

Veźměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Rizika mezinárodního obchodování z právního pohledu

Tématem příspěvku jsou „rizika mezinárodního obchodování z právního pohledu.“ Téma lze považovat za velmi aktuální, protože mezinárodní obchodování s sebou nesporně nese řadu benefitů, nicméně pojí se s ním i mnohá rizika, která zejména začínající podnikatelé působící na mezinárodním trhu mnohdy buď opomíjejí anebo podceňují, čímž se mohou snadno dostat situace, kdy se budou muset s mnohými riziky a obtížemi spojenými s mezinárodním obchodováním vypořádat a ve chvíli, kdy skutečně nastane nějaké nedorozumění, konflikt, spor anebo jiná nežádoucí situace.

Cílem příspěvku je analyzovat vybraná rizika mezinárodního obchodování z právního hlediska a hlediska řešení případných sporů s těmito riziky spojených.

Vymezení a charakteristika rizika v mezinárodním obchodování

Úvodem je třeba zmínit, že pokud se podnikatelský subjekt rozhodne pro zapojení do mezinárodního obchodování, měl by si být vždy vědom jak přínosů, tak i rizik, která jsou s takovým krokem spojena. V obecné rovině je přitom možné zmínit, že rizikovost je prostřednictvím mezinárodního obchodování spíše snižována, protože dochází například k diverzifikaci rizik na straně obchodníka, kdy obchodník není závislý na jednom konkrétním trhu. Stejně tak je riziko snižováno proto, že podnik není závislý ani na výkyvech, kterými jednotlivé trhy prochází (pokud se nejedná o výkyvy, které by zasáhly všechny trhy, kde obchodník působí, popř. alespoň jejich většinu). Nicméně navzdory těmto pozitivům není možné nikdy riziko z obchodování vyloučit. Je však možné, aby bylo riziko např. smluvně omezeno, popř. přeneseno na jiný subjekt anebo rozděleno mezi více různých subjektů. Opomenout nelze ani možnost se riziku v podnikatelské činnosti vyhnout. Ačkoliv většina podnikatelských i obchodních příležitostí je neoddělitelně spojena s určitým rizikem, je potřeba rizika podrobovat analýze, vyhodnocovat a v návaznosti na tyto postupy se rozhodnout, které riziko je obchodník schopen a ochoten nést a v jakém rozsahu je připraven toto riziko nést.[\[1\]](#)

Aby bylo možné rizika dostatečně vyhodnotit a také na ně adekvátně zareagovat, je nutné disponovat dostatkem věrohodných a kvalitních informací.[\[2\]](#) Je potřeba rovněž zdůraznit, že při mezinárodním obchodování neexistuje oblast, která by nebyla vůbec spojena s riziky. Každé obchodování (a o to více obchodování mezinárodní) je do určité míry rizikové. Rizika mají však různý potenciál a kvalitu. Některá rizika mají velmi širokou působnost (např. riziko změny), u jiných je naopak působnost poměrně omezená a pravděpodobnost, že mu podnikatel bude muset skutečně čelit je relativně nízká.[\[3\]](#)

Zmínit je potřeba rovněž skutečnost, že v posledních desetiletích v souvislosti s faktory jako je globalizace, ekonomický rozvoj, velké množství vědeckých objevů stejně jako rozvoj technologií stejně jako změnou hodnotových kategorií, se zvýšila rizikovost mnohých aktivit, a to včetně mezinárodního obchodování. S tím pak souvisí i skutečnost, že mnohé podnikatelské subjekty na tuto skutečnost zareagovaly a rizikům věnují větší pozornost. Nicméně uvedené neplatí pro všechny subjekty v mezinárodním obchodu a jen malé množství subjektů je schopno skutečně adekvátním způsobem vyhodnotit a zareagovat na veškerá rizika a průběžně je dále monitorovat a získávat informace o rizicích průběžně, protože informace se vyvíjí.[\[4\]](#)

