tovar} + \text{prepravné náklady} + \text{poistenie}) \times \text{colná sadzba}$
 - $\text{CLO} = (11\,520,00 + 1\,500,00 + 13,06) \times 3,7\ \%$
 - **CLO = 482,22 €**

 - $\text{DPH} = (\text{clo} + \text{tovar} + \text{doprava} + \text{poistenie}) \times 20\ \%$
 - $\text{DPH} = (482,22 + 11\,520,00 + 300,00 + 6,53) \times 20\ \%$
 - **DPH = 2 461,75 €**

 - **Spotrebná daň = 0 %**

 - $\text{Colný dlh} = \text{clo} + \text{DPH}$
 - $\text{Colný dlh} = 482,22 + 2\,461,75$
 - **Colný dlh = 2 943,97 €**

Celková výška nákladov: cena tovaru + prepravné náklady + poistné + colný dlh

Celková výška nákladov: 16 283,56 €

Pre dôkladnejšiu analýzu nákladov a od toho odvíjajúce sa stanovenie predajnej ceny sme náklady rozpočítali medzi jednotlivé druhy zubných kefiek a vyčíslili náklady na jednu zubnú kefku každého druhu.

Tabuľka 8 Náklady podľa nakupovaných druhov zubných kefiek za 1 ks (v €)

Druh kefy	Cena (1 ks)	Prepravné náklady (1 ks)	Poistenie (1 ks)	Colný dlh (1 ks)	Spolu (1 ks s DPH)
38 DN DENTIC HARD	0,10	0,02	0,00017	0,03	0,15
38 DN DENTIC MEDIUM	0,10	0,02	0,00017	0,03	0,15
47R DINO SOFT	0,12	0,02	0,00020	0,03	0,17
26DNA SEA WATER SOFT	0,08	0,02	0,00014	0,02	0,12

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

Tržby

Zubné kefky nakupované spoločnosťou Profexy, s. r. o. od čínskeho dodávateľa sú predávané veľkoobchodne odberateľom, ktorých hlavným, ale aj vedľajším predmetom činnosti je predaj drogeriového tovaru, kam môžeme zubné kefky zaradiť.

Pred stanovením marže, ktorá bude časťou predajnej ceny maloobchodným predajníam, je potrebné spraviť analýzu trhu. Základnými konkurentmi spoločnosti Profexy, s. r. o. sú veľkoobchodné predajne dentálnej hygieny ako Profismile, či online obchod www.nazuby.eu. Veľkoobchodné ceny ponúkané uvedenými spoločnosťami nie sú verejne dostupné a tak nemožno vykonať porovnanie s konkrétnymi cenami similárnych produktov týchto veľkoobchodníkov.

Dostupné sú však údaje o cenách, za ktoré sú zubné kefky podobných vlastností predávané konečným spotrebiteľom. V analyzovanom dovoznom obchodnom prípade spoločnosť pri stanovení predajnej ceny vychádzala okrem zaužívaných postupov s odberateľmi aj z prieskumu cien, za ktoré sú kefky predávané konečným spotrebiteľom.

Na základe analýzy trhu sme zistili, že detské zubné kefky, kam sa zaraďujú aj kefky Dino Soft a Sea Water a zubné kefky pre dospelých, kam patria Dentic Medium a Dentic Hard, sa pohybujú v cenovom rozmedzí od 0,37 € do hodnoty viac ako 5 € za kus. Samozrejme, rozhodujúca je okrem ceny aj kvalita, špecifické vlastnosti a preferencie zákazníka.

Spoločnosť Profexy, s. r. o. na základe analýzy trhu stanovila maržu na úrovni 90 % nákladov prislúchajúcich konkrétnemu druhu kefy. Prehľad cien, za ktoré sú kefky predávané odberateľom uvádzame v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 9 Skutočná predajná cena zubných kefiek do maloobchodných predajní (v €)

Druh kefky	Náklady za 1 ks	Marža 90 %	Predajná cena s DPH
38 DN DENTIC HARD	0,15	0,14	0,29
38 DN DENTIC MEDIUM	0,15	0,14	0,29
47R DINO SOFT	0,17	0,15	0,32
26DNA SEA WATER SOFT	0,12	0,11	0,23

Zdroj: vlastné spracovanie na základe interných údajov spoločnosti Profexy, s. r. o.

Ak by maloobchodné predajne, ktoré kefky nakúpia od spoločnosti Profexy, s. r. o., stanovili svoju maržu v rozpätí 50 - 60 %, konečná cena, ktorú zaplatí spotrebiteľ, sa stále bude radiť k nižším cenám v porovnaní s konkurenčnými produktmi. Vidíme teda veľkú perspektívu pre záujem konečných spotrebiteľov motivovaných cenou a zodpovedajúcimi vlastnosťami o zubné kefky dodávané do „ich“ drogérie práve spoločnosťou Profexy, s. r. o..

V prípade, že by spoločnosť Profexy, s. r. o. predala svojim odberateľom všetky nakúpené kusy zubných kefiek s 90 % maržou, dosiahla by tržby z uvedeného obchodného prípadu vo výške 32 544,00 eur. Na vyčíslenie zisku je potrebné od dosiahnutých tržieb odpočítať fixné náklady vo výške 16 283,55 eur súvisiace s nákupom zubných kefiek. 10 % z výnosov predstavujú režijné náklady, a teda čistý zisk po odpočítaní režijných nákladov predstavuje 13 006,05 eur.

Vo výslednej cenovej kalkulácii pozorujeme niekoľko rozdielov v porovnaní s predbežnou cenovou kalkuláciou, ktorú spoločnosť vyhotovila pred uskutočnením dovoznej obchodnej operácie. V predbežnej cenovej kalkulácii spoločnosť Profexy, s. r. o. predpokladala vyššie ceny zubných kefiek, ktoré boli znížené neskôr na obchodnom rokovaní o 30 %. To sa následne prejavilo jednak v celkovej cene za nakupovaný tovar a jednak vo výške nákladov za poistenie, ktoré predstavujú 0,17 % prepravovanej hodnoty tovaru. Ďalší rozdiel pozorujeme v prepravných nákladoch. Profexy, s. r. o. predpokladala nižšie prepravné náklady v porovnaní s tými skutočne účtovanými prepravnou spoločnosťou.

Celkové náklady vyčíslené v predbežnej cenovej kalkulácii boli vyššie v porovnaní so skutočnými celkovými nákladmi. Uvedená skutočnosť, ale aj rastúci dopyt na domácom trhu, viedol spoločnosť Profexy, s. r. o. k ďalšiemu kroku – zvýšeniu obchodnej marže. Z predpokladanej marže na úrovni 70 % ju zvýšila na 90 %, čím zabezpečila aj vyšší zisk

plynúcí pre spoločnosť z tejto dovoznejs obchodnej operácie. Skutočne dosiahnutý zisk plynúcí spoločnosti z danej obchodnej operácie bol vyšší v porovnaní so ziskom vyčísleným v predbežnej cenovej kalkulácii. Stále však existuje priestor na zváženie niektorých okolností, ktoré by mohli pozitívne ovplyvniť vývoj zisku v budúcnosti. Tejs to problematike sa venujeme v poslednej kapitole diplomovej práce.

Z výslednej kalkulácie možno usúdiť, že dovozný obchodný prípad zubných kefiek z ČLR do SR predstavuje veľkú perspektívu pre úspešnosť spoločnosti Profexy, s. r. o., ktorá sa zubné kefky rozhodla nakupovať v ČLR a predávať do maloobchodných predajní, prostredníctvom ktorých je produkt prístupný širokej verejnosti na území SR.

