

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Hospodářská fakulta

DIPLOMOVÁ PRÁCE

1999

Pavel Falout

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Hospodářská fakulta

Obor 62 – 68 – 8 Podniková ekonomika

**VLIV PLATEBNÍCH A DODACÍCH PODMÍNEK
NA STANOVENÍ CENY**

**INFLUENCE OF PAYMENT AND DELIVERY TERMS
ON PRICING**

DP - PE - KPE - 99007

Pavel Falout

Vedoucí práce:	Ing. Petra Rydvalová	Katedra podnikové ekonomiky
Konzultant:	Ing. Vladimír Kinský	TOPOS, a.s.

Počet stran: 53

Počet příloh: 2

28.5.1999

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

Školní rok: 1998/99

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

pro Pavla Falouta

obor 62 – 68 – 8 Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona číslo 172/1990Sb. o vysokých školách určuje tuto diplomovou práci :

Název tématu: Vliv platebních a dodacích podmínek na stanovení ceny

Zásady pro vypracování:

1. Popis vybraného podniku (charakteristika hlavních aktivit s ohledem na řešenou problematiku)
2. Teorie platebního styku, typy platebních a dodacích podmínek
3. Tvorba cen v závislosti na platební a dodací podmínky v dané firmě
4. Návrh systému stanovování cen s ohledem na platební a dodací podmínky

128/99 H

KPE/POE
65.12.1999

DIPLOMOVÁ PRÁCE

TÉMA: VLIV PLATEBNÍCH A DODACÍCH PODMÍNEK NA STANOVENÍ CENY

ABSTRAKT:

Diplomová práce shrnuje teoretické podklady týkající se používaných platebních a dodacích podmínek, přičemž se na dodací podmínky dívá z pohledu INCOTERMS 1990, což jsou jednotná mezinárodní pravidla pro výklad dodacích podmínek. Teorie je doplněna o aktuální bankovní poplatky spojené s platbami a vyčíslení nákladů na dopravu. Poslední dvě kapitoly obsahují varianty obchodních kontraktů a závěrečná doporučení.

THEME: INFLUENCE OF PAYMENT AND DELIVERY TERMS ON PRICING

ABSTRACT:

My diploma summarizes theoretical bases of utilized payment and delivery terms. The delivery terms are explained from view of the INCOTERMS 1990, which are unified international standards for an interpretation of delivery terms. To the theory part bank charges and costs of carriage are added. The last two chapters content alternatives of contracts and final tips.

Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval všem, kteří mi pomohli s vypracováním mé diplomové práce.

Zvláště děkuji vedoucí své práce paní Ing. Petře Rydvalové z Katedry podnikové ekonomiky za velmi cenné rady a odborný dohled a paní Aleně Faloutové, panu Ing. Vladimíru Kinskému a panu Václavovi Marečkovi z firmy TOPOS, a.s. za poskytnuté informace a materiály pro zpracování projektu.

V Liberci dne 28.5. 1999

OBSAH

1	SEZNAM ZKRATEK	9
2	ÚVOD.....	11
3	CHARAKTERISTIKA PODNIKU	12
3.1	HISTORIE A SOUČASNOST	12
3.2	PRODUKCE	13
3.3	OBRAT	14
3.4	PRODEJ	15
4	PLATEBNÍ PODMÍNKY	17
4.1	OBEČNĚ	17
4.2	TYPY PLATEB	18
4.2.1	Placení v hotovosti	18
4.2.2	Hladké platy	20
4.2.3	Dokumentární inkaso	22
4.2.4	Dokumentární akreditiv	24
4.2.5	Směnka	28
4.2.6	Šek	30
4.2.7	Bankovní záruka	33
5	DODACÍ PODMÍNKY	35
5.1	DOPRAVA	35
5.1.1	Silniční doprava	35
5.1.2	Železniční doprava	36
5.1.3	Námořní doprava	36
5.1.4	Vnitrozemská lodní doprava	37
5.1.5	Letecká doprava	37
5.1.6	Poštovní doprava	38
5.2	INCOTERMS	38
5.2.1	Obecné charakteristiky	38
5.2.2	Kategorie INCOTERMS 1990	39
5.2.3	INCOTERMS 1990 a jejich vysvětlení	40

5.2.4	Přehled povinností prodávajícího a kupujícího	54
5.2.5	Výběr podmínek.....	55
6	TŘI VARIANTY KONTRAKTŮ.....	57
6.1	EXW ŠLUKNOV A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV	57
6.2	FOB HAMBURK A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV	58
6.3	CIF / CIP A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV / DOKUMENTÁRNÍ INKASO.....	58
7	ZÁVĚREČNÁ DOPORUČENÍ.....	61
7.1	PLATBY.....	61
7.2	DODÁNÍ	62
7.3	OBCHOD V DOBĚ INFORMAČNÍCH TECHNOLOGIÍ	63
8	ZÁVĚR.....	64
9	SEZNAM LITERATURY.....	65
10	SEZNAM PŘÍLOH.....	65

1 SEZNAM ZKRATEK

a.s.	akciová společnost
CFR	dodací podmínka - výlohy a dopravné placeno
CIF	dodací podmínka - výlohy, pojistné a dopravné placeno
CIM	Mezinárodní úmluva o dopravě zboží po železnici
CIP	dodací podmínka - dopravné a pojistné placeno do
COTIF	úmluva týkající se mezinárodní železniční přepravy
CPT	dodací podmínka - přepravné placeno do
č.	číslo
ČSOB	Československá obchodní banka
D/A	dokumenty proti akceptaci
D/P	dokumenty proti placení
DAF	dodací podmínka - s dodáním na hranici
DDP	dodací podmínka - s dodáním clo placeno
DDU	dodací podmínka - dodáno bez placení cla
DEQ	dodací podmínka - dodáno z nábřeží, clo placeno
DES	dodací podmínka - s dodáním na hranici
EXW	dodací podmínka - ze závodu
FAS	dodací podmínka - vyplaceně k boku lodi
FCA	dodací podmínka - vyplaceně dopravci
FOB	dodací podmínka - vyplaceně paluba lodi
INCOTERMS	mezinárodní obchodní podmínky
IPB	Investiční a poštovní banka
KB	Komerční banka
max.	maximálně
min.	minimálně
NDR	Německá demokratická republika
NL	Nizozemí
n.p.	národní podnik
p.a.	ročně
p.q.	čtvrtletně

Q	čtvrtletí
ro-ro	roll-on - roll-off
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
SR	Slovenská republika
SRN	Spolková republika německo
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
THP	technicko – hospodářští pracovníci
WTO	Světová obchodní organizace

2 ÚVOD

Děd Abdešmún i zet' Baasak obchodovali se vším možným, od vína přes koření až po koberce a sklo a látky, aspoň se to tak nepřehledně jevilo Atiliovi; nepídil se po podrobnostech, neboť obchod je nepoctivé zaměstnání a nesluší se Římanu, aby si o něm opatroval údaje, natož aby se jím živil. Ovšem Abdešmún a Baasak nebyli Římané, byli cizinci, ... Bylo jen Abdešmúnovou věcí, jak nakládá se svým životem, svou ctí, svými penězi, svou rodinou.

Loukotková, J.: Křik neviditelných pávů. 1. vyd. Praha, 1997.

K tomu, aby obchod již nikdy neměl pověst nepoctivého zaměstnání jako tři sta let před naším letopočtem v Římě, přispívají značnou měrou jasně stanovené platební a dodací podmínky. Vzhledem k tomu, že náklady spojené právě s platbou a dodáním činí značnou část ceny kontraktu, je nutné klást na ně při obchodních jednáních patřičný důraz. Zabývá se jimi i má diplomová práce.

V první kapitole čtenáře seznámím s firmou, ve které práci zpracovávám. Přitom se zaměřím na oblast prodeje, tedy na oblast, kde se platebními a dodacími podmínkami zabývají nejvíce.

Druhá kapitola je věnována teorii platebních podmínek a přehledu aktuálních poplatků tří českých bank. Mimo jiné v ní popisují různé typy plateb a faktory ovlivňující stanovení platebních podmínek.

Do třetí kapitoly jsem zařadil charakteristiku jednotlivých typů dopravy a dodacích podmínek ve znění INCOTERMS (International Commercial Terms), což jsou mezinárodní pravidla pro výklad dodacích podmínek. K vysvětlení dodacích doložek jsou přiřazeny náklady spojené s dodávkou konkrétního stroje na určené místo.

Čtvrtá kapitola pak popisuje tři varianty vývozu stroje z hlediska nákladů spojených s platbou a dodáním.

Doporučení obsažená v páté části dále doplňují některé závěry učiněné již v předcházejících kapitolách.

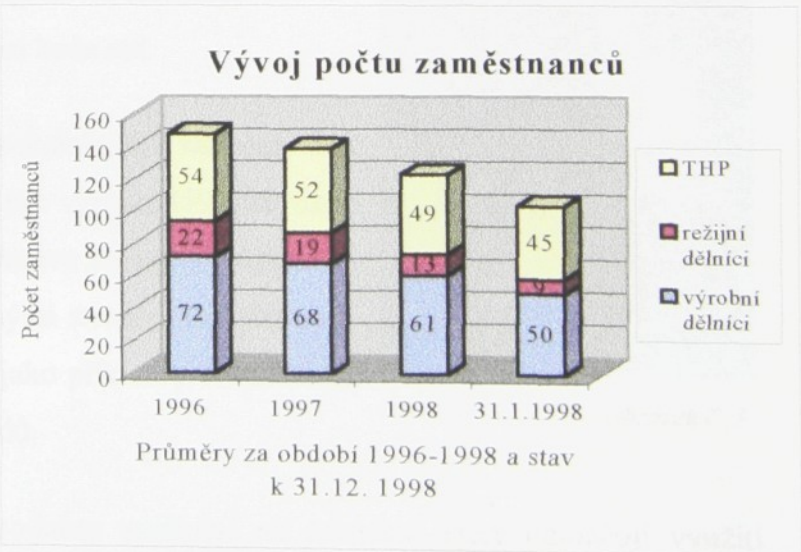
3 CHARAKTERISTIKA PODNIKU

3.1 HISTORIE A SOUČASNOST

V areálu dnešní firmy se začalo podnikat již v roce 1878 a to v oblasti textilu. Tato výroba byla nahrazena během druhé světové války válečným programem, jehož součástí byly díly pro letadla a opravy letadel. Po osvobození se továrna přeorientovala na výrobu elektrických přístrojů nejdříve jako Elektrosvit a po znárodnění jako součást ELEKTRO PRAGA, n.p. Od roku 1951 se firma začala věnovat produkci potravinářských strojů jako TOPOS, n.p.

Po roce 1989 vznikla firma Potravinářské stroje, s.r.o. Z níže uvedených důvodů však nebyly využívány výrobní kapacity, které společnost převzala a provoz byl udržován za cenu vysokých nákladů. Nakonec poté, co firma nezískala příslibený privatizační úvěr na odkoupení majetku, na ní byl v roce 1995 Fondem národního majetku vyhlášen konkurz. Ještě v tom samém roce byla převážná část provozu pronajata firmě Jizerské pekárny, s.r.o. Během roku 1997 byla pronajatá část transformována na akciovou společnost TOPOS - Severočeské strojírny, která byla v letošním roce přejmenována na TOPOS, a.s. Pekařské stroje jsou po celou dobu vyráběny pod obchodní značkou TOPOS s logem .

Současně s redukcí produkce a výrobní plochy docházelo ke snižování počtu zaměstnanců (viz graf č. 1). Stávající počet zaměstnanců nedosahuje ani jedné třetiny počtu z doby před rokem 1989, kdy byl podnik jediným dodavatelem strojního vybavení pro české a slovenské pekárny a měl garantovaný export do značného počtu pekáren v zemích RVHP.



Graf č. 1

3.2 PRODUKCE

Hlavní částí programu potravinářských strojů byly před rokem 1989 pekařské linky pro velkopekárny a dále výroba chladicích nádrží na mléko a výměníků tepla. Výroba nádrží a výměníků byla postupně ukončena a po listopadu 1989, kdy došlo k ukončení výstavby velkopekáren, se pekařské stroje začaly přizpůsobovat novému trendu zakládání pekáren malých. Nesnadná změna programu z velkých linek na malé solostroje přinesla velké problémy, které byly jednou z hlavních příčin vedoucích ke zmíněnému konkurzu. Navíc trh s těmito stroji byl velmi úzký a tak došlo v krátké době k jeho nasycení. Od té doby si firma snaží zajistit doplňkovou výrobu k hlavnímu pekařskému programu. Ta tvoří již nezanedbatelnou část veškeré produkce a je určena především pro zahraniční odběratele.

Hlavní výrobu tvoří sortiment strojů pro všechny kapacity pekáren:

- linky pro kontinuální výrobu různých druhů těst,
- linky pro tvarování a kynutí rohlíků, housek, vek a chleba,
- kontinuální fritézy,
- hnětače pro periodickou výrobu těsta a náplní (o objemu 150, 300, 350 litrů),
- rohlíkovače a houskovače,
- nerezové varny na knedlíky vytápěné plynem,
- objemové kontinuální i šaržové dávkování,
- nerezová zubová čerpadla pro agresivní tekutiny,
- pojezdové dráhy, násypky, tužicí koše atd.

Z vyjmenované produkce pekařských zařízení lze vyzdvihnout hnětač typu 750 pro výrobu 350 litrů těsta (viz obrázek č. 1), který se již krátce po svém vzniku stal „bestsellerem“ mezi prodávanými stroji. Také proto mi v dalších kapitolách poslouží jako příklad pro kalkulace platebních a dopravních nákladů.



