

Dovozci čelí masivnímu nárůstu nákladů, pokud dodavatelé a třetí země nepřijmou přístup podobný CBAM.

Rozhovor Arnes Biogradlija s Marcelem Duitsem (CBAM Executive Officer Dubrink)

Zdroj: <https://energynews.biz/cbam-compliance-crisis-eu-importers-face-january-deadline-as-72-markets-develop-carbon-border-mechanisms/>

Šest týdnů před tím, než se mechanismus EU pro uhlíkové vyrovnání na hranicích (CBAM) přesune z fáze reportingu do fáze plateb, zůstávají velké evropské nadnárodní společnosti nepřipravené, zatímco 72 globálních trhů vyvíjí paralelní systémy pro práci s nařízením, které by mohlo zásadně změnit dynamiku mezinárodního obchodu. Marcel Duits, hlavní CBAM manažer compliance platformy Dubrink, uvádí, že jeho tým i nyní provádí úvodní zaškolení k problematice CBAM. Upozorňuje tedy na časovou krizi, která odhaluje zásadní mezery v připravenosti firem na nejambicióznější klimatickou obchodní politiku EU.

Mechanismus, který zahájil povinný reporting ve 4. čtvrtletí 2023, vyžaduje, aby dovozci oceli, železa, hliníku, hnojiv, cementu a elektřiny od 1. ledna 2026 vypočítali vložené emise a zakoupili certifikáty. Proces autorizace trvající 120 dní pro získání statusu registrovaného deklaranta EU, nezbytného pro dovoz zboží pokrytého CBAM, znamená, že společnosti měly registraci dokončit do srpna. Duits charakterizuje reakci firem stručně: „Panika“.

Výchozí hodnoty jako represivní alternativa

Od roku 2026 budou pro vykazování **skutečných emisí** uznávány pouze údaje ověřené společnostmi jmenovanými EU, jako jsou Bureau Veritas, TÜV nebo SGS. Neověřená data spustí použití výchozích (defaultních) hodnot, které Duits popisuje jako „mírně represivní“ – termín, který maskuje potenciálně závažné finanční dopady. Rozdíl mezi skutečnými a výchozími hodnotami činí podle analýzy Dubrinku v průměru 30 %, což vytváří okamžitou konkurenční nevýhodu pro nepřipravené dovozce.

Současné náklady CBAM se pohybují v průměru mezi 40 € a 100 € za tunu. Prognózy Dubrinku předpovídají, že tyto náklady se během příští dekády zvýší desetinásobně, až na 400 € až 1 000 € za tunu. Vzhledem k tomu, že povolenky EUA se nyní obchodují kolem 80 €, ale mohou vzrůst až na 250 €, stává se předvídatelnost nákladů strategickou proměnnou. Cementárny, které si zajistily náklady CBAM před pěti až šesti lety za 20–30 € za tunu, mají nyní výraznou konkurenční výhodu oproti firmám čelícím současným tržním cenám.

Úzké hrdlo v ověřování zvyšuje časový tlak. EU dosud neupřesnila postupy ověřování pro rok 2026, což ponechává dodavatele v nejistotě, jak získat požadované certifikace. Duits vypočítává, že náklady na ověření převyšují úspory u dodavatelů, kteří vyváží méně než 100 tun do EU, čímž vzniká práh, pod nímž dodržování předpisů nedává ekonomický smysl – což fakticky vylučuje menší dodavatele z evropských trhů.

Organizační dysfunkce zpožďuje implementaci

Problém s dodržováním předpisů odráží spíše organizační než technické bariéry. Duits si všímí vzorce přehazování odpovědnosti: „Přechází to z compliance na udržitelnost, pak na nákup a finance. A nikdo nechce převzít odpovědnost.“ Nákupní oddělení, jež musí dělat rozhodnutí o nákupu dnes, se vzdává odpovědnosti za vícenáklady, jež přinese CBAM později. Týmy pro udržitelnost měly tendenci zapojit CBAM do balíčku jejich ESG agendy, ale neměli pravomoc a asi i schopnost odhadnout administrativní a finanční náročnost. Compliance skupiny považovaly emise za mimo svou působnost. Finanční oddělení se zapojila až poté, co dovozci zjistili, že zásilky z roku 2025 vstupující do EU v roce 2026 vyvolávají platební povinnosti v roce 2027.