5 Diskusia

ČĽR patrí k silným hráčom na svetovom trhu. Trh tejto krajiny je charakteristický sofistikovanou produkciou. Domáca produkcia je určená nielen pre domácu spotrebu tejto krajiny, hoci je krajina charakteristická veľkou populáciou. Veľká časť domácej produkcie ČĽR je exportovaná do zahraničia a táto krajina si už niekoľko rokov udržuje pozíciu najväčšieho exportéra na svetovom trhu. Obchodovanie s ČĽR sa výrazne uľahčilo vstupom krajiny do WTO v roku 2001, kedy krajina implementovala medzinárodné štandardy, zákony a predpisy a došlo k výraznej liberalizácii čínskeho trhu. Táto skutočnosť pozitívne ovplyvnila a prispela k rozvoju zahraničného obchodu ČĽR a zároveň motivovala iné krajiny k nadviazaniu, či rozvoju existujúceho zahraničného obchodu s touto krajinou.

V prípade SR možno hovoriť o malej a otvorenej ekonomike, ktorá je závislá na zahraničnoobchodnej výmene tovarov a služieb. Zahraničný obchod krajiny ovplyvňuje predovšetkým fakt, že je jednou z členských krajín EÚ. Z členstva v EÚ vyplýva pre SR povinnosť implementovať také clá a netarifné prekážky obchodovania s tretími krajinami ako sú stanovené na úrovni EÚ. Ostatné členské štáty EÚ zároveň predstavujú najvýznamnejších obchodných partnerov z hľadiska vývozu SR. V prípade dovozu do krajiny však popredné miesta patria okrem krajín EÚ aj Rusku, ČĽR a ďalším ázijským krajinám.

K skutočnosti, že ČĽR možno zaradiť medzi najväčších importérov do SR prispieva aj obchodný vzťah dvoch spoločností a z toho plynúci dovozný obchodný prípad analyzovaný v tejto diplomovej práci.

Pri realizácii dovozu tovaru z iných krajín je dôležitá nielen dôkladná analýza jednotlivých krokov potrebných na jej uskutočnenie a efektívny priebeh, ale aj následné zhrnutie a analýza výsledkov, ktoré spoločnosti jej realizácia prináša. Práve výsledná analýza a diskusia k uskutočnenej obchodnej operácii je obsiahnutá v tejto kapitole záverečnej práce. Okrem uvedeného obsahuje zhodnotenie hlavného cieľa, parciálnych cieľov a hypotéz. V kapitole uvádzame aj kritický pohľad na analyzovaný obchodný prípad, odporúčania a predikciu vývoja vzťahov medzi obchodnými partnermi.

V metodologickej časti záverečnej práce sme definovali **hlavný cieľ práce** nasledovne: prostredníctvom viacerých vedeckých metód analyzovať dovoz ako obchodný prípad realizovaný spoločnosťou Profexy, s. r. o., ktorá sa rozhodla dovážať zubné kefky z ČĽR

a zhodnotiť vplyv obchodných vzťahov dotknutých krajín a obchodných partnerov na celkovú realizáciu dovozného obchodného prípadu.

Dovozný obchodný prípad je zložitou obchodnou operáciou, ktorá sa skladá z viacerých úkonov nevyhnutných pre úspešnú realizáciu dovozu. Všetky činnosti majú svoju následnosť a možno ich zaradiť do štyroch základných fáz. Odlišnosť týchto krokov a ich následnosť vyplýva z konkrétneho obchodného prípadu. Špecifikum v nami analyzovanom obchodnom prípade je v tom, že ide o obchod medzi partnermi, ktorí spolupracujú dlhodobo. Nebolo teda potrebné realizovať niektoré z prvých krokov ako je komoditný alebo cenový prieskum trhu, či zdĺhavý výber dodávateľa.

Z dlhodobej spolupráce obchodných partnerov vyplývajú priateľské vzťahy, ktoré sú pravidelne udržiavané aj prostredníctvom obchodných rokovaní. Na náš obchodný prípad malo vplyv ich posledné obchodné rokovanie, kde sa dohodli na znížení cien nakupovaných druhov zubných kefiek o 30 %, čo sa prejavilo vo výslednej cenovej kalkulácii a následne v zisku plynúcom spoločnosti z tejto dovoznej obchodnej operácie.

Dovozná obchodná operácia je ovplyvnená vzájomným obchodným vzťahom ČĽR a SR (resp. EÚ). Z neho vyplývajú tarifné a netarifné prekážky obchodu, ktoré je nevyhnutné preskúmať pred uskutočnením obchodného prípadu a následne správne aplikovať tie, ktoré sa týkajú predmetu dovozu. Zubné kefky uvedené v colnom sadzovníku pod kódom 96032100 sú zaťažené zmluvným clom vo výške 3,7 %. Aj túto skutočnosť bolo potrebné aplikovať v cenovej kalkulácii.

Okrem hlavného cieľa sme pre podrobnejšie preskúmanie problematiky stanovili päť parciálnych cieľov.

Prvý parciálny cieľ záverečnej práce je predmetom skúmania podkapitol 1.4 a 1.5, v ktorých sú uvedené súčasné obchodné vzťahy ČĽR a EÚ s následným vplyvom na obchodný vzťah ČĽR a SR. Obchodný vzťah ČĽR a EÚ je upravený Dohodou o obchodnej a hospodárskej spolupráci, ktorú krajiny uzavreli v roku 1985. Dohoda už však nezodpovedá dnešným vzťahom medzi krajinami a prebiehajú rokovania o novej rozšírenej dohode. Obchodný vzťah krajín je ovplyvnený aj ich členstvom vo WTO, z ktorého vyplýva povinnosť uplatniť doložku najvyšších výhod a zmluvné clo. Z hľadiska ich vzájomnej zahraničnoobchodnej výmeny dosahuje ako EÚ tak aj SR s ČĽR pasívnu obchodnú bilanciu. Predmetom dovozu sú predovšetkým elektrické stroje a prístroje, či stroje a mechanické zariadenia.

Druhý parciálny cieľ je predmetom úvodnej časti štvrtej kapitoly diplomovej práce. Súčasný obchodný vzťah slovenskej spoločnosti Profexy, s. r. o. s čínskou spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd. je charakteristický dlhoročnou spoluprácou, ktorá začala ešte v roku 2011. Profexy, s. r. o. je pravidelným odberateľom zubných kefiek a iných produktov dentálnej hygieny od uvedeného čínskeho dodávateľa. Spoločnosť Hubei Crown Housewares Co. Ltd. má široké spektrum odberateľov z celého sveta, no jej pozornosti neušiel ani malý slovenský podnik, ktorý je jej pravidelným zákazníkom. Spoločnosti svoje vzťahy budujú prostredníctvom obchodných rokovaní, počas ktorých je potrebné mať na zreteli kultúrne odlišnosti a z toho vyplývajúce špecifiká v obchodovaní medzi nimi.