Obrázek č. 1

Do doplňkové výroby patří produkty vyráběné na zakázku, které umožňují využití nadbytečné kapacity firmy. Jsou to:

- nerezová těla konvektomatů (Leventi, Nizozemsko),
- kompletní nerezové pražící linky (Vitana, Česká republika),

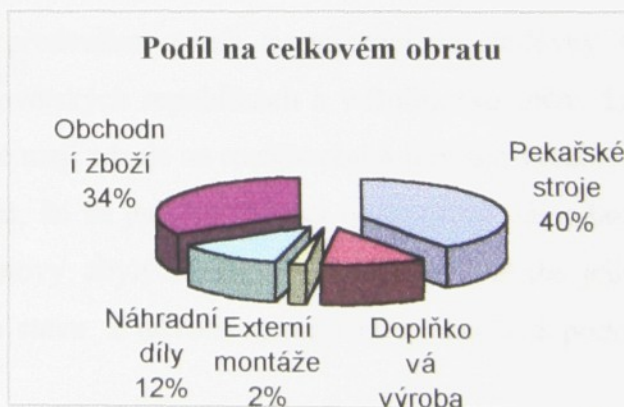
- nerezová plechová potrubí pro dopravu chemikálií (Allgaier, Německo),
- letištní manipulační zařízení pro letadla Boeing a Airbus (Hydro, SRN/USA),
- veliké hnětače na hnětení plastu pro automobilový průmysl,
- nerezové nádrže (Procter & Gambell, Česká republika),
- různé nerezové i běžné nádoby, dopravníky, palety a další.

3.3 OBRAT

Z celkového obratu firmy, který v roce 1998 činil 66 734 172 Kč, činila hlavní výroba pekařských strojů 40% a doplňková výroba 12%. Dále se na firemním obratu podílely:

- výroba náhradních dílů – jsou to náhradní díly na pekařské stroje dodávané na objednávku zákazníkům, používané servisním oddělením při opravách v pekárnách a díly pro generální opravy prováděné přímo ve výrobě,
- externí montáže – suma uhrazená odběrateli za montáže strojů, uvedení do provozu a popřípadě i zaškolení obsluhy a údržby pro nové zařízení,
- obchodní zboží – jedná se hlavně o prodej linek dceřiné liberecké firmy, nakupované náhradní díly a dále o různé doplňky, které podnik nevyrábí, ale nakupuje je pro některé zákazníky, kteří preferují odběr kompletní zakázky od jednoho dodavatele.

Podíly jednotlivých složek na celkovém obratu znázorňuje graf číslo 2 a absolutní hodnoty jsou uvedeny v tabulce číslo 1 (v Kč). Pro porovnání jsou uvedeny i údaje za rok 1997.



Graf č. 2

Rok	Pekařské stroje	Doplňková výroba	Náhradní díly	Externí montáže	Obchodní zboží	Celkem
1998	26 401 506	8 035 844	8 295 323	1 530 448	22 471 051	66 734 172
1997	15 449 679	6 528 474	3 500 870	1 283 791	23 380 250	50 143 064

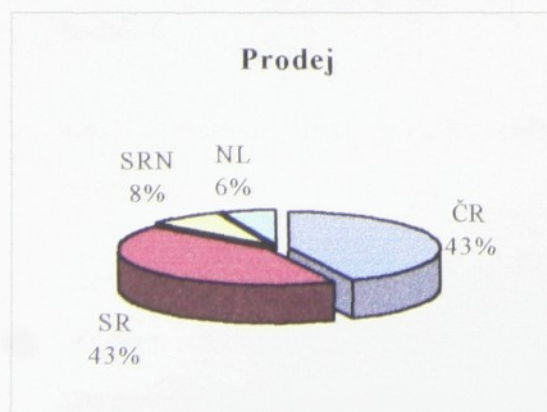
Tabulka č. 1

3.4 PRODEJ

Současná prodejní strategie firmy je zaměřena na následující skupiny zákazníků:

- tuzemské velkopekárny – po dramatickém propadu investic do obnovy strojního vybavení po roce 1989 se postupně začíná v pekárnách znovu s obnovou. Podnik má, díky své tradici a vysoké užitné hodnotě strojů v poměru k ceně, poměrně dobrou pozici vůči konkurenci. Jde tedy hlavně o přesvědčení zákazníků, aby obnovu výrobních zařízení urychlovaly. Jsou jim vysvětlovány přednosti moderních strojů (vyšší produktivita, nižší spotřeba energie, nižší poruchovost, snazší obsluha a údržba apod.), nabízeny zvýhodněné podmínky nákupu (splátkový prodej, leasing – obchodní oddělení z tohoto důvodu úzce spolupracuje s leasingovými společnostmi) a poskytovány rozšířené zákaznické služby (zapůjčení některých strojů k bezplatnému odzkoušení, servis čtyřicet hodin denně, věrnostní slevy na servisní služby atd.).
- východní trhy – již před rokem 1989 tehdejší národní podnik hodně exportoval – celá polovina hlavního výrobního programu pekařských strojů byla vyvážena. Vývoz samozřejmě směřoval do států RVHP, hlavně Polsko, NDR, Bulharsko, SSSR a na Kubu.

K opuštění těchto trhů vedl podnik především strach z neplacení za dodávky do zmíněných zemí. Situace se však v postsovětských republikách a v Bulharsku mění. Lze najít úspěšné zprivatizované pekárny, které mají zdroje na rozšiřování a inovace výrobních technologií. Také vlády, vzhledem k tomu, že se jedná o produkci nezbytných základních potravin, jsou nuceny investovat do obnovy zbylých státních pekáren, protože jejich výrobní zařízení je většinou v dezolátním stavu. Z důvodu snížení rizik, využívá podnik pro vývozy na tyto trhy exportní firmy.

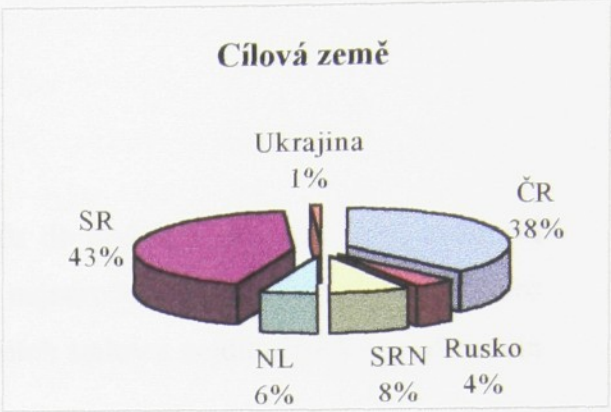


Graf č. 3

- zájemce o kooperace – volné výrobní kapacity jsou nabízeny zájemcům o výrobu polotovarů či komponent pro své produkty. Nyní tato spolupráce probíhá hlavně s firmami z Německa a dalších států Evropské unie.

V současné době je pro export určena více

než polovina veškeré produkce, přičemž největší podíl vývozu směřuje i nadále na Slovensko (viz graf číslo 3). Mnohem realističtější obraz o zemích, kde výrobky společnosti nakonec skončí, dává následující graf číslo 4, ve kterém nejsou dodávky tuzemským exportním firmám zahrnuty v položce ČR, ale přímo pod danou zemí určení.



Graf č. 4

4 PLATEBNÍ PODMÍNKY

4.1 OBECNĚ

Jelikož platební podmínky zajišťují příliv peněz do podniku, mají pro jeho existenci zásadní význam. Přitom zajištění plateb patří mezi nejnáročnější činnosti v obchodě. Proto jsou tyto podmínky jednou ze základních částí kupních smluv a nejdůležitějším podkladem pro kalkulace kupní ceny.

Platební podmínka určuje:

- **dobu placení**, která představuje lhůtu pro zaplacení dlužníkem a převážné většině případů bývá výslovně sjednána ve smlouvě. Platba pak může být uskutečněna:
 - předem (akontací),
 - částečně předem,
 - při předání zboží – prodávající je povinen předat zboží nebo dokumenty svědčící o dodávce ve stanovené lhůtě a kupující je povinen při převzetí zboží či dokumentů zaplatit. Jedná se o nejpoužívanější způsob placení, při kterém jsou hojně využívány dokumentární platební instrumenty.
 - po dodání zboží.

Podrobněji jsou platby předem, částečně předem a po předání popsány v kapitole 3.2.2.

- **místo placení**, které udává, kde má dlužník zaplatit kupní cenu. Většinou je také v kupní smlouvě výslovně sjednáno a to buď přímo (udáním názvu a adresy banky, u níž má být zaplacen) nebo nepřímo (místo předání dokumentů; banka, u které bude otevřen akreditiv; domicil na směnce). Pokud není místo výslovně stanoveno, je dlužník povinen uhradit kupní cenu prodávajícímu na své náklady do jeho místa bydliště.
- **způsob placení**, který je určen zněním platební podmínky, nebo je stanoven v kupní smlouvě.

Mezi faktory ovlivňující výběr konkrétní platební podmínky patří:

- *předmět prodeje* – u jistých druhů zboží se určitá platební podmínka stala zvyklostí, které se obchodníci podrobují,

- o *situace na trhu* – vysoce konkurenční trhy nutí prodávajícího nabízet platební podmínky výhodné pro kupujícího, aby obstál v konkurenci,
- o *teritorium obchodu* – jednotlivé země mají své zvyklosti, právní předpisy, devizová omezení, politické problémy atd., která ovlivňují výběr platební podmínky,
- o *vzájemné vztahy* prodávajícího a kupujícího – dobré dlouhodobé obchodní styky umožňují použití méně nákladných instrumentů než nová obchodní spojení,
- o *obchodní metoda* – například při účasti na veřejných soutěžích bývá platební podmínka předepsána,
- o *mezinárodní dohody a pravidla* – takovéto dohody a pravidla mají buď nepřímý (dohody v rámci WTO) nebo přímý (INCOTERMS) vliv.

Při zajišťování plateb klademe důraz na následující skutečnosti:

- ! jakou míru jistoty poskytují a naopak, jakou míru rizika v sobě skrývají jednotlivé podmínky,
- ! instrukce třetím osobám a veškeré doklady musí být správné a jasné,
- ! pečlivě vybírat obchodní ale i nepřímé partnery, kteří ovlivňují průběh kontraktu,
- ! při plánování transakce jsou užitečné rady odborníků z bank, přepravních firem, obchodních komor atd.

[1] [2] [3]

4.2 TYPY PLATEB

4.2.1 Placení v hotovosti

Tento typ plateb se v praxi již téměř nevyskytuje, i když jeho používání u nás se o něco zvýšilo s příchodem nových firem na trh a nedůvěrou v jejich solventnost. V budoucnu se ovšem očekává prakticky úplné omezení těchto plateb. Ještě méně se hotovost vyskytuje v zahraničním obchodě, kde jsou problémy s ověřováním pravosti bankovek mnohem větší než u měny domácí.

Postup

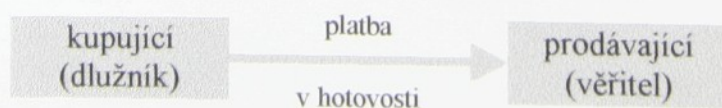


Schéma č. 1

Přičemž platba v hotovosti znázorněná na schématu číslo 1 může být uskutečněna:

- osobním předáním,
- poštovní poukázkou,
- cenným psaním,
- prostřednictvím třetí strany.

Náklady

Vedle bankovních poplatků, které vyčísluje tabulka číslo 2, přináší placení v hotovosti další náklady spojené s manipulací, úschovou a ověřováním pravosti. Předpokládá se, že banky budou operace s hotovostí dále zdražovat.

HOTOVOSTNÍ PLATBY			
OPERACE	SAZBA V Kč		
	 ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA a.s.	 IPB	 Komerční banka a.s.
vlady	1% min. 30,- max. 5000,- v Kč na účet v cizí měně, 10% - 20% pro běžně nenakupovanou cizí měnu	20,- ve prospěch účtu jiné banky, 2% nákup valut, 6% konverze	1% min. 30,- max. 1000,- v Kč na účet v cizí měně, 1% min. 30,- max. 500,- v cizí měně na účet v Kč, 10% pro mince cizí měny a běžně nenakupované bankovky cizí měny
výběry	1% min. 30,- max. 5000,- v cizí měně z účtu v Kč,	20,- až 100,- podle výše výběru, 1% prodej valut, 6% konverze	0,5% min. 30,- max. 1000,- v cizí měně z účtu v cizí měně, 1% min. 50,- max. 500,- v Kč z účtu v cizí měně 1% min. 30,- max. 1000,- v cizí měně z účtu v Kč

Tabulka č. 2

[1] [3] [7] [8] [9]

4.2.2 Hladké platy

Přímé platy jsou nepoužívanějším typem platby, který není závislý na předávání dokumentů. Podle doby doručení zboží zákazníkovi je lze dělit na:

- *platby předem (akontace)* – je to pro prodávajícího nejvýhodnější způsob úhrady, který ovšem velmi těžko prosazuje, protože kupující naopak přejímá riziko v plném rozsahu. Platba předem se v obchodě používá zřídka.
- *částečné platby předem* – mnohem častější forma placení používaná při kapitálově náročnějších objednávkách (investiční celky, strojní vybavení apod.). Výše částky placené předem bývá stanovena jako procento z celkové ceny, zbylá část může být uhrazena jakýmkoliv platebním instrumentem.
- *platby po předání zboží (obchody na úvěr)* – jedná se o nejméně výhodný druh platby pro prodávajícího, který nese riziko platební neschopnosti kupujícího, kursových ztrát, inflace apod. Z toho vyplývající nutnost obstarání si informací o bonitě kupujícího také zvyšuje náklady spojené s touto platební podmínkou. Pozdější placení mu dále prodlužuje návratnost vložených prostředků, což mnohdy znamená hledání nákladného náhradního financování.

Postup

Banka kupujícího na základě klientova příkazu požádá svého korespondenta (pokud banka prodávajícího není korespondenční bankou banky příkazce, vstupuje do průběhu platby třetí, korespondenční banka), aby na vrub jejího účtu uhradila příslušnou částku beneficiantovi. Banka prodávajícího po ověření platnosti příkazu provede výplatu.