Tato organizační paralýza nepřiměřeně postihuje velké podniky. Malé a střední podniky vykazují větší flexibilitu a jsou schopné od vyhodnocení dostupných platform pro řízení CBAM k plné implementaci přejít i během dvou měsíců. Nadnárodní společnosti zůstávají uvězněny v cyklech auditů, kontrol podmínek a schvalovacích procesech mezi odděleními. Jedna velká nizozemská nadnárodní společnost, kterou Duits odmítl jmenovat, kontaktovala Dubrink v listopadu 2025, aby zahájila implementaci CBAM – což ukazuje, jak i sofistikované organizace podcenily regulační termíny.

Práh 50 tun zavedený v rámci nařízení Omnibus, který nahradil původní spouštěcí hodnotu 150 €, měl snížit administrativní zátěž, ale vytvořil nerovnoměrné dopady. Pro dovozce ocelových svitků představuje 50 tun jednoduché sledování objemu. Pro firmy přijímající roztržštěné zásilky přes FedEx a DHL zůstává agregace 50 tun napříč mnoha malými balíčky administrativně složitá.

Geografická arbitráž a strategická dekarbonizace

Mezinárodní asociace pro CBAM (IACBAM) nedávno kvantifikovala překvapivý závěr: národní politiky cen uhlíku přinášejí větší snížení nákladů CBAM než individuální snahy o dekarbonizaci jednotlivých továren. Tento multiplikační efekt motivuje vlády k zavádění domácích uhlíkových mechanismů, které umožňují výrobcům platit náklady na emise lokálně, a tyto náklady jsou pak odečitatelné od povinností CBAM vůči EU.

Duits předpovídá, že v roce 2026 mohou výrobci ze třetích zemí, kteří platí 15–45 € v rámci uznávaných domácích systémů, eliminovat náklady CBAM pro dovozce do EU. To vytváří silné pobídky pro země, aby zachytily příjmy, které by jinak směřovaly do Bruselu, a zároveň podpořily národní dekarbonizaci. Duits odhaduje, že 72 trhů vyvíjí systémy ekvivalentní CBAM, což naznačuje, že tento trend se již rozvíjí.

Reakce Číny ukazuje sofistikované strategické postavení. Zatímco rozšiřuje kapacitu uhelných elektráren, Čína současně vyvíjí „zelené zóny“ s ultra-nízkými emisními zařízeními schopnými produkovat s téměř nulovou uhlíkovou stopou. Tento dvojí přístup umožňuje čínským vývozcům dominovat jak na konvenčních, tak na prémiových nízkouhlíkových trzích. Výrobci, kteří dosáhnou ověření minimálních emisí, získávají konkurenční výhody na trzích CBAM, přičemž si zachovávají cenovou konkurenceschopnost díky rozsahu domácí výroby.

Bosna, Srbsko a podobné trhy bez systémů cen uhlíku se mohou stát skladištěm produktů s vysokými emisemi, které jsou v regulovaných trzích vyloučeny. To vytváří sekundární tržní

deformace, kde se environmentální standardy spíše fragmentují než sbližují, což podkopává deklarovaný cíl CBAM zabránit úniku uhlíku.

Mýtus 2,5 % a realita nákladů

Trvalý omyl komplikuje porozumění CBAM: víra, že náklady v roce 2026 budou činit 2,5 % hodnoty dovozu. Toto číslo se objevuje v metodice výpočtu CBAM, ale představuje pouze jednu složku vzorce. Duits uvádí, že se setkal s firmami v EU, které přidávají 2,5 % na faktury a tvrdí „váš CBAM je pokryt“, což je zásadní chybný výpočet, který podhodnocuje skutečné náklady o více než 60 %.

Mechanismus tzv **CBAM benchmarku** přidává další složitost. EU plánuje osvobodit emise nevyhnutelné při výrobě, vypočítané z 10 % nejefektivnějších zařízení v EU pro každou produktovou kategorii, od povinností CBAM. Data **benchmarku** však k listopadu 2025 nebyla zveřejněna, což nutí prognostické modely spoléhat na předpoklady místo oficiálních údajů. Stejně tak nebyly publikovány **výchozí (defaultní) hodnoty** pro rok 2026, což vytváří nejistotu ohledně velikosti sankcí za neověřené emise.

