

BSLU 573024 D



# IMPORT Z ČÍNY BEZ *VĚTŠÍHO* *NEŽ* *MALÉHO* RIZIKA

Zastupitelský úřad ČR v Pekingu © 2012

Jan Hebnar  
Ondřej Wágner

BSLU 57524  
GB 2040



## Vážení kolegové,

Každý týden se na nás v průměru obrací dvě až tři firmy se stejným problémem. Dovoz z Číny se pro ně stal z důvodu nesplněných závazků ze strany čínského dodavatele noční můrou. Se zhoršující se ekonomickou situací v Říši středu přibývá oklamáných klientů i obchodních partnerů.

Nestaňte se jedněmi z nich.

Import zboží z Číny není nikdy zcela bez rizika. Ani zkušený importér se čas od času nevyhne situaci, kdy z Číny neobdrží objednané zboží. Nemusí se nutně stát obětí záměrného trestného činu. Někdy může dodavatel nečekaně zkrachovat, nebo vypravit nevhodně zabalené zboží a odsoudit ho tak ke zkáze během přepravy. Jakkoli se takovým situacím nelze úplně vyhnout, lze alespoň omezit vzniklé ztráty. Pokusme se tedy – i s přispěním tohoto „návodu“ - situaci změnit k lepšímu. Existují názory, že se malým a středním podnikatelům dovoz čínského zboží napřímo vůbec nevyplatí a je pro ně výhodnější nakoupit od velkého – národního/domácího - importéra, který může při velkých objednávkách riziko ekonomické ztráty eliminovat investicí do důkladného prověření dodavatele, kontroly kvality před naloděním zboží a přípravou funkční a podle čínských zvyklostí uzavřené smlouvy. Považujeme za přínosné tuto úvahu vytknout před úplně první závorkou.

Na druhou stranu to, zda zboží z Číny dovézt přímo či skrze zprostředkovatele, je na ekonomické úvaze každého podnikatele. A tento návod si neklade za (nemožný) cíl poskytovat rady v této oblasti. O co se však snažíme, je seznámit na následujících stránkách v 7 krocích podnikatelskou veřejnost s tím, jak rizika spojená s dovozem zboží z Číny eliminovat. Na počátku je zapotřebí najít vhodného partnera. O cestách, jak tohoto partnera najít se dozvíte v prvním kroku. V druhém kroku vám doporučujeme nástroje sloužící k ověření dodavatele. V části „Komunikace s dodavatelem“, tedy v části tři, nabízíme několik užitečných rad, jak připravit podmínky pro úspěšný obchod. Následnou platbu a smluvní podmínky, včetně právních formalit, vyjasňujeme v pátém a šestém kroku. V Poslední části věnujeme pozornost převzetí zboží a případné reklamaci.

Nejjednodušší je poučit se z chyb ostatních. A učebního materiálu lze (bohužel) stále sbírat mnoho a mnoho, jakkoli si velmi přejeme a svým dílem se snažíme přispět k tomu, aby tyto „edukativní zdroje brzo vyschly“.

**Jan Hebnar**  
zástupce vedoucího ekonomického úseku  
zastupitelský úřad ČR v Pekingu



# JAK NAJÍT POPTÁVANÉ ZBOŽÍ A VHODNÉHO PARTNERA

V první řadě si musíte vyjasnit, jaké zboží chcete z Číny dovážet. Přesné vymezení produktu je nutné vzhledem k dojednávání podmínek budoucího obchodu a nalezení vhodného partnera/dodavatele.

V zásadě existují dvě cesty, kterými se můžete vydat. Obchod provedete na vlastní pěst, nebo využijete jedné z mnoha existujících firem, které vám za úplatu najdou vhodného obchodního partnera. Takových jsou desítky a čekají na vás v internetových vyhledávačích.

Předpokládejme ale, že se chcete vydat vlastní cestou bez pomoci subjektů, které pro vás sice obchod kompletně zrealizují, na druhou stranu však navýší vaše náklady. V dnešní době by asi nedávalo smysl začít vyhledávání jinde než na internetu.

