



Financování mezinárodní obchodní činnosti vybraného podniku

Diplomová práce

Studijní program:

N0413A050007 Podniková ekonomika

Studijní obor:

Marketing a mezinárodní obchod

Autor práce:

Bc. Kryštof Tichý

Vedoucí práce:

Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.

Katedra marketingu a obchodu





Zadání diplomové práce

Financování mezinárodní obchodní činnosti vybraného podniku

Jméno a příjmení: **Bc. Kryštof Tichý**
Osobní číslo: E19000274
Studijní program: N0413A050007 Podniková ekonomika
Studijní obor: Marketing a mezinárodní obchod
Zadávající katedra: Katedra marketingu a obchodu
Akademický rok: **2020/2021**

Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů práce.
2. Mezinárodní obchodní aktivity podniku a nastavení podmínek obchodu.
3. Financování mezinárodních obchodních aktivit.
4. Představení vybraného podniku.
5. Analýza možností financování vybraného mezinárodního obchodního případu.
6. Zhodnocení výběru financování a návrh na doplnění.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

65 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- GRATH, Anders, 2013. *The Handbook of International Trade and Finance*. 3. vyd. London: Kogan Page Limited. ISBN 978-0-7494-6954-2.
- KALÍNSKÁ, Emilie, 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.
- MACHKOVÁ, Hana, Alexej SATO a Eva ČERNOHLÁVKOVÁ. 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ, 2013. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4780-4.
- PROQUEST. 2020. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

Konzultant: Ing. Leoš Tichý

Vedoucí práce:

Ing. Jaroslav Demel, Ph.D.
Katedra marketingu a obchodu

Datum zadání práce:

1. listopadu 2020

Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2022

Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. JUDr. Ing. Bohumil Poláček, Ph.D.,
MBA, LL.M.
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2020

Prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má diplomová práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

27. dubna 2021

Bc. Kryštof Tichý

Anotace

Diplomová práce se zabývá tematikou mezinárodních obchodních činností uskutečňovaných podnikem a způsoby jejich financování. Zkoumá efektivitu využití určitých nástrojů financování při objemných zakázkách, kde nemusí být postavení obou smluvních stran rovnocenné. Práci zahajuje teoretická rešerše, která uvádí do problematiky mezinárodního obchodu a nastavení jeho podmínek, a to především v rámci mezinárodní kupní smlouvy. Definiuje rozličné nástroje financování obchodu a v neposlední řadě i rizika z obchodu plynoucí a možné cesty k jejich zajištění. Druhá analytická část seznamuje s vybraným podnikem, jeho profilem a základními finančními ukazateli. Detailně rozebírá vybraný obchodní případ a nástroj, kterým byl financován. Zkoumá postup využití tohoto nástroje, jeho nákladovost a výhodnost využití. Závěrem práce uvádí alternativní způsoby financování, které mohly být pro danou operaci použity, a porovnává je s nástrojem, který podnik pro financování zakázky využil.

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, mezinárodní kupní smlouva a její náležitosti, nástroje financování mezinárodního obchodu, rizika mezinárodní obchodu a jejich zajištění, obchod ČR s Kanadou, případová studie, předexportní úvěr, komparace úvěr/factoring/dokumentární akreditiv

Abstract

Financing of international business activity of the selected company

This diploma thesis deals with the topic of international trade activities carried out by a company and methods by which they are financed. It investigates the efficiency of the use of certain financial instruments in large contracts, where the position of both parties may not be equal. The thesis begins with a theoretical research which introduces the issue of international trade and the establishment of the conditions thereof, especially in the international purchase contract. It defines various financial instruments of trade and, last but not least, trade risks and possible ways of safeguarding against them. The second analytical part introduces the selected company, its profile and basic financial indicators. It analyzes in detail the selected business case and the instrument with which it was financed. It examines the process of using this instrument, its costs and cost-effectiveness. Finally, the thesis presents alternative financial instruments that could be used for the operation and compares them with the instrument that the company used to finance the contract.

Keywords

International trade, international purchase contract and its prerequisites, financial instruments of international trade, risks of international trade and safeguarding against them, Czech and Canadian trade, case study, pre-export credit, comparison of credit/factoring/documentary letter of credit

Poděkování

Rád bych tímto poděkoval panu Ing. Jaroslavu Demelovi, Ph. D. za pomoc a nové podněty při psaní této práce. Poděkování patří i mé rodině za pevné nervy, nápomoc a podporu po celou dobu navazujícího, ba i předešlého studia.

Obsah

Seznam použitých zkratk.....	14
Úvod.....	15
1 Mezinárodní obchodní aktivity a nastavení podmínek obchodu.....	16
1.1 Průzkum trhu a obchodního partnera	17
1.2 Mezinárodní kupní smlouva a její náležitosti	21
1.2.1 Platební podmínka.....	23
1.2.2 Dodací podmínka	26
2 Financování mezinárodních obchodních aktivit.....	30
2.1 Nástroje financování mezinárodního obchodu a jejich členění.....	31
2.1.1 Krátkodobé nástroje financování.....	32
2.1.2 Dlouhodobé nástroje financování.....	33
2.1.3 Předexportní úvěr	35
2.2 Česká exportní banka	36
3 Rizika a jejich zajištění v mezinárodním obchodě.....	38
3.1 Výrobní rizika	39
3.2 Komerční a kurzová rizika	39
3.3 Politická rizika a rizika nekalých praktik.....	40
3.4 Finanční a přepravní rizika.....	41
3.5 Exportní garanční a pojišťovací společnost	42
4 Představení vybraného podniku	43
4.1 Profil podniku.....	43
4.2 Finanční ukazatele podniku.....	46
5 Analýza finančního řešení vybraného obchodního případu	50
5.1 Identifikace smluvních stran a charakteristika prostředí	50
5.2 Nastavení podmínek obchodu	54
5.3 Financování obchodního případu	58

5.4 Průběh a finanční stránka obchodního případu	64
6 Zhodnocení a komparace nástrojů financování zakázky.....	69
Závěr.....	77
Seznam citované literatury	79
Internetové zdroje.....	81

Seznam ilustrací

Obrázek 1 - INCOTERMS 2020	28
Obrázek 2 - Schéma předexportního úvěru	35
Obrázek 3 - Přehled rizik v mezinárodním obchodu.....	38
Obrázek 4 - Organigram podniku.....	44
Obrázek 5 - Působnost vybraného podniku.....	45
Obrázek 6 - Přínosy CETA	51
Obrázek 7 - Základní fungování případu	58
Obrázek 8 - Fungování předexportního úvěru	61
Obrázek 9 - Časový horizont úvěru a faktoringu	73
Obrázek 10 - Fungování dokumentárního akreditivu	74

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Vybrané položky rozvahy (v tis. Kč).....	47
Tabulka 2 - Vybrané položky výkazů zisků a ztrát (v tis. Kč).....	48
Tabulka 3 - Meziroční pohyby vybraných položek (v % ku předešlému období).....	49
Tabulka 4 - Základní údaje kupní smlouvy.....	55
Tabulka 5 - Základní údaje předexportního úvěru	59
Tabulka 6 - Harmonogram vstupní kontroly.....	62
Tabulka 7 - Harmonogram průběžných kontrol	63
Tabulka 8 - Přehled nákladů a výnosů zakázky	66
Tabulka 9 - Ziskovost zakázky.....	67
Tabulka 10 - Přehled čerpání a splácení úvěru	68
Tabulka 11 - Komparace předexportních úvěrů.....	69
Tabulka 12 - Náklady faktoringu	71
Tabulka 13 - Náklady úvěru.....	72
Tabulka 14 - Hodnocení nástrojů financování	76

Seznam použitých zkratek

CFR – Cost and Freight (náklady a dopravné)

CIF – Cost, Insurance and Freight (náklady, pojištění a dopravné)

CIP – Carrier and Insurance Paid to (přeprava a pojištění placeny do)

CPT – Cost Paid To (přeprava placena do)

ČEB – Česká exportní banka

ČR – Česká republika

DAP – Delivered At Place (dodáno v místě)

DDP – Delivered Duty Paid (dodáno, clo placeno)

DPU – Delivered at Place Unloaded (dodáno a vyloženo v místě)

EGAP – Exportní garanční a pojišťovací společnost

EU – Evropská unie

EXW – Ex Works (ze závodu)

FAS – Free Alongside Ship (vyplaceně k boku lodi)

FCA – Free Carrier (vyplaceně dopravci)

FOB – Free On Board (vyplaceně na palubu)

INCOTERMS – Soubor mezinárodních pravidel pro výklad dodacích podmínek

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

OEM – Original Equipment Manufacturer

OSN – Organizace spojených národů

SWIFT – Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci

WTO – Světová obchodní organizace

Úvod

V 21. století je mezinárodní obchod brán jako již samozřejmá součást ekonomického světa. Do obchodu s ostatními státy se zapojují už nejen velké firmy a jejich subjekty, ale i drobní podnikatelé a živnostníci. Bez mezinárodního obchodu by dnes už mnoho zemí nedokázalo být soběstačnými ve výrobě běžného spotřebního zboží, chyběly by jim suroviny, materiál, ale i lidské zdroje. Podniky často vyhledávají mezinárodní obchod jako potenciální prostor pro rozšíření své působnosti, získání nových kontaktů a zákazníků přinášejících podniku další zisk. Vstup na mezinárodní pole je často důležitým rozhodnutím, které musí podnik učinit. Je s ním spojena řada rizik, která se podnik snaží eliminovat. Důležitou součástí je nastavení podmínek obchodu, tj. primárně forma a obsah kupní smlouvy, který může významně ovlivnit celý obchod. Pro podnik je stěžejní, aby v konkurenčním světě přežil, platební schopnost. Proto i nástroje, které podnik využije pro financování svých mezinárodních aktivit, hrají dnes nesmírně důležitou roli. Podnik musí zajistit dostatek peněžních prostředků pro mezinárodní operaci, jejíž platební lhůta vzhledem k odlišným lokalitám může být delší, než jaká by platila pro obchod v tuzemsku. Využít tak vhodný a efektivní nástroj, s jehož pomocí bude celý obchod financován.

Cílem této práce je na základě teoretické rešerše a analýzy vybraného obchodního případu a nástroje jeho financování zhodnotit výhodnost využití krátkodobého předexportního úvěru pro financování zakázky mezi libereckým podnikem a kanadským odběratelem v období od podzimu 2020 do léta 2021. Určení nákladů s tím spojených a porovnání získaných dat s alternativními variantami financování jako je využití faktoringu a dokumentárního akreditivu. Práce je rozdělena do dvou částí. První částí je teoretická rešerše, která se zabývá teorií mezinárodního obchodu, definováním mezinárodní kupní smlouvy a jejími náležitostmi. Dále se přesouvá k financování obchodu a různým nástrojům, které lze využít. Nakonec popisuje i rizika mezinárodního obchodu a možné cesty k jejich zajištění. Druhou částí je část analytická, ve které je nejprve představen vybraný podnik, jeho profil a základní finanční ukazatele. Odtud se již práce přesouvá k důkladnému rozboru mezinárodní operace mezi zvoleným podnikem a Kanadou, je rozebrána kupní smlouva a využitý předexportní úvěr, který je v konečné fázi hodnocen a porovnáván s alternativními metodami financování na základě nákladovosti, časového hlediska a hlediska zajištění platby.

1 Mezinárodní obchodní aktivity a nastavení podmínek obchodu

První kapitola seznamuje se smyslem mezinárodního obchodu, definuje mezinárodní kupní smlouvu jakožto nástroj, pomocí kterého se podmínky obchodu stanovují. Dále vymezuje základní náležitosti kupní smlouvy a detailněji rozebírá platební a dodací podmínka, které představují významný celek pro analytickou část této diplomové práce.

Mezinárodní obchodní aktivity, respektive mezinárodní obchod lze definovat jako ekonomické vztahy mezi subjekty světové ekonomiky. Jde o obchod realizovaný v mezinárodním prostředí, tj. přesahující hranice domácí ekonomiky (Štěrbová, 2013).

Jak definuje Štěrbová (2013, s. 18) „*mezinárodní obchod je souhrn zahraničněobchodních aktivit dvou a více národních ekonomik.*“

Mezinárodní obchodní aktivity se uskutečňují prostřednictvím velkého množství obchodních operací. Tyto operace skýtají určité odlišnosti od obchodu tuzemského, a to v podobě jiného navazování kontaktu mezi prodávajícím a kupujícím, v složitějších podmínkách obchodu a jeho právním zajištění, v rizicích spojených s odlišnostmi jednotlivých ekonomik, v nutném zajištění přepravy, či v časové náročnosti.

V současném globalizovaném světě je mezinárodní obchod běžnou činností. Podniky jsou motivovány k exportu často tím, že nemohou zcela naplnit svoji podnikatelskou strategii na domácím trhu. Domácí trh může být malý, nebo podnik nabízí produkty, které v domácí ekonomiky ztrácí svoji poptávku. Mezinárodní obchod tak podnikům poskytuje širší pole působnosti, možnosti navázání nových obchodních styků, získání nových kontaktů, distribučních cest, ale i třeba přístup k novým moderním trendům, výrobním postupům a nápadům. Participace podniku na mezinárodních trzích rovněž snižuje jeho závislost na domácí ekonomice a umožňuje efektivní podnikání v řadě nejrůznějších oborů (Kalínská, 2010).

Než podnik na mezinárodní trh vstoupí, měl by se zamyslet nad racionálními otázkami, na kterých vybuduje své rozhodnutí o tom, zda do mezinárodního prostředí vstoupí. Takovými otázkami mohou být:

- na které zahraniční trhy (případně jejich segmenty) a jakou formou vstoupit,
- jaké výrobky budou nabízeny,
- jak bude probíhat distribuce,
- jaké metody marketingové komunikace bude podnik využívat,

- jak nastaví cenovou politiku,
- zda započne spolupráci s jinou firmou,
- jakým stylem se bude podnik zajišťovat proti možným rizikům.

Pokud je výsledkem rozhodnutí vstoupit do mezinárodního prostředí, přichází na řadu často i cíl, kterého chce podnik dosáhnout. Ať už je to získání určitého tržního podílu, dosažení vyššího objemu prodeje, vývoj a výroba nových produktů, získání kontaktů a distribučních sítí, nebo zda se jedná pouze o jednorázové obchody (Svatoš, 2009).

Při realizaci mezinárodních obchodních aktivit je pro podnik nezbytné provádět soustavné průzkumy trhů, a získat tak aktuální informace o podnikatelském prostředí daného trhu. Průzkumy přináší podniku informace o makroekonomické a politické situaci určité ekonomiky, o právní a hospodářské politice, kulturních zvláštnotech, o vývoji jednotlivých tržních segmentů, soudobých trendech, vývoji potenciální konkurence, o možných distribučních cestách, o vývoji cen a jiných podmínkách týkajících se obchodní politiky.

Aby podniky mohly stále uskutečňovat obchodní operace, musí vytvářet příznivé předpoklady, čehož lze dosáhnout právě zkoumáním trhů, správnou marketingovou komunikací, akvizicí, pružnou reakcí na potřeby zákazníků, volbou distribučních cest, a především volbou obchodních partnerů.

Jednotlivé mezinárodní operace mají specifický průběh. Jejich předmětem může být hmotný, nehmotný či finanční majetek, ale i služby. Mimoto s celým obchodem souvisí i další operace, jako je doprava, pojištění, skladování, kontrola a jiné. Je tedy nezbytné správné smluvní zajištění obchodního případu, které je v mezinárodním obchodě nejčastěji provedeno prostřednictvím mezinárodní kupní smlouvy (Machková, 2014). Ještě před započítím kontrakční fáze je ovšem nutné, aby podnik provedl patřičný průzkum trhu, na který bude cílit.

1.1 Průzkum trhu a obchodního partnera

Když se firma rozhoduje o vstupu na mezinárodní trh, je pro ni podstatné zjistit si situaci a podmínky trhu, na který se chystá vstoupit. Průzkum trhu dokáže pokrýt informace z nejrůznějších zdrojů. Lze ho rozčlenit do dvou fází, a to na průzkum tzv. od stolu a průzkum terénní (primární). V rámci průzkumu od stolu podnik shromažďuje sekundární informace, tj. informace čerpané z internetových zdrojů, podnikových informačních systému (výroční zprávy, účetnictví) a ze zdrojů externích, kam patří statistiky, odborná literatura, ba i informace

poskytované specializovanými institucemi jako je například Czech Trade. Druhou fází je terénní průzkum, který má za úkol zkoumat konkrétní podmínky sledované země. Terénní průzkum je jednoznačně nákladnější, neboť pracuje s primárními daty, tedy daty veřejně nedostupnými a účelově plynoucími z daného průzkumu. I kvůli nákladovosti se doporučuje používat tento výzkum v případech, kdy sekundární data v rámci průzkumu od stolu nejsou dostačující a jednoznačná. Průzkum trhu může podnik provádět ve vlastní režii, nebo za pomoci specializovaných marketingových agentur. V odborné literatuře se lze setkat i s rozdílností pojmů „výzkum trhu“ a „průzkum trhu“, kdy výzkum představuje dlouhodobou a komplexní činnost a průzkum naopak činnost krátkodobou a účelovou. V rámci této práce bude využíváno slovo průzkum trhu.

Cílem průzkumu trhu je získání informací o daném trhu, jeho potřebách a aspektech majících vliv na obchodní operaci. Průzkum trhu by měl podniku dát odpovědi na otázky jako jsou následující.

- Kdo je naším cílovým zákazníkem?
- Jak velká bude zřejmě poptávka na daném trhu?
- Jaké jsou jiné cesty pro uspokojení poptávky trhu?
- Existuje na trhu konkurence a jak je silná?
- Jakou cenu je zákazník ochoten zaplatit?
- Jaký je pohled tamních spotřebitelů na české zboží?
- Jaký je vztah ČR s danou zemí?
- Existují nějaké bariéry mezinárodního obchodu?

Pro všechny tyto otázky a mnoho dalších se tak průzkum trhu dá členit do kategorií, které se přesně zaměřují na konkrétní oblasti. Jde o průzkum:

- teritoriální,
- obchodně politický,
- devizový,
- technický,
- logistický (dopravní),
- právní a daňový,
- sociální a kulturní,

- komoditní,
- cenový,
- konjunkturální,
- průzkum obchodního partnera.

Teritoriální průzkum zahrnuje všechny informace geografické, demografické, týkající se politické situace, politické struktury a hospodářské politiky státu, úlohy obchodních institucí, vývoje makroekonomických ukazatelů (míra inflace, míra nezaměstnanosti, hrubý domácí produkt). Tyto informace jsou v současné době dostupné téměř u všech států. Jsou vedeny v analýzách bank, statistických úřadů, ministerstev či specializovaných organizací.

Obchodně politický průzkum spočívá v získávání poznatků o tom, zda existují bariéry mezinárodního obchodu, zda země poskytuje dováženému zboží nějaké výhody, jak je se zbožím nakládáno. Základním prvkem je celní politika a podmínky celních režimů. Je třeba znát celní předpisy, ale i nutné certifikace, požadované dokumenty mezinárodního obchodu, a především smluvní či nesmluvní vztah ČR (případně Evropské unie) s danou zemí. Pokud totiž existuje smluvní vztah např. o zóně volného obchodu s danou zemí, znamená to, že jsou tak pro dovozce zrušeny nebo minimalizovány bariéry a cla bránící mezinárodnímu obchodu.

Devizový průzkum zjišťuje vhodnost využití konkrétních platebních nástrojů na daném trhu, kurzový vývoj a stabilitu měny, situaci na finančním a kapitálovém trhu, či platební způsobilost státu nebo obchodního partnera.

Technický průzkum s sebou přináší informace o tom, jaké jsou platné normy daného státu. Tedy jaké technické parametry, normy a směrnice musí dovážený produkt splňovat, aby byl přijat na území importujícího státu. Zda existuje shoda v normách obou států, nebo zda dovozce musí normy zlepšit na úroveň odpovídající danému státu. Základním kamenem jsou technické normy, které slouží i jako základní dokumentace pro potřeby srovnávání shody norem. Pokud jsou požadované normy vysoké a stávající produkt jich nedosahuje, přichází v úvahu trh opustit, nebo normy vylepšit. Tento proces je však velice zdlouhavý a nákladný, proto je potřeba si tuto variantu dobře rozmyslet.