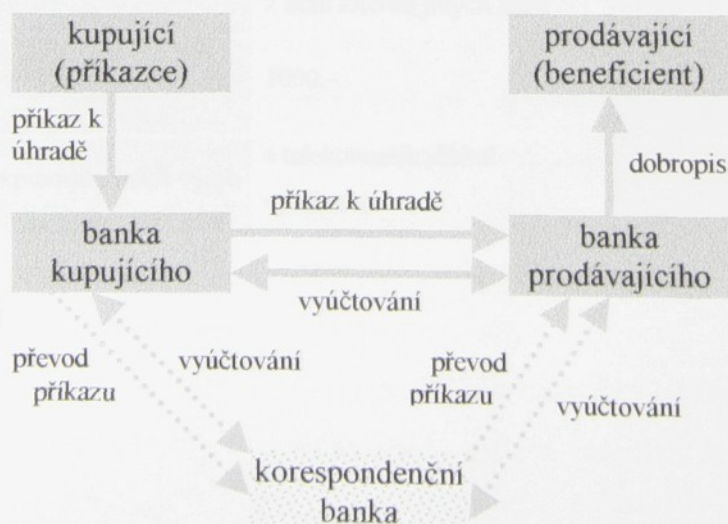


Schéma č. 2

Náklady

Nízká nákladovost oproti ostatním druhům plateb je hlavním důvodem používání hladkých plateb. Na úhradu svých výloh si banky obvykle stanoví procentní sazbu z částky, dále pak minimální a maximální sazbu. Také je běžné, že klienti dané banky jsou zvyhodňováni nižšími poplatky oproti klientům jiných bank.

Konkrétní sazby za operace u hladkých plateb tří českých bank ukazuje tabulka číslo 3.

HLADKÉ PLATBY			
OPERACE	SAZBA V Kč		
			
úhrady na účet	1% min. 50,- max. 500,- pro klienty ČSOB, 1% min. 100,- max. 2000,- pro klienty jiných bank	1% min. 100,- max. 1000,- pro klienty IPB, 1% min. 300,- max. 3000,- pro klienty jiných bank	1% min. 100,- max. 1000,- pro klienty KB, 1% min. 100,- max. 1000,- + 500,- pro klienty jiných bank
platby z účtu do zahraničí nebo do ČR v cizí měně	v ČR a SR: zdarma v rámci ČSOB, 1% min. 50,- max. 1000,- na účty jiných bank, do zahraničí: 1% min. 50,- max. 1300,-, 2% min. 200,- z účtů klientů jiných bank urgent + 200,- až 700,-	písemně: 1% min. 300,- max. 3000,- v den předání, 1% min. 200,- max. 2000,- 2. den, elektronicky: 1% min. 200,- max. 2000,- v den předání, 1% min. 100,- max. 1500,- 2. den, 1% min. 500,- max. 5000,- z účtů klientů jiných bank	1% min. 200,- max. 1400,- až 1600,- podle měny, dálnopisem, faxem + 200,-, expres + 3000,-
reklamace v zahraničí	300,- + výlohy	1000,-	30,- za každých započatých 15 min práce + výlohy
poznámka	bez telekomunikačních výloh	s telekomunikačními výlohami	

Tabulka č. 3

[1] [3] [6] [7] [8] [9]

4.2.3 Dokumentární inkaso

Vývozní dokumentární inkaso je platební instrument, který podmiňuje vydání dokumentů a tedy i zboží zaplacením, akceptací směnky nebo splněním jiných podmínek. Používá se, když prodávající není ochoten dodat zboží proti úhradě hladkým platem, ale jeho nedůvěra není tak silná, aby vyžadoval dokumentární akreditiv. To znamená, že nepochybuje o ochotě kupujícího zaplatit a politická a hospodářská situace v zemi dovozce je stabilní. Používá se také v případech, kdy se jedná o nižší částky a nákladný dokumentární akreditiv by se tudíž nevyplatil.

Používají se dva druhy inkasních podmínek:

1. *dokumentární inkaso s podmínkou D/P (documents against payment)* – tato podmínka znamená, že dokumenty nebudou předkládající bankou vydány kupujícímu, dokud nezaplatí částku inkasa,
2. *dokumentární inkaso s podmínkou D/A (documents against acceptance)* – na základě této podmínky vydá banka dokumenty proti akceptaci směnky eventuelně vystavení směnky vlastní.

Oproti podmínce D/P, kde prodávající nese riziko nepřevzetí dokumentů a zboží kupujícím, ačkoliv řádně splnil podmínky kontraktu, obsahuje instrukce D/A navíc riziko platební neschopnosti akceptanta při splatnosti směnky. Je tudíž nezbytná dobrá znalost a zkušenost s platební morálkou kupujícího.

Postup

Platba za zboží prostřednictvím dokumentárního inkasa má tyto tři základní kroky:

1. *stanovení inkasních podmínek* – podmínky musí být odsouhlaseny oběma stranami,
2. *inkasní příkaz a předání dokumentů* – prodávající předá zboží speditérovi k dispozici bance kupujícího (nebo jej odešle na adresu této banky), shromáždí potřebné dokumenty a předá je své bance společně s inkasním příkazem, která je odešle s dalšími instrukcemi inkasní bance,
3. *předložení dokumentů a úhrada zboží* – předkládající banka zpraví kupujícího o obdržení dokumentů a sdělí mu podmínky jejich vydání, kupující je po zaplacení či akceptaci směnky obdrží.

Schéma číslo 3 ukazuje postup platby jak vyúčtováním částky tak i akceptací směnky.

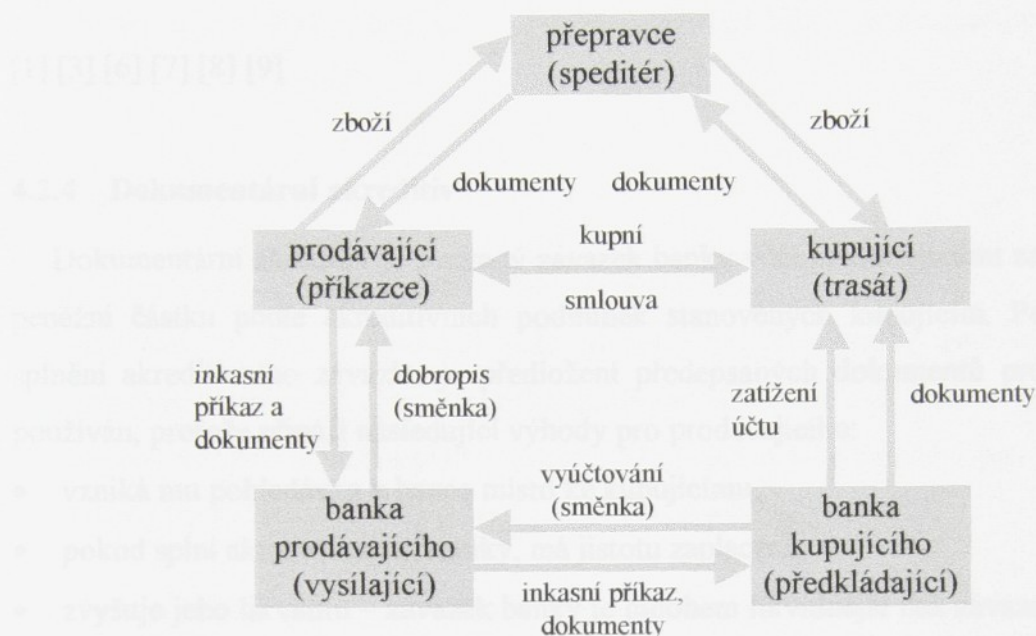


Schéma č. 3

Náklady

Náklady dokumentárního inkasa jsou ve srovnání s náklady akreditivu nižší, i když mohou být zvýšeny použitím avalované směnky či inkas zaručených. V obchodní praxi je běžné, že každý účastník hradí výlohy své banky. Poplatky tří českých bank znázorňuje tabulka číslo 4.

DOKUMENTÁRNÍ INKASO – EXPORTNÍ & IMPORTNÍ

OPERACE	SAZBA V Kč		
			
zpracování	0,3% min. 1300,- max. 30000,-, 0,25% min. 1000,- max. 20000,- pro klienty, 0,15% min. 500,- max. 15000,- u tuzemských	0,3% min. 1500,- max. 20000,-, 0,1% min. 500,- max. 10000,- u tuzemských	0,3% min. 1000,- max. 20000,-, 0,2% min. 600,- max. 10000,- v rámci poboček KB
uvolnění zboží v dispozici banky	700,-	500,-	500,-

opakované urgence platby	250,-	200,-	200,-
-----------------------------	-------	-------	-------

Tabulka č. 4

[1] [3] [6] [7] [8] [9]

4.2.4 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky vůči prodávajícímu zaplatit určenou peněžní částku podle akreditivních podmínek stanovených kupujícím. Podmínkou pro splnění akreditivního závazku je předložení předepsaných dokumentů prodávajícím. Je používán, protože přináší následující výhody pro prodávajícího:

- vzniká mu pohledávka k bance místo ke kupujícímu,
- pokud splní akreditivní podmínky, má jistotu zaplacení,
- zvyšuje jeho likviditu – závazek banky je mnohem likvidnější než závazek obchodní či výrobní firmy,
- akreditiv lze použít jako ručení vůči dodavatelům,
- lze ho mnohem snadněji odprodat, pokud potřebuje finanční prostředky před proplacením,
- může se stát podkladem pro bankovní úvěr

a pro kupujícího:

- může získat výhodnější cenové podmínky díky kvalitnímu jištění,
- prostřednictvím akreditivu vytváří značný tlak na prodávajícího, aby zboží dodal v předepsanou dobu a v požadované kvalitě.

Druhy dokumentárních akreditivů:

- odvolatelný – jelikož podmínky tohoto typu akreditivu mohou být kdykoliv změněny nebo zrušeny bez souhlasu příjemce, nepředstavuje kvalitní zajištění a v praxi se tudíž prakticky nevyskytuje,
- neodvolatelný – představuje pevný závazek vystavující banky a nelze jej měnit nebo rušit bez souhlasu zúčastněných stran,
- potvrzený – banka příjemce může akreditiv potvrdit a tím převzít závazek ve vztahu k příjemci, čímž se zvyšuje jistota zaplacení, ale zároveň podstatně rostou náklady s akreditivem spojené,

- o avizovaný – banka příjemce nevstupuje do závazku vůči příjemci, pouze oznamuje podmínky akreditivu a zprostředkovává jeho realizaci,
- o akreditivy pro další transakce – sem patří back-to-back, remboursní, revolvingový a převoditelný akreditiv.

Postup

Postup při placení akreditivem lze shrnout do tří kroků:

1. *stanovení podmínek* – tyto podmínky by měly být dohadovány zároveň s jednáním o obsahové náplni kontraktu; stanovení podmínek by měla být věnována nejvyšší péče, protože slouží k zajištění platby pro prodávajícího a jako pojistka pro kupujícího, že nebude zaplaceno před splněním jím požadovaných podmínek,
2. *otevření akreditivu* – na základě dohodnutých podmínek požádá svou banku na speciálním formuláři o vystavení dokumentárního akreditivu,
3. *výplata* – k výplatě dojde jen tehdy, pokud prodávající odeslal zboží ve stanovené lhůtě a předložil požadované dokumenty v souladu s podmínkami a lhůtami bance (na tomto místě je třeba upozornit, že vystavování dokumentů musí být věnována vysoká pozornost - podle průzkumů bývá celá polovina z nich po předložení zamítnuta).

Průběh druhého kroku otevření akreditivu je graficky znázorněn na následujícím schématu číslo 4.



Schéma č. 4

Schéma číslo 5 ukazuje poslední fázi – čerpání.

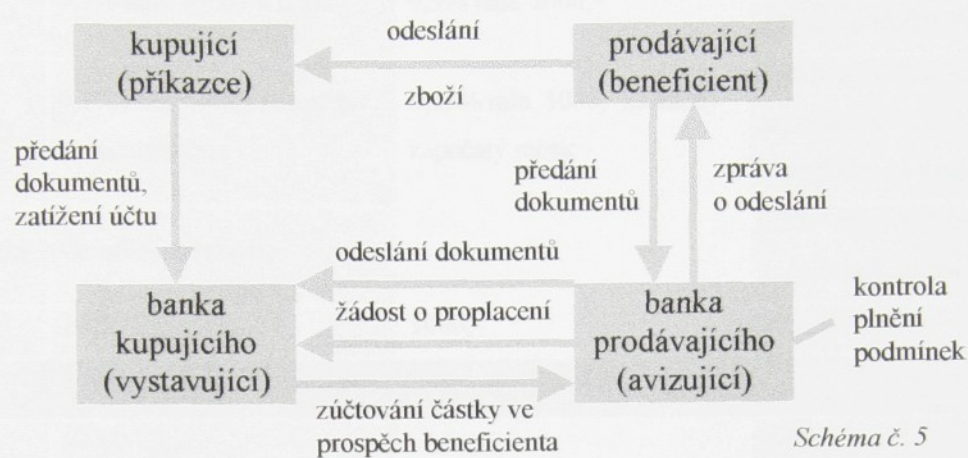


Schéma č. 5

Náklady

Odměny bance za vystavení se počítají z celkové částky akreditivu a odměny účtované k tíži příjemce se sráží z výnosu inkasa. V případě poplatků účtovaných čtvrtletní sazbou se čtvrtletí počítá ode dne provedení příslušné operace. Vzhledem k různé pracnosti u exportních, importních a tuzemských akreditivů, jsou bankovní poplatky rozděleny podle těchto druhů, jak ukazuje tabulka číslo 5.

DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIVY			
OPERACE	SAZBA V Kč		
			
IMPORTNÍ / ODBĚRATELSKÝ			
předavizo	1000,-		1000,-
otevření	0,3% min. 1000,- z hodnoty akreditivu za 1. Q, 0,1% za každý další započatý měsíc, + riziková přírážka	0,3% min. 1000,- za každý započatý Q	0,3%, nad 30 mil. 0,25%, nad 150 mil. 0,2% min. 1000,- za 1. Q, 0,1% min. 500,- za každé další Q, 0,25% min. 1000,- max. 25000,- v rámci poboček KB
změna	1000,-	500,-	500,-

navýšení	viz otevření	viz otevření	500,- + 0,3% z navýšení
výplata	0,3% min. 1000,- z částky	0,3% min. 1000,-	0,25% min. 1000,- / 500,- v rámci poboček KB
odložená platba	0,1% min. 1000,- za každý započatý měsíc	0,25% min. 1000,- za každý započatý měsíc	0,25% min. 500,- za každých započatých 90 dní + poplatky za výplatu
přijetí směnky	viz odložená platba		0,25% min. 500 za každých započatých 30 dní
rušení	1000,-	1000,-	500,- až 3000,-

EXPORTNÍ / DODAVATELSKÝ

předavizo	1000,-		1000,-
avizování	0,15% min. 1000,- z hodnoty akreditivu	0,25% min. 1000,-	0,2% min. 1000,- / min. 500,- - max. 20000,- v rámci poboček KB
potvrzení	0,4% min. 1300,-, 0,3% za 1.Q a 0,1% za každý započatý měsíc pro klienty ČSOB + riziková přírážka	0,4% min. 1000,- za každý započatý měsíc	0,3% min. 1000,- za každý započatý Q, 0,35% min. 1000,- v rámci poboček KB
odeslání dokumentů k inkasu	0,3% min. 1000,- z částky dokumentů	0,3% min. 1000,-	0,3% min. 1000,-
změna	1000,-	500,-	500,-
výplata	0,3% min. 1000,- z částky	0,3% min. 1000,-	0,3% min. 1000,-
odložená platba	0,1% min. 1000,- za každý započatý měsíc	0,2% min. 1000,- za každý započatý měsíc	0,25% min. 500,- za každých započatých 30 dní, 0,25% min. 500,- v rámci poboček KB
přijetí směnky	viz odložená platba		0,25% min. 500 za každých započatých 30 dní
převod	0,2% min. 1000,-		2000,-
rušení	1000,-	1000,-	500,- až 3000,-

TUZEMSKÝ

avizování	0,15% min. 500,-		
potvrzení	0,2% za 1. Q, 0,1% za každý započatý měsíc min. 500,-		

otevření, zvýšení, prodloužení	0,2% za 1. Q, 0,1% za každý započatý měsíc min. 500,-	0,2% min. 500,- za každý započatý Q	
výplata	0,2% min. 500,- z částky	0,2% min. 500,-	
rušení	500,-	500,-	

Tabulka č. 5

[1] [6] [7] [8] [9]

4.2.5 Směnka

Směnku lze charakterizovat jako cenný papír představující bezpodmínečný písemný závazek výstavce, že zaplatí, nebo dá příkaz třetí osobě, aby zaplatila stanovenou částku určité osobě v přesně určeném termínu na určitém místě. Z toho vyplývá, že existují dva základní druhy směnek:

- *vlastní* – obsahuje platební slib výstavce (dlužníka), že osobě ve směnce jmenované (remitentovi) zaplatí stanovenou částku ve stanovenou dobu na stanoveném místě,
- *cizí* – obsahuje platební příkaz výstavce (věřitele) směnečníkovi (dlužníkovi), aby místo něho zaplatil stanovenou částku ve stanovený čas na stanoveném místě osobě na směnce jmenované (může jít i o výstavce – směnka cizí na vlastní řad).

Směnka má zákonem dané formální (písemná forma, hmotný podklad směnky - papír, jazyk směnky - jakýkoliv) a obsahové náležitosti (slovo směnka v souvislém textu; bezpodmínečný příkaz zaplatit vyjádřený výrazem „zaplatte“ nebo „zaplatím“; jméno toho, kdo má platit; údaj splatnosti – na viděnou, určitý čas po vidění, určitý čas po vystavení směnky, určitý den; místo, kde má být zapláceno; jméno toho, komu má být zapláceno; podpis výstavce).

Výhodou směnky je její jednoduchost, soudní vymahatelnost a promptní obchodovatelnost. Nevýhodou představuje riziko nezaplacení dlužníkem, kdy je třeba domáhat se pohledávky soudně.

Postup

Kroky vedoucí k vystavení a placení vlastní a cizí směnkou jsou stručně prezentovány na následujících schématech číslo 6, 7 a 8:

- směnka vlastní - vystavení

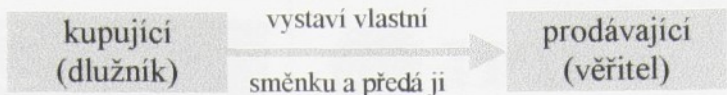


Schéma č. 6

- placení

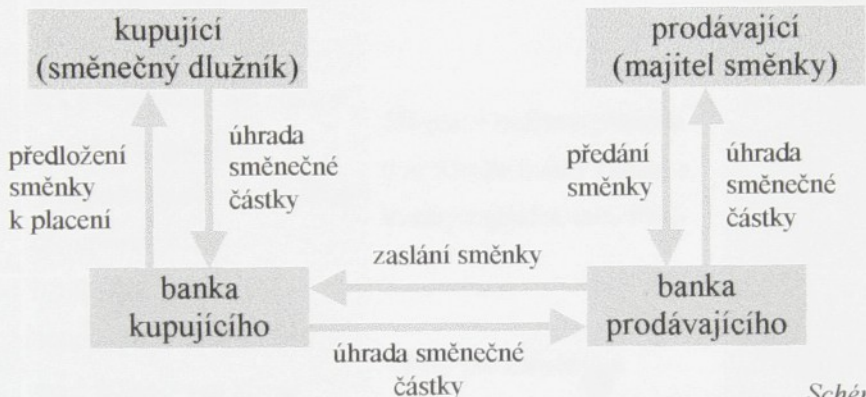


Schéma č. 7

- směnka cizí - vystavení a placení

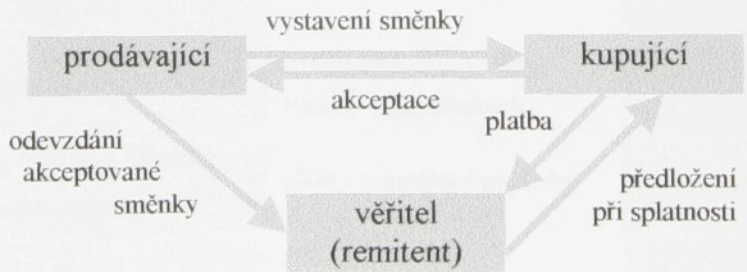


Schéma č. 8

Náklady

Porovnáme-li náklady na avalovanou směnku s platebními instrumenty poskytující srovnatelný stupeň zajištění, můžeme říci, že jsou podobné nákladům na bankovní záruku a jsou relativně nižší než u dokumentárního akreditivu. Náklady u směnek, jak ukazuje tabulka poplatků číslo 6, závisí na prováděných operacích.

SMĚNKY

OPERACE	SAZBA V Kč		
	 ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA A.S.	 IPB	 Komerční BANKA a.s.
obstarání inkasa	0,3% min. 1300,- max. 30000,- z částky směnký, 0,25% min. 1000,- max. 20000,- pro klienty ČSOB, 0,15% min. 500,- max. 15000,- u tuzemských	0,3% min. 1500 max. 20000,- pro zahraničí i tuzemsko	0,5% min. 1500 max. 25000,- 0,3% min. 1000,- max. 15000,- pro klienty KB
avalování	1% p.a. jednorázově předem za každý započatý Q + případná riziková přírážka dle míry rizika	1% p.a. + riziková přírážka 0 až 5% dle bonity klienta a kvality zajištění, min. 800,-	
inkaso	0,3% min. 1300,- max. 30000,-, 0,15% min. 1000,- max. 20000,- pro klienty ČSOB, 0,15% min. 500,- max. 15000,- u tuzemských	1000,- pro zaručené a avalované směnký	0,3% min. 1000,- max. 20000,-
obstarání akceptu	500,-	500,-	
eskont	0,1% min. 1000,-	0,05% min. 1000,- max. 10000,- u tuzemských	0,5%, 0,05% min. 1000,- max. 10000,- u tuzemských
protest pro neplacení	1500,-, 500,- pro klienty + notářské poplatky	1000,- + notářské poplatky	1000,- + notářské poplatky
reklamace	250,-	200,-	

Tabulka č. 6

[1] [3] [4] [6] [7] [8] [9]

4.2.6 Šek

Šek je bezpodmínečný platební příkaz (pisemný), kterým dává majitel účtu (výstavce šeku) příkaz peněžnímu ústavu (šekovníkovi), aby zaplatil k tíži jeho účtu ve prospěch osoby na šeku uvedené nebo doručiteli danou částku. Je to převoditelný cenný papír, který při placení nahrazuje hotovost. Nejedná se tedy o úvěrový, ale platební instrument.

Šek musí obsahovat jisté náležitosti, které se liší podle toho, zda šek spadá do ženevské či anglosaské oblasti. Jsou to: slovo šek v textu (pouze ženevská oblast); bezpodmínečný příkaz zaplatit; šeková částka; jméno toho, kdo má platit; místo, kde má být placeno; datum a místo vystavení (pouze ženevská oblast); podpis výstavce.

Důležitou vlastností šeku, která se také řídí oblastí vystavení, je doba splatnosti. Pro oblast ženevskou platí:

- o pro šek vydaný a splatný ve stejném státě platí lhůta 8 dní,
- o pro šek vydaný v jednom státě a splatný v jiném státě téhož světadílu 29 dní,
- o pro šek vydaný v zemi jednoho světadílu a splatný v zemi jiného světadílu 70 dní.

Oblast anglosaská uznává pouze tzv. „rozumný čas“, v praxi vykládaný jako 90 dní, pokud nebylo doložkami stanoveno jinak.

Postup

Postup se liší podle toho, zda platíme šekem bankovním nebo soukromým. Následuje schéma číslo 9 - placení bankovním šekem, jehož výstavcem je banka či jiný peněžní ústav a je tedy velmi kvalitní.

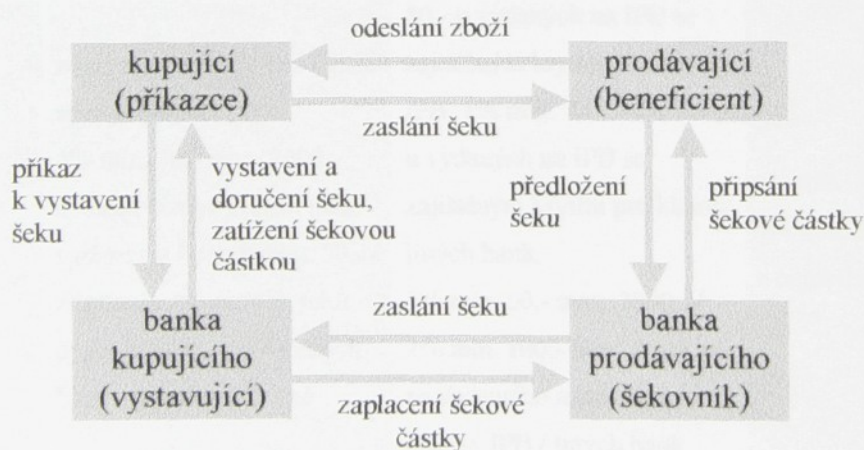


Schéma č. 9

Šek soukromý, kterého se týká schéma číslo 10, je vystaven právnickou nebo fyzickou osobou a jeho kvalita se odvíjí od bonity výstavce.

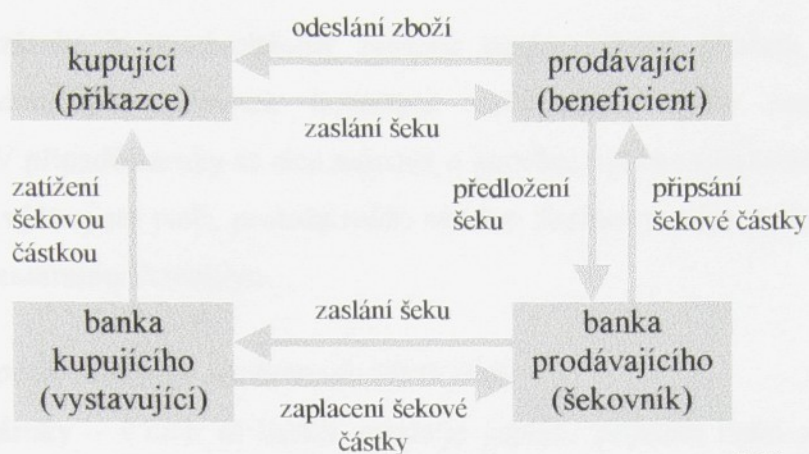


Schéma č. 10

Náklady

Náklady spojené s platbou šekem jsou vyčísleny v tabulce číslo 7. U šeků nepříliš známých zahraničních bank mohou být náklady ovšem vyšší díky častým zpožděním při jejich inkasu.

ŠEKY			
OPERACE	SAZBA V Kč		
	 ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA a.s.	 IPB	 Komerční banka a.s.
proplacení	zdarma u vydaných na ČSOB se zajištěným krytím, 1% min. 50,- max. 3000,- s nezajištěným krytím nebo vydané na jinou banku, 50,- / zdarma u zaručených šeků českých bank proplácených hotově / bezhotovostně	50,- u vydaných na IPB se zajištěným krytím pro klienty IPB, 1% min. 70,- max. 700,- u vydaných na IPB se zajištěným krytím pro klienty jiných bank, 1% min. 50,- max. 2000,- / 2% min. 100,- max. 3000,- u nezávazného inkasa pro klienty IPB / jiných bank	1% min. 50,- max. 1500,-, 3% min. 100,- max. 5000,- v hotovosti v cizí měně
vystavení	1% min. 50,- max. 2000,- pro klienty ČSOB, 1% min. 150,- max. 3000,- pro ostatní	1% min. 100,- max. 1500,-	40,- v Kč, 1% min. 200,- max. 1500,- v cizí měně
Stop Payment	100,- + telekom. náklady	150,- + výlohy	150,- až 300,- + výlohy

Tabulka č. 7

[1] [3] [6] [7] [8] [9]

4.2.7 Bankovní záruka

Bankovní záruka je neodvolatelný závazek banky zaplatit předem určenou částku v případě nedodržení podmínek kontraktu dodavatelem nebo nezaplacení zboží odběratelem. V případě záruky se sice nejedná o platební nýbrž zajišťovací instrument, ale do zvoleného výčtu jistě patří, protože může vhodně doplňovat výše zmíněné instrumenty vyjma dokumentárního akreditivu.