Mezi tři nejuznávanější B2B online zprostředkovatele patří:

- [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) (největší portál, obrovský výběr zboží, nejnižší ceny, ale také nejvíce podvodníků)
- [www.globalsources.com](http://www.globalsources.com) (relativně velký portál, rozumná nabídka zboží, většinou solidní výrobci)
- [www.china.cn](http://www.china.cn) (relativně malý portál, pod záštitou Ministerstva obchodu ČLR, většinou prověřeni dodavatelé, vyšší ceny)

Na výše zmíněných portálech můžete vyhledávat obchodního partnera na základě horizontálního, či vertikálního členění. Tedy buď pomocí vyhledávání výrobků, nebo výrobců. Do vyhledávačů na jednotlivých serverech můžete zadávat obecné pojmy (televize, hračky, kancelářské potřeby) nebo konkrétní název výrobku (např. ADSL modem Huawei EchoLife hg520i).

Tyto portály získaly oblibu zejména mezi

menšími podnikateli, kteří mohou pomocí pár kliknutí uzavřít kýžený obchod. Zdánlivě ideální prostředníci však mohou představovat riziko zejména kvůli velkému množství evidovaných „byznysmenů“, kteří se na stránkách registrují jako důvěryhodní partneři. Patrné je to především na Alibabě, která je tímto neuhem pověstná. Ve skutečnosti je jejich jediným cílem podvést a okrást každého neobezřetného obchodníka ze „Západu“, který se nechá nalákat na neuvěřitelně nízké ceny nabízeného zboží.

Jak se při hledání obchodních partnerů těmto podvodníkům (tzv. scamerům) vyhnout?

## 1) Vybírejte zboží jen od „prověřených“ dodavatelů

Například na serveru Alibaba.com by to měli být ti, kteří mají certifikaci zlatý dodavatel (Gold Supplier). Podobné označení vydává také Globalsources a China.cn. Tyto certifikace poskytují jakousi záruku, že obchodník podstoupil faktické prověření podniku, licencí a nutných povolení pro obchodní činnost, čímž se výrazně snižuje pravděpodobnost, že se jedná o podvodníka. Tento „standard“ však rozhodně neposkytuje 100% záruky. Potvrzují to případy podnikatelů, kteří byli okradeni obchodníky, již se touto certifikací prokazovali. Navíc se právě ve spojení s Alibabou objevila v minulosti nařčení z obchodování s těmito certifikáty místo reálného prověřování některých firem. Každopádně lze doporučit vybírat zboží spíše od těchto dodavatelů, protože riziko, že se jedná o podvodníky, je oproti „standardním“ dodavatelům nižší.

## 2) Dejte si pozor na příliš nízké ceny

Nikdy nevolte nejlevnější cenu, vyfiltrujte 20 % spodních nabídek. Pravděpodobnost, že půjde o podvodníky, je v tomto případě mnohonásobně vyšší.



Tento objednatel zaplatil téměř desetkrát menší částku za značkový (americký) vysavač. Bohužel neušetřil. Dnes nemá ani vysavač, ani peníze.

*Dobrý den,  
obracím se na Vás s prosbou o pomoc. Nejsem si jistý, ale pravděpodobně jsem se stal obětí SCAMMERA?!*

*V příloze zasílám proforma fakturu, dle které jsem zaslal požadované peníze. Dodavatel (scammer) uvádí, že peníze ještě nedorazili na jeho účet. Nyní ověřuji u své banky zda-li peníze došli na účet. Dá se dle účtu zjistit pachatele a popřípadě nějakým způsobem dostat peníze zpět?!*

*Vím, že se nejedná o velkou částku, ale určitě by stálo za to dohledat pachatele a potrestat ho. Je mi jasné, že je Čína velká a nebude to jednoduché, ale i tak Vás prosím o pomoc a pokus vrátit alespoň část peněz?!*

*V následujícím emailu, Vám pošlu komunikaci s dodavatelem...*

*Děkuji za Vaši odpověď a snad i pomoc.*

Ve chvíli, kdy jste našli výrobek, který chcete začít dovážet do ČR, přichází na řadu výběr obchodníků, které chcete oslovit s vaší nabídkou. Předtím je však vhodné co nejdůkladněji podnikatele prověřit.