Rozšíření působnosti CBAM se rýsuje jako další velký otřes. Současná regulace pokrývá primární produkty: ocelové svitky, tyče, cementové bloky a podobné položky. Šrouby představují výjimku; hotové výrobky již podléhají CBAM, přestože jsou zpracovanými produkty. Odborníci očekávají oznámení rozšíření na věže, strojní díly a automobilové komponenty.

To spouští řetězový tlak. Výrobci strojů čelící nákladům CBAM budou lobovat za zahrnutí strojů, aby se zabránilo konkurenční nevýhodě vůči dováženému hotovému vybavení. Textilní výrobci používající dražší stroje ovlivněné CBAM budou usilovat o rozšíření na textilie. Riziko obcházení pohání toto rozšíření: výroba hotových výrobků mimo EU a jejich dovoz v současnosti obchází CBAM na komponentní materiály.

Duits předpovídá, že chemikálie budou následovat současné materiály do působnosti CBAM, poté keramika a sklo. Časový rámec zůstává spekulativní, ale směr je nevyhnutelný. Každé rozšíření působnosti násobí složitost dodržování předpisů a prohlubuje ekonomický dopad CBAM do výrobních dodavatelských řetězců.

Efektivita bootstrapu versus spalování rizikového kapitálu

Cenová strategie Dubrinku odhaluje strukturální rozdíly na trhu s dodržováním CBAM. Konkurenti financovaní rizikovým kapitálem v Berlíně a Londýně získali miliony eur v počátečním financování, agresivně najímali zaměstnance, ale poté čelili prodlouženým prodejním cyklům, protože implementace CBAM se zpomalila. Vysoké náklady na provoz jim brání snižovat ceny, což by snížilo valuace a ohrozilo financování tzv. Série A (fáze růstu produktu). Některé platformy riskují náhlé ukončení činnosti, pokud podpora investorů zmizí.

Dubrink začal metodou bootstrapu – zakladatelé se vzdali platů na šest měsíců, než dosáhli ziskovosti. Tato kapitálová efektivita umožňuje agresivní cenovou politiku při zachování

udržitelné jednotkové ekonomiky. Platforma dosáhla přesnosti výpočtu 0,0001 %, přičemž odchylka pochází z rozdílů zaokrouhlování v šablonách EU, nikoli z algoritmických chyb, a získala certifikaci Mezinárodní asociace pro CBAM.

Konkurenční strategie klade důraz na partnerství před přímým získáváním klientů. Dubrink poskytuje výpočetní moduly pod neutrální značkou celním specialistům a konkurentům, čímž se profiluje jako infrastruktura, nikoli software orientovaný na koncového zákazníka. Tento přístup urychluje růst databáze emisí: když jeden dovozce požádá o data dodavatele, následní dovozci od stejného dodavatele získají přístup k již existujícím emisním profilům po získání autorizace.

Duits to vysvětluje jako poučení ze své předchozí firmy, módní značky Bye Bra (Neviditelná podprsenka): „V mé předchozí společnosti jsem vnímal konkurenci jako něco nepříjemného. Cítil jsem se špatně, když jsem je viděl na veletrzích,“ vysvětluje. „Po prodeji té firmy jsem si uvědomil, že pokud někdy znovu založím firmu, změním to. Protože pokud existuje někdo, kdo přesně ví, co děláte každý den a co se snažíte každý den, pak je to vlastně váš konkurent.“

Tento spolupracující přístup se rozšiřuje napříč ekosystémem CBAM. Dubrink spolupracuje s poskytovateli celního softwaru a nabízí specializované výpočetní funkce, které klientům umožňují využívat jejich stávající celní infrastrukturu. Rozdělení práce uznává, že sledování emisí napříč desítkami vznikajících národních regulací přesahuje kapacitu univerzálních softwarových řešení.