Logistický průzkum je v mezinárodním obchodě nesmírně důležitou součástí, neboť umístění vývozce a dovozce je obvykle odlišné, někdy vzdálené i tisíce kilometrů od sebe. Průzkum se soustřeďuje na rychlost a bezpečnost dopravy, dostupnost dopravních a distribučních cest, vhodnost určitých typů dopravy (námořní, letecká, železniční), rizika přepravy, využívání dodacích podmínek nebo náklady spojené s dopravou.

Právní průzkum se zabývá právní úpravou závazkových vztahů dané země, principů právního řádu, jestli je stát účasten a vázán mezinárodními smlouvami, v jaké formě jsou uzavírány smlouvy s obchodními partnery a jak je řešeno rozhodné právo, tedy právní řád, podle kterého se řídí mezinárodní kupní smlouvy, a jenž bude zvolen pro ten a ten obchodní případ. **Daňový průzkum** následně umožňuje zjistit, jakým typům daňové zátěže bude produkt v zemi podléhat, případně v jaké výši, zda existují slevy na dani, osvobození či bonusy v rámci daňového systému dané země.

Sociální a kulturní průzkum poskytuje podniku informace o kulturních odlišnostech dané země jako je jiná forma verbální a neverbální komunikace, styl oblékání, odlišné zásady slušného chování (pozdravy, podání rukou či úklony), rovnoprávnost/nerovnoprávnost pohlaví, průběh obchodních jednání, zda je společnost postavena na klasickém rodinném typu či nikoliv, kulturní specifika v různých oblastech např. stolování. Společenský a obchodní protokol a jeho uchopení aktéry z různých zemí je tak zcela zásadní. Správnost vystupování při získávání potenciálního obchodního partnera je klíčovým faktorem pro úspěšný obchod. Je proto nutné znát veškeré odlišnosti a být na ně připraven, protože pro každého může být slušné něco jiného a může to tak vést k nedorozumění a ke špatnému mínění o druhém.

Komoditní průzkum zkoumá postavení daného výrobku na trhu a náležitosti s tím spojené. Zahrnuje informace jako je celkový objem produktu na trhu, vlastnosti, cenový vývoj produktu, výrobní oblasti, investice v daném odvětví, zahraniční obchod produktu, metody pro stanovení jeho ceny, cenová elasticita, velikost trhu daného produktu, výše poptávky, existence a síla konkurence či možnosti spolupráce na jeho výrobě.

Cenový průzkum je částečně již zahrnut v průzkumu komoditním, avšak jde o důležitou součást průzkumu, která je tak i samostatnou částí. V rámci cenového průzkumu podnik vytváří cenovou dokumentaci, ve které shromažďuje všechny dostupné údaje o cenách daného výrobku na trhu, ať už čerpá z ceníku konkurence, informací o poptávce a nabídce, internetových zdrojů či jiných publikací. Při průzkumu ceny musí brát podnik v potaz širokou škálu aspektů, které ovlivňují finální cenu produktu. Patří sem například technická úroveň produktu, platební a dodací podmínky, obal, daně, cla, marže, provize a jiné.

Konjunkturální průzkum nakonec poskytne informace o vývoji hospodářství země jako celku a o průběhu hospodářských cyklů, ve kterých se stát nachází (růst, sedlo, recese). Mimo to i poznatky o tom, jaké jsou tendence trhu a jeho prognózy (Svatoš, 2009).

Průzkum obchodního partnera je dalším důležitým aspektem při rozhodování o mezinárodním obchodu podniku. Je vhodné, aby podnik znal základní informace o potenciálním partnerovi ještě předtím, než jej osloví v rámci obchodní činnosti. Součástí průzkumu obchodního partnera jsou aktivity jako je seznámení se s předmětem podnikání partnera, velikosti firmy, rozsahem činnosti a působností, právní formou podnikání, způsobem ručení za závazky, s obratem, zadlužeností partnera, jeho kredibilitou a solventností, marketingovou aktivitou, jeho jinými obchodními partnery, ba i jeho goodwillem a celkovým dobrým jménem. Tyto informace mohou být rozhodující při volbě či zavržení možného obchodního partnera, případně slouží i k volbě vhodného platebního nástroje. Například pokud podnik ví, že platební morálka jeho partnera není příliš příznivá, avšak vzhledem k objemu a výnosnosti zakázky je nucen toto riziko podstoupit, je pak na místě zvolit takový platební nástroj, který dostatečně zajistí platební plnění případu (např. dokumentární akreditiv, bankovní záruka, cizí směnka).

Provedením všech zmíněných průzkumů získá podnik komplexní povědomí a přehled o zemi a obchodním partnerovi, se kterým by rád obchodoval. Výsledky průzkumu by měl podnik využít k tomu, aby produkt případně modifikoval (upravil dle potřeb trhu) a rozhodl se, zda na trh vstoupí či ne. Další četné a ověřené informace může podniku přinést i činnost společnosti CzechTrade.

CzechTrade je česká národní proexportní společnost, kterou založilo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Jejím cílem je rozvíjet mezinárodní obchod a vztahy mezi českými a zahraničními subjekty. Nabízí informační a asistenční služby v rámci mezinárodní obchodu. Díky svým zahraničním zástupcům v nejrůznějších zemích světa získala společnost CzechTrade obrovské množství zkušeností a poznatků ze všech možných států. Má tak o jednotlivých zemích právě ty informace, které podniku přinesou zmíněné výzkumy, nebo alespoň většinu z nich. CzechTrade působí na 5 kontinentech a její exportní podpora je velice rychlá, a především dostupná pro všechny české firmy. Pokud podnik chce obchodovat na zahraničním trhu a neví si rady, je na místě obrátit se na CzechTrade, který podnik seznámí se základními informacemi o zemi, jejím trhu, exportních možnostech určitého výrobku, a poskytne tak komplexní poradenství v rámci mezinárodního obchodu (Czechtrade, 2020).

1.2 Mezinárodní kupní smlouva a její náležitosti

Mezinárodní kupní smlouva (v angličtině „*purchase contract*“ nebo „*sales contract*“) je nejvyužívanějším typem smluvního ujednání v rámci obchodních operací. Ztělesňuje základ

vývozní nebo dovozní operace. Uzavírá se mezi prodávajícím a kupujícím, vymezuje práva a povinnosti obou stran. Vhodnost a správnost jejího sepsání často ovlivňuje výsledek celého obchodu (Hendrych, 2009).

Jak uvádí zákon č. 89/2012 Sb., §2079: *“kupní smlouvou se prodávající zavazuje, že kupujícímu odevzdá věc, která je předmětem koupě, a umožní mu nabyt vlastnické právo k ní, a kupující se zavazuje, že věc převezme a zaplatí prodávajícímu kupní cenu.“*

Obdobná analogie platí i pro mezinárodní kupní smlouvu. Rozdíly jsou ovšem v odlišných právních předpisech a v obchodních zvyklostech daných zemí. V rámci mezinárodní hospodářské spolupráce však dochází k postupné harmonizaci a unifikaci právních úprav týkajících se mezinárodních závazkových vztahů. Pro mezinárodní kupní smlouvu se významnou úpravou stala Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980, nazývaná též jako Vídeňská úmluva. Tato úmluva řeší uzavírání mezinárodních kupních smluv, práva a povinnosti jednotlivých stran, a poskytuje tak jakýsi mezinárodní podklad pro uzavírání obchodů.

Smlouva vzniká buď nabídkou prodávajícího a její akceptací kupujícím, nebo objednávkou kupujícího a jejím stvrzením prodávajícím. Prodávající vypracuje návrh smlouvy, utvoří tak nabídku, která je zpravidla v písemné formě. Kupní smlouva následně vzniká okamžikem přijetí nabídky.

Mezinárodní kupní smlouva zpravidla obsahuje řadu náležitostí, které jsou ovlivněny právními ustanoveními, specifikami daného obchodu, charakterem zboží, obchodní metodou, ale i rozsahem práv a povinností, které na sebe jednotlivé strany berou. K podstatným náležitostem mezinárodní kupní smlouvy patří následující.

- Určení a identifikace kupních stran.
- Určení předmětu obchodu (popis obchodovaného zboží).
- Určení kupní ceny či způsobu, jakým bude cena v budoucnu stanovena.

V mezinárodním obchodě je ovšem obvyklé sjednávat i další podmínky, které jsou pro operaci velice důležité. Jedná se o:

- dodací lhůtu,
- dodací podmínku,
- platební podmínku,
- způsob přepravy,

- sjednání záruk,
- následky nedodržení smlouvy,
- způsob přechodu vlastnictví,
- určení rozhodného práva,
- způsob řešení sporů,
- všeobecné podmínky obchodu (Machková, 2014).

Pro potřeby této práce budou detailněji rozebrány platební a dodací podmínky.

1.2.1 Platební podmínka

Stanovení platební podmínky v mezinárodní kupní smlouvě vymezuje místo, způsob a dobu úhrady kupní ceny kupujícím. Platební podmínka tak zajišťuje provázanost plnění kupní smlouvy oběma smluvními stranami, úzce souvisí se způsobem, jakým bude obchod financován, ovlivňuje míru rizika, kterou smluvní strany ponese a pomáhá k predikci výše některých nákladů, které budou s obchodní operací spojeny. Správné určení platební podmínky je stěžejním elementem kupní smlouvy, neboť s její pomocí lze dosáhnout určité rovnováhy mezi zájmy smluvních stran. Obě strany totiž obvykle sledují odlišné zájmy. Kupující se běžně snaží oddálit co nejvíce dobu placení, a naopak prodávající touží mít plnění co nejdříve. Smluvní strany zároveň platební podmínkou určují i míru podílení se na rizicích, která v rámci obchodní operace vzniknou. Ať jde již o rizika komerční, teritoriální, kurzová a další.

Sjednáním platební podmínky se definuje místo, doba a způsob úhrady kupní ceny. Mimo tyto 3 základní aspekty může být i stanoveno přímo komu bude placeno (např. u cizí směnky, faktoringu, forfaitingu). Místo úhrady stanoví, kde je kupní cena splatná – např. uvedením banky, u které bude placeno, místa, kde budou předány náležité dokumenty, bankou, u které bude otevřen dokumentární akreditiv a jiné. Doba placení následně určí časový vztah mezi placením a dodávkou zboží. Doba placení může být stanovena jako placení předem, při dodání, po dodání zboží (Bose, 2020).

Placení předem poskytuje značnou výhodu prodávajícímu, který získá peněžní prostředky ještě předtím, než je zboží odesláno kupujícímu. Zároveň přináší kupujícímu riziko v podobě nesplnění zakázky řádně a včas prodávajícím, na kterou už však byly odeslány finanční prostředky. Taková forma placení může být uplatněna například na vysoce rizikových trzích, jinak se příliš nevyskytuje. Běžnější způsob placení předem bývá formou tzv. akontace, tj. částečným placením předem.

Placení při dodání probíhá v mezinárodním obchodě zpravidla proti předání zboží kupujícímu či dopravci, anebo formou dokumentárních plateb, kdy se platby a plnění uskutečňují proti předání dokumentů souvisejících s obchodem (dokumentární akreditiv, dokumentární inkaso).

Třetí možnost, tedy placení po dodání zboží, přináší prodávajícímu nutnost úvěrování zakázky. Peněžní plnění bude probíhat až v době, kdy je zboží předáno kupujícímu a běží lhůta splatnosti. Kupující tak získává výhodu, kdy má možnost placení co nejvíce oddálit. Naproti tomu prodávající musí nést možná rizika, jako je neplnění povinností kupujícím. Placení po dodávce zboží stejně jako plné placení předem přináší výhodu vždy pro jednu ze smluvních stran. Kompromis lze tak spatřit v platbách probíhajících při dodání zboží, případně tzv. akontacích.

Nakonec způsob úhrady kupní ceny definuje, jaký platební nástroj bude využit pro plnění zakázky. Platebních nástrojů v mezinárodním obchodu je celá řada, patří sem:

- platby v hotovosti,
- hladké platby,
- dokumentární platby,
- platby směnkou a šekem,
- bankovní záruky.

Platby v hotovosti se v současné době příliš nepoužívají, už jen kvůli odlišné lokalitě smluvních stran. Překážkou je i měnový kurz a konvertibilita obou měn. Platby v hotovosti jde tak uskutečňovat pouze u volně směnitelných měn (Machková, 2014).

Dokumentární platby probíhají oproti předání potřebných dokumentů. Dokumenty jsou ty, které budou svědčit o uskutečnění dodávky. Do procesu jsou zapojeny i obchodní banky smluvních stran, u kterých se otevírá buď dokumentární akreditiv, popřípadě dokumentární inkaso, a které ověřují osvědčující dokumenty a poskytují plnění smluvním stranám. Mezi tyto dokumenty patří například faktury, přepravní dokumenty, pojistné doklady, osvědčení o kvalitě, původu zboží a další (Andrle, 2020).

Směnka poskytuje nástroj k zajištění úvěru. Jde o cenný papír definovaný zákonem směnečným a šekovým č. 191/1950 Sb. Existují dva druhy: směnka vlastní (dlužník-věřitel) a směnka cizí (dlužník-směnečník-věřitel), kde je plnění poskytováno třetí straně. Naopak šek je nástrojem platebním. Jedná se opět o cenný papír, který představuje bezpodmínečný platební příkaz, který jeho výstavce dává své bance, aby poskytla plnění majiteli šeku (Polách, 2012).

Bankovní záruku definuje zákon č. 89/2012 Sb., §2029: „*finanční záruka vzniká prohlášením výstavce v záruční listině, že uspokojí věřitele podle záruční listiny do výše určité peněžní částky, nesplní-li dlužník věřiteli určitý dluh, anebo splní-li se jiné podmínky určené v záruční listině. Je-li výstavcem banka, zahraniční banka nebo spořitelní a úvěrní družstvo, jedná se o bankovní záruku.*“

Avšak nejjednodušším a nejčastějším platebním nástrojem, který byl využit i při obchodním případě analyzovaném v této práci, jsou tzv. hladké platby.

Pojmem hladké platby se rozumí veškeré bankovní převody a transfery, kdy obvykle kupující dává své bance příkaz, aby z jeho účtu poskytla peněžní plnění ve prospěch účtu prodávajícího. Banka k transakcím může využít mezibankovního clearingového centra, kde má svůj majetkový účet, na který přicházejí platby od jiných bank a zároveň jsou z něj prováděny platby jiným bankám, jde tedy o mezibankovní účtování vzájemných transakcí. Případně může transakci uskutečnit skrze korespondenční banky v zahraničí. Mezi výhody hladkých platů patří především nízké náklady, avšak značná nevýhoda může spočívat ve slabém zajištění proti rizikům plynoucích z mezinárodního styku. V ideálním případě jsou banky obou smluvních stran v korespondenčním vztahu, tj. vedou si vzájemně nostro a loro účty. Nostro účet představuje běžný účet, který má obvykle tuzemská banka u banky v zahraničí, kde je veden v cizí měně. Naopak loro účet je zpravidla běžný účet, který vede tuzemská banka v tuzemské měně pro banku zahraniční (Machková, 2014).

Základním kamenem pro snadné provádění bezhotovostních styků je i existence systému, který zajišťuje přenos každé položky mezinárodního platebního styku. Pro tyto účely vznikly systémy, z nichž v dnešním světě je nejpoužívanějším systém SWIFT (Society for Worldwide Financial Telecommunication). Jedná se o Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci sídlící v Bruselu, jejímž cílem je rozvíjet a zajišťovat provoz mezinárodní komunikační sítě, která bankám umožňuje bezpečný a rychlý přenos informací (platebních transakcí, dokumentárních plateb, cenných papírů a dalších) v mezinárodním obchodě. Úkolem systému SWIFT je tedy zajistit následující:

- zpracovat platební transakce bez dokladů,
- zrychlit mezibankovní komunikaci,
- minimalizovat rizika v bankovních postupech (zfalšování),
- snížit náklady na přenos informací,
- umožnit přístup k finančním institucím po celém světě (Kalabis, 2014).

1.2.2 Dodací podmínka

Dodací podmínka (parita) je ustanovení, které v mezinárodním kontraktu určuje práva a povinnosti obou smluvních stran v oblasti zajištění dodávky zboží. Řeší například místo předání zboží od prodávajícího ke kupujícímu, případně místo předání zboží dopravci, místo a dobu přechodu rizika poškození nebo ztráty zboží z prodávajícího na kupujícího, pojištění, proclení a další. Dodací podmínka tak vymezuje náklady, které z dodávky zboží budou připadat na prodávajícího, a ty které na kupujícího. Jednotný výklad dodacích podmínek poskytují pravidla INCOTERMS („Soubor mezinárodních pravidel pro výklad dodacích podmínek“), která jsou mezinárodně uznávaným systémem dodacích parit používaných při mezinárodně obchodních aktivitách. Pravidla INCOTERMS vydává Mezinárodní obchodní komora se sídlem v Paříži za účelem odstranění problémů spojených s odlišností národních legislativ. Poslední úpravy se pravidla dočkala roku 2020.

Využití dodacích podmínek INCOTERMS ulehčuje oběma stranám jednání v rámci mezinárodní kupní smlouvy, neboť poskytuje smluvním stranám jistotu a podporu spočívající v jednotném výkladu, čímž tak omezuje případné následné spory a nejasnosti. Volba dodací parity je na dohodě obou smluvních stran. V kupní smlouvě je pak vhodné uvést, že dodací podmínka se bude řídit dle pravidel INCOTERMS určitého roku (např. INCOTERMS 2020), aby tak bylo zamezeno sporům spojených s obměnami, kterých se pravidla během let dočkala. Lze totiž užívat jak pravidla INCOTERMS 2020, tak 2010, tak i starší. Znalost pravidel INCOTERMS se tak v současné době stává velice důležitou a nezbytnou při uskutečňování obchodních operací do zahraničí (Andrle, 2020).

Současná pravidla INCOTERMS 2020 obsahují celkem 11 dodacích parit, které jsou rozděleny do 2 základních skupin:

- z hlediska povinnosti prodávajícího,
- z hlediska zvoleného druhu dopravy,
 - vhodné pro jakýkoliv druh dopravy,
 - vhodná pro vnitrozemskou a námořní lodní přepravu.

Pravidla mají i svoji strukturu, kdy veškeré povinnosti prodávajícího jsou členěny pod písmenem A (všeobecné povinnosti, přepravní smlouva a pojištění, dodání, bezpečnostní opatření, přechod rizik, vyrozumění kupujícího, dodací dokumenty, kontrola, výměna informací). Naopak veškeré povinnosti kupujícího jsou členěny pod písmenem B (všeobecné

povinnosti, bezpečnostní odbavení, přepravní smlouva a pojištění, převzetí, přechod rizik, rozdělení nákladu, vyznění prodávajícího, důkaz o dodání, kontrola zboží, výměna informací) (Šubert, 2011).

Jak uvádí Smejkal (2013, s. 189) „*INCOTERMS mají tyto čtyři typy doložek:*

- *E (Departure) = odebrání,*
- *F (Main Carriage Not Paid by Seller) = hlavní přepravné neplaceno prodávajícím,*
- *C (Main Carriage Paid by Seller) = hlavní přepravné placeno prodávajícím,*
- *D (Arrival) = dodání.“*

Z pohledu povinností prodávajícího se poté dodací parity rozdělují do 4 hlavních skupin. Pro potřeby této práce bude podrobněji popsána dodací parita FCA, jež byla použita pro sledovaný obchodní případ.