# 2

## JAK OVĚŘIT VYBRANÉHO PARTNERA

Nyní je vaším cílem zjistit co nejvíce informací o možném dodavateli. K již existujícím podvodníkům, kteří využívají nepozornosti a částečné i naivity obchodníků ze Západu, se v Číně často objevuje nová skupina „neřádu“. Jde o majitele či jednatele kdysi legitimních podniků, které se často nacházejí před krachem, a proto se snaží ze svých dříve navázaných, ale také nových obchodních příležitostí vymámit finanční prostředky, dokud to jde (např. zálohy na objednané zboží v budoucnu). Žádné zboží samozřejmě nedodají, jelikož firma se mezitím ocitne v konkurzu.

Mezi základní možnosti ověření partnera patří:

### 1) Použijte internetový vyhledávač

Není nic jednoduššího než zadat do vyhledávače Google název firmy. Ač se jedná o triviální krok, je překvapivě účinný. Je také vhodné k názvu prověřované firmy zadat anglická slovíčka jako je „fraud“ nebo „scam“. To vám umožní zjistit, zda je potřeba mít se před konkrétní společností na pozoru.

### 2) Projděte diskusní fóra

Výše zmíněné servery nabízí na svých stránkách fóra, ve kterých lze dohledat reference na nakupující a prodávající. Pokud se vámi vybraný dodavatel v minulosti dopustil nekalého jednání, s velkou pravděpodobností se o tuto zkušenost na fórech někdo podělí. I v případě, že využíváte pouze jeden ze třech zmíněných portálů, neváhejte využít také diskusní fóra ostatních portálů. Zvýšíte tím pravděpodobnost, že případné předchozí podvodné jednání objevíte.

### 3) Přesvědčte se o existenci a kvalitě internetových stránek

Pokud nenajdete webové stránky společnosti,

vězte, že takový partner není vhodný. Pokud obchodník tvrdí, že webové stránky provozuje, ale jsou v současnosti nedostupné kvůli pravidelné údržbě, najděte si jiného partnera.

Více také napoví kvalita internetové prezentace dodavatele a skutečnost, že má stránky jak v angličtině, tak v čínštině (podvodníci specializovaní na zahraniční firmy čínské stránky obvykle vůbec nemají!). Rovněž informace z webu, jako je např. adresa, telefon atd., musí sedět s informacemi na výpisu z obchodní licence (viz dále).

### 4) Zavolejte

Neváhejte obchodníkovi zavolat. Ověřte si, zda vůbec dané telefonní číslo existuje. I když nemluvíte čínsky (resp. čínský partner nemluví anglicky), samotný fakt, že telefon zvoní a někdo jej zvedne, eliminuje rizika „nejjednodušších podvodů“ (tito lidé většinou uvádějí neexistující telefonní kontakt). Pokud obchodník uvádí telefonní spojení, ale pouze mobilní (ty v Číně začínají obvykle čísly 186, 139 nebo 131), mějte se na pozoru. Opět je to další ukazatel možného scamu, neboť mobilní číslo může zmizet společně s jeho majitelem ze dne na den. To pro pevnou linku neplatí.

### 5) Prověřte on-line seznam podvodníků

Na serveru Alibaba.com naleznete sekci, kde je každý měsíc publikován aktualizovaný seznam zablokovaných uživatelů (v případě, že byste nakupovali přes jiný B2B portál a chtěli si ověřit, zda se právě vás dodavatel v minulosti nedopustil podvodného jednání jinde).

### 6) Podívejte se na čínské Zlaté stránky

Ačkoli registrace do čínských zlatých stránek (<http://www.yip.net.cn/schinese/>) není povinná, pokud na nich svého dodavatele najdete, můžete si být jisti, že se jedná o solidní firmu.



## 7) Vybírejte výrobce, ne překupníky

Hledejte nejlépe přímo výrobce daného zboží. Pokud uzavřete obchod s prostředníkem, nebude mít sebemenší zájem vyřizovat vaše případné stížnosti.