Tretí parciálny cieľ je analyzovaný v štvrtej kapitole – empirickej časti diplomovej práce. Uvedená kapitola obsahuje podrobný priebeh skúmanej dovoznej obchodnej operácie, uvádza špecifiká a zvláštnosti vyplývajúce z neho. Každý obchodný prípad má svoje špecifiká, no vo všeobecnosti možno dovozný obchodný prípad rozdeliť na štyri základné fázy: prípravnú, kontraktačnú, realizačnú a fázu vyhodnotenia obchodnej operácie. V nami skúmanom dovoznom obchodnom prípade nebolo potrebné vykonať náročný a zdĺhavý cenový a komoditný prieskum, keďže ide o dlhodobú spoluprácu s čínskym dodávateľom. Obchodní partneri neuzatvorili medzinárodnú kúpnu zmluvu, ale obchod bol uzavretý na základe potvrdenia objednávky. Obchodní partneri spolu komunikujú výlučne elektronicky a týmto spôsobom sa vymieňa aj väčšina dokumentov, čo je rýchlejšie v porovnaní s fyzickou výmenou dokladov. Z uvedeného vyplýva, že na realizáciu dovozného obchodného prípadu, ktorý je predmetom skúmania tejto diplomovej práce, bolo potrebné vykonať menší počet krokov, prípadne ich následnosť bola vopred jasná a jednoduchšia, oproti tomu, ako by to bolo v prípade, že by sa obchodní partneri nepoznali a pravidelne spolu neobchodovali.

Štvrtý parciálny cieľ záverečnej práce možno považovať za splnený uvedením poslednej podkapitoly štvrtej časti práce a následne uvedením časti „odporúčania a kritický pohľad na dovozný obchodný prípad“ v piatej kapitole diplomovej práce. Nami skúmanú dovoznú obchodnú operáciu možno považovať za úspešnú. Vyplýva to z výslednej cenovej kalkulácie, v ktorej sme uviedli všetky náklady súvisiace s nákupom a celkovou realizáciou dovozu zubných kefiek z Wu-Chanu do Topoľčian. Na základe predbežnej cenovej kalkulácie, ale aj doterajších skúseností z pôsobenia na trhu mohla byť stanovená marža na úrovni 90 %, za ktorú bude Profexy, s. r. o. predávať zubné kefky do maloobchodných predajní. Z porovnania nákladov a tržieb dosiahnutých z uvedenej

obchodnej operácie sme zistili, že dovoz zubných kefiek a ich následný predaj na domácom trhu priniesol spoločnosti Profexy, s. r. o. zisk.

Posledný – **piaty parciálny cieľ** diplomovej práce je splnený uvedením záverečnej časti piatej kapitoly tejto práce. Pre Hubei Crown Housewares Co. Ltd. je Profexy, s. r. o. stabilným zahraničným odberateľom a naopak Profexy, s. r. o. považuje čínskeho výrobcu za spoľahlivého dodávateľa. Svoje obchodné vzťahy budujú prostredníctvom obchodných rokovaní. Na ich poslednom stretnutí sa spoločnosti dohodli na znížení cien zubných kefiek o 30 %. Túto dohodu možno považovať za významný posun v ich vzájomných obchodných vzťahoch. Hubei Crown Housewares Co. Ltd. preukázal záujem o spoľahlivého a stáleho zákazníka a Profexy, s. r. o. je aj do budúcnosti motivovaná nakupovať u čínskeho dodávateľa za zvýhodnené ceny. Aj na základe tejto skutočnosti predpokladáme pozitívny vývoj vzájomného vzťahu smerom do budúcnosti a rozšírenie ich spolupráce. Perspektívu spolupráce vidíme v rozvoji obchodu s ekologickými produktmi čínskej spoločnosti. Nákupom ekologickej zubnej kefky BAMBOO od čínskeho dodávateľa a jej následným predajom na domácom trhu by Profexy, s. r. o. prejavila svoju spoločenskú zodpovednosť a záujem prispieť k trvalo udržateľnému rozvoju. Okrem toho by spoločnosť Profexy, s. r. o. mohla rozšíriť svoje odberateľské portfólio o nových odberateľov na českom a poľskom trhu. To by predstavovalo rastúci obrat a opätovné rozšírenie spolupráce s čínskym dodávateľom.

Pre komplexnú analýzu skúmanej problematiky sme okrem hlavného cieľa a parciálnych cieľov stanovili aj dve hypotézy, ktoré prispejú k dôslednejšiemu naplneniu hlavného cieľa:

H1. Dlhoročné a stabilné obchodné vzťahy medzi obchodnými partnermi majú pozitívny dopad na priebeh dovozného obchodného prípadu.

Prvú hypotézu *prijímame*. Priaznivý vplyv dlhoročných stabilných vzťahov medzi oboma partnermi mal pozitívny dopad na realizáciu predmetného dovozného obchodného prípadu. Pri realizácii dovozného obchodného prípadu je potrebné vo všeobecnosti vykonať niekoľko po sebe nasledujúcich krokov. Z pohľadu odberateľa je nevyhnutné vykonať dôkladnú cenovú a trhovú analýzu. Na jej základe potom vyberá najvhodnejšieho dodávateľa a vyberá tovar za najlepšiu cenu s ohľadom na kvalitu nakupovaného tovaru. V dovoznom obchodnom prípade realizovanom spoločnosťou Profexy, s. r. o. nebolo potrebné uskutočniť teritoriálny a komoditný prieskum, pretože ide o dlhodobú spoluprácu a pravidelne opakovanú obchodnú operáciu. Profexy, s. r. o. dôveruje čínskemu

dodávateľovi a je presvedčená o primerane stanovených podmienkach pri nákupe zubných kefiek. V nami skúmanom obchode, ktorého predmetom boli zubné kefky, obchodní partneri neuzavreli medzinárodnú kúpnu zmluvu. Obchod sa uskutočnil na základe potvrdenia objednávky, čo v prípade tohto druhu tovaru je pomerne bežné, nakoľko je tovar objednávaný z katalógu firmy. Tento spôsob zmluvného zabezpečenia sa pozitívne odráža na rýchlosti priebehu celej dovoznej obchodnej operácie, a teda zvyšuje sa efektívnosť ich činnosti.

Potvrdenie hypotézy možno demonštrovať aj na znížených cenách, ktoré boli aplikované v cenovej kalkulácii po obchodnom rokovaní obchodných partnerov. V nami skúmanom dovoznom obchodnom prípade sa na obchodnom rokovaní predstavitelia spoločností zamerali na úpravu cien a zlepšenie vzájomnej obchodnej spolupráce. Čínski partneri po dôkladnej príprave na obchodné rokovanie usúdili, že v prípade Profexy, s. r. o. ide o dlhoročného, pravidelného a spoľahlivého odberateľa. Rozhodli sa preto znížiť ceny štyroch druhov zubných kefiek o 30 %, čo sa prejavilo vo výslednej cenovej kalkulácii Profexy, s. r. o., k čomu prispelo samozrejme aj množstvo kontrahovaného tovaru a platobná podmienka. Spoločnosť Profexy, s. r. o. je teda motivovaná aj naďalej nakupovať u čínskeho producenta zubných kefiek a udržiavať dobré obchodné vzťahy s týmto dodávateľom.

H2. Dovoz z ČLR a následný predaj zubných kefiek odberateľom v SR sa pozitívne odráža vo finančnej analýze spoločnosti Profexy, s. r. o..

Druhú hypotézu *prijímame*. Pred uskutočnením dovoznej obchodnej operácie je pre spoločnosť, ktorá sa rozhodne dovážať tovar nevyhnutné, aby pripravila predbežnú cenovú kalkuláciu. V nej uvedie všetky predpokladané náklady súvisiace s dovozom zubných kefiek. Následne na základe prieskumu trhu a doterajších skúseností s predajom na domácom trhu stanoví obchodnú maržu, za ktorú bude zubné kefky predávať do maloobchodných predajní. V predbežnej cenovej kalkulácii všetky ceny uvedené na základe zistených skutočností len predpokladá, a teda je pravdepodobné, že predbežná a výsledná kalkulácia sa budú odlišovať. K rozdielom došlo aj v predbežnej a výslednej cenovej kalkulácii vykonanej v obchodnom prípade dovozu zubných kefiek z ČLR do SR.