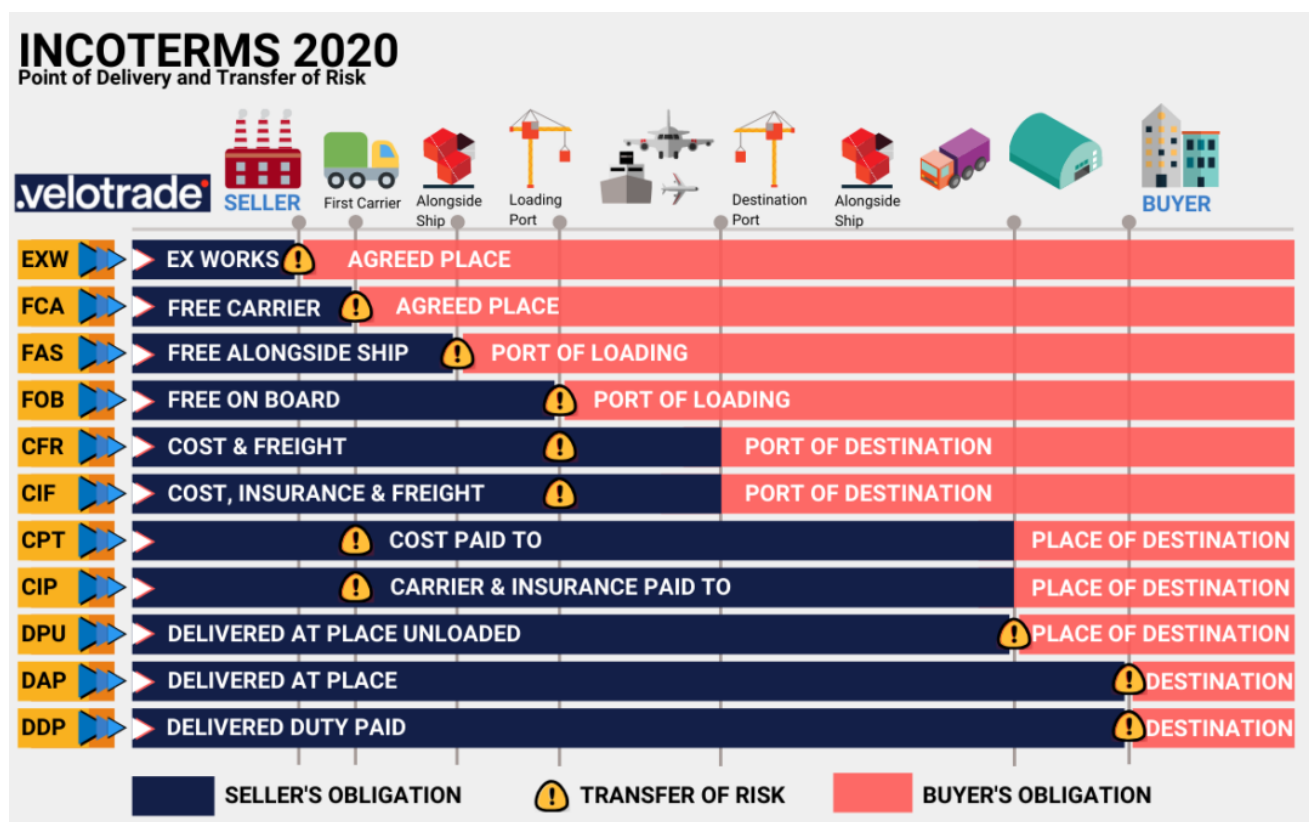
1. Kategorie E – EXW (Ex Works) – je jedinou dodací paritou první kategorie, dle které musí prodávající připravit sjednané zboží k dodání ve svém závodě. Dle této doložky nemá prodávající jiné povinnosti, než pouze zajistit v dohodnutém místě (obvykle ve vlastním objektu) předání zboží kupujícímu. Prodávající nemá tak povinnost zboží naložit, pojišťovat, či zajišťovat jeho proclení. Dodací parita EXW tak přináší minimální povinnosti prodávajícímu, avšak větší rizika a náklady kupujícímu, který se tedy z principu věci bude snažit o sjednání výhodnější podmínky. Pro kupujícího vznikají povinnosti a náklady se zajištěním nakládky a vykládky, proclení, zajištění přepravy. Přechod rizika z prodávajícího na kupujícího vzniká, jakmile dá prodávající zboží k dispozici kupujícímu, tj. v areálu závodu prodávajícího.
2. Kategorie F – FCA, FAS, FOB – v rámci těchto kategorií je prodávající vyzván dodat celně odbavené zboží dopravci, kterého jmenuje kupující v kupní smlouvě, v dohodnutém místě. Dodací parity FAS a FOB jsou používány pouze pro námořní a vnitrozemskou lodní přepravu. Přechod rizika z prodávajícího na kupujícího probíhá v okamžiku naložení zboží na dopravní prostředek přistavený kupujícím.

Případ analyzovaný v kapitole 5 této práce se řídil dodací paritou FCA – Free Carrier – vyplaceně dopravci. Ta dává prodávajícímu povinnost dodat zboží dopravci, kterého určí kupující, na sjednaném místě. S tím souvisí dále i povinnost prodávajícího plně připravit zboží pro vývoz, tedy i celně odbavit. Klíčovým bodem je místo, kde bude

zboží předáno určenému dopravci, neboť to je místo, kde dochází k přechodu rizik z prodávajícího na kupujícího. Je proto nutné místo předání důkladně ve smlouvě specifikovat.

3. Kategorie C – CIP, CPT, CFR, CIF – dodací parity počínající písmeny C přinášejí prodávajícímu již značné náklady a povinnosti, a to především ty spojené se zajištěním přepravní smlouvy, aniž by však na sebe přijal nebezpečí ztráty, poškození zboží či jiných nákladů vzniklých po naložení, či odeslání zboží. Rovněž skupina C je jedinou, kde se časově rozchází přechod nákladů a přechod rizik.
4. Kategorie D – DAP, DPU, DDP – v rámci poslední kategorie, jež poskytuje kupujícímu maximální výhody v „neprospěch“ prodávajícího, je prodávající povinen nést veškeré náklady a rizika spojená s dodáním zboží až do místa určení (Smejkal, 2013).

Shrnutí pravidel a povinností prodávajícího a kupujícího ukazuje i Obrázek 1.



Obrázek 1 - INCOTERMS 2020

Zdroj: Velotrade.com, 2020. [online]. Dostupné z <https://www.velotrade.com/guides/what-is-incoterms-2020/>

Modrá barva představuje povinnosti prodávajícího, červená barva ukazuje povinnosti kupujícího. Je tedy zřejmé, že přesně opačné póly, tj. parity přenášející téměř veškeré dodací povinnosti vždy na jednu ze stran (E pro kupujícího, D pro prodávajícího), nemusí v rámci obchodní operace zajistit spokojenost obou stran, a vést tak k dlouhodobé spolupráci, ovšem v praxi může být situace odlišná.

2 Financování mezinárodních obchodních aktivit

Druhá kapitola diplomové práce poukazuje na význam a shrnuje podstatu financování mezinárodních operací, definuje nástroje financování a jejich rozdělení z časového hlediska, a nakonec se více zaměřuje na financování pomocí předexportního úvěru.

Financováním mezinárodního obchodu se rozumí výběr a využití finančních zdrojů, metod a nástrojů, kterými podnikatelský subjekt financuje své aktivity přesahující hranice domácí ekonomiky. Od tuzemského financování se liší především v náročnosti na finanční prostředky, v typu finančních zdrojů, v používaných metodách, dokonce i v rizicích, která s sebou mezinárodní obchod přináší, jako jsou například rizika kurzová, rizika spojená s odlišnými politikami, daňovými systémy a další. O financování mezinárodních obchodních aktivit by měl podnik rozhodovat na kvalifikované úrovni, kdy je třeba rozhodnout o tom, jaké finanční zdroje budou vybrány, jaké platební metody a nástroje budou využity. Mezinárodní obchod spočívá i v tom, že místo výroby je odlišné od místa spotřeby, je zde časový nesoulad mezi pohybem zboží a jeho placením, existuje obrovská konkurence, a tak rozhodování o financování mezinárodního obchodu probíhá zpravidla už před uzavřením obchodu a za analýzy skutečností charakterizujících daný obchodní případ (Machková, 2014).

Na mezinárodním obchodu se podílí mnoho subjektů, mezi které lze zařadit především vývozce, dovozce, výrobce a nejrůznější obchodní mezičlánky jako například obchodní banky, prostředníky, komisionáře či jiné zprostředkovatele. Ústřední roli v procesu financování poté hrají obchodní banky, soukromé či státní finanční instituce, ale i pojišťovny nebo mezinárodní organizace. Význam subjektů poskytujících pomoc při financování v posledních letech roste, neboť vývozci (případně dovozci) často nedokáží mezinárodní obchodní operaci pokrýt čistě vlastními zdroji. Proto je tedy nezbytné pro podnik před uzavřením obchodního případu důkladně zvážit získání finančních prostředků a způsob minimalizace rizik, aby realizace obchodu nemohla ohrozit podnik a jeho platební schopnost.

Jak bylo řečeno, ústřední roli v řešení procesu financování hrají obchodní banky. Obchodní banky mohou podniku poskytovat celou řadu služeb, které mohou ovlivnit celkový vývoj a dopad obchodní operace. Banka může podniku nabídnout poradenské služby a konzultace ohledně výhodnosti výběru platebních nástrojů a metod, poskytnutí předexportního financování, přímé úvěrové služby, zálohy, bankovní záruky, zajištění proti kurzovým rizikům, podporu na zahraničních trzích a další. Výběr obchodní banky je čistě v režii podniku. Důležité při výběru je hlavně, jaký je goodwill banky v zahraničí, jaké jsou její zkušenosti, rozsah její

působnosti, zda má zahraniční pobočky, jaký je její způsob komunikace s klienty, podmínky pro vedení účtů a poskytování finančních nástrojů, výše poplatků či administrativní zdatnost banky. Dalšími subjekty, na které se může podnik obrátit, jsou pojišťovny, které nabízí produkty určené k minimalizaci nejrůznějších druhů rizik. Úvěry mohou být pojištěny i institucemi nabízejících finanční služby se státní podporou. Takové instituce mohou podniku zajistit i preferenční podmínky pro financování exportních úvěrů na daném trhu. Z takovýchto institucí jsou známy Česká exportní banka a EGAP. Další specializované instituce jsou například ty, jež poskytují faktoring, forfaiting a leasing. Nelze opomenout ani mezinárodní organizace, které se ovšem zaměřují na projekty rozvojové pomoci, podporu nových trhů či rozvíjejících se ekonomik (Mulačová, 2013).

2.1 Nástroje financování mezinárodního obchodu a jejich členění

Nástrojem financování se rozumí vhodně zvolený finanční zdroj, který podnik využije pro to, aby dokázal uskutečnit přeshraniční obchod, jenž nedokáže zajistit pouze svými zdroji. Hlavními a nejčastěji využívanými nástroji jsou:

- úvěry (dodavatelský, bankovní, vládní, předexportní, kontokorentní),
- eskonty směnek,
- dokumentární akreditiv,
- zálohování exportních pohledávek,
- půjčky na finančních trzích,
- projektové financování,
- faktoring, forfaiting,
- leasing.

Při volbě vhodného nástroje financování by měl podnik brát v potaz svou vlastní finanční situaci, předešlé zkušenosti, výhodnosti nabídek obchodních bank, informace o vývoji na národních a mezinárodních trzích, ba i způsoby, které využívá možná konkurence. Podniky v tomto ohledu může omezovat devizová a úvěrová politika domácí země, daňové předpisy nebo i míra rozvoje domácího finančního trhu, ze kterého se odvíjí škála nabídky finančních instrumentů. Mezi základní kritéria, dle kterých podnik rozhoduje o volbě financování mezinárodního obchodu lze zařadit:

- rychlost získání finančních prostředků a jejich výše,
- rizika a náklady spojené s daným typem financování,

- náročnost na vlastní zdroje a daňové důsledky,
- dopad na goodwill podniku (Grath, 2016).

Při uvažování o výběru vhodného nástroje financování je nutné zohlednit dobu, po kterou budou finanční prostředky vázány. Z těchto důvodů zde budou nástroje rozděleny z hlediska časového.

2.1.1 Krátkodobé nástroje financování

Nástroje krátkodobého financování by měly podniku sloužit především k financování krátkodobých (oběžných) aktiv z krátkodobých zdrojů materiálu, a splnit tak zlaté pravidlo financování, tj. krátkodobý majetek financovat krátkodobými zdroji a dlouhodobý majetek zdroji dlouhodobými, a tím tak udržet likviditu podniku. V praxi ovšem platí, že i část oběžných aktiv je financována dlouhodobými zdroji jako například zásoby, které v podniku zůstávají trvale. Mezi nástroje krátkodobého financování patří:

- zálohy od odběratelů,
- postoupení krátkodobých pohledávek (faktoring),
- krátkodobé bankovní úvěry (dodavatelský, kontokorentní, směnečný),
- zálohování exportních pohledávek,
- půjčky na finančních trzích,
- předfinancování na základě dokumentárního akreditivu.

Zálohy od odběratelů představují finanční částky, které dodavatel obdrží od svých odběratelů ještě předtím, než je uskutečněna dodávka zboží. Zálohy slouží dodavateli nejčastěji k pořízení materiálu potřebného pro zakázku, či pro provoz výroby (Synek, 2011).

Faktoring znamená postoupení krátkodobých pohledávek faktoringové společnosti před dobou jejich splatnosti za úplatu. Faktoringová společnost se následně stává novým majitelem pohledávky. Dodavatel po postoupení pohledávky získává od faktoringové společnosti část fakturované ceny formou zálohy, která obvykle bývá v rozmezí 70-90 % hodnoty zakázky. Zbývající část je řešena až po úhradě pohledávky odběratelem. Faktoring tak plní funkci předfinancování, garanční, či může sloužit k prověřování bonity odběratelů. Faktoring s sebou přináší ovšem i náklady jako jsou úroky z čerpaných záloh a faktoringové poplatky. Faktoring může být regresní, kdy v situaci nezaplacení pohledávky odběratelem, je pohledávka vrácena zpět dodavateli a je požadováno vrácení zálohy, či faktoring bezregresní, kdy faktoringová společnost přebírá na sebe riziko nezaplacení ze strany odběratele (Režňáková, 2012).

Dalšími nástroji jsou krátkodobé úvěry jako je například úvěr dodavatelský. Tento úvěr poskytuje dodavatel svému odběrateli tím, že mu umožní hradit dodávku zboží se zpožděním obvykle do 90 dní. Možnost hradit fakturu dodavateli se zpožděním přináší odběrateli šanci využít volné peněžní prostředky jiným způsobem, který je v dané situaci nejvhodnější. Mimo dodavatelský úvěr existují i jiné, a to již bankovní úvěry jako je úvěr kontokorentní, ke kterému je sjednána úvěrová smlouva a umožňuje klientovi čerpat nad limit svých prostředků, ovšem s jasně stanovenými pravidly, úroky a dobou, do kdy je nutné peníze nad limit vrátit. Dále úvěr směnečný, kdy banka odkupuje směnku před dobou její splatnosti a další (Synek, 2011).

Velice zajímavou a dnes hojně využívanou metodou je i využívání dokumentárního akreditivu jakožto zajišťovacího platebního nástroje mezinárodní obchodní operace a zdroje předfinancování, kdy banka poskytne úvěr na profinancování určité výše dokumentárního akreditivu. Dokumentární akreditiv je definován jako písemný závazek banky zaplatit třetí osobě (příjemci akreditivu) z účtu příkazce (obvykle dovozce) stanovenou částku, pokud příjemce akreditivu bance předloží požadované dokumenty. Banka tedy otevře akreditiv na žádost dovozce, který následně získá potřebné dokumenty a zboží po jeho splacení. Zatímco vývozce obdrží finanční plnění již po odeslání zboží, čímž tak ihned získává peněžní prostředky, které může použít ke krytí výrobních nákladů (Andrle, 2020).

2.1.2 Dlouhodobé nástroje financování

Dlouhodobé zdroje financování slouží k financování stálých aktiv podniku a části oběžného majetku, která zůstává v podniku trvale. Dlouhodobé financování s sebou přináší vyšší riziko vzhledem k dlouhému horizontu splatnosti, a tak je často vyžadováno jednou ze stran (případně oběma stranami) určité zajištění. Ať již v podobě pojištění, zástavy nemovitosti, zárukami ručitelů a jinými. Nástroji dlouhodobého financování jsou:

- dlouhodobé bankovní úvěry (hypoteční, dlouhodobý dodavatelský, investiční),
- emise cenných papírů,
- termínované půjčky,
- leasing,
- postoupení dlouhodobých pohledávek (forfaiting),
- rizikový a rozvojový kapitál (Mulačová, 2013).

Významným zdrojem externího kapitálu pro podniky je emise cenných papírů, nejčastěji akcií či dluhopisů. Pokud podnik emituje akcie, získává tak základní (akciový) kapitál a emisní ážio

představující rozdíl mezi tržní a nominální cenou akcie. Akcie je cenný papír, který zobrazuje určitý podíl na základním kapitálu akciové společnosti. Je s ním spojeno právo podílet se na řízení společnosti dle vymezujičích podmínek, právo podílu na zisku a likvidačnám zůstatku. Akcie se emitují vždy na dobu delší, než je 1 rok, čímž tak podniku přinášejí dlouhodobé finanční zdroje, se kterými může disponovat. Naopak dluhopis je cenný papír, který dává jeho vlastníkovu právo na splacení dlužné částky a jehož výstavce má povinnost toto právo plnit. Vystavením dluhopisu se podnik dostává do role dlužníka a investor (kupce dluhopisu) do role věřitele. Dlužná částka se obvykle skládá ze jmenovité hodnoty dluhopisu a pravidelných výnosů placených v určitém termínu.

Dalšími nástroji dlouhodobého financování jsou forfaiting a leasing. Forfaiting může být definován analogicky jako faktoring popsáný dříve s tou odlišností, že forfaiting znamená postoupení dlouhodobých pohledávek forfaitingové společnosti. Leasingem se poté rozumí smluvní dohoda mezi pronajímatelem a nájemcem, jenž pronajímateli platí za užívání určitého aktiva. Rozlišuje se leasing finanční, operativní a prodej a zpětný pronájem. U operativního leasingu je pronajímané aktivum na konci sjednaného období navraceno do majetku pronajímatele. Prodej a zpětný pronájem naopak zachycuje situaci, kdy podnik své aktivum prodá leasingové společnosti, od které si aktivum zpětně pronajímá například z důvodu neschopnosti údržby aktiva a jeho financování vlastními zdroji. Z pohledu dlouhodobého financování je však nejvýznamnější variantou finanční leasing. Finanční leasing umožňuje nájemci užívat majetek bez jeho okamžitého nákupu. Nájemce zároveň nese veškerá rizika a výnosy spojené s majetkem. Na rozdíl od předešlých druhů leasingu, u leasingu finančního přechází najímaná věc na konci sjednaného období do vlastnictví nájemce. Výhodou je, že nedochází k zaplacení celkové hodnoty aktiva najednou, ale po jednotlivých splátkách, stejně tak samotné leasingové splátky mohou být uplatněny jako daňově uznatelný náklad, a mohou tak snížit základ pro výpočet daně z příjmu. Nevýhodou jsou na druhou stranu rizika, která přecházejí na nájemce (odcizení, zničení apod.), vysoká cena leasingu a fakt, že majetek přechází do vlastnictví nájemce již zcela odepsaný (Radová, 2013).

Dlouhodobě financovat lze i pomocí tzv. rizikového a rozvojového kapitálu, kdy investor kupuje podíl na základním kapitálu nejčastěji nově vznikajících podniků. Investor se tak podílí na podnikatelském riziku a disponuje stejnými právy a povinnostmi jako vlastník. Investor vlastníkovu často přináší i odborné znalosti a zkušenosti z daného oboru, případně právní zajištění či jiné benefity. Důležitou motivací pro investora je atraktivita podnikatelského plánu (Čížinská, 2018).

Dále lze zmínit i termínované půjčky sloužící primárně k rozšíření dlouhodobého majetku podniku, čímž se tak jedná o investiční úvěry.

V rámci mezinárodního obchodu tvoří nejpestřejší skupinu úvěry. Úvěr je definován jako dočasně poskytnuté finanční prostředky pro vlastní spotřebu, které je nutné v sjednané době vrátit a zaplatit za jejich poskytnutí odměnu v podobě úroku. Úvěr poskytuje věřitel dlužníkovi (Managementmania, 2016). Pro potřeby této práce bude další pozornost věnována úvěru předexportnímu.