V tomto ohledu však existují dvě komplikace:

a) malí importéři často nejsou schopni odebrat minimální odběr (MOQ – minimum order quantity), který výrobce pro uzavření obchodu požaduje (překupník s tímto většinou nemá problém)

b) rozlišit překupníka od výrobce je složité, protože většina překupníků se za výrobce vydává (uvádí na svých stránkách nahodilé fotografie z výrobního procesu atd.)

Společnosti, které neuvádějí (nebo dokonce odmítnou sdělit) název a lokaci továrny/výrobní, výrobní kapacity s největší pravděpodobností nevlastní a jsou nejspíš jen maskovanou překupní společností. Dalším vodítkem je skutečnost, že překupník většinou nedokáže flexibilně poskytnout fotografie z výrobního procesu vašeho konkrétního výrobku.



# 3

## KOMUNIKACE S DODAVATELEM

Na základě předešlého postupu jste dospěli do fáze, kdy máte vyfiltrované kandidáty, kteří nejeví „okaté“ známky podvodného jednání. To by mělo pro tuto chvíli stačit. Následující komunikace s obchodníkem vám nabídne několik příležitostí, které utvrdí nebo vyvrátí vaše přesvědčení o spolehlivosti vybraného partnera.

### 1) **Ověřte si, s kým komunikujete**

Je třeba neustále kontrolovat, že vaše emailová komunikace probíhá s emailovou adresou, která je uvedena na oficiálních stránkách společnosti. Diskusní fóra (a také naše elektronická schránka) bohužel oplývají příběhy podnikatelů, kteří uzavřeli obchod s partnerem, jenž se prezentoval jako obchodní zástupce existující společnosti. Ve skutečnosti pouze využil nepozornosti kupujícího a jména cizí společnosti, která neměla nejmenší ponětí o tomto „falešném zaměstnanci“.

Například tak, že místo z emailu liuzhang@gmail.com vám přijde faktura ze schránky liuzhan@gmail.com, vy pošlete peníze na uvedený účet a problém je na světě.

Ověřte si proto, že člověk, s nímž komunikujete, opravdu pro danou společnost pracuje.

### 2) **Vyžádejte si reference**

Zeptejte se pokud možno vašeho dodavatele hned v prvním emailu, zda už do Evropy vyváží a kde je možno vidět jeho produkty. Rovněž je dobré vyžádat si reference na jiného odběratele (když už ne z ČR, tak alespoň z Evropy).

### 3) **Vyžádejte detailní fotografie s výrobky a vzorky**

Ďábel se skrývá v maličkostech. Nikdy nekupujte zboží na základě malých fotek 400\*300 pixelů.

V tomto formátu vypadá každý výrobek dobře. Velká detailní fotografie odhalí nepřesné slepení, široké spáry nebo nelícující spoje. Nechte si poslat vzorky (je-li to možné). Občas dodavatelé žádají zálohu na vyrobení vzorků (zvláště, pokud k výrobě potřebují formy) – požadavek těchto finančních prostředků však nemusí znamenat podvodné či nesolidní jednání.

### 4) **Všímejte si včasnosti odpovědi**

Pokud víte, že k výrobě vašich vzorků formy nutně nejsou (např. objednáváte standardní výrobek), ale čínský partner nemá přesto vzorky okamžitě k dispozici, zvažte jeho výměnu. Neschopnost poskytnout vzorky prakticky obratem obvykle znamená, že společnost je pouze překupníkem nebo výrobní kapacity opravdu vlastní, nicméně vámi vybrané zboží nevyrábějí na běžné bázi. To se může projevit na kvalitě zboží či dodací lhůtě.

### 5) **Vzorky téměř nikdy neodpovídají kvalitě finálního produktu**

Stává se, že někteří výrobci zašlou na vyžádání kvalitní vzorky. Importér tak nabude dojmu, že kvalita zboží je dostačující, nicméně skutečná dodávka této kvality či množství nedosáhne. Tomu se dá zabránit jen kontrolou kvality přímo na místě (viz. bod 7). Opačný případ může nastat v situaci, kdy vzorky neodpovídají představám zadavatele, nicméně čínský dodavatel slibuje, že finální dodávka problémy odstraní. Nevěřte tomu, zpravidla je to naopak.