Čínsky výrobca predal zubné kefky s 30 % znížením cien všetkých druhov, čo sa prejavilo aj v poistení prepravy, ktorá je v nami analyzovanom obchodnom prípade odvodená od hodnoty prepravovaného tovaru. Rozdiel sme zaznamenali aj v prípade prepravy, kde sme odhadovali nižšiu cenu.

Na základe výslednej kalkulácie porovnávajúcej náklady súvisiace s obstaraním predmetného tovaru s výnosmi plynúcimi z predaja tohto tovaru konštatujeme, že dovoz a následný predaj spoločnosti priniesol zisk, čo sa pozitívne prejaví aj vo finančnej analýze spoločnosti za rok 2020. V tejto súvislosti nemožno nespomenúť, že spoločnosť Profexy, s. r. o. okrem zubných kefiek nakupuje a následne predáva širšie spektrum tovarov dentálnej hygieny.

Nami skúmaný dovozný obchodný prípad zubných kefiek z ČĽR a ich následný predaj na domácom trhu slovenskej spoločnosti je len jedným z niekoľkých desiatok obchodných prípadov. To však nič nemení na skutočnosti, že úspešné obchodné operácie, ako bol aj dovoz a predaj 115 200 kusov zubných kefiek spoločnosťou Profexy, s. r. o., pozitívne vplývajú na jej finančnú analýzu.

Zhodnotenie dovoznej obchodnej operácie

Na základe praktickej aplikácie informácií získaných zbieraním a analyzovaním teoretických informačných zdrojov a následnej skutočnej analýzy dovozného prípadu konštatujeme, že predmetný dovozný obchodný prípad štyroch druhov zubných kefiek: DENTIC HARD, DENTIC MEDIUM, DINO SOFT a SEA WATER SOFT je možné realizovať a spoločnosti prináša zisk. K zvýšeniu zisku dochádza z dôvodu aplikácie znížených cien, za ktoré sú uvedené druhy zubných kefiek od čínskeho dodávateľa nakupované. To sa následne prejaví vo výslednej cenovej kalkulácii v nákladoch, ktoré budú nižšie v porovnaní s nákladmi predchádzajúcich obchodných operácií s čínskym dodávateľom.

Zníženú obstarávaciu cenu možno považovať za nový zdroj úspechu. Aj pri zvýšenej obchodnej marži na úrovni 90 % budú zubné kefky stále patriť k lacnejším a s ohľadom na kvalitu predpokladáme minimálne doterajší záujem zákazníkov. Na základe uvedeného môžeme konštatovať, že budovanie dlhoročných a priateľských obchodných vzťahov s dodávateľmi so sebou prináša výhody v podobe zníženia nákupných cien.

Kritický pohľad na dovozný obchodný prípad

Dovozný obchodný prípad zubných kefiek z ČĽR do SR je medzi vybranými obchodnými spoločnosťami uskutočňovaný úspešne už niekoľko rokov. Výška cien hrá v konkurenčnom boji na trhu kľúčovú úlohu a pre obchodníka je nevyhnutné, aby sa zmeneným podmienkam na trhu prispôboval. Na zmeny na trhu reagovala aj obchodná

spoločnosť Profexy, s. r. o., ktorá sa s čínskym obchodným partnerom na rokovaní dohodla na znížení cien za nakupované zubné kefky.

Máme však za to, že aj v prípade, že obchodný prípad je úspešný, stále existuje potenciál na jeho zdokonaľovanie. Preto sme sa rozhodli kriticky pozrieť aj na analyzovaný dovozný obchodný prípad, definovali sme nedostatky a uviedli nové možnosti ich riešenia.

Čoraz diskutovanejšou témou súčasnosti je téma ekológie, zelených inovácií, ktoré prispievajú k trvalo udržateľnému rozvoju. Téma sa stáva populárnou v širokom spektre obyvateľov, ktorí sú potenciálnymi zákazníkmi spoločnosti Profexy, s. r. o. Ekologicky mysliaci spotrebiteľia toto hľadisko aplikujú v každodennom živote pri bežných, ale aj menej bežných rozhodnutiach. V prípade, že by sa spoločnosť Profexy, s. r. o. rozhodla nakupovať a ďalej predávať zubné kefky, ktoré by boli viac ekologické, mohli by sa stať ich primárnym veľkoobchodným predajcom.

Zubné kefky, ktoré sú predmetom analyzovaného dovozného obchodného prípadu v tejto práci, sú vyrábané primárne z plastov, ktorý je považovaný za jeden z najhorších materiálov z pohľadu ekológie. Okrem toho sú tieto kefky zabalené v niekoľkých obaloch:

- individuálny obal každej kefky,
- plastový stojan obsahujúci 12 kusov individuálne balených zubných kefiek,
- kartón obsahujúci 2 plastové stojany po 12 zubných kefiek,
- vrchný kartón obsahujúci celkovo 28 800 kusov zubných kefiek.

V balení zubných kefiek vidíme nedostatok v pomerne veľkom počte obalov vyrobených z materiálov neakceptovateľných z pohľadu životného prostredia.

Odporúčania

Na uvedené nedostatky, ktoré možno označiť spoločným názvom ako „neekologické riešenia“, sme následne hľadali možné riešenie, ktoré zhŕňame v nasledujúcej časti práce.

Obchodný partner Hubei Crown Housewares Co. Ltd. zaradil do výrobného programu ekologickú verziu zubnej kefky – BAMBOO. Ako už z názvu vyplýva je vyrobená z bambusových vlákien, pričom základnou vlastnosťou tohto druhu kefky je kompostovateľnosť. Uvedený druh zubnej kefky je balený v papierovom obale a taktiež stojan, v ktorom je umiestnených 12 kusov týchto kefiek, je vyrobený z papiera.



Obrázok 8 **Zubná kefka BAMBOO**

Zdroj: PROFEXY. *BAMBOO zubná kefka detská - mäkká*. [online]. 2021. [cit. 2021-01-27]. Dostupné na: <http://bielajewhite.sk/produkt/white-bamboo-zubna-kefka-makka/>

Prínosom pre obchodnú spoločnosť Profexy, s. r. o. by mohlo byť začatie rokovaní s čínskym obchodným partnerom o cene bambusovej kefky, ktoré by mohli byť následne predmetom ďalších obchodných operácií.

Okrem obchodných rokovaní, ktorých predmetom bude veľkoobchodný predaj bambusových zubných kefiiek, odporúčame navrhnúť čínskemu výrobcovi aj hromadné balenia zubných kefiiek, napríklad 3-5 kusov v balení. Hromadné balenia by mohli byť aplikované nielen pri bambusových, ale aj aktuálne obchodovaných druhoch zubných kefiiek, ktoré sú predmetom aj dovozného obchodného prípadu analyzovaného v tejto diplomovej práci. Hromadné balenia by jednoznačne prispeli k ochrane životného prostredia, keďže by plastový obal nebol potrebný individuálne na každý kus zubnej kefky. Okrem ekologického hľadiska by predaj hromadných balení mohli podporiť zníženou cenou pripadajúcou na jeden kus kefky v balení, čo môže následne inšpirovať k nákupu ďalších zákazníkov.

Uvedené odporúčania môžu priniesť pozitívne prínosy z hľadiska trvalo udržateľného rozvoja a ochrany životného prostredia. Toto počínanie spoločnosti Profexy, s. r. o. je následne vhodné propagovať, zapracovať do marketingu spoločnosti, prezentovať v rámci jej spoločenskej zodpovednosti a tak osloviť nových zákazníkov zmýšľajúcich týmto smerom.