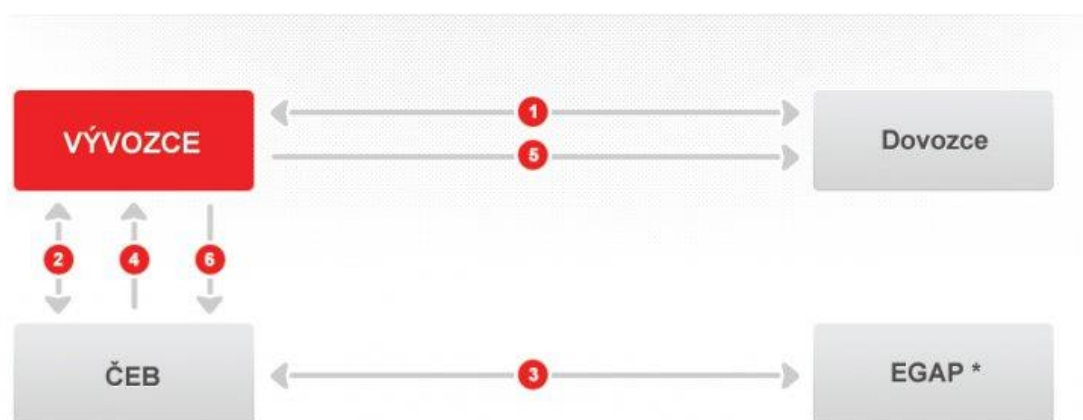
2.1.3 Předexportní úvěr

Předexportní úvěr poskytuje banka exportérovi (vývozci) na financování nákladů, které jsou spojené s realizací dodávky pro zahraničního importéra (dovozce). Tento úvěr zahrnuje financování:

- nákladů na nákup materiálu, zboží, výrobků a veškerých potřebných surovin k výrobě a vývozu sjednané zakázky,
- náklady na mzdy a sociální a zdravotní zabezpečení zaměstnanců přímo zúčastněných na výrobě a vývozu zakázky,
- náklady na investiční majetek potřebný pro uskutečnění zakázky.

Jedná-li se o krátkodobý předexportní úvěr, tak jeho doba splatnosti čítá 1-2 roky a umožňuje obvykle profinancování do 80-85 % hodnoty smlouvy o vývozu. Naopak dlouhodobý předexportní úvěr bývá poskytován do 75 % hodnoty zakázky a splatnost má nad 2 roky.

Jakým způsobem předexportní úvěr funguje, demonstruje dostupné schéma České exportní banky na Obrázku 2.



Obrázek 2 - Schéma předexportního úvěru

Zdroj: Ceb.cz, 2020. [online]. Dostupné z <https://www.ceb.cz/5/>

1. Vznik mezinárodní kupní smlouvy.
2. Úvěrová smlouva s obchodní bankou (nemusí být ČEB).
3. Sjednání smlouvy o pojištění exportních úvěrových rizik (nemusí být pouze EGAP).
4. Čerpání úvěru na základě dokladů potvrzujících vynaložení nákladů na výrobu.
5. Dodávka sjednaného produktu.
6. Splácení úvěru.

Pro bod 2 platí, že úvěrová smlouva může být dnes sjednána s jakoukoliv obchodní bankou poskytující předexportní úvěr. Stejně tak v rámci bodu 3 může být pojištění EGAP nahrazeno i jiným typem zajištění. Analogicky schéma běžně odpovídá i předexportním úvěrům poskytovaným ostatními bankami, které pak ovšem mohou požadovat vyšší míru zajištění rizika, či trvat na jiných náležitostech nutných k získání úvěru. Ačkoliv pro sjednání úvěru lze v současnosti využít kteroukoliv obchodní banku, ČEB představuje jistotu ve sortimentu nabídky podpory exportu (navíc se státní podporou), kterou nabízí i v oblastech, kde jsou možnosti obchodních bank omezené (Ceb.cz, 2020).

2.2 Česká exportní banka

Česká exportní banka je česká akciová společnost a specializovaná instituce určená pro státní podporu vývozu. Poskytuje finanční služby spojené s vývozem, podporuje český export, buduje povědomí o ČR ve světě, a zvyšuje tak konkurenceschopnost země.

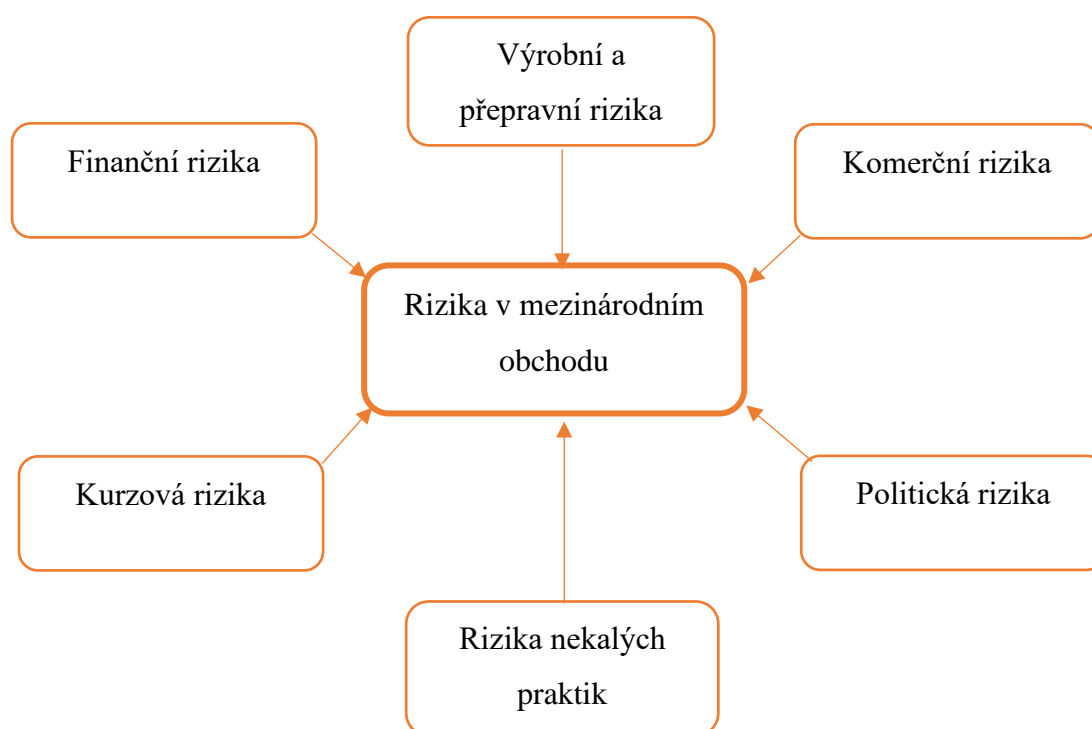
ČEB se zaměřuje na podporu exportu v rizikovějších oblastech, kam obchodní banky nabízejí jen omezený sortiment finanční podpory. Umožňuje financování jakéhokoliv typu výrobku či služby, budování nových výrobních kapacit v zahraničí nebo kapitálové vstupy do zahraničních firem.

Na národní úrovni je fungování ČEB zakotvena primárně v zákonu č. 58/1995 Sb. Zákon o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon ukládá ČEB úkol podporovat český vývoz a poskytovat zvýhodněné financování úvěrů za podmínek běžných pro státem podporované vývozní úvěry na mezinárodních trzích. Vedle národního zákona se ČEB řídí Konsensem OECD, pravidly WTO a legislativou EU (Ceb.cz, 2020).

Vzhledem k vzdálenostem mezi dodavateli a odběrateli, delším časovým úsekům, či odlišnostem mezi obchodními politikami jednotlivých států, jsou podniky vystavovány různým druhům rizika, která mezinárodní obchod přináší, a tak by se měly podniky snažit o jejich minimalizaci nebo jejich zajištění.

3 Rizika a jejich zajištění v mezinárodním obchodě

Jak bylo zmíněno v předešlých kapitolách, mezinárodní obchod s sebou přináší nespočet rizik, na která firmy a podnikatelé musí brát ohled při uskutečňování mezinárodních aktivit. Riziko je definováno jako možnost, že s určitou pravděpodobností nastane situace, která je považována za nežádoucí. Riziko vychází z konkrétní hrozby, lze ho často předvídat, odvodit, měřit, a především mu předcházet, či ho zajišťovat (Korecký, 2011). V této kapitole budou představena základní rizika spojená s mezinárodním obchodním stykem a budou popsány možnosti, kterými lze tato rizika zajistit. Hlavní rizika v mezinárodním obchodě zachycuje Obrázek 3.



Obrázek 3 - Přehled rizik v mezinárodním obchodu

Zdroj: vlastní zpracování dle (Grath, 2016)

Zajišťování rizik je následně možné učinit několika cestami. Může to být využívání mezinárodních standardů zvyklosti (například pravidla INCOTERMS), samopojištění rizika (vytváření vlastních rezerv), přenesení rizika na 3. osobu (dokumentární akreditiv, ručení), nebo pojištěním (zásilky, odpovědnosti, úvěru, skladovaného zboží a dalších) (Smejkal, 2013).

3.1 Výrobní rizika

Výrobní rizika na sebe bere čistě prodávající jakožto možné vzniklé problémy v oblasti vnitropodnikových procesů. Výrobní rizika spočívají ve vadnosti produktu (nesplněné parametry, poškození při výrobě), nezajištění materiálu a tím nesplnění zakázky ve sjednané lhůtě, škody způsobené zaměstnanci podniku, mimořádné události při výrobě (klíma, přírodní pohromy, náhle politické zvraty) a další rizika z důvodu, kterých by nemohlo dojít k výrobě sjednaného produktu, a tím ke splnění zakázky. V rámci mezinárodní kupní smlouvy jde o rizika, za která nese odpovědnost pouze výrobce (obvykle prodávající). Zda došlo k pochybení z důvodu např. zpoždění dodávky materiálu pro výrobu, je tak i tak problém připadající na hlavu prodávajícího. Řešení situace je pak na domluvě obou smluvních stran, případně na dojednaných kompenzacích a penalizacích, které obě strany stvrdily ve smlouvě.

Zajištění výrobních rizik spočívá ve správném nastavení smluv výrobce se svými dodavateli, zajištěním kvalifikovaného personálu, definování řádných vnitropodnikových směrnic a přesném vymezení plánu výroby dané zakázky (Grath, 2016).

3.2 Komerční a kurzová rizika

Komerčními riziky se rozumí hlavně situace, kdy se kupující dostává do stavu, kdy není schopen poskytnout prodávajícímu peněžní plnění, a zaplatit tak kupní cenu ujednanou ve smlouvě. Důvody mohou být rozličné. Ať je to vyhlášení bankrotu kupujícím, jeho platební insolvence či jiná forma platební neschopnosti.

Zajištění komerčních rizik může probíhat ještě před uzavřením kupní smlouvy. Proávající si může vyhledat informace o kupujícím. Zjistit jeho platební schopnost, předešlé obchodní případy, recenze od jiných subjektů mezinárodní obchodu či jeho bonitu. V rámci obchodního případu je pak důležité jasně definovat dobu splatnosti zakázky, úroky z prodlení a postupy v případě neplnění. Může být určen i ručitel, který v situaci platební neschopnosti kupujícího poskytne peněžní plnění za něj.

Další hrozbou jsou i rizika kurzová, která spočívají v odlišnosti měnových kurzů smluvních stran a jejich změnách způsobených rozdílnou dobou sjednání kontraktu a dobou jeho splatnosti. Pokud je například sjednán kontrakt v lednu v určitém kurzu, avšak doba splatnosti přichází až v září, kdy mohl kurz stoupnout, jedná se tak o jisté znevýhodnění strany kupujícího, který v tu chvíli za zakázku platí více, než by bylo při daném kurzu v lednu (Smejkal, 2013).

Takovéto výkyvy měnových kurzů lze zabezpečit kupní smlouvě tzv. kurzovou doložkou. V rámci kurzové doložky se obě smluvní strany dohodnou na postupu, který bude dodržován při výkyvu měnového kurzu v jakémkoliv směru. Může být ujednáno například, že pokud po uzavření smlouvy dojde ke změně kurzu o +/- 1 % oproti kurzu ke dni uzavření smlouvy, bude kupující povinen zaplatit kupní cenu ve výši snížené nebo zvýšené tak, aby částka odpovídala změně příslušného kurzu. Další variantou je sjednání pevného měnového kurzu, který bude platný po celou dobu zakázky, či výzvu k obnovení jednání o smlouvě, bude-li měnový kurz změněn. Rovněž je možné i forwardové zajištění kurzu, které se obvykle sjednává na 12-18 měsíců, a které zajišťuje pevný kurz v daném měsíci pro určitou sumu eur za koruny české (Jílek, 2013).

3.3 Politická rizika a rizika nekalých praktik

Politická rizika spočívají v takových situacích, které zpravidla ani jedna ze smluvních stran nedokáže příliš ovlivnit. Vznikají bez jejich vůle. Jedná se o politickou, sociální a ekonomickou stabilitu. Tato rizika vznikají na úrovni celého státu, a tak pro podnik znamenají něco, s čím se budou muset vypořádat, aniž by chtěl. Z hlediska jejich zajištění nelze dosáhnout žádoucího stavu. Mezi tyto rizika spadá politická příslušnost státu a vládnoucí strany, kultura, zvyklosti, vývoj hospodářských cyklů, vývoj makroekonomických ukazatelů (inflace, míra nezaměstnanosti), otevřenost ekonomiky, daňový a právní řád, náboženství, války a další.

Z těchto aspektů lze doopravdy málokterý ovlivnit. Výjimkou může být odlišný právní řád, který lze v kupní smlouvě sjednotit ujednáním tzv. rozhodného práva. Tedy práva, podle kterého se bude smluvní vztah řídit. Smluvní strany se na tomto právu buď shodnou, nebo mohou využít tzv. kolizních norem určujících rozhodné právo dle tzv. Římské úmluvy.

S těmito riziky úzce souvisí i rizika nekalých praktik, kam spadají záležitosti, jako jsou krádeže, terorismus, daňové úniky, vydírání, špatná reputace podniku, kriminalita země, zatajování podstatných informací, korupce a jiné.

Opět je zde náročné zajištění v rámci subjektů kupní smlouvy. Zajištění těchto rizik by totiž mělo probíhat na národní či mezinárodní úrovni. Hlavní roli hraje stát, který by měl mít jasně vymezený právní řád, měl by udržovat stabilitu země, hlídat a trestat veškeré nekalé praktiky. Na to poté navazuje vymezení pravidel na mezinárodním poli, kde jsou hlavními určujícími subjekty mezinárodní organizace jako je WTO, Světová obchodní banka či Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj. Tyto organizace určují pravidla, za kterých bude

mezinárodní obchod probíhat, nabízejí zaběhnuté postupy pro mezinárodní obchodní styky a podporují celkový vývoj světového obchodu (Grath, 2016).

3.4 Finanční a přepravní rizika

Finanční a přepravní rizika patří mezi významné aspekty mezinárodních operací, které jsou významně ovlivňovány jednáním obou smluvních stran při sjednávání kontraktu. Finanční rizika se odvíjejí majoritně od platební podmínky nastavené v mezinárodní kupní smlouvě. Jsou to rizika spojená s platebním nástrojem, který bude pro daný případ využit. Ústředním bodem je tak zvolení takového vhodného nástroje, který oběma smluvním stranám přinese určitou míru záruky peněžního plnění či odškodnění v případě platebních problémů. Jak bylo řečeno v předešlých kapitolách, kupující se snaží získat zboží co nejdříve a co nejvíce oddálit termín platby, a naopak prodávající se snaží termín platby co nejvíce urychlit. Zajištění finančních rizik je tak čistě v roli smluvních stran a jimi zvoleném platebním nástroji (platba v hotovosti, hladké platy, dokumentární platby). Jde i o to, aby prodávající disponoval dostatkem finančních prostředků během mezinárodní operace, tj. aby dokázal zajistit a udržet potřebnou výrobu, personál a další náklady. K tomu slouží i vhodné nástroje financování, které byly představeny v kapitole 2, jako byl například předexportní úvěr (Smejkal, 2013).

Přepravními riziky se rozumí rizika související s fyzickým pohybem zboží od prodávajícího ke kupujícímu. Rizika závisejí na faktorech, jako jsou velikost zboží, obal, zvolený způsob přepravy, kvalita pozemní a jiné komunikace, po které je zboží přepravováno, bezpečnost míst, skrze která bude zboží přepravováno, přepravní náklady, výběr vhodného dopravce, možnosti vlastní přepravy, sjednané dodací podmínky a lhůty, či pojištění zboží. Většina zboží mezinárodního obchodu je pro přepravu pojištěna. Existují i anglická mezinárodně uznávaná pravidla Institute Cargo Clauses, která se zaměřují na pojištění zásilky v oblasti mezinárodní přepravy. Dělí se na 3 části:

- Institute Cargo Clauses A – pojištění pokrývající nejširší oblasti, lze uplatnit na vše kromě vyjmenovaného, bývá nejvíce nákladné,
- Institute Cargo Clauses B – pojištění vztahující se na výslovně jmenované situace (nahodilé události, požár, výbuch)
- Institute Cargo Clauses C – nejužší pojištění pouze pro vyjmenované události za předpokladu, že byla ztracena či zničena zásilka.

Otázka, kdo bude tím, kdo ponese odpovědnost za zboží, zajistí pojištění zásilky a ponese rizika spojená s mezinárodní přepravou, to vše lze při mezinárodní kupní smlouvě řešit a zabezpečit vhodným zvolením pravidel INCOTERMS popsanych v první kapitole této práce.

Prodávající by měl mít na paměti, že pojištění zásilky je v dnešním světě specializovaný druh podnikání a že podmínky pro jeho zajištění se liší podle druhu zboží, dopravní cesty, způsobu dopravy a jiné. Veškeré potíže při přepravě by pak měly být nahlášeny, uvedeny do protokolu a obě smluvní strany by si měly zajistit vzájemné vypořádání v případě takovýchto vzniklých situací. Pojištění nákladu lze běžně získat přímo od pojišťovny, prostřednictvím přepravní společnosti nebo pomocí zasilatele, jenž se zbožím manipuluje (Grath, 2016). V ČR existuje i společnost zabývající se pojištěním zásilek v podmínkách, kam už činnost běžných pojišťoven nebo obchodních bank nesahá. Jedná se o tzv. EGAP.

3.5 Exportní garanční a pojišťovací společnost

Akciová společnost EGAP představuje úvěrovou pojišťovnu, která svoji působnost zaměřuje na rizika, jejichž pojištění není v zájmu komerčních pojištěn a která jsou spojená s vývozem zboží, služeb a investic z České republiky. Pojišťuje především úvěry se splatností delší než 2 roky, a to do zemí, kde politická, ekonomická a právní prostředí s sebou nesou větší míru nejistoty a rizika nezaplacení na straně dovozce.

Na národní úrovni plní EGAP roli státního nástroje pro podporu exportu. Své pojištění poskytuje všem českým exportérům a rovněž jako ČEB se řídí zákonem č. 58/1995 Sb. Jen za rok 2019 poskytla úvěrové pojištění se státní podporou českým exportérům v hodnotě 40,2 miliard Kč. Je tak instrumentem, který mohou české firmy a podnikatelé využít na mezinárodním obchodním poli, kam již působnost jejich obchodních bank nesahá (Egap.cz, 2020).

Participace v mezinárodním obchodě, sjednávání kontraktů, jejich financování a řízení rizik, to vše jsou v dnešním světě náročné věci, které by žádný podnikající subjekt neměl brát na lehkou váhu. Správné promyšlení a sjednání těchto aspektů je klíčovým bodem k úspěchu na mezinárodním bojišti. Potřebný teoretický podklad k problematice byl tímto popsán a nyní se bude práce přesouvat do problematiky financování konkrétního obchodního případu vybrané společnosti.

4 Představení vybraného podniku

V následující kapitole bude představen podnik vybraný pro tuto práci, budou vymezeny základní informace o podniku, organizační struktura, působnost, produktové portfolio, a nakonec bude ukázán vývoj základních finančních ukazatelů za poslední 4 roky. Veškeré informace a podklady pro tuto kapitoly byly získány od pracovníka podniku v rámci osobního setkání a pohovoru.