Jakmile je záloha na čínském účtu, vaše šance na změnu nevýhodné situace je minimální. Nikdy proto neplaťte zálohu bez alespoň minimálních záruk, že své zboží dostanete.

*Dobrý den vážení, dovoluji, abych se na Vás obrátila jménem naší firmy s prosbou o pomoc. Spolupracujeme dlouhodobě a úspěšně s mnoha čínskými dodavateli bez jakýchkoliv vážných problémů.*

*Bohužel, stalo se to, že jsme zadali textilní výrobu dodavateli, který si vyžádal standardní zálohu před začátkem výroby, ale po několika týdnech nám oznámil, že vyrábět nebude. Požádali jsme ho o vrácení zálohy (jedná se o částku 10.785,- USD), ale bohužel po mnoha příslibech tato záloha stále nebyla vrácena. Dodavatel odmítá komunikovat, neodpovídá na e-maily a nebere telefony.*

*Chtěli bychom Vás požádat o radu, jak v takovém případě postupovat a na koho se obrátit.*

## 6) Určete si výrobní lokalitu

Stanovte si podmínky obchodu. Například, že během produkce zboží nesmí dojít ke změně výrobních prostor bez vašeho schválení. Taková opatření jsou nutná kvůli možnému budoucímu auditu (QC). Občas se totiž stává, že po uzavření kýženého obchodu čínský partner přesune výrobu do prostor například s méně kvalitními výrobními prostředky! To může mít za následek zhoršení kvality zboží.

## 7) Objednejte si kreditní rating

V případě, že jste již zúžili výběr dodavatelů, máte k dispozici relativně levnou možnost obstarat si o vašem partnerovi všechny možné dostupné informace formou kreditního ratingu.

Tímto způsobem můžete zjistit, jak je firma velká, jaké vykazuje roční tržby, vlastnickou strukturu atd. To se vždy hodí. Tento krok je o to nutnější, pokud plánujete s čínským partnerem dlouhodobější spolupráci.

Kreditní rating stojí (podle jeho hloubky) od 100 USD výše a poskytují ho např. tyto firmy:

- Sinocredit
- China Credit Information Service
- Coface
- Graydon International
- Huaxia D&B

## 8) Dohodněte se na kontrole kvality

Inspekce kvality by měla vždy podmiňovat přejímku čínského zboží. Profesionální importéři při větších zakázkách jdou ještě dále a kontrolují také samotnou výrobu zboží v jednotlivých klíčových okamžicích (tzv. „checkpoin-tech“). Stejně tak kontrolují vstupní materiály, které jsou při výrobě zboží použity. V podstatě kompletně přebírají kontrolu kvality od výrobce a mohou si být jisti, že jejich zboží bude odpovídat plně jejich požadavkům.

Je pochopitelné, že malí a střední importéři si tento přístup dovolit často nemohou, existují však i částečné varianty, které mohou významně snížit riziko podvodu při nízkých nákladech. Ujednání o inspekci kvality před zaplacením celkové částky za objednávku zboží je každopádně důležitým bodem celého dovozního případu.



Objednání zboží bez kontroly kvality před naloděním je vždy problematické. V uvedeném případě se řešení nakonec našlo, většinou tomu tak ale není a dovozce čelí nejen ztrátě za objednané zboží, nýbrž i problémům s vlastními zákazníky.

*Dobrý den,*

*Od čínské firmy XXX, jsme nakoupili zboží za cca XXX.XXX USD. Zpětně jsme zjistili, že většina zboží je vadná, resp. vykazuje poruchy po velmi krátké době používání. Vše jsme trpělivě reklamovali, máme podrobnou dokumentaci. Bohužel výrobce s námi hrál pouze o čas, veškeré reklamace zahrál do ztracena a odmítl cokoli skutečně řešit.*

*Prosím o radu jak dále postupovat u takovéto reklamace.*

*Děkuji. S dokonalou úctou,*

Pokud čínský dodavatel ví, že dostane zaplacen bez ohledu na kvalitu výrobku, téměř vždy toho zneužije.