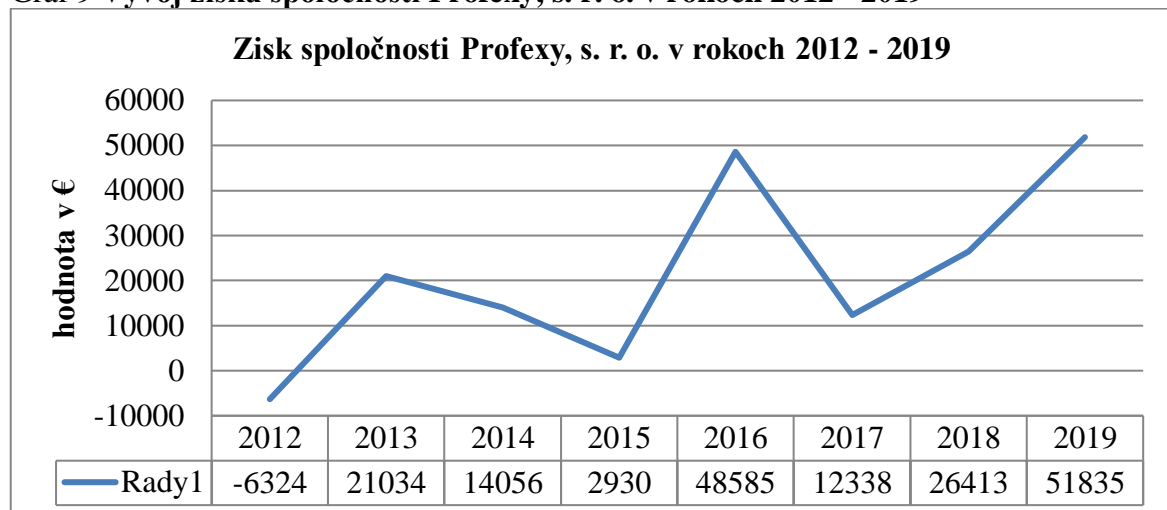
Predikcia budúceho vývoja obchodného vzťahu medzi spoločnosťami a jeho vplyv na finančnú analýzu spoločnosti Profexy, s. r. o.

Ako sme uviedli v úvode empirickej časti záverečnej práce, v prípade vzájomného vzťahu medzi spoločnosťou Profexy, s. r. o. a Hubei Crown Housewares Co. Ltd. ide o dlhoročnú obchodnú spoluprácu, ktorú obchodní partneri nadviazali ešte v roku 2005, keď Profexy, s. r. o. tvorila súčasť česko-slovenskej spoločnosti.

Od tohto obdobia sa uskutočnilo už niekoľko stoviek dovozných obchodných prípadov, ktorých predmetom boli zubné kefky rôznych druhov, typov a veľkostí. Ich vzťah sa pravidelne udržiava a dokonca zlepšuje prostredníctvom obchodných rokovaní, ktoré sú uskutočňované v posledných rokoch čoraz častejšie, avšak na nepravidelnej báze. Posledným takýmto rokaním bolo obchodné rokovanie, ktoré sa uskutočnilo v máji minulého roka a na jeho základe došlo k opätovnému zníženiu cien nakupovaných druhov zubných kefiek.

Všetky tieto rokovania, ktorých predmetom boli ceny nakupovaných tovarov a z toho sa odvíjajúce dovozné obchodné operácie, mali vplyv na finančné ukazovatele spoločnosti Profexy, s. r. o., ktoré uvádzame na nasledujúcich grafoch.

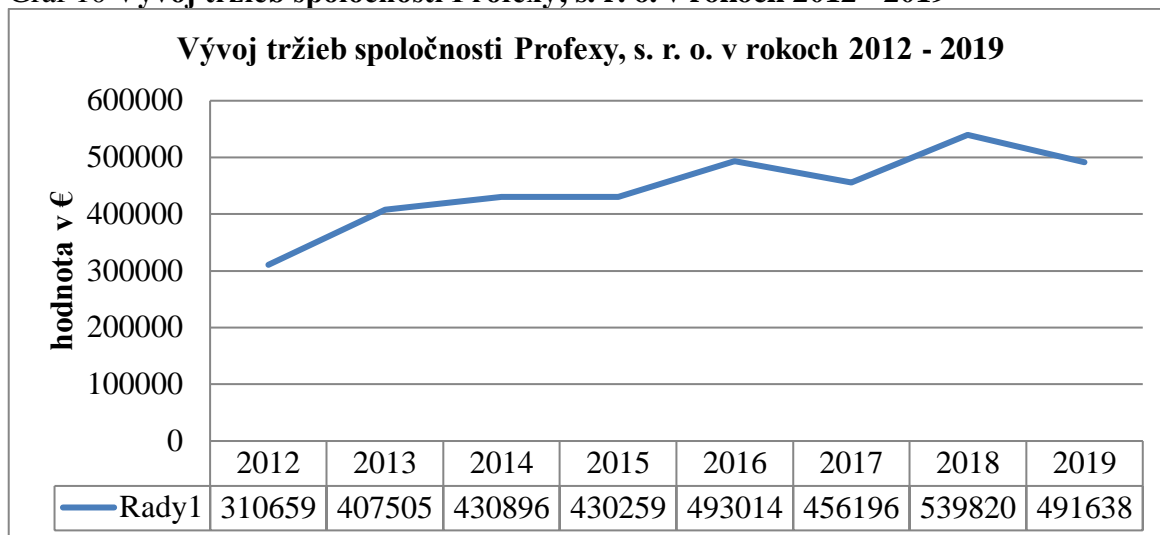
Graf 9 Vývoj zisku spoločnosti Profexy, s. r. o. v rokoch 2012 - 2019



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Finstat.sk. *Zisk. Profexy, s.r.o.* [online]. 2019. [cit. 2020-12-10]. Dostupné na: <https://www.finstat.sk/46440577>

Prvým ukazovateľom je zisk spoločnosti dosahovaný v rokoch 2012 - 2019. Z grafu vyplýva, že v posledných troch rokoch došlo k prudkému nárastu zisku vykazovanému v tejto spoločnosti, k čomu prispeli aj znížené ceny v posledných rokoch, za ktoré Profexy, s. r. o. nakupuje od spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd..

Graf 10 Vývoj tržieb spoločnosti Profexy, s. r. o. v rokoch 2012 - 2019



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Finstat.sk. *Tržby. Profexy, s.r.o.*. [online]. 2019. [cit. 2020-12-10]. Dostupné na: <https://www.finstat.sk/46440577>

Nižšie náklady súvisiace s nákupom zubných kefiek od spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd. umožnili spoločnosti Profexy, s. r. o. stanoviť nižšie ceny ponúkané odberateľom na tuzemskom trhu. Tí prejavili zvýšený záujem o ponúkané zubné kefky v roku 2017, a teda prispeli k zvýšeniu tržieb spoločnosti. V roku 2018 a 2019 Profexy, s. r. o. vykázala tržby v nižšej hodnote oproti roku 2017. V nasledujúcom období očakávame pozitívnu zmenu v uvedených ukazovateľoch, keďže dôjde k aplikácií znížených nákladov na nákup zubných kefiek a Profexy, s. r. o. sa zároveň rozhodla zvýšiť obchodnú maržu za predávané zubné kefky.

V tejto súvislosti treba mať na zreteli, že zubné kefky nie sú jediným obchodovaným tovarom analyzovanej spoločnosti. Okrem zubných kefiek sú predmetom ich vzájomného obchodu aj zubné pasty a iné produkty dentálnej hygieny. Môžeme však konštatovať, že aj dovozná obchodná operácia analyzovaná v tejto diplomovej práci prispeje k pozitívnemu vývoju skúmaných ukazovateľov v roku 2020.