4.1 Profil podniku

Pro tuto práci byl vybrán středně velký podnik (z hlediska počtu zaměstnanců) libereckého kraje, jehož předmětem podnikání je obrábění kovů, výroba turbín pro vodní elektrárny a výroba součástí do leteckého a automobilového průmyslu. Základní profil shrnují následující údaje vyňaté z obchodního rejstříku firem (Rejstrik-firem.kurzy.cz, 2020).

Obchodní firma: středně velký podnik

Sídlo: Liberecký kraj

Datum vzniku: 30. 8. 2007

Právní forma: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání: obrábění, výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

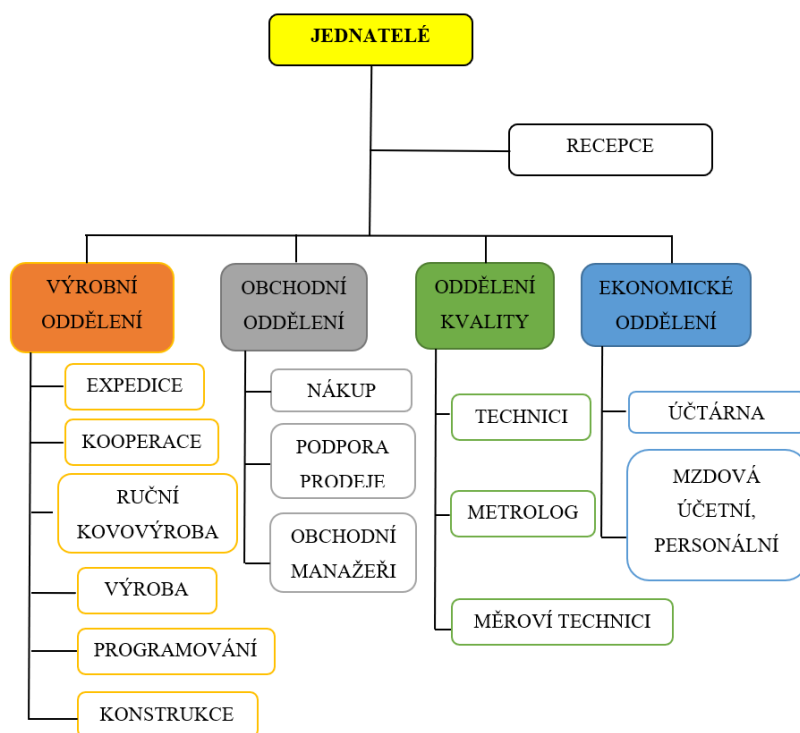
Základní kapitál: 200 000 Kč

Počet zaměstnanců 130

Podnik vznikl v roce 2007 se základním kapitálem v hodnotě 200 000 Kč vložených nerovnoměrně dle zakladatelské listiny. Cílem podniku, jak je zmiňováno i na jeho webových stránkách či v brožurách, je poskytovat komplexní servis a vynikající péči o zákazníka v oblasti obrábění za pomoci počítačem ovládaných strojů, vlastního know-how a zkušeností. Podnik se zabývá obráběním a činnostmi s tím spojenými (obrábění, frézování, broušení, hoblování, obrážení, vrtání), jak vychází i z jeho podnikatelského plánu a účelu vzniku. Další složkou podnikání je výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona. Zde se jedná o výrobu turbín do hydroelektráren a komponentů pro letadlový a automobilový

průmysl. Dříve se podnik profiloval i na výrobu forem pro tváření plastu. Této činnosti však již zanechal. První veliký rozmach zažil podnik v roce 2012, kdy zaznamenal obrat vyšší než 7 milionů euro. V následujících letech začal rozšiřovat svoji působnost i do mimoevropských zemí, nakupoval nové obráběcí stroje, přijímal nové zaměstnance a navyšoval svůj kladný výsledek hospodaření, jak bude ukázáno na finančních ukazatelích v dalších částech.

Z hlediska firemní organizace funguje podnik na základě funkcionální organizační struktury. Ta podnik rozděluje na konkrétní útvary, které mají svého vedoucí, a udává vztahy nadřízenosti a podřízenosti. Všechny útvary podléhají nejvyššímu vedení v podobě majitele podniku, který je zároveň v pozici jednatele, a jím vybranému nejužšímu kruhu vedení jako je například finanční ředitel či obchodní ředitel, kteří jsou taktéž jednatelem firmy. Organigram je zachycený na Obrázku 4.



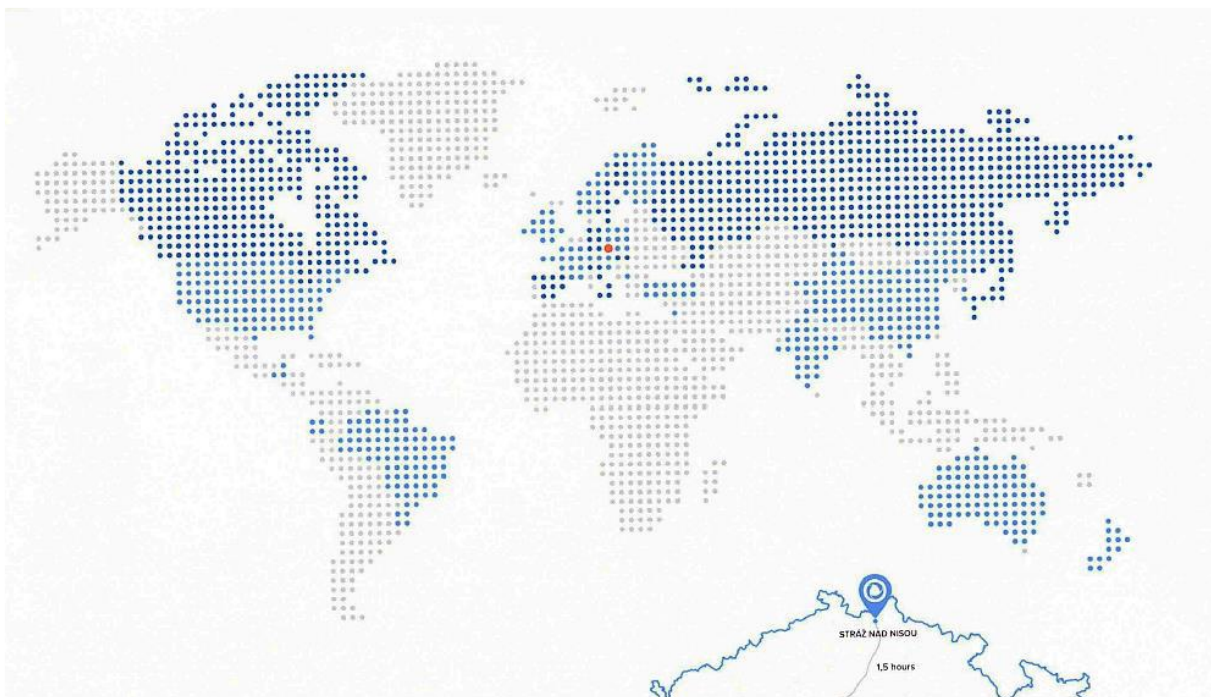
Obrázek 4 - Organigram podniku

Zdroj: (Tichý, 2019)

V rámci výroby podnik funguje jako tzv. OEM – Original Equipment Manufacturer. To znamená, že využívá k výrobě produkty a díly od jiných výrobců. Celá výroba je orientovaná na přání a potřeby zákazníka, a probíhá tedy na zakázku. Produkce ve výrobních halách probíhá nepřetržitě 24 hodin denně za pomoci speciálních počítačem ovládaných strojů. Mimo výrobu produkty procházejí i fázemi kontroly a testování, ať již za pomoci nedestruktivního testování

(magnetické, vizuální a penetrační), ultrazvukových testů, či 2D a 3D kontrol rozměrů a tvarů produktů. Vzhledem k tomu, že vyráběné produkty nejsou zbožím denní spotřeby, ale jedná se o nesmírně kvalitní a silné kovové produkty, musí být ověřeny určitými mezinárodními certifikacemi, které zajišťují standard kvality oběma stranám v rámci obchodu. Mezi tyto certifikace patří mezinárodní norma ISO, kterou firmě poskytuje společnost TÜV Rheinland, ověření kvality a zaručenosti CEMB a jiné. K maximální spokojenosti zákazníka a zajištění toho, že produkt nebude po cestě poškozen, jsou veškeré výrobky převáženy ve speciálních obalech naplněných tekutinou, která chrání kov před zrezivěním a ztrátou hodnoty.

Produkty často cestují i přes několik kontinentů, neboť vybraný podnik funguje v celosvětovém měřítku. Za svoji dobu existence postupně expandoval z ČR do Evropy, Asie, Ameriky, ba i Austrálie. V současné době má mezi 100-150 stálými obchodními partnery, se kterými udržuje dobré vztahy a mezinárodní obchod. Největší partner z nich zastává 7% podíl celkových obchodních operací. Mezi hlavní obchodní partnery patří ekonomické subjekty z Německa, Indie, Francie, Kanady, Velké Británie, Japonska, Číny, Itálie, Brazílie, ale i z Nového Zélandu či Izraele. I přesto ale podnik nemá žádné pobočky. Působnost podniku zachycuje i Obrázek 5.



Obrázek 5 - Působnost vybraného podniku

Zdroj: propagační brožura podniku

Při získávání zákazníku preferuje podnik cestu osobního setkání, kterou uplatňuje odjakživa a která podniku zajistila spoustu dlouhodobých obchodních vztahů. Osobní přístup je o to

důležitější, když se jedná o technologicky náročné produkty, které se neobjednávají po desítkách, ale spíše po kusech. Je nutné tak zákazníkovi detailně popsat a ukázat, jak bude jeho produkt vypadat a fungovat.

4.2 Finanční ukazatele podniku

V roce 2016 podnik prošel procesem restrukturalizace, kdy se začal přizpůsobovat měnícímu se prostředí spojenému především s mezinárodní expanzí mimo kontinent Evropy. Během tohoto procesu podnik investoval do koupě nových obráběcích strojů tehdy nejnovější třídy, rozšířil obchodní oddělení podniku, začal s důkladným vzděláváním zaměstnanců obchodního oddělení v rámci cizích jazyků a zavedl oddělení technické kontroly, které dostalo za úkol dohlížet na proces výroby a provádět povýrobní kontrolní testy tak, aby byla dosažena vysoká úroveň kvality, jež byla a je stvrzována dříve zmíněnými certifikacemi. V prostředí celosvětového obchodu byl tento krok pro podnik nutností, bez kterého by spousta potenciálních zákazníků nebyly ochotny produkty přijmout, neboť certifikace kvality byly již brány jako samozřejmý standard. I kvůli rozsáhlým změnám uvnitř podniku byl zaznamenán jistý úpadek majetkové a kapitálové vybavenosti. Základní finanční stránka podniku bude představena v následujících tabulkách, jež byly zpracovány dle poskytnutých rozvah a výkazů zisků a ztrát za roky 2015-2019.

Tabulka 1 poskytuje přehled o vybraných majetkových a kapitálových hodnotách podniku v časovém horizontu 5 let. Na počátku období byl zaznamenán nárůst v položkách dlouhodobého hmotného majetku, a to především výrobních strojů a v rámci dlouhodobého nehmotného majetku, kdy byl pořizován software podporující počítačem ovládanou výrobu a její doplňující systémy. Majetek však nebyl pořizen jednorázově, ale formou finančního leasingu. Dlouhodobý majetek byl během tohoto období i technicky zhodnocován, šlo hlavně o zhodnocování zmiňovaných softwarů, které bylo a je potřeba udržet aktualizované v nejnovější verzi poskytující nejlepší a maximální prostředky pro výrobní proces a následnou kontrolu. Hlavní složka aktiv podniku je tvořena primárně výrobními stroji v podobě dlouhodobého hmotného majetku a oběžnými aktivy, které představují materiál potřebný pro výrobu turbín a komponenty s tím související.

Je možné vidět i částečný pokles cizího kapitálu podniku, který byl během let splácen a jehož část byla nahrazena kapitálem vlastním, jehož nárůst se odráží v posledních dvou letech a který je tvořen z největší části výsledkem hospodaření z minulých let. V posledních obdobích však vlastní majetek začal klesat, což bylo způsobeno změnou organizačního uspořádání podniku,

kdy podnik opustil jeden z tehdejších spoluvlastníků, který současnému majiteli prodal svůj podíl na firmě. Cizí majetek podniku se odvíjí z krátkodobých závazků tvořených závazky z obchodních vztahů, k úvěrovým institucím a z krátkodobých přijatých záloh.

Tabulka 1 - Vybrané položky rozvahy (v tis. Kč)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva (Pasiva)	157 804	206 289	193 733	198 753	182 184
Dlouhodobý majetek	55 934	109 566	80 654	71 919	63 027
Dlouhodobý hmotný majetek	55 441	108 974	80 335	71 313	62 373
Dlouhodobý nehmotný majetek	493	592	319	606	654
Oběžná aktiva	97 868	93 760	109 915	122 531	115 171
Krátkodobé pohledávky	39 706	36 872	41 692	52 191	50 010
Dlouhodobé pohledávky	25 435	37 278	39 879	32 385	27 907
Peněžní prostředky	9 422	5 975	9 904	9 654	10 517
Vlastní kapitál	7 720	8 092	16 074	29 760	22 613
Cizí kapitál	147 817	197 265	166 647	167 921	146 756
Krátkodobé závazky	100 887	122 063	107 785	125 194	97 375
Dlouhodobé závazky	45 664	73 645	56 536	40 588	47 191

Zdroj: vlastní zpracování dle poskytnutých rozvah

Tabulka 2 ukazuje některé položky z výkazu zisků a ztrát.

Tabulka 2 - Vybrané položky výkazů zisků a ztrát (v tis. Kč)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby z prodeje výrobků	316 073	333 161	298 836	347 161	391 589
Tržby z prodeje zboží	0	2 125	1 089	1 245	1 936
Nákladové úroky	2 666	2 742	3 131	2 798	2 665
EBIT	12 390	5 461	16 414	24 546	3 822
EBT	9 724	2 719	13 283	21 748	1 157
EAT	6 069	1 869	10 312	14 141	459

Zdroj: vlastní zpracování dle poskytnutých výkazů

Je zde možné vidět růst tržeb z prodeje výrobků, které tvoří jádro veškerých výnosů podniku, a které systematicky v průběhu let rostly mimo rok 2017, kdy docházelo k přechodu na nové obráběcí stroje, které musely být nainstalovány a podnik se s nimi musel naučit zacházet. Výkyvy zaznamenal i prodej zboží, kde se ovšem jedná pouze o podružnou činnost podniku a není jí přikládán takový význam. Podnik dále prodává část nakoupených surovin s přidanou marží.

Díky ukazatelům EBIT, EBT a EAT lze také pozorovat vývoj zisku vybraného podniku. Ukazatel EBIT („Earnings before Interests and Taxes“) představuje zisk před odečtením nákladových úroků a daňové položky. Ukazatel EBT („Earnings before Taxes“) – zisk před zdaněním prezentuje zisk po odečtení nákladových úroků a položka EAT („Earnings after Taxes“) poté znázorňuje již čistý zisk podniku za vybrané období po odečtení nákladů i daňové povinnosti. Do roku 2016 hodnoty klesaly v důsledku vysokých nákladů spojených s instalací nových výrobních zařízení a softwarů. S tím souviselo i uzpůsobení výrobních prostor, pracovních míst a kvalifikací, což přineslo značnou finanční zátěž. Po roce 2016 však nové zařízení přineslo úspěch v podobě rapidních růstů zisku, které trvaly i v roce 2018. Jak ukazuje Tabulka 3, již v roce 2017 čistý zisk podniku vzrostl o markantních 451,7 % oproti roku 2016 a v dalším roce rostl dále.

Tabulka 3 - Meziroční pohyby vybraných položek (v % ku předešlému období)

Položka	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby z prodeje výrobků	x	+ 5,4	- 10,3	+ 16,7	+ 12,8
Tržby z prodeje zboží	x	+ 100	- 49,8	+ 14,3	+ 55,5
Cizí kapitál	x	+ 33,5	- 15	+ 0,76	- 12,6
Krátkodobé závazky	x	+ 21	- 11,7	+ 16,2	- 22,2
Dlouhodobé závazky	x	+ 61,3	- 23,2	- 28,2	+ 16,3
EAT	x	- 69,2	+ 451,7	+ 210,9	- 96,8

Zdroj: vlastní zpracování dle Tabulek 1 a 2

Šlo tehdy o největší rozkvět a jakési „zlaté období“ vybraného podniku, ze kterého čerpal a čerpá i v následujících letech. Velký úpadek přišel v roce 2019, kdy značná část zisků firmy byla majitelem využita k vyplacení podílu odcházejícího společníka podniku. Stejně tak se na ziskových ukazatelích začala podepisovat pandemie COVID-19, která zasáhla globálně ekonomiku, a i všechny ostatní aspekty lidského života.

Stejně tak čistý zisk klesá i v roce 2020, kdy podnik čelí karanténním opatřením, vládním restrikcím, nutnému propouštění některých zaměstnanců a poklesu zakázek. Tedy všemu, čemu čelí i stovky jiných firem v době pandemie.

Na druhé straně lze i pozorovat vývoj hodnot cizího kapitálu, který zaznamenal nárůst v roce 2016, kdy vybraný podnik potřeboval finanční zdroje na uskutečnění restrukturalizace podniku. A následný pomalý pokles, kdy byly závazky spláceny.

Celkově si podnik vede od roku 2016 dobře, hodnoty tržeb ze zakázek pravidelně rostly, stejně tak i majetková vybavenost podniku. Horším aspektem je vysoká závislost podniku na cizím kapitálu a malý podíl vlastních zdrojů krytí. V nynější době podnik odhaduje jistý propad všech výnosových položek kvůli zmíněné pandemii, avšak nemá jít o propad nikterak veliký, neboť desítky zakázek byly sjednány před pandemií, ba i jsou sjednávány v současné době, kdy pořád existuje poptávka po produktech do hydroelektráren. Také díky opatřením, které podnik zavedl, může i nadále ve výrobě pokračovat a uskutečňovat tak veškeré mezinárodní operace, ke kterým se zavázal, a které mu přinesou hodnotné tržby potřebné pro udržení a zajištění chodu firmy.

5 Analýza finančního řešení vybraného obchodního případu

V rámci této kapitoly bude detailně analyzován vybraný obchodní případ podniku. Analýza bude členěna do několika fází. Nejprve dojde k identifikaci smluvních stran, k důvodům vzniku obchodního spolupráce, dále bude detailně charakterizováno obchodní prostředí odběratele zakázky, tedy Kanada. Další fází bude rozebrání toho, jak byly nastaveny podmínky obchodu, a tedy kupní smlouva, ze které budou vybrány potřebné náležitosti, a bude načrtnuto schéma celé operace. Následně kapitola přejde ke zvolené metodě financování za pomoci předexportního úvěru, kde bude popsán daný úvěr dle vybraných dat z úvěrové smlouvy. S tím bude souviset i zajištění úvěru a kontrolní činnosti, které banka po podniku vyžadovala, aby mohl být poskytnut. Odsud se analýza přesune k popisu průběhu zakázky, kontrolních činností a k samotné přepravě. Poslední částí nakonec bude proces vyúčtování zakázky. Veškeré hodnoty uváděné v Kč byly přepočítány dle kurzu ČNB dostupnému k 25.2.2021, který činil zhruba 26,17 Kč/1 EUR.

5.1 Identifikace smluvních stran a charakteristika prostředí

Stranu prodávajícího představuje v tomto případě podnik, jenž byl popsán v kapitole 4. Naproti tomu na straně kupujícího stojí nadnárodní americká společnost, zde konkrétně její pobočka nacházející se v Kanadě. Jedná se o akciovou společnost založenou koncem 19. století. Podniká zejména v oblasti dopravní technologie, dále i ve financích, energetice a médiích. Jde o obrovský konglomerát celosvětové úrovně, jehož roční obraty čítají stovky miliard amerických dolarů. I díky své silné pozici se tato nadnárodní korporace v případě zde analyzovaného obchodního případu stává hlavní jednací a rozhodovací silou v mnoha ohledech, ať již při stanovování podmínek kupní smlouvy, tak i při sjednávání platebních lhůt a podmínek, jak bude ukázáno v dalších částech.