Existuje několik možností, jak inspekci kvality provést – buď do Číny podnikatel sám vyrazí a zásilku zkontroluje, což je náročné jak časově, tak finančně, ale je to zřejmě nejčastější a svým způsobem nejjednodušší cesta. Dále je možno použít služeb třetích stran, takzvaných kontrolorů kvality (quality inspectors). Den jejich práce stojí od cca 250 USD (někdy bývá zapotřebí připočítat náklady na cestu, pokud inspekce probíhá v odlehlé lokalitě). Inspekční protokol pak může být součástí dokumentů předkládaných při platbě akreditivem (viz. krok 5), nicméně takto komplikovaný způsob platby bude pro čínskou stranu většinou nepřijatelný. Jednodušší je spojit předložení protokolu o kon-

trole kvality s doplatkem za dodávku zboží (po předchozí zálohové platbě).

Nakonec se vyplatí dohodu o inspekci kvality prosadit do smlouvy i v případě, že se posléze kupující rozhodne tuto inspekci vynechat – čínský dodavatel bude však od počátku vyrábět zboží s přesvědčením, že ke kontrole dojde.

### 9) Vyžádejte si obchodní licenci

Ačkoli i obchodní licenci lze zfalšovat během několika minut, čínským podvodníkům se často stává, že se jim nepodaří sladit (neexistující) adresy z obchodní licence s jejich webovou prezentací, emailovou hlavičkou nebo vizitkou. V těchto (pravda ojedinelých) případech je pak odhalení podvodníka dílem okamžiku.



## DODÁNÍ ZBOŽÍ

Čína je centrem světového obchodu a tomu odpovídá také fakt, že s dopravou zboží od dodavatele nebývá problém. Na to, aby mohl dodavatel zboží vyvézt, musí mít příslušnou licenci. Pokud ji nemá, může využít služeb prostředníka - trade forwardera, jenž si bude účtovat pevný paušál za zásilku + jedno až dvě procenta z celkové hodnoty zboží. Tyto otázky nicméně odběratel zpravidla neřeší a jedinou jeho starostí představuje nalezení dopravce, který zboží podle dohody převezme, přičemž takových dopravců dnes nejen v ČLR existují stovky.



# 5

## PLATBA A OBCHODNÍ PODMÍNKY

Požadovat celkovou platbu předem je z hlediska čínských dodavatelů běžné, jelikož malé továrny v Číně často pracují s velmi malou marží a jejich cash flow jim nedovoluje zafinancovat nákup vstupů, aniž by byla částka za dodávku zaplacená předem.

Na druhou stranu je třeba přiznat, že pokud dodavatel po zaplacení celé částky zboží nedodá, neexistuje pro českého odběratele prakticky žádná efektivní možnost, jak se k penězům zpět dostat. Existují jen teoretické možnosti, jako je např. soudní žaloba. Nicméně ani ty většinou nejsou vzhledem k výdajům za právní zastupování pro českou stranu reálně akceptovatelné. Zaplacená částka tak často končí v položce ztráty pod označením „drahá lekce“.

Pro vyhnutí se podobné situaci můžete využít několik řešení, která se pokoušejí dohodnout s dodavatelem zkušením odběratelem:

### 1) Akreditiv

Oblíbený instrument, který však spolkně cca 3-4 procenta z platby a neřeší problém čínské strany s hotovostí. Proto se v praxi u malých dodávek (+/- jeden kontejner) setkáváme v Číně s akreditivem relativně málo často.

### 2) Zálohová platba

Zálohové platby jsou daleko častější – běžně se mezi obchodními partnery daří dohodnout zálohu 50/50 (padesát procent před, padesát procent po naložení zboží), nebo dokonce 30/70. Pokud partner nesouhlasí, málokdy existuje v Číně jen jeden dodavatel zboží, o které máte zájem, můžete vždy hledat dál...

Vyjednávací pozice kupujícího je většinou mnohem lepší než u prodávajícího (ne vždy

si to bohužel dovozci uvědomují a využívají výhodnější situace).