Nejčastěji používané typy bankovních záruk jsou:

- platební záruky – v nich se banka zavazuje zaplatit příjemci nebo zahraniční bance smluvnou částku v případě, že dlužník není schopen dostát svým platebním závazkům,
- neplatební záruky – k nim patří:
 - vádium – je to záruka vystavená nejčastěji na jedno až pět procent a dodavatel, která bývá vyžadována při tendrech jako důkaz závaznosti nabídky a finanční způsobilosti uchazeče o zakázku,
 - kauční – je to záruka za dobré provedení kontraktu, která se vystavuje obvykle na pět až deset procent hodnoty kontraktu,
 - akontační – je to záruka za předběžnou platbu na pokrytí dodavatelových počátečních výdajů; předběžná platba dosahuje obvykle deseti až patnácti procent ceny kontraktu a za normálních okolností je tato záruka vyžadována jako ručení za odběratelem vydané peníze,
 - další typy – zádržné, záruka za splacení splátek úvěru, celní záruka.

Postup

Příkazce předá bance příkaz k vystavení záruky ve prospěch beneficianta. Na jejím podkladě ručící banka záruku vystaví, přičemž se snaží dodržet meze dané příkazcem. Případné překročení oprávnění je v odpovědnosti bank. Pokud beneficiant nemá důvěru ve vystavující banku, může požadovat, aby byla potvrzena jinou (často jeho vlastní) bankou. Postup je znovu přehledně znázorněn na schématu číslo 11.

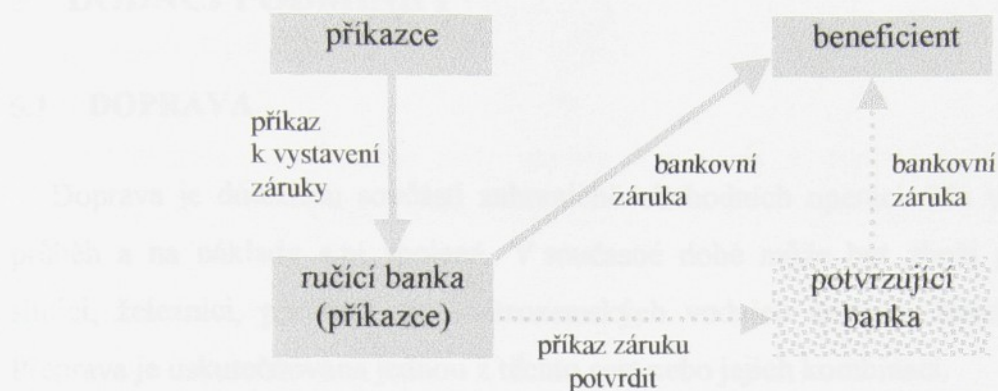


Schéma č. 11

Náklady

Příkazce platí vystavující bance provizi za vystavení a po celou dobu platnosti záruky. Výše provize závisí především na bonitě příkazce a kvalitě zajištění záručního závazku. Konkrétní přehled bankami účtovaných poplatků najdeme v tabulce číslo 8.

BANKOVNÍ ZÁRUKY

OPERACE	SAZBA V Kč		
			
vyhodnocení žádosti	0,2% min. 5000,-	max. 50000,-	1000,- + 0,3%, max. 30000,-
poskytnutí	0,5% - 1% p.a. dle typu záruky min. 1000,- p.q. + riziková přírážka	1% p.a. + riziková přírážka 0% - 5% dle bonity klienta a kvality zajištění, min. 800,- p.q.	min. 0,5% p.a.
avizování	1000,-	500,-	
změna	1000,-	1000,-	2000,-

Tabulka č. 8

[1] [6] [7] [8] [9]

5 DODACÍ PODMÍNKY

5.1 DOPRAVA

Doprava je důležitou součástí zahraničně obchodních operací. Má velký vliv na její průběh a na náklady s ní spojené. V současné době může být zboží přepravováno po silnici, železnici, po moři, po vnitrozemských vodních cestách, letecky nebo poštou. Přeprava je uskutečňována jednou z těchto cest nebo jejich kombinací.



5.1.1 Silniční doprava

Jedná se o nejstarší a nejčastěji používaný způsob pozemní přepravy zboží. Díky stále hustší síti silnic a dálnic roste její dostupnost a pohodlnost. Vyznačuje se následujícími vlastnostmi:

- + nenahraditelná pro kratší vzdálenosti,
- + flexibilní – není prakticky omezena žádnou fixní trasou či jízdním řádem,
- + rychlost,
- + možnost přepravy cenného a rychle se kazícího zboží,
- + má nízké nároky na manipulaci,
- + nejlépe se doplňuje s ostatními druhy dopravy – umožňuje kombinovanou¹ a multimodální² přepravu: - silniční + železniční – na vagónech se převážejí celé kamiony, odpojené návěsy, výměnné nástavby či kontejnery,
 - silniční + lodní – ro-ro plavidla (lodě umožňující najíždění a vyjíždění po vlastní ose) pro přepravu celých kamionů, přeprava kontejnerů,
- vyšší cena přepravy,
- neumožňuje dopravu rozměrných nákladů,
- nepříliš vhodná pro velmi dlouhé vzdálenosti.

¹ kombinovaná přeprava – jejím představitelem je dopravní jednotka s vlastním pohonem (kamion, vagón), schopná najet vlastní silou na trajekt, na železniční vagón nebo na nákladní člun

² multimodální přeprava – představitelem je dopravní jednotka bez vlastního pohonu (kontejner, paleta, přepravní skříň apod.) určené pro opakované použití, jejíž pohyb je závislý na nejméně dvou jiných doprav. prostředcích.

5.1.2 Železniční doprava



Ve vnitrozemí přepravuje stále nejvíce tun zboží a dochází k její modernizaci a rozšiřování (dnes délka železničních tratí činí 1,25 milionu kilometrů). Charakteristika:

- + vhodná pro komodity hromadného charakteru,
- + šetrná k životnímu prostředí,
- + jasná pravidla daná mezinárodními předpisy (COMF, CIM),
- + snadné použití pro kombinovanou a multimodální přepravu,
- limitována sítí železničních tratí, počtem a rozměry vagónů a jízdními řády,
- větší nároky na balení,
- těžší a objemnější náklady přijímají jen některé stanice.

5.1.3 Námořní doprava



Díky principu svobodného využívání moří, které umožňuje lodím plout pod vlajkami všech národů volně po mezinárodních obchodních trasách, představuje námořní doprava devadesát procent objemu mezinárodního obchodu. Charakterizuje ji:

- + přeprava velkých objemů na velké vzdálenosti,
- + nízká cena na jednotku zboží,
- + základní dokument námořní dopravy konosament je obchodovatelným cenným papírem,
- nízká rychlost,
- malá dostupnost,
- je limitována: • geografickými aspekty (dopravní trasy, umístění přístavů a překladišť)
 - typy přepravních služeb - liniová služba – vyznačuje se pravidelností spojení, má stanovený plavební řád, jednotné podmínky a sazby, dopravci jsou sdruženy v konferenci; využívá se hlavně pro kusové záсылky

- trampová služba – nemá předepsaný plavební řád a je provozována na kterékoliv trase, tarify a podmínky jsou sjednávány individuálně; používá se především pro hromadné náklady

- typy lodí – liší se tonáží, kapacitou, nosností, klasifikací atd.

5.1.4 Vnitrozemská lodní doprava

Postupně dochází k inovacím vodních cest a kanálů a jejich obslužných prvků. Mezi její vlastnosti patří:

- + umožňuje přepravovat a nakládat širokou škálu zboží,
- + je šetrná k životnímu prostředí a energeticky nenáročná,
- + je velmi bezpečná,
- + nabízí velký ložní prostor,
- + je levná a provázena konosamentem,
- + stále více se přizpůsobuje kombinované a multimodální přepravě,
- je pomalá s nízkou pravidelností (sezónnost),
- má malou dostupnost a flexibilitu.



5.1.5 Letecká doprava

Její význam stále roste a v současné době se odhaduje, že na ní připadá dvacet procent hodnoty světového obchodu. Důležitým aspektem tohoto druhu přepravy jsou agenti, kteří jsou prostředníkem mezi odesílateli a příjemci na jedné straně a leteckými přepravci na straně druhé. Shromažďují zásilky od zákazníků, čímž vytěžují kapacity dopravců a snižují ceny, připravují dokumentaci, kontrolují licence, vypracovávají časové a kapacitní plány, obstarávají pojištění a sledují zásilky během přepravy.

Letecká doprava se vyznačuje:

- + možností přepravy hodnotného, časově citlivého a rychlé zkušiny podléhajícího zboží,
- + velkou rychlostí,
- vysokou cenou,

- nepříliš dobrou dostupností.

5.1.6 Poštovní doprava

Vyjma přepravy listovních zásilek zprostředkovává poštovní služba i přepravu balíků, kterou charakterizují:

- + možnost volby rychlosti doručení a tím i ceny - spěšné zásilky – zabývají se jimi kurýrní služby s vlastními kritérii, tarify a váhovými limity,
 - zásilky první třídy – jsou okamžitě přepraveny, v případě mezinárodních zásilek letecky
 - zásilky druhé třídy – zpracovány až během denní směny, expedovány v intervalech, v případě mezinárodních zásilek jsou přepraveny po souši nebo po moři,
- + vysoká dostupnost a jednoduchost,
- + speciální služby (zvláštní doručení, doručení na dobírku, křehké zboží, neskladné zboží),
- umožňuje přepravu zboží s nízkou hmotností a malými rozměry – ve většině případů do 20 kg (někde 10 kg, 30 kg), s maximálními rozměry 1,5 m na délku a 3 m po obvodu (někdy 1,05 m x 2 m).

[2] [3]

5.2 INCOTERMS

5.2.1 Obecné charakteristiky

Doposud nejsou v platnosti žádné mezinárodní úmluvy, kterým by podléhaly kontrakty v oblasti mezinárodního obchodu, takže často dochází mezi kupujícími a prodávajícími k nedorozuměním a sporům z důvodu různé interpretace dodacích podmínek obsažených v těchto smlouvách. Aby k podobným situacím nedocházelo, vypracovala Mezinárodní obchodní komora standardizované dodací podmínky používané pod zkratkou INCOTERMS (International Commercial Terms).

Tato ustanovení se týkají dodacích podmínek sjednaných mezi kupujícím a prodávajícím a jejich hlavním účelem je vymezit místo předání zboží prodávajícím k dispozici kupujícímu, místo a okamžik přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou zboží z prodávajícího na kupujícího, místo a okamžik přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího a další povinnosti smluvních stran při zajišťování dopravy, obstarávání průvodních dokladů, kontroly, pojištění, balení atd.

Jinak řečeno, tyto podmínky stanovují, ve kterém okamžiku splnil prodávající své povinnosti tak, aby bylo možno v právním smyslu prohlásit, že zboží bylo kupujícímu dodáno. Přesto podmínky INCOTERMS nestanovují přímo, kdy má být provedena platba za zboží nebo ve kterém okamžiku přechází vlastnictví zboží z prodávajícího na kupujícího. Tyto záležitosti by měly být uvedeny samostatně v prodejní smlouvě. Dodací parita určuje, jakou část nákladů spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část kupující. Volba dodací podmínky a kalkulace nákladů z ní vyplývající proto bezprostředně ovlivňují výši ceny v dané obchodní operaci.

Podmínky INCOTERMS nabývají účinnosti pouze v případě, že se smluvní strany dohodnou na jejich použití. Tyto normy byly poprvé publikovány v roce 1936. Jejich pozdější změny a doplňky byly provedeny v letech 1953, 1967, 1976, 1980 a naposledy v roce 1990. Cílem posledních změn bylo uvést podmínky do souladu s praxí v dnešním mezinárodním obchodě.

[1] [2] [5]

5.2.2 Kategorie INCOTERMS 1990

Pro snazší orientaci jsou podmínky ve vydání z roku 1990 seskupeny do čtyř skupin:

<i>Skupina</i>	<i>Charakteristika</i>	<i>Podmínky</i>
„E“	Prodávající dá zboží kupujícímu k dispozici ve vlastních budovách / na vlastních pozemcích.	EXW
„F“	Od prodávajícího se požaduje dodání zboží dopravci, kterého jmenoval kupující.	FCA, FAS, FOB

„C“	Prodávající uzavírá přepravní smlouvu, ale nepřebírá riziko ztráty nebo škody na zboží nebo zvýšení nákladů zaviněných událostmi, k nimž dojde po naložení a odeslání.	CFR, CIF, CPT, CIP
„D“	Prodávající je povinen nést veškeré náklady a rizika ztráty, která jsou spojena s dopravením zboží do země určení.	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

Podmínka EXW – Ex-Works (franko závod / ze závodu) reprezentuje minimální závazek ze strany prodávajícího, protože jeho jedinou odpovědností je dát zboží k dispozici ve svých vlastních budovách nebo na svých pozemcích. Podmínka DDP – Delivered Duty Paid (dodáno se zaplacením cla) pak reprezentuje opačný extrém, kdy je prodávající povinen uhradit veškeré výdaje vzniklé s dodáním zboží na uvedené místo určení. Zbývající podmínky spadají mezi tyto dvě krajnosti.

Každá z podmínek se váže k určitému typu přepravy, nebo ji lze použít pro typ jakýkoliv. Vedle symbolů charakterizujících určitý druh dopravy přiřazených k jednotlivým paritám v následující kapitole, jsou všechny doložky a jim příslušející typy přepravy shrnuty v první příloze.