Celý obchodní případ se odehrává v rámci dvou kontinentů, a to Evropy (ČR) a Severní Ameriky (Kanada). Tím se obchod posouvá do prostředí překračující obrovskou vzdálenost, a především do prostředí mimo EU, kde hrozí již četná rizika v podobě obchodních bariér, nedostatku informací či zkušeností. Naštěstí pro podnik byla v roce 2016 podepsána a ratifikována dohoda mezi EU a Kanadou, která přinesla jednodušší podmínky obchodu a odstranila nespočet obchodních bariér. Dohoda je zkratkou označována jako CETA.

Comprehensive Economic and Trade Agreement, tedy Komplexní hospodářská a obchodní dohoda je dohodou mezi členskými státy Evropské Unie a Kanadou, která si klade za cíl posílit

vzájemné obchodní vazby, motivovat evropské podnikatelské subjekty k jednoduššímu přístupu na kanadský trh, a tím tak stimulovat ekonomický růst a zaměstnanost. Dohoda CETA odstraňuje jak tarifní, tak i netarifní obchodní bariéry, jak shrnuje Obrázek 6 (Kocourek, 2017).



Obrázek 6 - Přínosy CETA

Zdroj: Business.info.cz, 2018. [online]. Dostupné z <https://www.businessinfo.cz/navody/obchodni-dohoda-mezi-eu-a-kanadou-ceta/>

CETA zajišťuje:

- odbourání 98 % cel,
- kompromis v rámci diskuzí o pravidlech původu zboží,
- spolupráci v oblasti regulace v určitých sektorech,
- odstranění bariér obchodu,
- otevření trhu služeb,
- otevření trhu s veřejnými zakázkami,
- lepší ochranu investorům a investicím,
- kompromisní mechanismus řešení sporů,
- úpravu zeměpisných označení,
- úpravu ochrany práv duševního vlastnictví.

CETA se tak stává příležitostí, jak zajistit vysoké standardy mezinárodního obchodu mezi EU a Kanadou. Takový mezinárodní obchod má být dle dohody v zájmu a ve prospěch jak občanů, tak i životního prostředí. Dohoda obsahuje záruky, že její znění nijak nepoškodí společné demokratické hodnoty, bezpečnost spotřebitelů, ba ani standardy kvality a životního prostředí, ochrany zdraví a bezpečnosti spotřebitelů či standardů životního prostředí.

Dohoda CETA ponechala vybrané průmyslové výrobky neliberalizované jako jsou motorová vozidla a lodě. Stejně tak i řada zemědělských produktů zůstává Kanadou chráněna. Jedná se například o kuřecí maso, krůtí maso, vejce, mléčné výrobky, ryby či mořské plody. Pro další položky jsou uplatňovány tzv. tarifní kvóty. V rámci dohody byl vytvořen tarifní sazebník, který má negativní vymezení. Tedy jmenuje pouze to, co bude clu podléhat. Zároveň i vymezuje podmínky pro uznávání toho, jaké zboží je možné považovat za evropské/kanadské, a se kterým bude tak spojeno preferenční zacházení odstraňující nebo snižující celní zatížení. Pokud podnik exportuje do Kanady, je potřeba nejprve stanovit celní zařazení vyváženého zboží, uplatnit preferenční zacházení za pomoci formuláře „Prohlášení o původu“ a uvést číslo registrace vývozce, je-li hodnota exportovaného zboží vyšší jak 6000 euro.

Co se týká technických bariér a standardů produktů, tak zde došlo ke spolupráci, jejímž výsledkem bylo vzájemné uznávání a posouzení souladu s normami a standardy. Posílila se kooperace úřadů zabývajících se standardy a normami a zvýšila se celkově transparentnost při jejich tvorbě. Vývozce nebude muset znovu prokazovat soulad výrobku, pokud budou normy a standardy uznány kanadským či evropským orgánem.

CETA dále umožňuje ekonomickým subjektům z EU participaci na kanadských veřejných zakázkách a přístup na trh služeb. V rámci obou oblastí aplikuje nediskriminační chování a rovné zacházení s výjimkou provincií Ontario a Québec, jež si ponechávají určitou autonomii při rozhodování. Zároveň byl zlepšen i pohyb osob v Kanadě, kdy došlo k zjednodušení podmínek pro krátkodobé obchodní návštěvy. Bylo umožněno usazení vysílaných zaměstnanců a jejich rodinných příslušníků na 3 roky bez nutnosti pracovního povolení a stejně tak bylo umožněno usazení dodavatelům služeb a nezávislým odborníkům na 1 rok i bez pracovního povolení, všechno však za splnění vízových povinností.

Dohoda také zaručuje vzájemné uznávání profesních kvalifikací, které je zajišťováno spoluprací evropských a kanadských profesních komor. V neposlední řadě je i důležitým aspektem ochrana práv duševního vlastnictví, kdy držitelé patentů získali právo na odvolání bez diskriminačního zacházení a Kanada do svého právního řádu zahrnuje dodatečné ochranné

prvky podle evropského vzoru. Kanada tak například uznala jako ochranu práv duševního vlastnictví české zeměpisné názvy „Žatecký chmel“ a „České pivo“ (Businessinfo.cz, 2018).

Pro Českou republiku dohod CETA znamenala:

- růst HDP o 0,0072 %,
- růst blahobytu obyvatelstva o téměř 8 milionů amerických dolarů,
- růst českého exportu do Kanady o 23 %,
- úsporu nákladů ze zrušení cel až 103 milionů Kč ročně,
- úsporu nákladů ze zrušení netarifních omezení až 109 milionů Kč ročně.

Růst českého exportu byl zaznamenán hlavně v oblastech textilního a potravinářského průmyslu, kde byl nárůst vyšší jak 50 % oproti obdobím před dohodou. Stejně tak si polepšily i průmysly automobilové, chemické a strojírenské (Kocourek, 2017).

Kanada se řadí mezi nejvyspělejší země světa. Oplývá vysokou ekonomickou úrovní, a i vysokou životní úrovní obyvatel. Země se člení na 3 teritoria a 10 provincií, které si ponechávají velkou míru samosprávy a obchodní, kulturní i legislativní odlišnosti. Země disponuje velikým přírodním bohatstvím a její průmysl je orientován převážně v pobřežních částech Kanady, kde žije i nejvíce populace. V rámci prvovýroby a druhovýroby se orientuje na těžbu ropy, zemědělství, lesnictví a dřevozpracující průmysl. Kanada je dnes atraktivním obchodním místem, což umocňuje její lokace vedle Spojených států amerických, které představují jednu z největších obchodních sil dnešního světa. Dle společnosti CzechTrade zaznamenala Kanada určitý ekonomický propad, který byl způsoben primárně koronavirovou krizí, s níž se současné ekonomiky potýkají. Nepředpokládá se nijak hluboká recese, ačkoliv ožívování ekonomiky a opětovný start aktivit ve všech odvětvích šel pomalejším tempem, než se původně očekávalo.

CzechTrade doporučuje všem podnikatelským subjektům, aby se seznámily s aktuální situací pandemie v Kanadě ještě před započítáním ekonomických aktivit. Dále doporučuje orientaci ze soukromých zakázek v současné době spíše na ty vládní, kterými se vláda snaží v Kanadě stimulovat ekonomiku. Podle odhadů se i očekává, že sektory jako je infrastruktura, zdravotnictví, nanotechnologie, informační technologie, drahé kovy či farmacie, jsou a budou v současné době nejvíce náchylné na prudké propady a růsty (Czechtrade, 2020).

5.2 Nastavení podmínek obchodu

Obchodní případ vznikl na základě dlouhodobé spolupráce mezi oběma zúčastněnými stranami. Avšak i přesto musel podnik z Liberce nejprve uspět a vyhrát ve výběrovém řízení, které kanadská firma pro svoji zakázku vyhlásila. Po úspěšné výhře v řízení byl sjednán tzv. kick-off meeting, v rámci kterého byly sjednány veškeré detaily zakázky a kupní smlouva, na jejímž základě případ fungoval. Vzhledem ke vzdálenosti lokalit obou subjektů byl meeting, a i jiná komunikace uskutečňována za pomoci telefonních hovorů či emailů. Jak již bylo zmíněno, na straně kupujícího stojí obrovská nadnárodní korporace, která udávala celkový směr, požadavky a povinnosti vyplývající oběma stranám z mezinárodní kupní smlouvy. Liberecký podnik měl tak téměř nulový prostor k manipulaci se změnami podmínek smlouvy, se kterými souhlasil hlavně z důvodů výše částek, které mu byly za zakázku vyplaceny. Na druhou stranu nešlo o první obchod mezi oběma stranami, a tak už se podnik mohl spolehnout na předem zřejmý průběh odvozený z úspěšných minulých kontraktů.

Mezinárodní kupní smlouva byla podepsána v září roku 2020 a od té chvíle započal průběh zakázky, jejíž konec i včetně krajních dat splatnosti je odhadován na nejpozději červen roku 2021. Základní informace vyplývající z kupní smlouvy shrnuje Tabulka 4.

Předmětem smlouvy jsou 2 kusy Peltonovy turbíny, která je využívána v oblasti hydroenergetiky. Turbína váží okolo 30 tun, vyrábí se z pevného materiálu za využití moderních měřicích přístrojů. Obě turbíny jsou dekomponovány na menší části, čímž tak vznikají 2 oběžná kola a lopatky, ke kterým jsou přidány další potřebné komponenty. Jelikož se jedná o zboží, jehož výroba je časově i pracovně složitá a náročná, bylo předem dohodnuto s kupujícím, že celá zakázka bude rozdělena přesně na polovinu, a vznikne tak UNIT 1 a UNIT 2. Součástí každého UNITU jsou následující:

- 2x oběžné kolo (pravé a levé) pro UNIT 1,
- 2x oběžné kolo (pravé a levé) pro UNIT 2,
- 40x lopatky pro UNIT 1,
- 40x lopatky pro UNIT 2,
- měrky,
- vrtací šablony,
- rukojeti a kartáče.

Tabulka 4 - Základní údaje kupní smlouvy

Smluvní náležitost	Sjednaný údaj
Subjekty	Liberecký středně velký podnik (prodávající) Kanadská nadnárodní společnost (kupující)
Předmět smlouvy	2 ks Peltonovy turbíny pro hydroelektrárny včetně potřebných součástí a doplňků (rozděleno na UNIT 1 a UNIT 2)
Kupní cena	650 000 EUR (17 010 500 Kč)
Platební podmínka	Hladké platy do 120 dní ode dne předání zboží dopravci na účet banky prodávajícího
Dodací podmínka	FCA (místo určení = sídlo prodávajícího)
Dodací lhůta	Přesně stanovená, UNIT 1 20. 11. 2020, UNIT 22. 1. 2021
Rozhodné právo	Kanadské a právo provincie Québec
Obal a ochrana	Dle technicko-dodacích podmínek dostupných na webovém portále kupujícího
Měnový kurz	Bez nutnosti zajištění
Sankce z nedodržení podmínek smlouvy	Sankce z prodlení platby a včasného neodebrání zboží, sankce z prodlení zakázky a náhrada škod při jejím nesplnění
Ostatní podmínky	Inspekční činnost, kontrola kvality a průběhu zakázky třetí stranou, poskytování pravidelné dokumentace, nutnost zpracování finálního kontrolního hlášení prodávajícím.

Zdroj: vlastní zpracování

Oba UNITY obsahují tedy totožné produkty, jen mají odlišné dodací lhůty. Pro UNIT 1 byla dodací lhůta stanovena na 20. 11. 2020 a pro UNIT 2 na 22. 1. 2021. Tyto termíny označují dny, kdy musí být zboží připraveno k expedici, tj. připraveno k předání dopravci.

Kupní cena byla dohodnuta a zafixována po celou dobu zakázky na 650 000 EUR, tedy pro představu zhruba 17 010 500 Kč (počítáno dle kurzu ČNB k 25. 2. 2021, jenž činil 26,17). Kupní cena je splatná na dvakrát, tedy za každý UNIT. Platebním nástrojem jsou hladké platy – převody přes bankovní účty, které se uskuteční v rámci platební lhůty. Platební lhůta v tomto případě činí až 120 dnů ode dne předání zboží dopravci. Jedná se tak o dlouhý časový úsek, který má strana kupujícího k dispozici pro splnění peněžního plnění zakázky. Lhůta musela být prodávajícím akceptována, jinak by nedošlo k realizaci zakázky. Je to i hlavní důvod, proč liberecký podnik musel využít financování zakázky formou předexportního úvěru, jak bude popsáno v další podkapitole. Platební lhůta začíná běžet ode dne předání každého jednotlivého UNITU dopravci, tedy první začíná od 20. 11. 2021 a končí zhruba počátky dubna 2021 a druhá začíná termínem 22. 1. 2021 a končí počátky června 2021. Platba probíhá z účtu kupujícího ve prospěch banky prodávajícího. Nejedná se ovšem o běžný účet vlastněný libereckým podnikem, avšak o účet, který musel vzniknout pro potřeby předexportního financování zakázky a který je účtem banky prodávajícího.

Další podstatnou náležitostí je dodací podmínka. Ta byla sjednána jako FCA (Free Carrier), tj. vyplaceně dopravci, kdy má prodávající povinnost zajistit celní odbavení zboží pro export a předat zboží dopravci, kterého určí kupující, na sjednaném místě, jak bylo definované v rámci kapitoly 1. Tímto místem bylo určeno přímo sídlo prodávajícího – Liberec. Tím by se nabízela i varianta využití nejjednodušší dodací parity, a to EXW (Ex Works) – ze závodu.

Rozhodným právem pro tuto zakázku se stalo právo státu Kanada a právo provincie Québec, kde sídlí pobočka kupujícího. Jelikož se jedná již o několikátou spolupráci obou zúčastněných stran, je už prodávající s různými specifiky těchto práv obeznámen. Neboť při počátcích vzniku obchodních vztahů s kanadským partnerem liberecký podnik najmul právníky specializující se na oblast kanadského práva a práv kanadských provincií.

Měnový kurz není v případě této obchodní operace zajišťován, neboť více než polovina inkasovaných tržeb v eurech je využívána ke splácení závazků v této měně a pro zbylou část jsou prováděny konverze na Kč, na které je uzavřeno forwardové zajištění kurzu, které se obvykle sjednává na 12-18 měsíců, a které zajišťuje pevný kurz v daném měsíci pro určitou sumu eur za koruny české.

Nakonec byly sjednány také sankce plynoucí z nedodržení podmínek smlouvy. Z pohledu kupujícího mohou být uplatněny následující:

- 1,5 % sleva z celkové hodnoty zakázky za každý den prodlení (počítáno ode dne stanovené dodací lhůty), maximálně však 10 %.
- Náhrady škod v prokazatelné výši při nesplnění zakázky.

Naopak z pozice prodávající může podnik uplatnit:

- 0,5 % sankci z celkové hodnoty zakázky za včasné neodebrání zboží delší než 14 dní po skončení dodací lhůty (počítáno za každý 1 den po skončení 14 dní po dodací lhůtě),
- 8,5 % p.a. sankci z prodlení platby zakázky.

Hlavním faktorem, který bylo nutno splnit, aby byl zajištěn hladký průběh zakázky byly poté všechny ostatní podmínky, které byly sjednány. Patří sem:

- inspekce přejímky,
- kontrola kvality zakázky třetí stranou,
- balení, ochrana a značení zakázky dle technicko-dodacích podmínek dostupných na webu kupujícího,
- možnost dodat zboží až po odsouhlasení finálního inspekčního hlášení kupujícím,
- definice procesů,
- nedestruktivní testy.

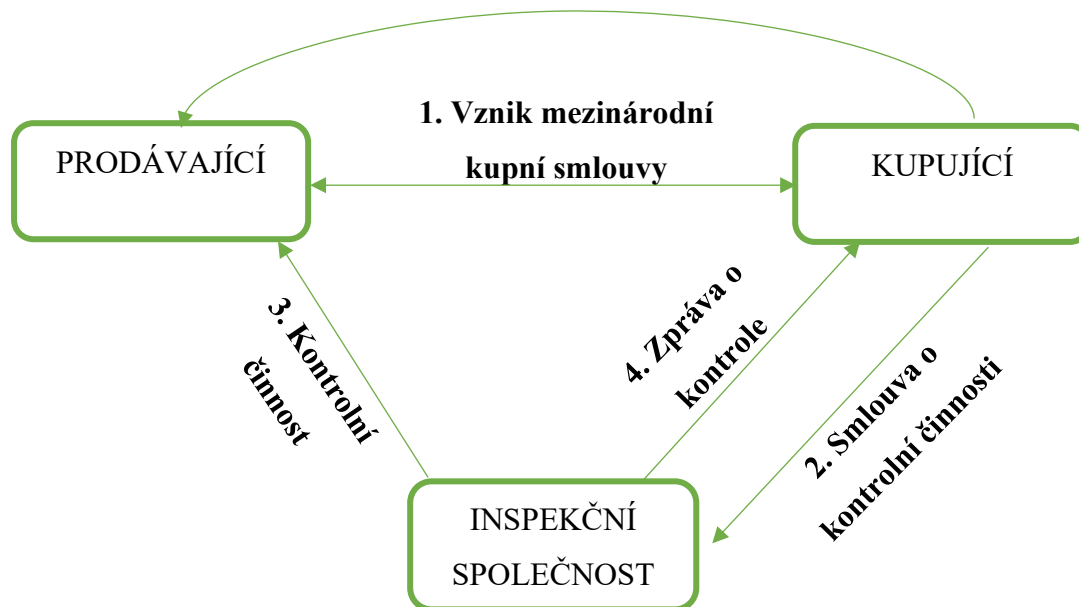
Také bylo nutné zajistit několik dokumentů, jako byly:

- certifikáty shody, které vystavil výrobce,
- technické nákresy,
- faktury,
- packing list,
- certifikát původu,
- certifikace kvality produktu a použitého kovu,
- fumigační certifikát o ošetření dřeva (palety pro převoz),
- negativní radiační certifikát.

Pro potřeby finálního inspekčního hlášení byla ze strany kupujícího najata specializovaná inspekční společnost, která se zabývá produkty z oblasti energetiky a která dokáže objektivně

zhodnotit a posoudit kvalitu výrobků, jak bude popsáno později. Fungování obchodu znázorňuje Obrázek 7.

5. Zajištění přepravy, peněžní plnění



Obrázek 7 - Základní fungování případu

Zdroj: vlastní zpracování

5.3 Financování obchodního případu

Financování se v tomto případě stalo zásadní otázkou, protože jak bylo řečeno, doba splatnosti zakázky byla stanovena na 120 dní ode dne předání zboží dopravci, a to při celkové sumě 650 000 EUR (17 010 500 Kč při kurzu 26,17) by bylo pro podnik až devastující, kdyby musel na částku čekat. Proto se rozhodl pro využití financování formou předexportního úvěru sjednaného u Banky A. Tím mezi podnikem a bankou vznikla smlouva o úvěru, která s sebou přinesla zajištění financování, avšak i spoustu náležitostí a podmínek, které musel liberecký podnik splnit. Základní informace o úvěru představuje Tabulka 5.

Úvěr s bankou byl sjednán na 80 % z celkové hodnoty zakázky, což činilo 520 000 EUR, které byly podniku účelově poskytnuty na činnosti spojené s financováním výroby, do čehož spadal i nákup subdodávek pro výrobu a úhrada režijních nákladů spojených s výrobou a dodávkou zboží podle kupní smlouvy s kanadskou stranou kupujícího, jež musela být bance předložena. Tím tak vznikl účelový nerevolvingový předexportní úvěr.