Klasifikace rizik mezinárodního obchodování a vybraná rizika

Rizika mezinárodního obchodování lze dělit na ekonomická, teritoriální, politická, dále se hovoří rovněž o rizicích zahraničních obchodních partnerů a dále rizika právní. Rizika právního charakteru jsou významná, nicméně častokrát souvisí jednak s politickými, teritoriálními, ale i ekonomickými riziky. Je nutné zmínit, že rizika jsou mnohdy vzájemně propojená, protože není neobvyklé, že například politická či komerční rizika vedou k tomu, že není dosaženo takového ekonomického zisku, jaký byl očekáván. Dodržování veškerých právních předpisů mnohdy je spojeno s určitými výdaji, což zvyšuje ekonomickou náročnost transakce, zároveň však snižuje její rizikovost.[5]

Po ekonomická rizika je charakteristické, že mají hospodářský charakter. Mohou se sem řadit například rizika tržní, rizik kurzová, ale i některá rizika komerčního charakteru (někdy označovaná též jako rizika obchodních partnerů). Základním rizikem, které je spojeno s mezinárodním obchodováním je nevýdělečnost obchodu, protože v mnoha případech je nutné hradit nejrůznější celní a administrativní poplatky, projevuje se zde kurzové riziko, což pak může vést k tomu, že produkt ze zahraničí nemusí být na cílovém trhu konkurenceschopný, protože je buď nutné nastavit cenu, která je pro trh vysoká anebo je nutné se přizpůsobit ceně místních produktů, která však není pro obchodníka dostačující.[6] Ekonomická rizika jsou však spojena rovněž s otázkou nízké úrovně platební morálky zahraničních obchodních partnerů, což může mít řadu důvodů. Může se jednat jak o insolventci, tak třeba i o nedorozumění ohledně kvality produktu anebo i o úmyslné jednání obchodního partnera, který spoléhá na to, že plnění ze zahraničí nebude vymáháno, protože vymáhání na mezinárodní úrovni je častokrát komplikované a časově i finančně náročné.[7] Ke komerčním rizikům pak patří i případy, kdy transakce vůbec není uskutečněna, ačkoliv o ní bylo jednáno, popř. se jevila jako pravděpodobná, nicméně opět je otázkou, jak který právní řád nahlíží např. na předmluvní odpovědnost a zda je možné požadovat náhradu škody, která vznikla v předmluvním stadiu.[8] Tržní rizika pak znamenají, že na každém trhu platí různé podmínky a zvyklosti, pokud je jedinec nezná, je v určité nevýhodě, protože obchodní zvyklosti jsou obvykle vnímány jako podpůrné interpretační kritérium při posuzování právního jednání mezi smluvními partnery.[9] Situace na trhu se také může změnit, s čímž s mění i poptávka po určitých produktech a službách. Kurzová rizika pak plynou primárně z proměnlivosti kurzů jednotlivých měn, kdy nákup či prodej za určitého kurzu může být výhodný, nicméně po změně kurzu již tak výhodný není. Změny jsou přitom leckdy poměrně rychlé.[10]

Teritoriální rizika jsou spjata jednak s ekonomickou, ale také s politickou nestabilitou v zemi. Není však neobvyklé, že jsou rovněž důsledkem nejrůznějších katastrof (např. zemětřesení, povodní, tornád apod.) či jiných zvrátů, ke kterým se mohou řadit také embarga, popř. třeba bojkotování určitého typu zboží. Lze se tak setkat s platebními potížemi, které jsou vyvolány primárně politickými událostmi v zemi (může se jednat např. o stávky, ale i o revoluce anebo třeba války), opomenout pak nelze ani riziko transferu, které znamená primárně uvalení moratoria na převoz devíz do zahraničí, což může být motivováno například špatnou ekonomickou situací země. Řadí se sem rovněž nejrůznější formy administrativních zásahů ze strany státu, ke kterým se typicky řadí například zavádění antidumpingových cel, odebírání dovozních licencí anebo i předpisy, které omezují možnost podnikání, což je aspekt, který je velmi úzce spjat právě s legislativou v jednotlivých zemích, která se navíc může měnit a vyvíjet. Dále do této kategorie patří rovněž opatření ve třetích zemích, v jejichž důsledku je omezen transfer devíz.[11] Lze však zmínit i velmi odlišnou kulturu a legislativu a odlišný přístup k řadě otázek, který může být důvodem, proč vznikne mezi smluvními partnery v budoucnu nějaký spor či nedorozumění.