[2] [5]

5.2.3 INCOTERMS 1990 a jejich vysvětlení

K charakteristikám jednotlivých položek INCOTERMS 1990 v této kapitole dále přiřadím náklady spojené s dodávkou stroje (hnětače 750) na určené místo. Budu se snažit obsáhnout co nejširší spektrum variant typů dopravy a dodacích podmínek, ale důraz bude kladen na podmínky nejpoužívanější a nejvhodnější pro daný případ.

Místem určení bude Hamburk, potažmo egyptský přístav Alexandrie. Volba místa stejně jako stroje není náhodná. Akciová společnost TOPOS vede předběžná jednání s alexandrijským obchodníkem, který projevil předběžný zájem o zmíněný stroj.

Veškeré podklady pro výpočet nákladů spojených s přepravou stroje do daného místa jsem získal od společností Čechofracht, a.s. a Emery World-wide, přičemž první jmenovaná společnost, která je všeobecně uznávána za nejvýhodnější v ČR pro námořní dopravu, dodala podklady pro silniční a železniční přepravu do Hamburku a navazující námořní přepravu Hamburk – Alexandrie. Podklady pro leteckou jsem získal od druhé jmenované firmy.

Popis zboží

Pro přepravu zboží jsou nejdůležitějšími údaji rozměry, váha, balení a pro výpočet výše pojistného i cena zboží. Tyto charakteristiky pro zvolený stroj typu 750 z produkce TOPOSU, a.s. obsahuje tabulka číslo 9.

Hnětač 750

výška	šířka	délka	váha netto	váha brutto	exportní cena
2 400 mm	1 280 mm	2 430 mm	1 850 kg	2 600 kg	635 000,- Kč

Tabulka číslo 9

Přepravní taxa se stanovuje na základě rozměrů a váhy s tím, že přepravní společnosti mají sestavené tabulky poměrů těchto dvou veličin – to znamená, že jednotlivým rozměrům jsou přiřazeny obvyklé hmotnosti. V případě, že jedna z veličin je druhé podle těchto tabulek neadekvátní, směrodatná pro cenu přepravy je veličina větší. K tomu došlo u zvoleného stroje typu 750, který je na svou váhu příliš rozměrný.

Sazby pojištění uvažované v následujících výpočtech, jsou sazby, které účtuje svým klientům Čechofracht, a.s. Vzhledem k dlouhodobým vztahům a velkým objemům zakázek má od své pojišťovny sazby zvýhodněné. Z toho plyne, že v případě použití vlastní přepravy či jiné menší dopravní společnosti je třeba předpokládat pojistné vyšší.

• EXW



Ex Works (+ named place) = ze závodu/ franko závod (+ ujednané místo)

Prodávající splní svoji dodací povinnost, jestliže dá zboží k dispozici kupujícímu ve svých vlastních budovách nebo na svých pozemcích. Není odpovědný za naložení zboží na vozidlo přistavené kupujícím ani za celní odbavení (není-li ujednáno jinak). Kupující nese veškeré náklady a rizika spojená s přepravou zboží na místo určení. Tato podmínka tedy představuje pro prodávajícího minimální závazek a neměla by být používána, jestliže dovozce není schopen přímo nebo nepřímo vyřizovat formality v zemi vývozce (pro tyto okolnosti se hodí podmínka FCA).

Povinností prodávajícího je jen předat zboží, obchodní fakturu a na náklady kupujícího pomoci při obstarávání dokladů v zemi vývozce, a proto EXW dávají přednost hlavně malí a střední vývozci, kteří nemají zájem zabývat se přepravou, nebo postrádají zkušenosti s organizováním této přepravy a s ní spojených služeb. Tento postup předpokládá, že prodej bude uskutečněn prostřednictvím zprostředkovatele, zasílatele nebo dopravce.

Tato podmínka není výhodná pro kupujícího, protože ten na sebe bere veškerou odpovědnost a rizika a hradí všechny poplatky. Může pro něj také být složité odhadnout celkovou cenu, kterou musí zaplatit, neboť poplatky za přepravu a ostatní související poplatky často kolísají. Proto kupující s touto podmínkou souhlasí jen tehdy, když je prodávající v pozici, kdy si může diktovat podmínky.

EXW Šluknov – INCOTERMS 1990³

TOPOS, a.s. za této dodací podmínky k ceně výrobku připočte pouze výdaje spojené s balením – to je 10 500,- Kč pro dřevěné vodotěsné balení. Takového balení je třeba pro případ, že zboží bude přepravováno lodí, letecky či po železnici. Všechny ostatní náklady

³ Aby se zabránilo sporům způsobeným nesprávným používáním INCOTERMS, doporučuje se ke zvolené doložce připojit odkaz na INCOTERMS 1990. Zabrání se tím soudnímu výkladu těchto doložek podle často se lišícího národního práva.

hradí kupující a zajišťuje také případné dovozní a vývozní licence a celní formality jak vyplývá z výše uvedené charakteristiky.

- **FCA**



Free Carrier (+ named place) = vyplaceně dopravci/ franko dopravce (+ ujednané místo)

Prodávající splní svou dodací povinnost, jestliže na jmenovaném místě předá celně odbavené zboží pro vývoz dopravci, kterého určil kupující. Tuto podmínku lze použít pro jakýkoliv druh dopravy.

„Dopravcem“ je jakákoliv osoba, která se v přepravní smlouvě zaváže, že realizuje nebo se postará o realizaci přepravy. Prikáže-li kupující prodávajícímu dodat zboží nějaké osobě, která není dopravcem, splní prodávající svou povinnost předáním zboží této osobě.

Riziko ztráty nebo poškození zboží je z dodavatele na odběratele přeneseno ve chvíli předání tohoto zboží dopravci. Prodávající obstarává vývozní povolení a platí i případné vývozní daně a poplatky. Podmínka FCA byla navržena s ohledem na potřeby moderní dopravy, kdy náklad převážený v kontejnerech je přebírán dopravcem obvykle v jeho kontejnerovém terminálu. Výhody a nevýhody FCA jsou obdobné jako u FOB.

FCA Praha – INCOTERMS 1990

Protože zahraniční kupující bez velkých zkušeností v ČR si nejpravděpodobněji zvolí za svého přepravce mezinárodní spediční či přepravní firmu, může požadovat dodání zboží do jejího dopravního terminálu (kontejnerového depa, železničního terminálu, překladiště, nákladního prostoru na letišti a podobně).

V případě, že terminál kupujícím jmenovaného přepravce bude v Praze (velmi pravděpodobné při letecké přepravě), budou náklady spojené s dopravou činit 3 000,- Kč plus balné. Jedná se o silniční dopravu – jiné typy přepravy na této trase nemá smysl

uvažovat. Pojištění pro tuto dodávku činí 1,06 ‰ z částky ceny stroje a přepravy, tj. $0,00106 \times (635\,000 + 3\,000 + 10\,500)$. Celkové dopravní náklady pak činí 14 188,- Kč.

- **FAS**



Free Alongside Ship (+ named port of shipment) = vyplaceně/ franko k boku lodi (+ ujednaný přístav nalodění)

Prodávající splní svou povinnost, jakmile je zboží složeno k boku lodi v místě nalodění. Od tohoto okamžiku nese veškeré náklady a rizika kupující, který také vyřizuje vývozní celní odbavení. Tuto podmínku je možno použít pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu. Po složení zboží k boku lodi na nábreží musí prodávající předložit kupujícímu potvrzení, které to dokládá.

Podmínka FAS se liší od EXW pouze v tom, že u EXW přepravu k lodi zajišťuje sám kupující, zatímco u FAS se o ní stará prodávající. FAS předpokládá, že prodej bude uskutečněn prostřednictvím zprostředkovatele, zasílatele nebo dopravce a má stejné výhody a nevýhody jako EXW.

FAS Hamburk – INCOTERMS 1990

Při této dopravní paritě, kdy si kupující určí za přístav pro předání zboží Hamburk hraří TOPOS, a.s. dopravu do tohoto místa, přičemž volí mezi silniční, železniční a říční. Leteckou přepravu nemá smysl uvažovat, protože byla-li zvolena jako navazující doprava námořní, je evidentní, že rychlost dodávky není rozhodující.

- *Silniční* – Pro zadaný stroj je nejvýhodnější doprava silniční, která je jak nejlevnější, tak dostatečně rychlá. Náklady s ní spojené jsou:

10 611,- Kč	přeprava Šluknov – Hamburk
10 500,- Kč	pevné, „vodotěsné“ balení (potřeba pro navazující námořní dopravu)
450,- Kč	spediční poplatky

• FOB



Free On Board (+named port of shipment) = vyplaceně/ franko paluba lodi (+ ujednaný přístav naložení)

Prodávající splní svou povinnost, jakmile je zboží na palubě lodi v ujednaném přístavu naložení. Od tohoto okamžiku nese veškeré náklady a rizika kupující. Prodávající je dále povinen obstarat vývozní celní odbavení, vývozní povolení, zaplatit případné vývozní daně a poplatky a předložit čistý palubní konosament. Kupující jmenuje dopravce, uzavírá přepravní smlouvu a platí přepravné. FOB lze použít jen pro lodní dopravu.

FOB Hamburk – INCOTERMS 1990

Tato podmínka je podobná podmínce FAS s tím rozdílem, že připočteme poplatky spojené s naložením a dalším úkony v hamburském přístavu. O typech přepravy do Hamburku platí to samé jako u podmínky FAS, tudíž zvolíme přepravu silniční. Náklady jsou pak následující:

10 611,- Kč	přeprava Šluknov – Hamburk
10 500,- Kč	balné
450,- Kč	odbavení
443,- Kč	spediční odměny
3 141,- Kč	překlad a naložení
450,- Kč	vydání dokumentů o dodání zboží na loď (konosamentu)
900,- Kč	odměna kurýrní službě za doručení dokumentů
940,- Kč	pojištění

27 835,- Kč celkové náklady dodání

• CFR



Cost and Freight (+ named port of destination) = výlohy a dopravné placeno/ cena franko paluba lodi a přepravné (+ ujednaný přístav určení)

Prodávající musí zaplatit náklady a přepravné nezbytné k dopravení zboží do ujednaného přístavu určení, ale riziko ztráty nebo poškození zboží a také jakékoliv náklady, které vzniknou po naložení, přecházejí z prodávajícího na kupujícího v okamžiku, kdy se zboží ocitne na palubě lodi.

Prodávající uzavírá přepravní smlouvu, platí přepravné do přístavu určení, dodává zboží na palubu lodi, vyřizuje vývozní celní odbavení, obstarává vývozní povolení, platí vývozní daně a poplatky a hradí náklady na naložení a vyložení.

Kupující je povinen převzít dodávku, jakmile mu je předložena faktura a nákladní list a na své náklady a riziko obstarat jakékoliv případné dovozní povolení.

Podmínka CFR je pro prodávajícího vhodná tehdy, když je vývozcem velkých a pravidelných dodávek a je tedy schopen získat od dopravců výhodnější podmínky a nabídnout tak konkurenčně příznivější ceny. CFR lze použít jen pro lodní dopravu.

CFR Alexandrie – INCOTERMS 1990

Při této paritě je v našem případě místem určení alexandrijský přístav a TOPOS, a.s. platí náklady na dopravu až do tohoto přístavu. Pokud by byla použita námořní linková přeprava, která vyžaduje ve smlouvě krytí nákladů přepravy včetně vyložení, byl by podnik nucen uhradit i tyto náklady. Pojištění činí stále jen 1,42 ‰ z ceny zboží a přepravného do Hamburku. Náklady pak lze vyčíslit:

10 611,- Kč	silniční přeprava Šluknov – Hamburk
5 784,- Kč	přístavní poplatky
12 780,- Kč	námořní přeprava Hamburk – Alexandrie
2 520,- Kč	odměna dopravce

940,- Kč pojištění

10 500,- Kč balné

43 099,- Kč celkové náklady dodání

• **CIF**



Cost, Insurance and Freight (+ named port of destination) = výlohy, pojistné a dopravné placeny/ franko paluba lodi, pojistné a přepravné (+ ujednaný přístav určení)

Prodávající má stejné povinnosti jako v případě CFR, ale navíc se stará o uzavření námořního pojištění (uzavře pojistku a zaplatí pojistné) proti riziku ztráty nebo poškození zboží, které nese kupující. V rámci CIF se jedná o pojištění s minimálním rozsahem krytí a kryje cenu zboží zvýšenou o 10 procent. Dále prodávající vyřizuje vývozní celní odbavení. CIF lze použít jen pro lodní dopravu.

CIF Alexandrie - INCOTERMS 1990

Vyčíslení nákladů vyjma pojištění je naprosto shodné s položkou CFR. Právě v oblasti pojištění je CIF první podmínka, která dává prodávajícímu za povinnost uzavřít pojistnou smlouvu na dopravu do Alexandrie. Sazba společnosti Čechofracht pro přepravu mimo Evropu činí 5,75 ‰ z ceny zboží a přepravného. Náklady pak jsou:

42 159,- Kč celkové náklady dodání CFR bez pojištění

3 894,- Kč pojištění

46 053,- Kč celkové náklady dodání

Tato podmínka se jeví pro dodávky zvoleného typu mimo kontinent jako nejvýhodnější. Prodávající nabízí kupujícímu již dostatečně rozsáhlou službu, kterou přitom může obstarat za přiměřené náklady. Další podmínky rozšiřující povinnosti dodavatele na dopravu mimo přístav (letiště) v zemi odběratele nejsou pro destinace ve vzdálených zemích vhodné,

protože přepravce najatý ve vývozní zemi je schopen tuto další přepravu zajistit většinou jen za podstatně vyšších nákladů, než kupující prostřednictvím lokálního přepravce.