Tabulka 5 - Základní údaje předexportního úvěru

Smluvní náležitost	Sjednaný údaj
Výše úvěru	520 000 EUR (80 % zakázky)
Účel úvěru	Financování výroby a úhrada režijních nákladů spojených s výrobou a dodávkou zboží dle Smlouvy o vývozu s Kanadou
Čerpání úvěru	Postupně, nejpozději do 26. 2. 2021
Úroky z úvěru	1-měsíční EURIBOR a přírážky 2,30 % p. a.
Zajištění úvěru	Postoupení pohledávek klienta, vlastní blankosměnka
Splatnost úvěru	Nejpozději do 31. 8. 2021

Zdroj: vlastní zpracování dle úvěrové smlouvy

Čerpání úvěru bylo umožňováno na základě „Žádosti o čerpání“, která musela být bance zaslána. Čerpat úvěr šlo pouze postupně v jednotlivých částkách, které činily minimálně 50 000 EUR, avšak nejpozději do 26. 2. 2021. Pro potřeby předexportního úvěru byl v bance zřízen speciální účet, na který byl úvěr poskytován a na který byl následně i splacen, šlo o účet ve vlastnictví banky.

K tomu, aby podnik mohl úvěr čerpat, musel splnit několik podmínek, mezi které patřily:

- poskytnutí jistoty formou blankosměnky,
- předložení platné a účinné kupní smlouvy se stranou kupujícího,
- uzavření smlouvy o kontrolní činnosti mezi bankou, podnikem a inspekční společností,
- předložení finální a závazné kalkulace, cash flow a harmonogramu zakázky, vše potvrzené inspekční společností,
- předložení platné a účinné pojistky podniku (Všeobecná smlouva o pojištění odpovědnosti).

Bez splnění těchto podmínek by nedošlo k poskytnutí úvěru, a tím k realizaci zakázky. Dále byla stanovena i výše úroku z úvěru jakožto 1-měsíční sazba EURIBOR, tedy sazby počítaná jako průměr úrokových sazeb na mezibankovním trhu (Euro Interbank Offered Rate) a k tomu další 2,30 % p.a. jako přírážky. Ostatními náklady pak byly ještě:

- poplatky za zpracování úvěru a dokumentace ve výši 1000 EUR,
- administrativní poplatky za přijetí a kontrolu žádostí o čerpání úvěru ve výši 100 EUR,
- rezervační poplatek z nečerpané části úvěru ve výši 0,7 % p.a.

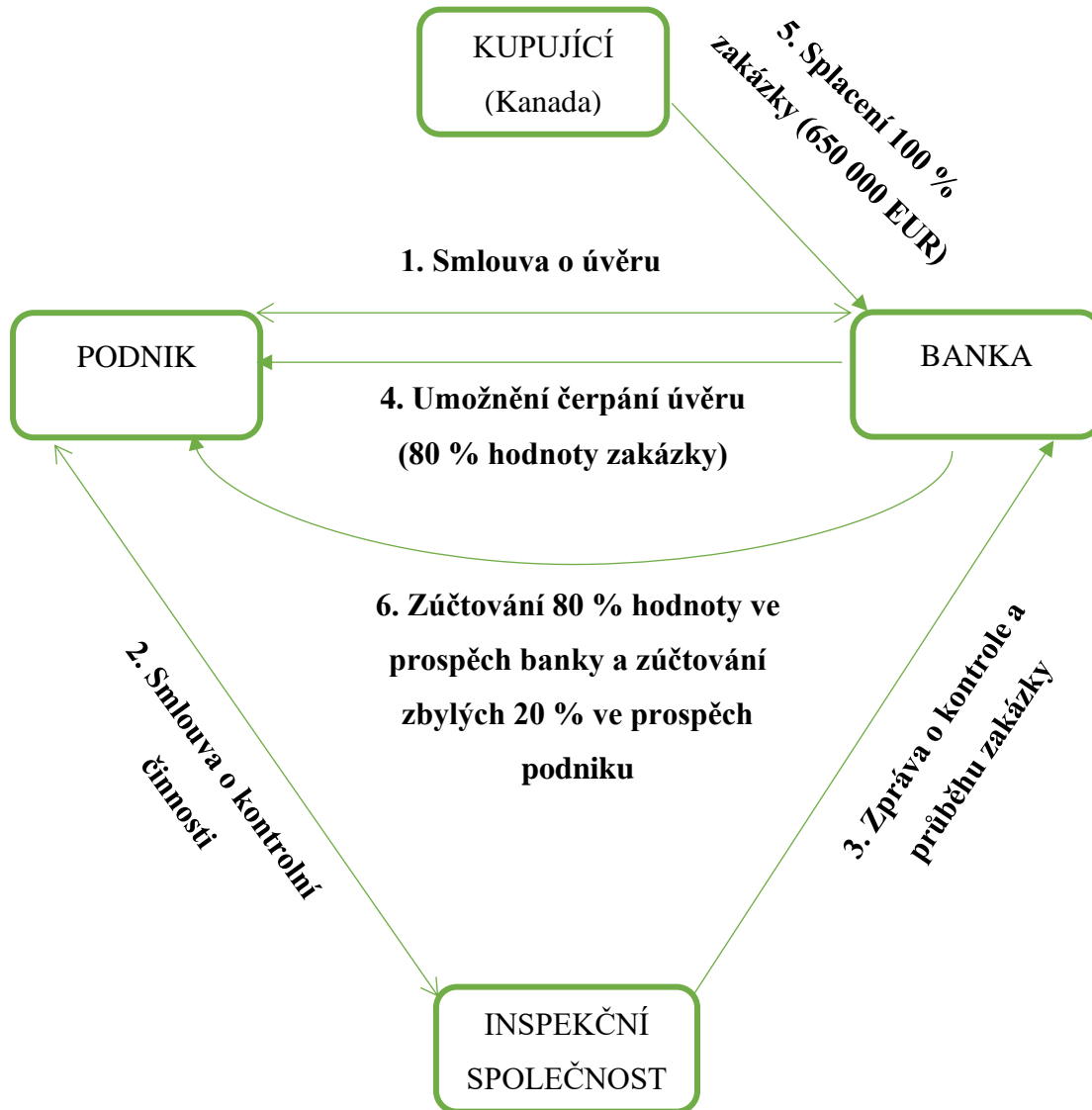
Splatnost úvěru byla udána na nejpozději den 31. srpna 2021, do kdy by měly být peníze z účtu kupujícího převedeny na účet prodávajícího, přesněji na speciálně vytvořený účet pro potřebu předexportního úvěru. V okamžiku, kdy kupující odešle peníze, tak jsou připsány na tento speciální účet vlastněný bankou. Banka z celkové částky 650 000 EUR (celá hodnota zakázky) převede ve svůj prospěch 80 % částky, jež původně podniku poskytla jako předexportní úvěr a zbylých 20 % převede zpět ve prospěch podniku, čímž tak dojde jak ke splacení zakázky, tak i ke splacení předexportního úvěru.

Pokud by došlo ke komplikacím spojených s nesplněním zakázky, platební neschopností kupujícího, a další, bylo určeno, jakým způsobem bude poskytnuta jistota k zajištění dluhů ze strany podniku. Tím bylo sjednáno, že podnik musí bance postoupit pohledávky za kanadským odběratelem, a dále, že dojde k vystavení vlastní blankosměnky. Tedy směnky vystavené podnikem ve prospěch banky, na které se ale neuvede datum splatnosti a peněžní suma. Jde o zajišťovací instrument, který banka využije ve chvíli, kdy dojde k nesplnění Smlouvy o úvěru. V takové situaci dojde k vyplnění zbylých údajů blankosměnky podle předem dohodnutých údajů sepsaných ve Smlouvě o vyplňovacím právu směnečném. Vyplní se tak datum splatnosti a částka, kterou bude muset podnik bance splatit jako dluh vzniklý z nesplnění povinností vyplývajících z úvěrové smlouvy. Blankosměnka je rychlým instrumentem, který dává straně věřitele jistotu v podobě rychlého jednání soudu, pokud by došlo k soudnímu řízení.

V rámci úvěrové smlouvy byly nakonec ujednány ještě některé další povinnosti podniku jako je například závazek podniku, že až do splacení svých dluhů bude vůči bance provádět alespoň 50 % celkového objemu svých transakcí. Dále že bude bance čtvrtletně předkládat informace o své hospodářské situaci. Nebude společníkům vyplácet podíly na zisku vyšší jak 2 000 000 Kč ročně. A že za trvání této smlouvy neuzavře bez předchozího souhlasu smlouvy s leasingovými, faktoringovými či jinými obdobnými společnostmi na částky převyšující 2 000 000 Kč za rok.

Skoro nejdůležitější podmínkou, která ovlivnila průběh celé zakázky, bylo uzavření smlouvy o kontrolní činnosti mezi podnikem a inspekční společností za spoluúčasti banky. Banka tedy po klientovi vyžadovala, aby si zajistil kontrolní společnost, jež se specializuje na kontrolu účelovosti čerpání úvěrů, a která vypracuje zprávu a posudek z kontroly průběhu zakázky, který

bude bance sloužit jako podklad při rozhodování o tom, zda podniku umožnit čerpání předexportního úvěru či nikoliv. Schéma fungování předexportního úvěru shrnuje Obrázek 8.



Obrázek 8 - Fungování předexportního úvěru

Zdroj: vlastní zpracování

Zajištění inspekční společnosti se tak stalo klíčovým úkolem, neboť bez její účasti by nedošlo k umožnění čerpání úvěru. Inspekční společnost si musel podnik zajistit sám na vlastní náklady. Inspekce měla být prováděna jednou za měsíc až do ukončení výroby a dodání zboží. K tomu navíc jedna vstupní kontrola před zahájením čerpání jako podmínka pro jeho umožnění. Cena za kontrolu se pohybovala okolo 9 500 Kč. Harmonogram vstupní kontroly zachycuje Tabulka 6.

Tabulka 6 - Harmonogram vstupní kontroly

1. Vstupní kontrola
1.1 Seznámení se se základní dokumentací obchodního případu – kupní smlouva, subdodavatelské smlouvy, harmonogram výroby, plán cash flow.
1.2 Kontrola správnosti vedení systému oddělené účetní evidence zakázky.
1.3 Ověření a potvrzení reálnosti a ziskovosti kalkulace zpracované podnikem (materiál, mzdy, režijní, kooperační a ostatní náklady).
1.4 Ověření feasibility (proveditelnosti) podmínek kupní smlouvy.
1.5 Ověření připravenosti výroby (technická, profesní, výrobní, kapacitní, výrobní a finanční rezervy k zakázce).
1.6 Zjištění stavu hlavních subdodávek určených k výrobě a realizaci zakázky (nabídky, objednávky, ...).
1.7 Ověření reálnosti harmonogramu výroby a dodávek s požadavky kupní smlouvy
1.8 V případě již zahájené výroby – Ověření aktuálního plnění harmonogramu výroby, stanovení odchylek od původního plánu.
1.9 Prověření účelovosti užití úvěru.
1. 10 Zpracování zprávy o vstupní kontrole.

Zdroj: vlastní zpracování

Těchto 10 bodů bylo inspekční společnosti prověřeno, zkontrolováno a oznámeno bance podniku, aby mohlo být umožněno vůbec první čerpání předexportního úvěru, které započalo v listopadu 2020, kdy vstupní kontrola proběhla. Dále byly na řadě průběžné kontroly rozpracovanosti, jejichž harmonogram zobrazuje Tabulka 7.

2. Sledování časového průběhu plnění smlouvy a kontrola účelovosti čerpání
2.1 Seznámení se se změnami a aktualizací základní dokumentace předmětu vývozu (Peltonovy turbíny) – harmonogram výroby, dodávek, rozpočet, plán cash flow.
2.2 Kontrola údajů rozpracovanosti v systému oddělené účetní evidence.
2.3 Kontrola rozpracovanosti ve výrobě (srovnání údajů z účetnictví a harmonogramu výroby s reálným stavem ve výrobě).
2.4 Stanovení aktuálních odchylek od původního harmonogramu. Indikace nepříznivých vlivů pro možné zpoždění výroby a dodávky (penalizace, zádržné).
2.5 Ověření účelovosti užití úvěru.
2.6 Zpracování zprávy o kontrole rozpracovanosti.

Zdroj: vlastní zpracování

Ze vstupní kontroly vzešlo prohlášení inspekční společnosti, ve kterém stálo, že listopadový termín dodání zboží se jevil jako silně nereálný a že vzhledem k rozpracovanosti zakázky bude schůdnější termín prosinec 2020, tj. zpoždění o téměř měsíc. Tím tak vzniklo riziko spojené s nesplněním termínu stanoveným v kupní smlouvě, ze kterého plynula možná sankce v podobě 1,5 % slevy z hodnoty zakázky za každý den zpoždění až do maximální výše nepřesahující 10 % z hodnoty zakázky. Kanadský kupující byl s touto skutečností prodávajícím obeznámen. Naštěstí s ohledem na dlouholeté obchodní vztahy mezi oběma stranami nebyly nakonec jakékoliv sankce uplatněny. Tím kupující jen ještě víc potvrdil loajalitu vůči prodávajícímu, mohl mít u toho i na vědomí rizika, se kterými liberecký podnik do zakázky šel. Zároveň inspekční společnost toto zpoždění vyhodnotila jako nevýznamné pro banku, neboť jimi vypočtený čistý zisk zakázky tehdy činil 117 000 EUR, zatímco možné penále z pozdního dodání 66 000 EUR. Dále kalkulace počítala se správní režii 243 000 EUR a byla tak dostačující, aby pokryla možné penále. Inspekční společnost tak bance doporučila nebrat pozdní dodání jako problém limitující umožnění čerpání předexportního úvěru.

Dále musel podnik inspekční společnosti předložit nákladové kalkulace zakázky, které obsahovaly základní položky jako materiál, vlastní výkony, režie a jiné pro všechny jednotlivé položky zakázky. Náklady obsahovaly položky jako například:

- obráběcí a brusný materiál a nástroje,
- hodnotu normohodiny v podobě cca 54 EUR zahrnující velký podíl automatických obráběcích středisek,
- nevýrobní režie představující 90 % vlastních výkonů,
- a další.

Z kalkulace vyšel výsledek, který ukazoval, že na zakázce bylo plánováno dosažení zisku zhruba 118 000 EUR, tedy cca 18 %. Zisk by mohl ovšem klesnout o 50 %, pokud by se kupující rozhodl uplatnit penále z pozdního dodání.

Mimo nákladovou kalkulaci byl ověřován i plán cash-flow, který jasně demonstroval, že záporné cash-flow nastává v období před prvním načerpáním předexportního úvěru, který měl za úkol financovat celou zakázku. Ke dni kontroly, tedy před čerpáním úvěru, bylo cash-flow v hodnotě okolo -270 000 EUR ve formě vložených vlastních výkonů do zakázky. Čerpáním úvěru byl následně tento stav vyrovnáván k nule, až nakonec stoupal do kladných čísel.

Inspekční společnost prověřila i seznamy subdodavatelů, kteří zajišťovali dodávky surovin pro zakázku. Prověření dopadlo rovněž úspěšně, neboť v době kontroly byl již veškerý materiál na skladě, a nebyla tak spatřena jakákoliv rizika mající negativní vliv na výrobu.

Závěrem inspekce ověřila připravenost a rozpracovanost výroby. Potvrdila, že výrobce disponuje týmem odborných technickohospodářských pracovníků, zázemím a vybavením nutným k zajištění výroby zakázky. Na základě fyzické kontroly zároveň inspekce potvrdila, že byl ke dni kontroly vyroben určitý díl zakázky (lopatek, disků a šablon), které představovaly hodnotu 223 123 EUR v podobě vlastních výkonů. Z této inspekce byla vyhotovena zpráva, jež byla zaslána bance prodávajícího, která následně umožnila čerpání sjednaného předexportního úvěru zajišťujícího 80 % hodnoty celé zakázky.

5.4 Průběh a finanční stránka obchodního případu

Po vstupní kontrole inspekční společnosti mohl podnik začít čerpat úvěr sjednaný s bankou. Tím byly splaceny závazky vůči dodavatelům materiálu nutného k zajištění výroby a výrobní náklady jako takové. I přes zpoždění byl nakonec UNIT 1 předán v prosinci 2020 přepravci,

kteřeho zajistil kanadský kupující. Než však došlo k přepravě první části zakázky, byla několik dní před odběrem zajištěna kanadskou stranou kontrola. Kontrolu zajišťovala třetí strana, kterou si kupující k zakázce přizval. Inspekční společnost měla za úkol zkontrolovat zhotovené výrobky, zda odpovídají poptávaným požadavkům, kvalitě a mezinárodními standardy. S tím souvisela i kontrola veškeré nutné dokumentace, která byla sjednána v rámci kupní smlouvy. Inspekce byla krokem, bez kterého by nemohlo dojít k plnění zakázky. Její povinnost byla rovněž sjednána v kupní smlouvě a byla jakýmsi krokem, po kterém mělo následovat vytvoření finální inspekční zprávy prodávajícím. Inspekce stvrdila dokumentaci, kvalitu i technické parametry výrobků a o stvrzení informovala kanadskou stranu, pro kterou tato zpráva znamenala signál, že může začít se zajišťováním přepravy. Liberecký podnik stále za účasti inspekce vyhotovil finální zprávu, kterou přiložil k zakázce jako součást potřebné dokumentace. V prosinci 2020 začala přeprava položky UNIT 1 a v lednu 2021 přeprava položky UNIT 2, které předcházely stejnému sledu kroků jako popsány výše. Předáním zboží dopravci začala běžet platební lhůta, rozdělena na dvě dle jednotlivých částí. První peněžní plnění bylo uskutečněno již počátkem dubna 2021 a plnění druhé proběhne v červnu 2021. Kupující si tak na platbu ponechal plnou platební lhůtu, tj. 120 dní ode dne předání zboží dopravci. Předexportní úvěr však plně zajistil jak financování výroby, tak i překlenutí období po které běžela platební lhůta. Jeho čerpání bylo rozděleno na 3 části:

1. čerpání k 19.11.2020 v hodnotě 223 000 EUR (5 835 842 Kč),
2. čerpání k 17.12.2020 v hodnotě 220 000 EUR (5 757 400 Kč),
3. čerpání k 21.1.2021 v hodnotě 85 000 EUR (2 224 450 Kč).

V rámci zakázky byla vytvořena i tabulka zkoumající profitabilitu, tj. ziskovost zakázky. Její shrnutí demonstruje Tabulka 8. Ukazuje přehled nákladů spjatých s výrobou, kompletací a administrací obchodní operace a na druhé straně naopak výnosy z ní plynoucí. Nákladové položky byly hlavně použitý obráběcí materiál a kooperace, která pod sebe zahrnuje šablony a přípravky, které pro liberecký podnik vyrábí kooperant za úplatu. Nejnákladnější položkou však byly vlastní výkony. Objem normohodin dosáhl 8380 a hodnota jedné normohodiny činila 950 Kč. Patřily sem činnosti jako obrábění, broušení, leštění, měření a jiné.

Další položkou byla výrobní režie, do které byla zahrnuta i režie odbytová, a která byla vypočtena jako 90 % z celkové hodnoty vlastních výkonů, tedy více jak 7 000 000 Kč. Celkově tak čistě výrobní náklady dělaly 15 125 900 Kč. K nim byla dále připočtena správní režie včetně bankovních poplatků v podobě 23 % z hodnoty vlastních výkonů, celkem 3 478 957 Kč.

Posledními nákladovými položkami byly ty, které se pojily s financováním zakázky, tedy s předexportním úvěrem poskytnutým bankou. Náklady na předexportní úvěr byly vyčísleny jako suma úroku z úvěru, která v konečné podobě dělala 121 988 Kč. S tím souvisely poté i náklady na zajištění inspekční kontroly, jež byla bankou požadována, aby mohlo být umožněno čerpání úvěru. Tato položka činila 38 000 Kč, přesně 4 inspekce po 9 500 Kč. Náklady tak dohromady vyšplhaly na **18 764 845 Kč**.