Politická rizika patří k velmi nebezpečným rizikům, která se mnohdy projeví bez toho, aby byla dopředu dostatečně známa, popř. jsou známa jen omezena. Patří sem například politická nestabilita, převraty, ale i rizika jako je znárodnění, popř. vyvlastnění, zásadní význam zde má rovněž terorismus. Změny na politické scéně mohou vést ke změnám k postoji k podnikatelským subjektům,

ale i k zahraničním investorům, jsou základem pro změnu a vývoj legislativy, kdy se zákonodárce zaměří na konkrétní rizika a přijme ve formě právního předpisu řadu opatření, která pak mezinárodní obchod a jeho plynulost do určité míry omezují, limitují, popř. ztěžují.[12]

Mezi politická rizika pak někteří autoři řadí rovněž rizika, k nimž patří třeba zdanění, které by bylo možné podřadit rovněž pod rizika ekonomického charakteru, nicméně je pravdou, že jejich koncipování je často realizováno primárně na politické úrovni a upraveno je pak zdanění právními předpisy. Navíc se často jedná o způsob, jak kontrolovat investice ze zahraničí, což je rovněž politickým aspektem.[13]

Právní rizika jsou pak rizika související s odlišnou legislativou v jiné zemi, která je obvykle pro subjekt vstupující na zahraniční trh neznámá, resp. je obtížné se s ní seznámit v komplexním pojetí. Mnohdy se subjekty vstupující na zahraniční trh seznámí s nejdůležitějšími předpisy, nicméně následně se může ukázat, že jim chyběla znalost dalších (souvisejících) předpisů, právních zásad anebo jednoduše soudní judikatury a aplikační praxe. Neznalost legislativy pak může vést k řadě pochybení i ke sporům týkajícím se právních otázek, nutnosti využívat právních služeb v zahraničí apod. S právními riziky pak velmi úzce souvisí rovněž rizika odpovědnosti, tedy otázka, kdo dle konkrétní legislativy nese odpovědnost za škodu, popř. nemajetkovou újmu, popř. za vady či jiné obvykle nežádoucí stavy, jak dlouhá je například zákonná záruční lhůta apod.[14]

S rozdílnou legislativou se pak pojí i nutnost najímat si právního zástupce v zemi, ve které má být o sporu rozhodováno, pokud již dojde na soudní (popř. i mimosoudní cesty řešení sporu). Z pohledu českého obchodníka působícího na mezinárodní úrovni je v této souvislosti potřeba podotknout, že v řadě zemí jsou náklady na právní zastoupení a obecně práci advokátů a jiných právních profesí (např. mediátorů, rozhodců, notářů apod.) výrazně vyšší než v České republice.[15] Zde je tedy možné identifikovat riziko, které v sobě spojuje parametry rizika právního a ekonomického. Opomenout pak nelze ani náklady, které se při řešení sporu v cizí zemi pojí s potřebou využít tlumočnicka (zejména pokud jazyková znalost obchodníka není dostačující, ale v mnoha případech je vhodnější tlumočnicka využít již proto, že pokud je již řešen spor, je vhodné předcházet situacím, kdy by např. dotaz či sdělení nebyly správně pochopeny, některá terminologie může navíc být poměrně specifická a je proto žádoucí, aby komunikace probíhala na adekvátní úrovni a došlo ke vzájemnému porozumění a pochopení). V kontextu řešení sporů v cizí zemi je pak nutné brát v potaz rovněž náklady spojené s případným cestováním k soudnímu jednání, související nutnost ubytování v místě sudiště apod. Pokud má být rozsudek (popř. rozhodčí nález) následně uplatňován v jiné zemi než, kde bylo o věci rozhodnuto, je nutné, aby došlo k jeho uznání, což je opět spojeno s nutností zajistit překlad a určitými administrativními úkony, a tedy obvykle i s dalšími náklady.