Suverenita dat a architektura ochrany soukromí

Politiky správy dat Dubrinku řeší obavy z konkurenční inteligence, které sužují obchodní modely platform. Dodavatelé autorizují konkrétní dovozce k přístupu k jejich emisním datům, místo aby poskytovali viditelnost napříč celou platformou. Platforma zakazuje využívání agregovaných dat klientů k vytváření konkurenčních poznatků, například informování nových klientů o dodavatelích s nízkými emisemi objevených prostřednictvím aktivit konkurentů.

Duits formuluje zásadu ochrany soukromí: „Nedokážu si představit, že vám trvá 10 let vybudovat vztah s konkrétním čínským dodavatelem někde na severu, o kterém vaši konkurenti nevědí. A pak vám najednou platforma řekne: ‚Hej, přemýšleli jste někdy o této firmě? Mají skvělé emise.‘“

To kontrastuje se strategiemi monetizace dat, které Duits pozoruje u konkurentů. Platformy, které vnímají data CBAM jako aktiva pro prediktivní analytiku nebo doporučení dodavatelů, riskují odrazení sofistikovaných klientů, kteří chrání své znalosti o dodavatelském řetězci. Zkoumání obchodního modelu je důležité: společnosti by měly vyhodnotit, zda ekonomika platformy závisí na využívání dat nad rámec přímých služeb compliance.

Požadavek na uchování auditních záznamů po dobu čtyř let vytváří archivní povinnosti, které mnoho dovozců podceňuje. Společnosti musí uchovávat výpočty CBAM a podpůrnou dokumentaci pro možné audity EU, které mohou nastat roky po dovozu. Fluktuace personálu tento rizikový faktor zvyšuje – zaměstnanec s odborností na CBAM může odejít dříve, než

dorazí dotazy z auditu. Dubrink generuje auditní zprávy pro každou dovozní transakci, čímž vytváří aktuální dokumentaci, která přežije organizační změny.

Regionální rozdíly v přístupu k dodržování předpisů

Západoevropští klienti, zejména nizozemské a belgické společnosti, vykazují proaktivní přístup k dodržování předpisů. Důvodem to přičítá kulturním faktorům: „Vidím, že Nizozemci jsou velmi proaktivní. Chtějí být nejlepší ve své třídě. Takže čím dříve to mají hotové, tím lépe.“ Tyto společnosti se zapojují do platform CBAM měsíce před termíny, dokončují implementaci v rámci standardních časových rámců a hledají konkurenční výhody prostřednictvím včasného zavedení.

Importéři ze střední a východní Evropy vykazují odlišný přístup. Historické zkušenosti s vládními nařízeními, která se nakonec nerealizovala, vytvářejí skepsi ohledně důsledného uplatňování regulace. Společnosti na těchto trzích odkládaly přípravy, protože předpokládaly, že CBAM bude odložen nebo zásadně upraven. To způsobilo, že tento region je méně připraven.

Níže náklady na pracovní sílu ve východní Evropě však umožňují alternativní strategie dodržování předpisů. Namísto investic do automatizačních platform mohou společnosti najmout další zaměstnance pro ruční zpracování reportingu. To částečně kompenzuje konkurenční nevýhodu pozdní přípravy, i když vytváří trvalé provozní náklady a omezení škálovatelnosti ve srovnání s automatizovanými přístupy.

Reakce Velké Británie na Duitse působí jako nejpragmatičtější mezi hlavními trhy. Namísto požadavku na nákup certifikátů prostřednictvím aukčního mechanismu převádí Spojené království povinnosti CBAM na jednoduché daňové výpočty s pevně stanovenými procenty. To zjednodušuje dodržování předpisů pro dovozce a zároveň dosahuje ekvivalentních environmentálních výsledků. Přístup založený na partnerství s EU, koordinující systémy namísto vytváření konfliktních požadavků, ukazuje regulační vyspělost.

Mezery v regulaci šrotu a její vývoj

CBAM obsahuje stále nedostatky a neznámé, které Evropská komise nadále řeší. Tzv. „Scrap loophole“ umožňuje vývozcům míchat recyklované materiály do výroby, čímž snižují vykazované emise bez odpovídajícího environmentálního přínosu. Nedávné návrhy se snaží tuto mezeru uzavřít, i když detaily implementace jsou stále ve vývoji.