Na základe uvedených informácií predpokladáme, že v záujme spoločnosti Profexy, s. r. o. bude ďalší rozvoj obchodných vzťahov s čínskym obchodným partnerom. Z obchodného vzťahu s ním mu plynú množstvo výhod, ktoré sú zdrojom konkurenčnej výhody slovenskej spoločnosti. Z pohľadu spoločnosti Hubei Crown Housewares Co. Ltd. je slovenská spoločnosť jedným z mnohých odberateľov a vo svojej databáze odberateľov disponuje oveľa väčšími spoločnosťami z iných krajín, ktoré nakupujú väčšie množstvo. Napriek tomu je táto spoločnosť ochotná so slovenským odberateľom rokovať a hľadať optimálne riešenia pre obe strany. Máme za to, že spoločnosť Profexy, s. r. o. by mala aj naďalej udržiavať férové obchodné vzťahy, ktoré povedú k obchodovaniu aj v budúcnosti.

Záver

Od nadviazania diplomatických vzťahov medzi EÚ a ČĽR v roku 1975 došlo k ich postupnej regulácií. Jednou z najvýraznejších zmien v oblasti legislatívnej úpravy vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov bolo uzatvorenie obchodnej dohody medzi ČĽR a EHS v roku 1978, ktorá bola následne v roku 1985 nahradená Dohodou o obchodnej a hospodárskej spolupráci. Táto Dohoda je základom spolupráce aj v súčasnosti.

Úprava zmluvnej základne pramení aj zo zmenených podmienok a smerovania ČĽR po nástupe nového predstaviteľa krajiny Maa Deng Xiaopinga, ktorý preorientoval smerovanie ekonomiky z centrálne plánovanej na trhovo orientovanú ekonomiku. Túto tendenciu si ČĽR udržala aj v nasledujúcich desaťročiach, čo sa pozitívne prejavilo v jednotlivých ukazovateľoch ako sú HDP, HDP p. c., saldo zahraničného obchodu a ďalšie ukazovatele, ktoré svedčia o prosperite tejto krajiny.

Dnes je ČĽR považovaná za svetového lídra aj v oblasti medzinárodného obchodu, ktorého obrat dosahuje neuveriteľných 45,8 miliárd eur, čo ČĽR vynieslo do pozície svetového lídra spolu s EÚ v oblasti zahraničného obchodu. Vysoký počet obyvateľov a naďalej lacná pracovná sila, využívanie inovácií a aplikovanie vedy a výskumu do výroby spolu s vysokou pracovnou disciplínou ČĽR prispievajú k tomu, že ČĽR dokáže vyprodukovať široké spektrum tovarov a služieb, ktoré sú určené predovšetkým na export, kde čoraz väčší podiel dosahuje vysoko-sofistikovaná produkcia. Pozitívnym ohlasom na zahraničných trhoch sa tešia najmä vďaka nízkym cenám, za ktoré sú na zahraničných trhoch čínske výrobky predávané. Od produkcie tejto krajiny je závislých množstvo krajín po celom svete.

Významným krokom z pohľadu zahraničného obchodu ČĽR bol jej vstup do WTO v roku 2001. Členstvo prispelo k tomu, že obchodná spolupráca je čitateľnejšia a motivuje množstvo spoločností z celého sveta na obchodovanie so subjektmi z danej krajiny.

Je teda pochopiteľné, že EÚ udržuje aktívne obchodné styky, ktoré v zmysle Dohody o obchodnej a hospodárskej spolupráci vedú k posilneniu obchodných vzťahov. Dnes ČĽR predstavuje pre EÚ druhého najväčšieho obchodného partnera. Od uvedenej zmluvy, ktorá existuje medzi EÚ a ČĽR, sa odvíjajú aj obchodné vzťahy SR a ČĽR. Pre slovenské podnikateľské subjekty je regulácia dôležitá z toho dôvodu, že ČĽR je 5. najväčším obchodným partnerom SR.

K rozvoju obchodných vzťahov prispieva aj spoločnosť Profexy, s. r. o., ktorá bola predmetom skúmania našej diplomovej práce. Predmetom dovozu boli v nami opisovanom dovoznom obchodnom prípade zubné kefky. Táto komodita je vďaka kvalitným strojom vysoko konkurenčná na zahraničných trhoch a z tohto dôvodu ich aj slovenský dovozca dováža práve z čínskeho trhu.

Na základe vyhodnotenia dovoznej obchodnej operácie môžeme konštatovať, že nastavené obchodné vzťahy boli dôvodom, prečo nami analyzovaná dovozná obchodná operácia prebehla bezproblémovo a čínsky partner sa ukazuje ako spoľahlivý. Spoločnosť Profexy, s. r. o. oslovila už aj niekoľko ďalších odberateľov na trhu ČR, čo povedie k opätovnému rozvoju obchodných vzťahov s čínskym partnerom. Obchodné vzťahy so spoločnosťou Hubei Crown Housewares Co. Ltd. sú nastavené dobre a vedú k úspešnej realizácii aj do budúcnosti.

SR ako člen EÚ, ale aj iné členské krajiny sú teda motivované udržiavať a aktívne prispievať k budovaniu dobrých obchodných vzťahov, z čoho môžu plynúť výhody v podobe jednoduchého a výhodného obchodu s podnikateľskými subjektmi pôsobiacimi v ČR.

Predpokladáme, že obchodné spoločnosti, ktoré predstavovali obchodných partnerov v skúmanej obchodnej operácii budú obchodné vzťahy udržiavať a je pravdepodobné, že slovenská spoločnosť svoje distribučné siete rozšíri na český a poľský trh. Ich dlhodobé kontakty sú determinátorom udržania a aj zlepšenia optimálnych obchodných vzťahov medzi nimi aj v budúcnosti.

V záujme SR je zároveň vytvárať pre slovenské podnikateľské subjekty také podmienky, aby došlo k čo najväčšiemu rozvoju slovensko-čínskych obchodných vzťahov aj v oblasti malého a stredného podnikania. K perspektívnym odvetviam pre zapojenie slovenských podnikov z radov malého a stredného podnikania patria technológie na znižovanie energetickej náročnosti, či ochranu životného prostredia, biotechnológie a nanotechnológie. „Inovatívne slovenské firmy a inštitúcie, ktoré sa venujú aplikovanému výskumu, majú veľké šance na úspešné pôsobenie na čínskom trhu.“⁹¹

⁹¹ MZVaEZSR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Čínska ľudová republika*. [online].2019. [cit.2021-04-06]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/748032/620840/%C4%8C%C3%ADna++ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2020>