K rizikům právního charakteru patří rovněž skutečnost, že v mezinárodním obchodě se velmi často k řešení sporů využívá rozhodčí řízení namísto soudního řešení sporu. Obvykle je totiž v zájmu obou stran, aby nebyly při řešení mezinárodních sporů využívány národní soudy jedné ze stran, která by byla v mnoha ohledech zvýhodněna (např. znalostí legislativy a soudního systému, znalostí jazyka apod.). Obchodní partneři působící na mezinárodním trhu tak mnohdy hledají jiné alternativy řešení sporů, kde ani jedna ze stran nebude zvýhodněna. Takovou možností je právě třeba rozhodčí řízení. Rozhodčí řízení je totiž je tak významným nástrojem snižování rizika obchodních transakcí na mezinárodní úrovni.[16] Na druhou stranu je však zejména rozhodčí řízení vedené u významných mezinárodních arbitrážních center o poznání nákladnější (např. z důvodu vyšších poplatků za rozhodčí řízení) než soudní řízení vedené u národních soudů v České republice (popř. i v řadě jiných států).

Důležitou otázkou v mezinárodním obchodování je rovněž volba místa, kde bude řešen spor mezi obchodními partnery (tj. volba sudiště), pokud k takovému sporu dojde a rovněž volba právního řádu, podle kterého bude spor rozhodován. S tím pak do určité míry souvisí i volba jazyka, ve kterém má

být řízení vedeno. V případě, že je spor řešen prostřednictvím rozhodčího řízení, strany si volí také rozhodce a mohou si stanovit i určitá pravidla, jak má být řízení vedeno (např. pouze online bez nařízení ústního jednání) apod. Tyto otázky se přitom mnohdy podceňují i proto, že obchodní partneři často na počátku spolupráce příliš nepomýšlejí na možnost, že by mezi nimi mohlo dojít ke sporu, resp. k natolik závažnému sporu, který by bylo nutné řešit právní (ať již soudní nebo mimosoudní cestou).^[17] V kontextu rizik mezinárodního obchodování je možné zmínit, že rizikem může být jak velká vzdálenost sudiště a nutnost cestovat za účelem účasti na jednání u soudu (popř. arbitrážního centra), tak i neznalost právního řádu, podle kterého má být rozhodováno, s čímž se pojí poměrně vysoká míra nejistoty, protože ačkoliv z hlediska spravedlnosti či z hlediska národního práva některého z obchodních partnerů může být situace jednoznačná, z hlediska právního řádu, podle kterého je spor rozhodován, tomu tak nemusí být. Podobně i vliv cizího jazyka a limitů v jeho znalosti (a to i v případech, kdy daný jazyk člověk poměrně dobře ovládá) stejně jako fakt, že jedinec, v jehož rodném jazyce se řízení vede je téměř vždy ve výhodě, může vést k tomu, že spor může dopadnout jinak, než by některý z obchodních partnerů očekával. V případě neúspěchu ve sporu je pak nutné počítat s nutností úhrady soudních poplatků (popř. poplatků za rozhodčí řízení), nákladů na právní zastoupení druhé strany apod., což může být natolik vysoká částka, že se jedná i o poměrně zásadní riziko, které je potřeba při mezinárodním obchodování, a především při uzavírání smluv v rámci mezinárodních obchodních vztahů brát v úvahu.

Závěr

Rizika mezinárodního obchodování se dělí na rizika ekonomická, k nimž se řadí i rizika komerční, politická, teritoriální, ale také rizika právního charakteru, která jsou obvykle však spojena s některým i dalšími uvedenými riziky. V článku byl kladen důraz na propojení s ekonomickými riziky, která jsou pro obchodní vztahy a obchodování klíčová. Typicky jsou rizikem vysoké náklady na vymáhání případných nároků z mezinárodních obchodních vztahů.

V případě mezinárodního obchodování lze tak obchodníkům doporučit nechat si veškeré dokumenty před jejich podpisem zkontrolovat právníky - specialisty, kteří mají dostatečné zkušenosti s právem země, se kterou má být obchodováno. Dále je vhodné dbát velmi na jazykovou stránku věci, využít služeb překladatele, aby se eliminovala rizika teritoriálního charakteru a rovněž nepochopení dokumentů, odlišný výklad pojmů atd.