- CPT



Carriage Paid To (+ named place of destination) = přepravné placeno do (+ ujednané místo určení)

Prodávající platí přepravné do sjednaného místa určení. Riziko ztráty nebo škody a jakékoliv zvýšení nákladů po předání zboží dopravci přechází z prodávajícího na kupujícího, jakmile je zboží předáno dopravci. U několika za sebou následujících dopravců přechází riziko po předání zboží prvnímu z nich. Prodávající dále zajišťuje vývozní celní odbavení, uzavírá přepravní smlouvu, platí přepravné do místa určení, předává zboží do péče prvnímu dopravci, obstarává vývozní povolení, platí vývozní daně a poplatky, platí náklady na naložení a předkládá kupujícímu fakturu a obvyklé doklady. Kupující je povinen převzít zboží, jakmile je předáno prvnímu dopravci a obdrží doklady.

CPT se používá pro všechny druhy dopravy a je zvláště vhodná pro multimodální dopravu. Předání u CPT není vázáno na dopravní prostředek, ale na dopravce. Je tedy pro prodávajícího výhodnější, protože může inkasovat platbu ještě před naložením zboží na loď, tedy již po předání prvnímu dopravci.

CPT Alexandrie – INCOTERMS 1990

U této podmínky má již smysl uvažovat vedle lodní i leteckou dopravu. Letecká doprava je však podstatně dražší a byla by proto aktuální jen v případě, že by měl kupující podstatný zájem na rychlosti dodání. Dodací lhůta pro dopravu lodí přes hamburský přístav činí zhruba 12 až 14 dní (v případě použití kontejneru je třeba přičíst ještě 3 dny). Dodací doba u letecké dopravy je závislá na letovém plánu, ale sama o sobě může trvat jen 3 nebo 4 dny.

Cena lodní přepravy je shodná s cenou při dodací podmínce CFR (vzhledem k tomu, že ujednané místo určení je v našem případě shodné s ujednaným přístavem určení) sníženou o jakékoliv pojistné. Činí tedy 42 159,- Kč. Vycházím přitom z předpokladu, že stroj bude prvnímu dopravci předán v budovách TOPOSU, a.s.

Do letecké přepravy jsou započítány náklady spojené s přepravou na letiště v Praze a náklady na samotnou leteckou dopravu. Základní sazba pro daný rozměr zboží činí 2,70 DM za kilogram podle ceníku leteckého přepravce Emery World Wide. Celková cena včetně balení, letištních a spedičních poplatků a naložení je 142 760,- Kč.

- CIP



Carriage and Insurance Paid To (+ named place of destination) = dopravné a pojistné placeno do (+ ujednané místo určení)

Prodávající má stejné povinnosti jako u CPT, ale navíc se stará o pojištění (uzavírá pojistku a platí pojistné) nákladu proti riziku, které nese kupující. Jedná se o pojistné s minimálním rozsahem krytí. Proávající dále vyřizuje celní odbavení vyváženého zboží. CIP lze použít pro všechny druhy dopravy.

CIP Alexandrie – INCOTERMS 1990

Parita CIP s sebou nese stejné náklady pro prodávajícího jako CPT, ale navíc TOPOS, a.s. uzavírá pojistnou smlouvu a hradí pojistné pro celou přepravu až do Alexandrie.

U lodní přepravy činí částka pojištění 3 894,- Kč a celková výše přepravného 46 150,- Kč (Alexandrie je jak místo, tak přístav určení, a proto je přepravné u doložek CIP a CIF shodné).

Částka pojistného u letecké přepravy je ve výši 4 472,- Kč a celkové přepravní náklady jsou 147 232,- Kč.

- DAF



Delivered At Frontier (+ named place) = s dodáním na hranici (+ ujednané místo)

Prodávající splní svou dodací povinnost, jakmile je zboží celně odbavené pro vývoz k dispozici kupujícímu v ujednaném místě na hranici (před celní hranicí sousední země). Prodávající na toto místo zboží dodává na vlastní náklady a riziko, vyřizuje celní odbavení a předává dokumenty. Kupující je povinen převzít dodávku a zaplatit následující přepravu, dovozní cla, daně atd. DAF lze použít pro jakýkoliv druh dopravy, ale používá se především pro dopravu silniční a železniční.

Pro zvolené destinace Hamburk a Alexandrie nemá tato doložka význam. Pro porovnání typů dopravy, kterým je podmínka DAF určena, lze použít příkladů silniční a železniční kontejnerové přepravy do Hamburku zmíněných u dodací podmínky FAS.

- DES



Delivered Ex Ship (+ named port of destination) = s dodáním z lodi/ dodáno franko paluba lodi (+ ujednaný přístav určení)

Prodávající splní svou dodací povinnost, jakmile je zboží k dispozici kupujícímu na palubě lodi v ujednaném přístavu určení, celně neodbavené pro dovoz. Prodávající nese náklady a rizika spojená s přepravou zboží do ujednaného přístavu včetně nákladu na případnou čekací dobu lodi, uvědomí kupujícího o dni příjezdu jmenované lodi a předá mu konosament a ostatní doklady. Kupující převezme zboží z lodi ve jmenovaném přístavu, platí náklady na vyložení, dovozní cla, daně atd. DES lze použít jen pro lodní dopravu.

DES Alexandrie – INCOTERMS 1990

U této položky nese prodávající navíc k podmínce CFR rizika spojená s přepravou do přístavu určení – Alexandrie, zatímco u CFR měl za povinnost pouze obstarat a uhradit

pojištění. Případnou ztrátu či poškození zboží u DAF s pojišťovnou vyřizuje prodávající a kupujícímu je povinen dodat bezvadné zboží za smluvených podmínek.

Za předpokladu, že k žádným komplikacím nedojde je cena přepravy stejná jako u CFR. Ta ovšem může být vyšší, uzavře-li dodavatel s pojišťovnou nadstandardní pojistnou smlouvu, která ho proti možným rizikům zajistí lépe.

- **DEQ**



Delivered Ex Quay Duty Paid (+named port of destination) = dodáno z nábreží, clo placeno/ dodáno franko nábreží, clo placeno (+ ujednaný přístav určení)

Prodávající splní svou povinnost, jakmile je zboží k dispozici kupujícímu na nábreží v ujednaném přístavu určení, celně odbavené pro dovoz. Nese tedy náklady a rizika včetně cel, daní a jiných poplatků spojených s přepravou do tohoto místa. Vývozce by neměl s touto podmínkou souhlasit, jestliže není schopen získat dovozní licenci. DEQ lze použít jen pro lodní dopravu.

Podmínku lze upravit - jestliže se smluvní strany dohodnou, že kupující zařídí dovozní celní odbavení, uvede se místo slov Duty Paid (clo placeno) slova Duty Unpaid (clo neplaceno),

- jestliže chtějí smluvní strany z povinností prodávajícího vyloučit placení například DPH, uvedou podmínku takto: Delivered Ex Quay, VAT Unpaid (dodáno franko nábreží, DPH neplacena).

DEQ Alexandrie – INCOTERMS 1990

Přepravci tuto podmínku (stejně jako DDP) velmi nedoporučují, protože může být pro prodávajícího velmi obtížné splnit všechny celní formality ať už oficiální či neoficiální v dané zemi. Výjimkou mohou být vyspělé země jako USA, Kanada apod.

Parita DEQ je vhodná v případě, že je z ní vyloučena platba dovozního cla a zboží je přepravováno na linkové lodi. U těchto plavidel bývá zvykem, že vyložení na nábreží hradí tak jako tak zadavatel přepravy.

- **DDU**



Delivered Duty Unpaid (+ named place of destination) = dodáno bez placení cla (+ místo určení)

Prodávající splní svou dodací povinnost, jakmile je zboží k dispozici kupujícímu na ujednaném místě určení v zemi dovozu. Proávající nese náklady a rizika spojená s přepravou zboží do tohoto místa (mimo cel, daní a jiných poplatků splatných po dovozu a nákladů a rizik spojených s vyřizováním celních formalit). Případné změny je nutno výslovně uvést (např. DDU, VAT Paid - DPH placena apod.). DDU lze použít bez ohledu na druh dopravy.

DDU Alexandrie – INCOTERMS 1990

V našem případě, kdy přístav určení je shodný s místem určení (tedy sídlem kupujícího) jsou náklady shodné s podmínkou DES resp. CFR plus náklady na vyložení a dopravu z přístavu. Tato dodací podmínka je pro TOPOS, a.s. nevhodná z důvodů uvedených u položky CIF.

- **DDP**



Delivered Duty Paid (+ named place of destination) = s dodáním clo placeno (+ ujednané místo určení)

Prodávající splní svou dodací povinnost, jakmile je zboží k dispozici kupujícímu na ujednaném místě určení v zemi dovozu. Proávající nese všechny náklady a rizika včetně cel, daní a jiných poplatků, a proto by DDP neměl přijmout, jestliže není schopen získat

dovozní licenci. DDP představuje maximální povinnosti pro prodávajícího (je protipólem EXW). Jestliže si strany přejí z povinností prodávajícího některé náklady splatné po dovozu vyloučit, musí to jasně uvést.

Pro TOPOS, a.s. by tato parita byla nevhodná jak z důvodu dopravy mimo přístav v zemi kupujícího, tak i nutností hradit dovozní clo do Egypta.

[2] [5]

5.2.4 Přehled povinností prodávajícího a kupujícího

Povinnosti prodávajícího a kupujícího obsažené v popsanych podmínkách lze shrnout:

Prodávající je povinen:

- dát zboží k dispozici kupujícímu ve sjednaný den nebo v průběhu sjednané lhůty, na stanoveném místě a má-li být zboží baleno, opatřit ho na vlastní náklady obalem umožňujícím převzetí,
- vyrozumět kupujícího v přiměřené lhůtě, kdy bude zboží k dispozici,
- nést veškeré výlohy spojené se zbožím do doby jeho předání kupujícímu,
- uhradit výlohy spojené s kontrolními úkony nutnými pro předání zboží,
- dodat zboží v souladu se smlouvou.

Kupující je povinen:

- převzít zboží, jakmile je mu dáno k dispozici, na místě a v čase daném smlouvou a zaplatit sjednanou kupní cenu,
- nést další výlohy, jestliže si stanovil lhůtu nebo / a volbu místa převzetí a nedal-li včas instrukce,
- nést veškeré výlohy spojené se zbožím od okamžiku, kdy mu bylo dáno k dispozici.

Graficky jsem přechod jednotlivých povinností mezi smluvními stranami shrnul ve druhé příloze.

Jestliže se obě strany rozhodnou některá z ustanovení doplnit či jinak pozměnit a uvedou to do svého kontraktu, jsou tyto změny právně nadřazeny podmínkám INCOTERMS.

[1] [2]

5.2.5 Výběr podmínek

Výběr příslušné podmínky pro jakýkoliv obchodní kontrakt je rozhodnutím, které prodávající nebo kupující učiní v závislosti na několika faktorech, jako je například vyjednávací pozice, vývozní strategie prodávajícího, charakter obchodu, dostupnost dopravy, vnitrostátní dovozní nebo vývozní předpisy a politická situace v obou dotčených zemích.

V konkurenčním prostředí může prodávající chtít nabídnout kupujícímu cenu, která je srovnatelná s cenami konkurentů na trhu kupujícího. Prodávající může být v tomto případě nucen k tomu, aby dodal zboží za takových podmínek, jako je DEQ nebo DDP. Jestliže je ochoten vzít na sebe jen menší míru závazků, může přepravu zorganizovat a zaplatit za podmínek jako CFR, CIF, CPT nebo CIP.

V některých případech má vývozce velkých a pravidelných objemů zboží možnost získat od dopravců a pojistitelů výhodnější podmínky. Relativně jednoduché také může být zorganizovat přepravu ve vlastní zemi, kde je prodávající schopen, díky znalosti domácího prostředí, minimalizovat rizika. V těchto případech asi nebude prodávající omezovat své závazky v rámci EXW, FAS, FOB nebo FCA. Namísto toho může rozšířit svůj závazek na podmínky CFR, CPT nebo CIP.

Prodávající a kupující nejsou vždy ochotni akceptovat riziko škody či ztráty zboží, riziko zvýšení nákladů nebo okolnosti bránící v přepravě v cizí zemi. Za normálních podmínek obvyklých v zemích s dobře organizovanými a fungujícími kontejnerovými přístavy a relativním sociálním smírem na trhu práce bývá riziko politických zásahů, zahlcených přístavů, stávek nebo přerušení obchodních vztahů minimální. V takových případech může

být vývozce ochoten převzít na sebe rizika spojená s průběhem přepravy a zvolit podmínku, podle níž se jeho odpovědnost rozšíří až po dodání zboží na místo určení, tedy například DES, DEQ, DAF a DDP.

Prodávající, který není schopen takováto rizika zakalkulovat do ceny, může usilovat o to, aby rizika během přepravy převzal kupující. Může tedy trvat na podmínkách, jako jsou FAS, CIF, CPT, CIP a FCA.

Dalším ovlivňujícím faktorem jsou tendence směrem k integrované a vícedruhovému dopravě, jejíž tempo se zrychlilo nástupem kontejnerové techniky. Mají za následek zastarávání takových tradičních podmínek, jako je například FOB, CFR a CIF, neboť současnou praxí je dodání nákladu dopravci do jeho kontejnerového terminálu nebo na nějaké jiné jím určené místo. To vedlo k formulování nových podmínek (FCA, CPT a CIP), které budou postupně nahrazovat výše zmíněné tradiční podmínky.

[1] [5]

6 TŘI VARIANTY KONTRAKTŮ

V této kapitole využiji podklady a výpočty z předcházejících dvou kapitol a sestavím tři možné varianty vývozu hnětače 750 egyptskému obchodníkovi s pekařskými stroji se sídlem v Alexandrii.

6.1 EXW ŠLUKNOV A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV

Je pravděpodobné, že ještě před nedávnem by TOPOS, a.s. usiloval o začlenění právě této kombinace dodací a platební podmínky do smlouvy. Jedná se o kombinaci s maximálním zajištěním platby a minimálními povinnostmi s dodáním. Naopak to ovšem znamená velmi vysoké bankovní poplatky (hlavně na straně kupujícího) a starosti zákazníka s dopravou, kterou musí zabezpečovat z Egypta. Podle mého názoru si není schopen zabezpečit přepravu levněji, než by mu ji mohl nabídnout prodávající prostřednictvím českého přepravce. Vedle úspory peněz je dalším důležitým důvodem, proč nabídnout zajištění přepravy, služba zákazníkovi. Společnost TOPOS, a.s. by si tím vytvářela určitou image a získala konkurenční výhodu. Především z tohoto důvodu budu v dalších částech mé práce navrhopat použití závaznějších podmínek.