Použitá literatúra

1. BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. 6. prepr. vydanie. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o., 2019. 304 s. ISBN 978-80-89710-51-5.
2. BIELIK, Ján a kol. *Perspektívy podnikania v ČÍNE – Pomoc slovenským podnikateľom pri vstupe na čínsky trh*. [elektronický zdroj]. Bratislava: NARMSP, 2010. 44 s. [cit. 2021-06-03]. ISBN 978-80-88957-56-0. Dostupné na: http://www.sbagency.sk/sites/default/files/file/perspektivy_podnikania_v_cine.pdf
3. CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck. 2003. 709 s. ISBN 80-7179-804-5.
4. DULEBA, Alexander – LUKÁČ, Pavol – WLACHOVSKÝ, Miroslav. *Zahraničná politika Slovenskej republiky. Východiská stav a perspektívy* [elektronický zdroj]. 1. vyd. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku. 1998. 63 s. [cit. 2020-06-01]. ISBN 80-967745-4-9. Dostupné na: http://www.sfpa.sk/wp-content/uploads/2017/09/1998_Duleba_Lukac_Wlachovsky.pdf
5. GRANČAY, Martin - DUDÁŠ, Tomáš – GREŠŠ, Martin. *Teórie medzinárodných hospodárskych vzťahov*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. 483 s. ISBN 978-80-225-3921-0.
6. HU, Xiaoling – WATKINS, David. *The evolution of trade relations between China and the EU*. In European Business Review. Bingley: MCB University Press, 1999. 210 s. ISSN 0955-534X.
7. KAŠŤÁKOVÁ, Elena - RUŽEKOVÁ, Viera. *Medzinárodné obchodné operácie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2019. 200 s. ISBN 978-80-225-4611-9.
8. LEAMER, Edward, E. *The Leontief Paradox*. In Journal of Political Economy. Chicago: The University of Chicago Press, 2008. 625 s. ISBN 978-1-349-95121-5_1257-2.
9. LYSÝ, Ján a kol. *Ekonomía*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2016. 621 s. ISBN 978-80-7552-275-7.
10. MEN, Jing. *Prospects and Challenges for EU-China Relations in the 21st Century*. 1. vyd. Brusel: Presses Inter Universitaires Europeennes, 2010. 262 s. ISBN 978-90520-1641-2.
11. PAVELKA, Ľuboš - JAMBOROVÁ, Erika, Mária - RUŽEKOVÁ, Viera. *Manuál slovenského exportéra: základy bezpečného obchodovania so zahraničím*. 1. vyd. Prievidza: GNOWEE, 2015. 107 s. ISBN 978-80-97-22059-4.

12. RUŽEKOVÁ, Viera – PAVELKA, Ľuboš. *Technika zahraničného obchodu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2017. 134 s. ISBN 978-80-225-4420-7.
13. STACHOVÁ, Paulína – KOTTULOVÁ, Janka – PAŠKRTOVÁ, Lucia. *Medzinárodné ekonomické vzťahy v 21. storočí*. 1. vyd. Bratislava: Wolters Kluwer, 2019. 288 s. ISBN 978-80-571-0012-6.

Internetové zdroje

1. AGENTÚRA PRE RIADENIE DLHU A LIKVIDITY. *SR a EÚ*. [online]. 2009. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: <https://www.ardal.sk/sk/ekonomicke-informacie/zakladne-informacie-o-sr/sr-a-eu>
2. AMIES, Nick. *EU's uneasy relationship with China endures 20 years on*. [online]. 04.06.2009. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: <https://www.dw.com/en/eus-uneasy-relationship-with-china-endures-20-years-on/a-4290281>
3. BBC NEWS. *Tiananmen Square: What happened in the protest of 1989?*. [online]. 04.06.2019. [cit. 2020-05-20] Dostupné na: <https://www.bbc.com/news/world-asia-48445934>
4. BILATERALS.org. *China – EU*. [online]. 2014. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://www.bilaterals.org/?-china-eu-&lang=en>
5. CDK. *Čína*. [online]. 2018. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: <https://www.euroskop.cz/9120/sekce/cina/>
6. CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *Východná Ázia/Juhovýchodná Ázia: Čína*. [online]. 11.06.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>
7. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. *Building a Comprehensive Partnership with China*. [online]. 25.03.1998. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:1998:0181:FIN:EN:PDF>
8. COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION. *Ninth EU-China Summit Helsinki 9 September 2006. Joint Statement*. [online]. 11.09.2006. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/er/90951.pdf
9. EU OFFICE, KNOWLEDGE CENTRE. *Čína*. 2019. [online]. cit. [2020-05-30]. Dostupné na: <https://www.crr.cz/wp->

content/uploads/documents/2019/08/30/1567151427_1903_%C4%8C%C3%ADna_AMSP.pdf?fbclid=IwAR1OV3H0uEc8tzTkGao7sLIQZbgt7zUCVN_LP8p16_Q-Hwa8QA7QVpOoRWk

10. EURACTIV. *Európski oceliari sa aj po ochranných opatreniach boja nadmerného dovozu*. [online]. 01.02.2019. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://euractiv.sk/section/energetika/news/europski-oceliari-sa-aj-po-ochrannych-opatreniach-boja-nadmerneho-dovozu/>
11. EUROPEAN COMMISSION. *Annex 23 – EU-China (Asia) action on consumer protection and non-food product safety in Asia*. [online]. 04.12.2018. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/fpi/sites/fpi/files/annexes_aap_2018_phase_ii_4.pdf
12. EUROPEAN COMMISSION. *Bilateral relations > China*. [online]. 26.09.2019. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/competition/international/bilateral/china.html>
13. EUROPEAN COMMISSION. *Communication of the commission. A long term policy for China-Europe relations*. [online]. 1995. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: http://www.eeas.europa.eu/archives/docs/china/docs/com95_279_en.pdf
14. EUROPEAN COMMISSION. *EU-China relations*. [online]. 18.04.1995. [cit. 2020-05-23]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_95_75
15. EUROPEAN COMMISSION. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf
16. EUROPEAN COMMISSION. *EU-China: Commission adopts new strategy for a maturing partnership*. [online]. 10.09.2003. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_03_1231
17. EURÓPSKA KOMISIA. *Čo nám spôsobuje globalizácia*. [online]. 26.5.2017. [cit. 2021-02-22]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/slovakia/news/komentar_26052017_sk
18. EURÓPSKA KOMISIA. *Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČLR (1985)*. [online]. 01.07.2013. [cit. 2020-05-28] Dostupné na: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=celex:21985A0919\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?uri=celex:21985A0919(01))

19. EURÓPSKA KOMISIA. *EU and Čína rokujú o obchodných a ekonomických vzťahoch*. [online]. 28.07.2020. [cit. 09-23-2020]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2174>
20. EURÓPSKA KOMISIA. *EU-China Leaders' Meeting: Upholding EU values and interests at the highest level*. [online]. 14.09.2020. [cit. 2020-09-23]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_1648
21. EURÓPSKA KOMISIA. *EU-China relations: An overview of sectoral dialogues between China and the European Commission*. [online]. 09.11.2005 [cit. 2020-09-23]. Dostupné na: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/fd/200/200602/2006022201en.pdf
22. EURÓPSKA KOMISIA. *Krajiny a regióny. Čína*. [online]. 11.06.2020 [cit. 2020-06-14]. Dostupné na: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/china/>
23. EURÓPSKA KOMISIA. *Obchod: Komisia ukladá dočasné ochranné opatrenia na dovoz výrobkov z ocele*. [online]. 18.07.2018. [cit. 2020-11-15]. Dostupné na: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/sk/IP_18_4563
24. EURÓPSKA KOMISIA. *Obchodný režim a všeobecná bezpečnosť výrobkov*. 10-06-2020 [online]. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/trade-regime-and-general-product-safety>
25. EURÓPSKA KOMISIA. *Oznámenie komisie Rade a Európskemu parlamentu. EÚ – Čína: bližšie partnerstvo, viac zodpovednosti*. [online]. 24.10.2006. [cit. 2020-05-30]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0631:FIN:SK:HTML>
26. EURÓPSKA KOMISIA. *Systém klasifikácie výrobkov EÚ*. [online]. 10.06.2020. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/eu-product-classification-system>
27. EURÓPSKA KOMISIA. *Zhrnutie zmluvy*. [online]. 19.11.2010. [cit. 2020-05-23] Dostupné na: <https://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=341>