Dále lze doporučit vždy sjednávat sudiště ve třetím (nezávislém státě), dbát také na vzdálenost (s ohledem na nutnost potenciálně cestovat za účelem řešení sporu), popř. volit v dnešní době oblíbenou variantu řešení sporu pouze online. Důraz je třeba klást rovněž na volbu jazyka, ve kterém bude řízení vedeno. Ten by vždy měl být jazykem, který není mateřským jazykem ani jedné strany, aby byl dány rovné šance a nebyla ani jedna ze stran zvýhodněna. Totéž platí i o rozhodném právu, které by v žádném případě nemělo být právem jednoho z obchodních partnerů, ale je vhodné volit třetí zemi, optimálně takový právní řád, který oba obchodní partneři do určité míry znají, nicméně není jejich domovským, protože i touto cestou je vždy jeden z obchodních partnerů zvýhodněn, zatímco druhý jde do rizika, protože detailně znát cizí právní řád obvykle nemůže ani právník z jiné země, natož obchodník, který se obvykle seznamuje jen s těmi předpisy, které jsou pro jeho konkrétní činnost významné.



JUDr. PhDr. Melinda Vrajíková, LL.M., MBA

[1] MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, c2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2986-2, s. 37-38.

[2] JANATKA, František. Rizika v komerční praxi. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2011. ISBN 978-80-7357-632-5, s. 14.

[3] MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. Mezinárodní obchodní operace. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 179.

[4] MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, c2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2986-2, s. 38.

[5] KALÍNSKÁ, Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada, 2010. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8, s. 81.

[6] SVATOŠ, Miroslav. Zahraniční obchod: teorie a praxe. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0, s. 148-149.

[7] INTERNATIONAL TRADE CENTRE. How to Access Trade Finance: A Guide for Exporting SMEs. Geneva: United Nations, 2010. ISBN 9789213615089, s. 45.

[8] NOVOTNÝ, Petr, Pavel KOUKAL a Eva ZAHOŘOVÁ. Nový občanský zákoník: náhrada škody. Praha: Grada, 2014. Právo pro každého (Grada). ISBN 978-80-247-5165-8, s. 40.

[9] LAVICKÝ, Petr. Občanský zákoník: komentář. 2. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2022. Velké komentáře. ISBN 978-80-7400-852-8, s. 1777.

[10] MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. Mezinárodní obchodní operace. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 179-180.

[11] MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, c2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2986-2, s. 38.

[12] DERESKY, Helen. International management : managing across borders and cultures. 7th edition. Boston: Person, 2011. ISBN 9780132545556, s. 46.

[13] CATEORA, Philip, R.: International Marketing. 18th. Edition. McCraw Hill/Irwin, 2018. ISBN 9780073529943, s. 179.

[14] MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní marketing: nové trendy a reflexe změn ve světě. 3., aktualiz. a přeprac. vyd. Praha: Grada, c2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2986-2, s. 41-42.

[15] How Much Do Lawyers Cost? | Rocket Lawyer. Affordable Legal Services, Free Legal Documents, Advice & Ask a Lawyer | Rocket Lawyer [online]. 2021 [cit. 31.10.2022]. Dostupné >>> [zde](#).

[16] LYNCH, Katherine. The Forces of Economic Globalization: Challenges to the Regime of International Commercial Arbitration. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International B.V., 2003. ISBN 9789041119940, s. 3-4.

[17] PANIAGUA, Jordi. Arbitraje internacional y globalización: un debate desenfocado. Agenda publica [online]. 2017 [cit. 31.10.2022]. Dostupné >>> [zde](#).

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [AML - od zákona č. 253/2008 Sb. k AMLR: co konkrétně musí česká povinná osoba změnit do roku 2027](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 37.: Povinná forma jednání ve smlouvách](#)
- [EUDAMED: Jednotná databáze mění pravidla hry na trhu zdravotnických prostředků](#)
- [AML a diskriminace v realitní praxi: chyby, které mohou vyjít draho](#)
- [Nový zákon o veřejných dražbách, aukce a obálkové metody](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Nová pravidla ICC pro rozhodčí řízení: Přehled klíčových změn účinných od 1. června 2026](#)