Důvodem tyto mezery označuje za nevyhnutelné u regulace první generace: „Je to vlastně poprvé na světě, co to děláme. Musí se také učit, víte, nejsou dokonalí.“ Nařízení Omnibus ukázalo ochotu upravovat pravidla na základě zpětné vazby z praxe, odstranilo požadavky na výpočet emisí z dokončovacích procesů a zvýšilo práhy významnosti.

Mechanismus benchmarku – odečítání nevyhnutelných emisí z výroby od povinností CBAM – představuje sofistikovaný návrh politiky, který zohledňuje technickou realitu. Zpožděné zveřejnění benchmarků však vytváří nejistotu při prognózování. Komunikační šablona, kterou

musí dodavatelé vyplnit, představuje další třetí bod: Duits ji popisuje jako velmi složitý Excel soubor, obtížnější než ty, které viděl při práci pro Unilever – a i tam byly složité Excel soubory.

Platforma Dubrink tuto komunikační šablonu zcela obchází, což dodavatelům umožňuje sestavovat dodavatelské řetězce prostřednictvím intuitivních rozhraní namísto složitého procházení vícejazyčných tabulek. Tím se řeší praktické bariéry implementace při zachování souladu s regulací – typ inovace, která vzniká, když řešení navrhuji provozovatelé se zkušenostmi z praxe, nikoli když požadavky vytvářejí tvůrci politik izolovaně.

Strategické dopady po roce 2026

Trvalost CBAM se zdá být zajištěna navzdory kritice a problémům s implementací. Zrušení mechanismu by destabilizovalo systém EU ETS a podkopalo miliardové investice do infrastruktury založené na cenách uhlíku. Evropské výrobní podniky využívající technologie optimalizované na emise nemohou konkurovat pouze cenou producentům bez uhlíkových omezení. CBAM vytváří regulační architekturu, která činí dlouhodobé environmentální investice ekonomicky racionálními.

Strategie zajištění (hedging) dostupné aktivním dovozcům vytvářejí možnosti konkurenční výhodu. Společnosti, které si zajistily povolenky EUA před lety za 20–30 € za tunu, čelí zcela odlišné ekonomice než ti, kteří nyní platí 80–120 €. Tento rozdíl v nákladech, potenciálně 4× až 6× mezi dřívějšími a opožděnými hráči, určuje tržní postavení a marže na příští dekádu.

Úspěch v sektorech ovlivněných CBAM stále více závisí na transparentnosti dodavatelského řetězce a hloubce vztahů s dodavateli. Dovožci s dlouhodobě zavedenými sítěmi dodavatelů a spolupracujícími vztahy získávají ověřené emisní údaje snáze než ti, kteří mají transakční model nákupu. Administrativní zátěž spojená se získáváním emisní dokumentace od desítek dodavatelů z různých zemí zvyhodňuje konsolidované řetězce a strategická partnerství.

Časový rámec od zavedení CBAM po operační normalizaci zůstává nejistý. Duits odhaduje dva roky, než nástroje, procesy a znalostní základny organizací dozrají natolik, že CBAM bude rutinní záležitostí, nikoli krizovým řízením. To předpokládá pokračující stabilitu regulace – významný předpoklad vzhledem k diskusím o rozšíření působnosti a probíhajícím úpravám politiky.

Analogii z účetnictví, kterou Duits používá, vystihuje transformaci: zavedení komplexních požadavků na vedení účetnictví v celé ekonomice se zpočátku jeví jako ohromující, ale nakonec se stane standardní praxí díky systematickému vývoji nástrojů a šíření znalostí. CBAM prochází nyní chaosem rané fáze implementace, který se postupně změní na běžný provoz, jakmile regulační ekosystém dozraje.

Šest týdnů do do povinného dodržování ukazuje, jak se regulační ambice střetávají s připraveností firem. Velké nadnárodní společnosti horečně zjišťující základní požadavky, zatímco malé a střední podniky dokončují implementaci, ilustrují, že velikost organizace neposkytuje imunitu vůči narušení politiky, pokud vedení neupřednostní nové regulace. Náklady 400–1 000 € za tunu, které se očekávají v roce 2035, způsobují, že CBAM zůstane

strategickou prioritou, nikoli administrativní formalitou – za předpokladu, že firmy přežijí přechod v roce 2026.