28. EURÓPSKA RADA, RADA EURÓPSKEJ ÚNIE. *Samit EÚ – Čína, 9. apríla 2019.* [online]. 31.10.2019. [cit. 2020-05-28]. Dostupné na: <https://www.consilium.europa.eu/sk/meetings/international-summit/2019/04/09/>
29. EURÓPSKA ÚNIA. *Clá. Colná únia EÚ v praxi.* [online]. 03.02.2020. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: https://europa.eu/european-union/topics/customs_sk
30. FINANČNÁ SPRÁVA. *Informovanie o dovoze.* [online]. 24. 10. 2018. [cit. 2021-01-25]. Dostupné na: <https://www.financnasprava.sk/sk/obcania/clo/dovoz/informovanie-dovoz>
31. FINANČNÉ RIADITEĽSTVO SR. *Oznámenie o zmene uplatňovania systému všeobecných colných preferencií.* [online]. 2014. [cit. 2020-05-25]. Dostupné na: https://www.financnasprava.sk/_img/pfsedit/Dokumenty_PFS/Zverejnovanie_dok/Aktualne/Cla/2014_12_19_zmeny_pri_GSP.pdf
32. KRÁLOVIČOVÁ, Michaela. *Aké clo zaplatíte za dovoz stroja alebo tovaru z Číny?* In: Infinity Standard. [online]. [cit. 2020-06-11]. Dostupné na: <https://www.dovoz-z-ciny.sk/clo-pri-dovoze-stroja-a-tovaru-z-ciny/>
33. MADE-IN-CHINA. *Animal Dinosaur Kids Toothbrush with BPA in Free.* [online]. [cit. 2021-02-10]. Dostupné na: <https://jskandi.en.made-in-china.com/product/ZviJlqkrkbVO/China-Animal-Dinosaur-Kids-Toothbrush-with-BPA-in-Free.html>
14. MH SR. *Nástroje na ochranu obchodu.* [online]. 2019. [cit. 2020-11-15]. Dostupné na: <https://www.economy.gov.sk/obchod/obchodne-vztahy-s-tretimi-krajinami/nastroje-na-ochranu-obchodu/aktualne-oznamy/konecne-ochrannopopatrenia-tykajúce-sa-dovozu-urcitych-vyrobkov-z-occele-z-tretich-krajín>
15. MORELLI, Vincent, L. *Congressional Research Service. The European Union and China.* [online]. 01.04.2019. [cit. 2020-05-26]. Dostupné na: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10252.pdf>
16. MS SR. *Výpis z Obchodného registra Okresného súdu Nitra.* [online]. [cit. 2021-01-15]. Dostupné na: <https://orsr.sk/vypis.asp?ID=221594&SID=9&P=1>
17. MZV ČR. *Čína: Vzťahy krajiny s EÚ. Obchodné vzťahy krajiny s EÚ.* In: Business Info. [online]. 15.12.2019. [cit. 2020-06-15]. Dostupné na: <https://www.businessinfo.cz/navody/cina-vztahy-zeme-s-eu/#section-17>.
18. MZVaEZ ER. *Veľvyslanectvo SR v Pekingu. Miestne špecifiká.* [online]. 29.10.2019. [cit. 2021-01-06]. Dostupné na: https://www.mzv.sk/web/peking/cestovanie/miestne_specifika

19. MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Česká republika*. [online]. 2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/749074/620840/Ceska+republika+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>
20. MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Čínska ľudová republika*. [online]. 2018. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/748032/620840/%C4%8C%C3%ADna+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>
34. MZVaEZ SR. *Ekonomická informácia o teritóriu. Nemecká spolková republika*. [online]. 2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Nemecko+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2019>
35. PRAVDA. *Slovensko je štvrtou najotvorenejšou ekonomikou EÚ*. [online]. 07.11.2019. [cit. 2020-06-01]. Dostupné na: <https://ekonomika.pravda.sk/ludia/clanok/531844-slovensko-je-stvrtou-najotvorenejšou-ekonomikou-eu/>
36. PROFEXY. *Dentic zubná kefka – stredná*. [online]. [cit. 2021-01-17]. Dostupné na: <http://bielajewwhite.sk/produkt/white-dentic-zubna-kefka-stredna/>
37. PROFEXY. *Dentic zubná kefka – tvrdá*. [online]. [cit. 2021-01-17]. Dostupné na: <http://bielajewwhite.sk/produkt/white-dentic-zubna-kefka-tvrda/>
38. SEARATES. *INCOTERMS 2010: ICC Official rules for the interpretation of trade terms. FOB – Free On Board*. [online]. 2020. [cit. 2021-01-25]. Dostupné na: <https://www.searates.com/reference/incoterms/fob/>
39. SILVER, Caleb. *The Top 20 Economies in the World*. [online]. 18.03.2020. [cit. 2020-06-16]. Dostupné na: <https://www.investopedia.com/insights/worlds-top-economies/>
40. SMARTORAL. HUBEI CROWN HAHOUSEWARES. *About us*. [online]. [cit. 2021-01-16]. Dostupné na: <https://www.crownhousewares.com/about-us>
41. SVETOVÁ BANKA. *Svetová banka v Číne*. [online]. 23.04.2020. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://www.worldbank.org/en/country/china/overview>
42. ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. *Slovenská republika v číslach*. Bratislava: Oddelenie súborných publikácií a regionálnej štatistiky. [online]. 2018. [cit. 2020-06-10]. s. 42 – 43. ISBN 978-80-8121-618-3.

43. TIEZZI, Shannon.. *Beijing Pushes For China-EU Free Trade Deal*. [online]. 28.01.2014. [cit. 2020-09-22]. Dostupné na: <https://thediplomat.com/2014/01/beijing-pushes-for-china-eu-free-trade-deal/>
44. TURCET TECHNICAL CONTROL AND CERTIFICATION INC. *Certifikát CE*. [online]. cit. [cit. 07-02-2021]. Dostupné na: <https://www.belge.com/sk/belgelendirme/spesifik/ce-belgesi/>
45. ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ. *Nariadenie Komisie (ES) č. 341/2007*. . [online]. 30.3.2007. [cit. 2020-06-13]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/sk/TXT/?uri=CELEX%3A32007R0341>
46. ÚRADNÝ VESTNÍK EÚ. *Vykonávacie nariadenie komisie (EÚ) 2019/1776*. [online]. 31.10.2019. [cit. 2020-05-11]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/?qid=1579186956034&uri=CELEX:32019R1776>
47. ÚRADNÝ VESTNÍK EURÓPSKEJ ÚNIE. *Dohoda o obchodnej a hospodárskej spolupráci medzi EHS a ČLR*. [online]. 19.09.2019. [cit. 2020-05-29]. Dostupné na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A21985A0919%2801%29>
48. WE CONNECT FOR EUROPE. *4 Slobody*. [online]. 2015. [cit. 2020-05-27]. Dostupné na: <http://wce.obecimel.sk/sk/4-slobody>
49. WORLD BANK GROUP. *Doing Business 2020. Economy Profile of Slovak Republic* [elektronický zdroj]. 17. vyd. Vydavateľstvo: World Bank Gropu. s. 4. [cit. 2020-06-01]. ISBN 978-1-4648-1440-2. Dostupné na: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/s/slovakia/SVK.pdf>

Zoznam príloh

Príloha 1 Podiel bezcolne dovezených tovarov na celkovom dovoze do EÚ a ČR 89	89
Príloha 2 Tovarová štruktúra zahraničného obchodu ČR s EÚ..... 90	90
Príloha 3 Tovarová štruktúra zahraničného obchodu EÚ so SR.....91	91