### 3) Platba celé částky předem

Posledním řešením je platba celé částky předem, což ovšem vyžaduje skutečně velmi detailní prověření dodavatele. Přesto, že „oficiálně“ nelze tento způsob platby doporučit, bývá to často jediná možnost, kterou je čínský partner ochoten akceptovat. Importér je pak postaven před jednoduché rozhodnutí – buď se smířit s rizikem, nebo jít o dům dál.



# 6

## SMLOUVA

Platí, že i s perfektní smlouvou se odběratel nemusí svých nároků nakonec domoci (obzvláště za přijatelných finančních výdajů). Taková je bohužel realita v ČLR. Při škodě do cca 10,000 USD se obecně právní vymáhání škody nevyplatí (náklady na právní zastupování převýší dlužnou částku). Navíc, pokud se nakonec žalující strana dočká rozsudku ve svůj prospěch, může ji čekat v případě obstrukcí žalované strany exekuce. Ta je ovšem v Číně ještě složitější, než samotný soudní proces.

I tak, pokud má odběratel dobrou smlouvu, drží v ruce další kartu, se kterou může hrát. Třeba jen proto, že dodavatel nikdy neví, zda je odběratel ochoten vytrpět soudní proces a smlouvu raději neporuší.

### 1) Vždy mějte písemnou smlouvu

Veškerá komunikace, která s vaším čínským dodavatelem probíhá, by se měla promítnout do písemné smlouvy. Smutná realita je však taková, že řada dovozců žádnou písemnou smlouvu s čínským dodavatelem nemá a celý obchod se odehrává jen na základě faktury.

Takový postup je sice pochopitelný, přesto jej nelze doporučit. I špatná písemná smlouva je lepší, než žádná. Některé doložky (např. arbitrážní), které jsou naprosto klíčové pro hladký průběh obchodu, platí jen v písemné podobě. To je o důvod navíc, proč vycházet z písemné smlouvy.

I když podobně jako v jiných právních rádech, ani podle čínského práva neplatí, že smlouva o koupi zboží musí být písemná, praxe je taková, že bez písemné smlouvy se bude velice těžko žalující straně prokazovat, co všechno bylo předmětem dohody, kdo komu o čem volal, co je objektivně

akceptovatelná kvalita zboží, jak se v průběhu času ústní smlouva vyvíjela atd.

### 2) Zvažte rozhodný jazyk

Smlouvu je možné napsat pouze v angličtině, pokud na to čínský partner přistoupí. Pokud ne, je možné mít smlouvu dvojjazyčnou, musí být ovšem určeno, který jazyk je v případě sporu rozhodný, jinak je to u čínského soudu vždy čínština. Zde může vzniknout velký problém, protože čínská verze může mít jiné znění, než anglická varianta, přičemž 99% odběratelů to nepozná. Ideální je mít smlouvu v čínštině, což samozřejmě vyžaduje znalost čínštiny na straně odběratele nebo využití služeb spolehlivého tlumočnicka.

### 3) Zvolte rozhodné právo

Smlouva by měla obsahovat doložku o rozhodném právu, jinak bude soud pravděpodobně aplikovat právo čínské. Vzniká však otázka, zda se vůbec odběrateli podaří prosadit jiné právo (např. český obchodní zákoník). Na druhou stranu čínského práva se není třeba bát, čínský předpis (Unified Contract Law z roku 1993) je moderním zákonem, který vychází z evropské právní tradice a českého podnikatele tak drtivá většina ustanovení nijak nepřekvapí. Obecně bývá problém v jeho finální m využití. Je tedy možná lepší nechat standardně aplikovat čínský (rozhodčí) soud právo čínské, než špatně to české.

### 4) Využijte rozhodčí doložky

Dále lze doporučit, aby byla do smlouvy vložena rozhodčí doložka s preferovaným rozhodčím soudem. Čína je členem Newyorské konvence o výkonu arbitrážních rozhodnutí, a proto vykonává rozhodnutí vydaná u mezinárodních arbitrážních soudů. Opět záleží na tom, zda je



odběratelova vyjednávací pozice dostatečně silná, aby prosadil svůj preferovaný, respektive „domácí/národní“ rozhodčí soud. Na druhou stranu, opět není potřeba se obávat čínských rozhodčích soudů - největší mezinárodní arbitrážní soud v Číně má sídlo v Pekingu (China International Economic Trade Arbitration). Pobočky se nachází také v Šanghaji a Šenzhenu. Jeho rozhodování je obecně považováno za relativně kvalitní.