U této varianty se exportní cena 635 000,- Kč zvýší pouze o:

Náklady spojené s dodáním (v Kč)

balné	10 500,-
-------	----------

Náklady spojené s platbou (v Kč)

avizování	1 614,-
odeslání dokumentů	1937,-
předpokládaná 1 změna	500,-
výplata	1 937,-
odložená platba 30 dnů	1 291,-

Celkové navýšení ceny

17 779,-

6.2 FOB HAMBURK A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV

Může se stát, tím spíše u obchodníka se sídlem ve významném městě, že kupující spolupracuje s určitým rejdařem, u kterého má například slevy za časté dodávky. Pak pro něj bude nejvýhodnější dohoda na doložce FOB.

I přes tuto skutečnost není od věci nabídnout zajištění dodávky až do přístavu určení. Je totiž jen málo pravděpodobné, že v případě kontejnerové dopravy bude mít zvolený rejdař své kontejnery v nějakém z českých dep. Jestliže je nutné kontejnery k naložení dopravovat z Hamburku do Čech, přeprava se tím podstatně zdraží a prodávající by mohl, i přes dohodu mezi kupujícím a jeho rejdařem, nabídnout dopravu levněji.

Pokud ovšem zůstaneme u parity FOB, bude vyčíslení celého kontraktu následující:

Náklady spojené s dodáním (v Kč)

	silniční doprava	silniční doprava kontejnerová	železniční doprava kontejnerová
celkové náklady FOB	27 835,-	28 361,-	34 480,-

Náklady spojené s platbou (v Kč)

avizování	1 657,-	1 659,-	1 674,-
odeslání dokumentů	1 989,-	1 990,-	2 009
předpokládaná 1 změna	500,-	500,-	500,-
výplata	1 989,-	1 990,-	2 009,-
odložená platba 30 dnů	1 326,-	1 327,-	1 339,-
Celkové navýšení ceny	7 461,-	7 466,-	7 531,-

6.3 CIF / CIP A DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV / DOKUMENTÁRNÍ INKASO

Znovu bych rád zopakoval, že dodací doložka CIF se mi jeví jako nejvýhodnější pro dodávky popisovaného typu. Proávající si prostřednictvím přepravce zvolí při námořní dopravě nejvýhodnějšího rejdaře s ohledem na jeho přítomnost v českých depech a další smluvní podmínky. Dále je prodávající schopen mnohem lépe ovlivňovat termíny

nakládky a předání dokumentů. Hlavně ovšem poskytuje službu zákazníkovi, jehož jedinou starostí zůstává převzetí zboží v místě určení a doprava po jeho vlastní zemi.

Kalkulace CIF jsou provedeny pro přepravy:

- ① silniční a námořní,
- ② kontejnerovou silniční a námořní,
- ③ kontejnerovou silniční, železniční a námořní a
- ④ CIP pro silniční a leteckou.

	①	②	③	④
<i>Náklady spojené s dodáním (v Kč)</i>				
celkové náklady CIF/CIP	46 053,-	51 053,-	57 805,-	147 232,-
<i>Náklady spojené s platbou (v Kč)</i>				
avizování	1 703,-	1 716,-	1 732,-	1 956,-
odeslání dokumentů	2 044,-	2 059,-	2 079,-	2 347,-
předpokládaná 1 změna	500,-	500,-	500,-	500,-
výplata	2 044,-	2 059,-	2 079,-	2 347,-
odložená platba 30 dnů	1 362,-	1 372,-	1 386,-	1 565,-
dok. akreditiv celkem	7 653,-	7 706,-	7 776,-	8 715,-
zpracování dok. inkasa	2 044,-	2 059,-	2 079,-	2 347,-
uvolnění zboží	500,-	500,-	500,-	500,-
dokumentární inkaso	2 544,-	2 559,-	2 579,-	2 847,-
Celkové navýšení ceny:				
dokumentární akreditiv	53 706,-	58 759,-	65 581,-	155 947,-
dokumentární inkaso	48 597,-	53 612,-	60 384,-	150 079,-

Vedle dokumentárního akreditivu je vyčísleno i exportní dokumentární inkaso, které by bylo možno použít v případě, že o odběrateli máme hodnověrné reference či v případě následujících obchodů, pokud předcházející proběhly bezproblémově. Ušetříme tím peníze jak sobě, tak zákazníkovi.

Hnětač 790

výška	šířka	délka	váha netto	váha brutto	exportní cena
2 100 mm	1 200 mm	2 010 mm	1 650 kg	2 200 kg	469 500,- Kč

Tabulka číslo 10

Další úspory, hlavně na přístavních a letištních poplatcích, přináší spojování dodávek. Značné úspory se projeví především u kontejnerové dopravy. Porovnáme-li přepravu hnětače 750 a například podobného menšího hnětače 790 (o parametrech uvedených v tabulce číslo 10) bude cena za nekontejnerovou přepravu po silnici a moři za položky CIF - Alexandrie:

Hnětač 750	46 053,- Kč	Přeprava obou strojů současně	
Hnětač 790	36 871,- Kč		74 491,- Kč
Součet	82 924,- Kč	Úspora	8 433,- Kč

U kontejnerové přepravy (kontejner do váhy 12 tun) je rozdíl mnohem markantnější:

Hnětač 750	51 053,- Kč	Přeprava obou strojů v jednom	
Hnětač 790	49 598,- Kč	kontejneru	63 810,- Kč
Součet	100 651,- Kč	Úspora	36 841,- Kč

7 ZÁVĚREČNÁ DOPORUČENÍ

Z předcházejících kapitol vyplývají dvě základní skutečnosti:

- čím vyšší stupeň zajištění platby podnik požaduje, tím více zaplatí,
- až na výjimky, je vzhledem k vysoké konkurenci nezbytné participovat na přepravě zboží k zákazníkovi.

7.1 PLATBY

Platby za zboží jsou sice jedinou operací, která peníze do podniku přináší a tudíž je nezbytné je dobře zabezpečit, ale jen do potřebné míry. Pokud trváme na použití například dokumentárního akreditivu i po pěti předešlých bezproblémových kontraktech se zákazníkem s dobrými referencemi, jde o bohupusté plýtvání penězi našimi i zákazníka. Třeba dokumentární inkaso, které s sebou přináší třetinové náklady oproti dokumentárnímu akreditivu (a to na straně prodávajícího – na straně kupujícího jde o úsporu ještě větší), znamená jen o jeden stupeň nižší zabezpečení platby v porovnání právě s akreditivem.

U větších zakázek než je vývoz popisovaného stroje nebo u zakázek často opakovaných se prodávajícímu vyplatí požádat svou banku či jinou podobnou instituci o informace o zákazníkovi. Základní sazba bank za oficiální informace o tuzemských i zahraničních firmách se pohybuje kolem dvou set korun plus skutečně vynaložené náklady. I přesto, že se celkové poplatky za tuto službu obtížně předem odhadují, umožní-li prodávajícímu použití levnějšího platebního instrumentu, vyplatí se.

U bankovních poplatků na rozdíl od dopravného je diskutabilní, zda je v nabídce zákazníkovi uvádět odděleně. Vzhledem k tomu, že i odběratel je nucen část poplatků své bance uhradit, jeví se mi diplomatictější zahrnout je rovnou do základní ceny zboží s tím, že v případě levnějšího platebního instrumentu může dodavatel poskytnout dodatečnou slevu.

Odložená platba a prodej na splátky

Zahraničními zákazníky, kteří projeví zájem o pekařské stroje, nejsou často samotní pekaři, ale obchodníci se zařízením pro potravinářský průmysl. Ti často žádají odloženou platbu z důvodu, že peníze budou mít, až jim jejich odběratelé zaplatí. Jestliže o tyto zákazníky akciová společnost TOPOS nechce přijít, měla by jim vyhovět. Zároveň je však třeba si uvědomit, že tím poskytuje odběrateli úvěr, který jí samotnou stojí peníze. Proto by cena dodávky měla být zvýšena o příslušnou část úroků z úvěru účtovaného bankami pro daný počet dní odkladu platby. Dále je možno vzít do úvahy i poplatky spojené s poskytnutím takového úvěru, které například u Investiční a poštovní banky činí 2,1 až 2,5 procenta z požadované částky úvěru a rizikovou přírážku.

Hlavně u tuzemských zákazníků, kterými jsou v tomto případě většinou přímo pekárny, je velmi oblíbenou metodou úhrady platba podle splátkového kalendáře. Navýšení ceny oproti zaplacení celé částky najednou by mělo být počítáno také z úroku z úvěru. Na rozdíl od odložení celé platby je u splátek úročena vždy jen zbylá část dluhu. Poplatky IPB, a.s. pro korunové úvěry vedle úroků z úvěrů se pohybují mezi 1,11 a 1,35 procenta z částky úvěru plus poplatky za ověření podkladů a vyhodnocení žádosti o poskytnutí úvěrového příslibu.

U odložené platby stejně jako u platby podle splátkového kalendáře je vhodné nabídnout tak zvané skonto. To znamená, že za úhradu dlužné částky před nejzazším termínem dostane zákazník určitou slevu. Výše slevy se pohybuje podle toho, o kolik dříve bylo zaplaceno. Výše a časové rozložení skonta by mělo být uvedeno v kupní smlouvě v části týkající se platby.

7.2 DODÁNÍ

Jak jsem již několikrát uvedl, prodávající firma by měla být ochotna postarat se o dodání zboží zákazníkovi alespoň do je ho domácí země. Samozřejmě to neznámá, že by dodavatel nemohl v nabídce uvést více variant dodávky zboží. Dokonce si myslím, že je to nejvhodnější způsob sestavení nabídky. Podle mého názoru je nejlepší uvést varianty pro dodací podmínky EXW, FOB/FCA, CIF/CPT (podle druhu přepravy) a popřípadě DDU.

Odběratel má pak možnost provést si vlastní kalkulace nákladů na celou přepravu (v případě podmínky EXW) či na zbylou část přepravy (u podmínek FOB, FCA, CIF, CPT) a porovnat je s cenou prodávajícím nabízené přepravy. Obecně platí, že každá ze smluvních stran je schopna dopravu na svém území zabezpečit levněji.

7.3 OBCHOD V DOBĚ INFORMAČNÍCH TECHNOLOGIÍ

Pro dodavatele velikosti akciové společnosti TOPOS a pro větší firmy se spoustou různých odběratelů by se vyplatil software, který by byl schopen provádět kalkulace pro různé typy plateb a dodacích podmínek. Pružnost odpovědí na předběžné i závazné objednávky zákazníků ze strany prodávajících by se tím rapidně zvýšila a v dnešní době plné konkurenčního zápolení je často právě rychlý tím úspěšným.

Od firemního softwaru je jen krůček ke stále se rozvíjejícímu internetu. Bylo by skvělé, kdyby si zákazník mohl na webových stránkách dodavatele po výběru určitého zboží zvolit způsob platby (ihned celou částku, na splátky či nějakou dobu po dodání) a dodací podmínku (viz výše) a dozvěděl by se alespoň přibližnou cenu, na základě které by mohl přistoupit k objednávce. Ušetřilo by se spousta papírů, poplatků za poštu, telefonů a faxy a hlavně času na straně kupujícího a především na straně prodávajícího.

8 ZÁVĚR

Svou diplomovou práci jsem se snažil pojmout i prakticky, aby našla konkrétní využití v obchodním oddělení firmy TOPOS, a.s. a doufám, že by v ní našli podněty pro svou práci pracovníci obchodu i z jiných firem.

V posledních dvou odstavcích předcházející kapitoly jsem se jen dotkl problematiky informačních technologií ve službách obchodu mezi podniky. Vzhledem k tomu, že na naší fakultě našel své místo obor, který se na zmíněnou problematiku informatiky specializuje, byl bych rád, kdyby některý z její studentů dopracoval mnou zvolené téma právě tímto směrem.

9 SEZNAM LITERATURY

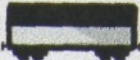
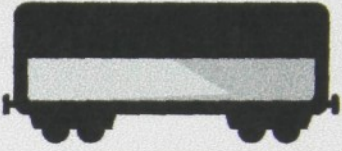
- [1] Marvanová, M. – Houda, M. a kol.: Platební styk. 2. vyd. Brno, 1994.
- [2] EFTA (European Free Trade Association): Abeceda obchodníka. 1. vyd. Praha, 1996. 1., 2. a 3. díl.
- [3] Dynda, A. – Dyndová, E.: Obchodujeme se zahraničím. 1. vyd. Praha, 1994.
- [4] Landorová, A. – Koštěková, V.: Peníze a banky. 1. vyd. Praha, 1997.
- [5] Československá průmyslová komora: Incoterms 1990. 1. vyd. Praha, 1991.
- [6] Oravec, P.: Zahraničný platobný styk. 1. vyd. Bratislava, 1992.
- [7] www.ipb.cz
- [8] www.kb.cz
- [9] www.csob.cz

10 SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 INCOTERMS 1990 a typ dopravy

Příloha 2 INCOTERMS 1990 a přechod povinností

INCOTERMS 1990 A TYP DOPRAVY

VŠECHNY TYPY DOPRAVY VČETNĚ KOMBINOVANÉ	EXW CIP DDP	FCA DAF	CPT DDU	   
LETECKÁ DOPRAVA NEJČASTĚJI	FCA			
ŽELEZNIČNÍ DOPRAVA NEJČASTĚJI	FCA	DAF		
SILNIČNÍ DOPRAVA NEJČASTĚJI	DAF			
NÁMOŘNÍ A LODNÍ DOPRAVA	FAS CIF	FOB DES	CFR DEQ	

INCOTERMS 1990 A PŘECHOD POVINNOSTÍ