### **5) Pozor na doložku o příslušnosti soudu**

Pokud nechcete použít rozhodčího řízení a chcete pouze určit příslušný soud, nestanovujte soudy mimo Čínu. Možnost prosadit do smlouvy domácí soud např. v ČR je lákavá, ale problém spočívá v tom, že Čína až na výjimky nevykonává rozhodnutí cizích soudů (neplatí o rozhodčích soudech, viz výše).

Budete tak mít rozhodnutí například českého soudu, nicméně v Číně bude mít cenu jen popsaného papíru.

Stanovit příslušný soud mimo Čínu má smysl jen v zemi, kde vlastní žalovaná strana (exekutovatelný) majetek. To ale nebude v 99 % případů importu zboží z Číny, proto, nechcete-li využít rozhodčího řízení (což nelze doporučit), stanovte příslušný soud v Číně, ovšem nejlépe mimo lokalitu, kde dodavatel sídlí (čínské soudy jsou propojeny s místní administrativou a často místní firmy „chrání“).

### **6) Méně je někdy více**

Smlouva nemusí být komplikovaná ani zbytečně obsáhlá – dvě strany A4 jsou většinou plně dostačující pro specifikaci zboží (pokud je zboží složitější a specifikace vyžaduje např. nákres, je vhodné jej umístit do přílohy), vymezení dodacích a platebních podmínek apod.





## PŘEVZETÍ ZBOŽÍ, REKLAMACE

Pokud bylo zboží zapláceno a odesláno (případně bylo zapláceno a odesláno nebylo nic), existuje jen velmi málo cest ke zjednaní případné nápravy. Jak jsme již uvedli, mezi zkušenými importéry se říká „jakmile jsou peníze na čínském účtu, je konec“.

Pokud je odběratel obětí podvodu, většinou nezbyvá, než náklady odepsat. Policie ČLR obchodní případy v podstatě neřeší, a i kdyby, podvedený se náhrady škody nedočká. Odběratel by musel podvodníka žalovat v klasickém civilněprávním řízení, ale typický podvodník buď

a) zpronevěřené peníze už nemá

b) slehla se po něm zem (a žalující tak ani nebude vědět, koho a kde má žalovat)

Pokud se jedná o legitimního dodavatele a „někde se stala chyba“, je na prvním místě potřeba se pokusit s dodavatelem dohodnout. České firmy často chybují v tom, že s dodavatelem začnou komunikovat velmi agresivním tónem. To může dodavatel vnímat jako „ztrátu tváře“, významný atribut čínské kultury, a s kompromisem je konec. V těchto případech je proto potřeba postupovat velmi obezřetně a taktně, jakkoli se nám to nemusí líbit. Obvykle také čínský dodavatel chybu nepřizná a je potřeba si chybu naoko „rozdělit“, jinak se odběratel často ničeho nedomůže. Nakonec, čínská pozice bývá velice pragmatická – pokud je vztah s odběratelem dlouhodobý a do budoucna se rýsují další zakázky, bude možnost dosažení akceptovatelného řešení jiná než v opačném případě.

Pokud má odběratel funkční smlouvu, v úvahu připadá řešení sporu právní cestou. To obvykle mívá smysl až po vyčerpání všech ostatních

prostředků, a jen pokud jsou ve hře vyšší částky (které pokryjí náklady na právní zastupování). I tak je vhodné kombinovat všechny výše uvedené „taktické“ postupy.

Závěrem je třeba říci, že obecně se podaří vyreklamovat zboží možná ve dvaceti, nebo spíš ještě méně procentech případů. Proto je nanejvýš důležité a vhodné udělat veškerá preventivní opatření (třeba i ve smyslu tohoto „manuálu“), aby taková situace nikdy nenastala.