Tabulka 8 - Přehled nákladů a výnosů zakázky

Náklady (v Kč)		Výnosy (v Kč)	
Materiál	2 620 187	Výnosy z fakturace	17 272 100
Kooperace	239 248	Výnosy z prodeje špon	3 400 000
Vlastní výkony	7 961 000	CELKEM	20 672 100
Výrobní a odbytová režie (90 % vlastních výkonů)	7 164 900		
Správní režie (23 % vlastních výkonů)	3 478 957		
Náklady předexportního úvěru (suma úroků z úvěru)	121 988		
Náklady na inspekci	38 000		
CELKEM	18 764 845		

Zdroj: vlastní zpracování

Naproti tomu výnosy dohromady čítaly **20 672 100 Kč**. Patřily sem výnosy z fakturace zakázky kanadskému odběrateli a také výnosy z prodeje špon. Jednalo se o výnosy z prodeje zbylého kovového obráběcího materiálu, který zbyl po jeho úpravě na Peltonovu turbínu. Zbylý materiál byl libereckému podniku ponechán a ten ho prodal do šrotu za celkem 3 400 000 Kč, čímž tak podnik dosáhl vyšších výnosů.

Pokud tedy jde o finální výsledek zakázky, je nutné spočítat rozdíl mezi výnosy a náklady, čímž vyjde částka **1 907 255 Kč** v podobě zisku ze zakázky. Shrnutí poskytuje následující Tabulka 9. Z ní je patrné, že očekávaný zisk ze zakázky byl stanoven a odhadován nižší, než kterého nakonec podnik dosáhl. K tomuto zlepšení dopomohlo snížení normohodin, jejichž objem se původně odhadoval na zhruba 9400, tedy o 1020 více (oproti 8380). Počet normohodin se snížil díky zvyšující se optimalizaci výroby a výrobních procesů, které plynuly z každé další stejné jednotky produkce (lopatky), jež musela být vyrobena. Jinými slovy zaměstnanci ve výrobních halách dokázali každý další kus turbínové lopatky vyrobit rychleji, neboť již měli zažitý postup z předešlých kusů, který mohli dále vylepšovat, a urychlovat si tak práci.

Tabulka 9 - Ziskovost zakázky

Položka	Hodnota v Kč	Hodnota v %
Náklady	18 764 845	x
Výnosy	20 672 100	x
Zisk	1 907 255	x
Očekávaná ziskovost (cca)	1 000 000	5
Skutečná ziskovost	1 907 255	9,25

Zdroj: vlastní zpracování

Zakázka tedy podniku přinesla zisk, a to i vyšší, než vedení čekalo. Avšak i kdyby byl zisk nižší, zakázka by byla i tak byla přijata. Přijetím zakázky totiž podnik i zajistil výrobní kapacity. Bez zakázky by výroba stála, ale podnik by dále musel platit fixní náklady spojené s výrobními prostory, stroji, ba i mzdové náklady na zaměstnance, které byly odhadnuty na částku zhruba 3,5 milionů Kč, které by musel podnik zaplatit. Ziskáním zakázky tak podnik udržoval plynulý chod výroby a zaměstnanci ve výrobě si de facto na sebe zakázkou vydělali.

Nakonec stojí ještě za zmínku i to, jak byl celý úvěr postupně splácen. Přehled splácení poskytuje Tabulka 10.

Tabulka 10 - Přehled čerpání a splácení úvěru

Čerpání úvěru	Období	Čerpaná částka v Kč	Úhrada zakázky odběratelem v Kč	Zůstatek úvěru v Kč	Zbytek po úhradě úvěru v Kč
1.	19.11.2020-10.4.2021	5 835 842	8 636 100	0	2 800 528
2. A	17.12.2020-10.4.2021	2 800 158		0	0
2. B	17.12.2020-10.6.2021	2 957 176	8 636 100	0	5 678 924
3.	21.1.2021-10.6.2021	2 224 450		0	3 454 474

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky je vidět, že úvěr byl čerpán celkem třikrát. V rámci 1. a 2. čerpání bylo bankou poskytnuto celkem 11 539 242 Kč. Současně v dubnu již podnik obdržel první platbu za UNIT 1 v hodnotě 8 636 100 Kč. Z této sumy bylo bance splaceno první čerpání úvěru a zároveň část druhého čerpání, ovšem ne celá. Proto zbylá část byla i nadále úročena, než byla spolu s třetí částí splacena, když kanadský odběratel uhradil částku za UNIT 2. Po splacení úvěru nakonec banka přebytečnou část připsala na účet ve prospěch podniku. Podnik tím získal něco okolo 3,5 mil. Kč, které byly využity na splacení některých zbylých nákladů a jako zisk pro podnik. Jak již bylo ukázáno v Tabulce 9, finální zisk pro podnik dělal okolo 1,9 mil. Kč z celé zakázky.

6 Zhodnocení a komparace nástrojů financování zakázky

Nyní je na řadě uvést a zhodnotit aspekty zvoleného nástroje financování, kterým byl v tomto případě předexportní úvěr od Banky A. Není to však jediný nástroj, jenž by mohl být využit při financování analyzované zakázky. Podnik sám původně vycházel ze tří variant, které byly k dispozici. Jednalo se o financování zakázky pomocí:

- předexportního úvěru,
- faktoringu,
- dokumentárního akreditivu.

Jako nejlepší varianta byl vyhodnocen předexportní úvěr. Ovšem jaká by byla situace, kdyby podnik využil jinou alternativu, zkusí tato práce nastínit v rámci této kapitoly. Nejprve je vhodné zaměřit na to, zda zvolený předexportní úvěr nemohl být pro zajištění větší efektivnosti nahrazen stejným úvěrem od jiné banky.

Pro toto šetření jsou zde porovnány nejprve dva předexportní úvěry, které jsou v současné době na trhu k dispozici od dvou různých bank. Přehled ukazuje Tabulka 11, která shrnuje základní informace o předexportních úvěrech Banky A a Banky B, které jsou nabízeny na českém trhu. Základní informace jsou poskytnuty v podobě údajů o možné výši úvěru, podmínkách čerpání, výši úroků z úvěru, době splatnosti a jiných náležitostech nutných pro získání úvěru. Data vycházejí z předpokladu, že úvěr je sjednáván na částku okolo 17 mil. Kč.

Tabulka 11 - Komparace předexportních úvěrů

	Banka A	Banka B
Výše úvěru	80 %	85 %
Účelový/neúčelový	Účelový	Účelový
Doba splatnosti	Do 1 roku	Do 1 roku
Úroková sazba	2,3 %	2-4 %
Čerpání	Postupné na základě žádostí	Jednorázové nebo postupné na základě předložení cash-flow
Pojištění EGAP	Není nutné	Ano
Zajištění	Postoupení pohledávek, vlastní blankosměnka	Vystavení akontační bankovní záruky nebo dokumentární akreditiv

Jiné pojištění	Všeobecná pojistná smlouva	Pojištění průmyslových rizik
Nutnost inspekce	Ano	U částek nad 50 mil. Kč

Zdroj: vlastní zpracování dle Smlouvy o úvěru a informací od zaměstnanců banky

Úvěr poskytovaný Bankou A byl analyzován již v předchozí kapitole. Je tedy poskytován do maximální výše 80 % z celkové hodnoty zakázky. Je účelový, vztahuje se na konkrétní obchodní operaci, což se osvědčuje právoplatnou kupní smlouvou. Jedná se o krátkodobý úvěr, tj. se splatností do 1 roku a úroková míra byla v tomto případě stanovena na 2,3 % p.a. Čerpání probíhalo postupně, konkrétně ve 3 fázích, pojištění u společnosti EGAP nebylo nutné. Avšak pro umožnění čerpání bylo nutné zajistit inspekční společnosti, která provedla dříve popsanou kontrolní činnost v libereckém podniku. Pokud tento úvěr bude porovnán se stejným úvěrem, který ovšem poskytuje konkurenční Banka B, lze vidět hned první významný rozdíl, jenž spočívá ve výši, do které může být úvěr sjednán. Pokud v prvním případě mohl být sjednán do výše 80 %, tak Banka B nabízí klientům sjednání až do 85 % z celkové hodnoty zakázky. Jinak se i jako v prvním případě jedná o úvěr účelový a krátkodobý. Dalším rozdílem je forma čerpání úvěru. Zatímco Banka A nabízí čerpání pouze postupně na základě žádostí, které musí podnik bance zasílat, tak Banka B umožňuje čerpat úvěr dokonce i jednorázově, což může podniku umožnit rychlé získání velkého objemu peněz.

V čem se obě banky liší je i to, zda bude úvěr dále pojištěn u Exportní a garanční společnosti (EGAP). Jak ukazuje Tabulka 11, Banka B výslovně toto pojištění uvádí. Mimo to je u Banky B nutné sjednat i pojištění průmyslových rizik, které kryje rizika spojená s živelnými katastrofami, odpovědnost za škodu, škodu způsobenou přerušením provozu či ušlý zisk. Dalším velikým rozdílem, který hrál v tomto případě velkou roli je participace inspekční společnosti. Zatímco Banka B uvádí, že její zapojení přichází až u částek přesahujících 50 mil. Kč, tak u Banky A bylo zapojení inspekce nutné i při částce cca 17 mil. Kč. Také i zajištění se liší. Postoupení pohledávek a vystavení vlastní blankosměnky patří mezi základní zajištění, které Banka A využívá. Dle poskytnutých informací nebylo další zajištění nutné díky stálému partnerství mezi podnikem a bankou, a především i díky bonitě klienta. Naopak u Banky B je požadováno poskytnutí 30-50% zálohové platby, která je spojena s vystavením akontační bankovní záruky za provedení platby předem. Posledním ukazatelem je úroková sazba, jejíž hodnota se u Banky B pohybuje okolo 2-4 %, kdy skutečně záleží na konkrétních podmínkách obchodu. U Banky A je pro tento konkrétní případ stanovena na 2,3 %, ale dá se předpokládat podobně vymezený interval jako u Banky B pro obecnou představu klientů. Celkově při porovnání úvěru poskytovaném Bankou A a Bankou B je nutné brát v potaz dlouhodobost

spolupráce mezi klientem a bankou, bonitu klienta a současné podmínky finančního trhu. To vše následně ovlivňuje, jak budou podmínky daného úvěru vypadat. Z obecných informací dostupných o předexportním úvěru lze ale konstatovat, že zatímco Banka B nabízí větší výši pro sjednání úvěru, tak zároveň požaduje i jeho vyšší zajištění, což může pro podnik hrát klíčovou roli.

Nyní je však na řadě důležitější úvaha, a to možné využití financování v podobě faktoringu, tedy odkupu krátkodobé pohledávky faktoringovou společností, a dokumentárního akreditivu.

Faktoring jakožto nástroj financování byl v počátcích této obchodní operace rovněž považován za možné optimum, avšak díky detailnějším zkoumáním byla nakonec zvolena cesta úvěru. Liberecký podnik je dlouhodobým partnerem jedné britské faktoringové společnosti, se kterou uzavřel již řadu obchodů, a nebyl by tak jistě problém využít ji i pro tento případ. Pohledávka by v tomto případě byla financována rovněž do výše 80 % z fakturované částky zakázky, tj. obdobně jako u úvěru. Odlišnost by zde byla ale v nákladech na faktoring a v časovém hledisku. Propočít faktoringu ukazuje Tabulka 12.

Tabulka 12 - Náklady faktoringu

Čerpání faktoringu proti vydaným fakturám	Časový úsek	Částka v Kč	Paušální náklad v Kč	Úroková míra	Doba úročení	Úrok v Kč
1. čerpání	8.12.2020-10.4.2021	6 908 800	27 635	2,9 %	124 dní	68 066
2. čerpání	6.2.2021-10.6.2021	6 908 800	27 635		125 dní	68 615
Celkem	x	13 817 600	55 2710	x	x	136 681
Náklady celkem	191 951 Kč					

Zdroj: vlastní zpracování

Faktoring by podniku umožnil čerpání částky 13 817 600 Kč ve dvou intervalech znázorněných v tabulce. S poskytnutím faktoringu by následně souvisely náklady jako jsou úroky, které by dělaly dohromady 136 681 Kč a paušální náklad v podobě 0,4 % z aktuálně čerpané částky, dohromady 27 635 Kč. Celkové náklady faktoringu by tak vyšplhaly na 191 951 Kč. Pro učinění závěru je nutné stejně vyčíslit i náklady úvěru. To poskytuje Tabulka 13.

Z Tabulky 13 je možné vidět, že čerpání probíhalo ve více fázích, než by probíhalo čerpání faktoringu.

Tabulka 13 - Náklady úvěru

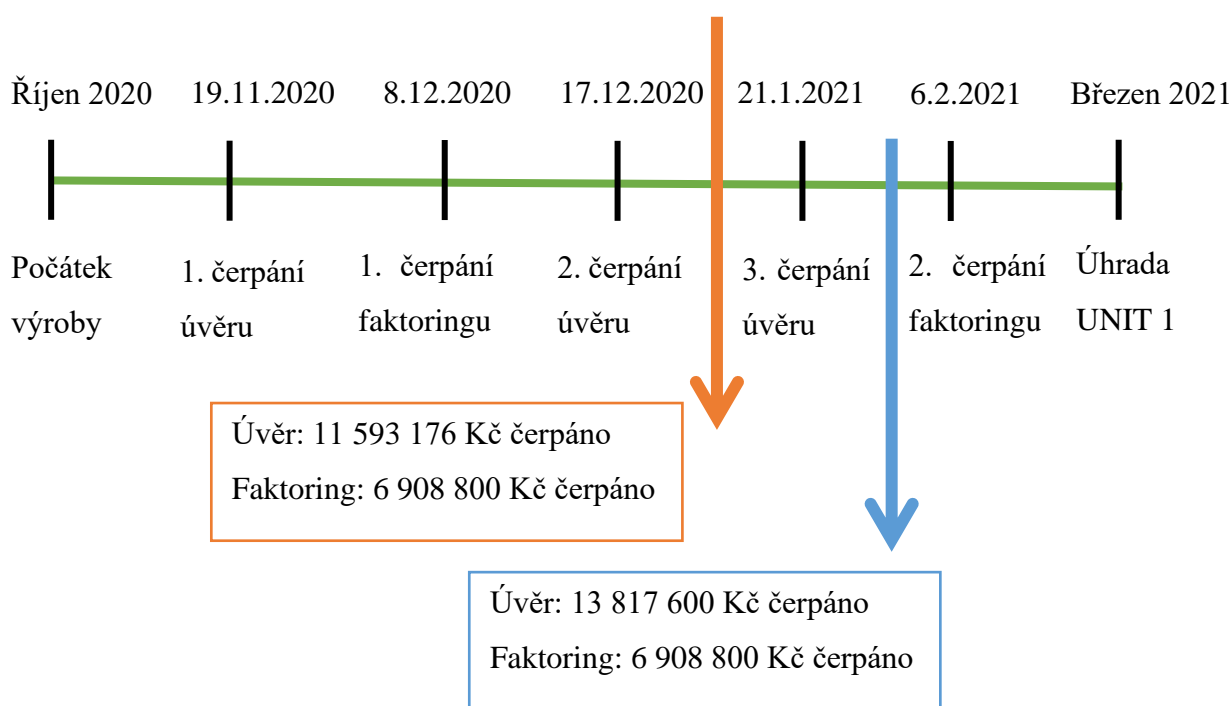
Čerpání úvěru proti prokázaným výrobním nákladům	Časový úsek	Částka v Kč	Úroková míra	Doba úročení	Úrok v Kč
1. čerpání	19.11.2020-10.4.2021	5 835 842	2,3 %	134 dní	49 277
2. čerpání A	17.12.2020-10.4.2021	2 800 158		115 dní	20 292
2. čerpání B	17.12.2020-10.6.2021	2 957 176		176 dní	32 796
3. čerpání	21.1.2021-10.6.2021	2 224 424		140 dní	19 624
Celkem	x	13 817 600	x	x	121 988
Náklady inspekce	38 000 Kč				
Náklady celkem	159 988 Kč				

Zdroj: vlastní zpracování

Z časového hlediska se tak jedná o výhodnější variantu, která umožnila podniku disponovat penězi o téměř měsíc dříve, čímž tak byly k dispozici prostředky na nezbytné mzdové náklady, které podnik hradil svým zaměstnancům, aniž by došlo k jakýmkoliv časovým prodlevám. Z finančního hlediska náklady na úvěr nakonec dělaly 159 988 Kč, což v porovnání s náklady na faktoring bylo pro podnik levnější o 31 963 Kč. Lze tedy tvrdit, že cesta zvolení úvěru jako nástroje financování zakázky do Kanady byla vhodnější, než kdyby se podnik rozhodl pro využití faktoringu. Pro utvrzení může sloužit i Obrázek 10, který demonstruje časové hledisko obou nástrojů, a které mimo finanční stránku sehrálo významnou roli při rozhodování o zvolení nástroje financování.

Pokud tedy říjen 2020 znamenal počátek výroby zakázky, tak tou dobou už byly sjednány dodávky materiálu, existovaly závazky vůči dodavatelům a vůči zaměstnancům podniku, kteří na zakázce pracovali. Na úhradu závazků vůči dodavatelům má podnik obvykle 60 dnů, na což by plně stačila jak část úvěru získaná v listopadu, tak i část faktoringu získaná až v prosinci. Co je ale pro podnik stěžejní, jsou mzdové náklady. Na ty podnik nemá platební lhůtu 60 dní, ale jsou hrazeny v pravidelných termínech každý měsíc. Představují pro podnik nákladné objemy, a tak pokud výroba započala v říjnu, tak vznikaly mzdové náklady právě za říjen, dále i listopad, a nakonec i prosinec. Pokud měl tedy podnik uhradit veškeré tyto náklady, potřeboval

v ideálním případě hodně peněz v krátkém čase. To úvěr umožnil. Jak ukazuje Obrázek 9, již 17.12. 2020 měl podnik k dispozici dvě čerpání úvěru, což v porovnání s jedním čerpáním faktoringu, činilo téměř dvojnásobnou hodnotu, úvěr 11 593 176 Kč a faktoring 6 908 800 Kč. Stejně tak když by podnik mohl čerpat druhou část faktoringu, měl kompletně už čerpaný předexportní úvěr se skoro měsíčním nárůstem. Zatímco při využití úvěru by již k 21.1. 2021 disponoval 13 817 600 Kč, tak při využití faktoringu by to byla jen zhruba polovina, přesně 6 908 800 Kč. To bylo pro podnik hlavní rozhodnutí, neboť výroba zakázky probíhala primárně do konce roku 2020 a počátkem roku 2021, tudíž bylo pro podnik efektivnější mít většinu financování zajištěno na tuto dobu.

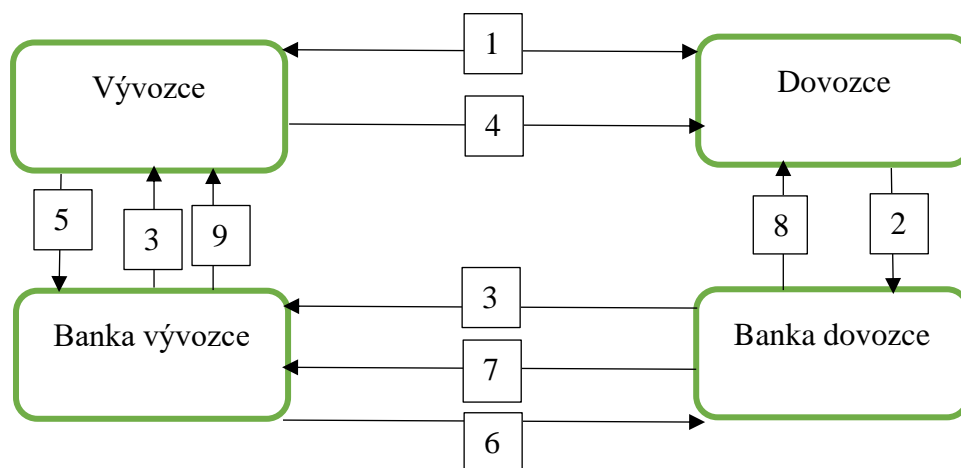


Obrázek 9 - Časový horizont úvěru a faktoringu

Zdroj: vlastní zpracování

V tomto okamžiku zbývá ještě určit variantu financování za pomoci dokumentárního akreditivu. Využitím dokumentárního akreditivu však podnik nezískává prostředky na financování, ale jedná se především o nástroj zajištění platby, který tak výrazně eliminuje rizika platební neschopností a nevolí. Dnes ale je na finančním trhu i varianta, která nabízí předfinancování na základě dokumentárního akreditivu. Jde rovněž o formu úvěru, jenž je poskytnut do určité výše z celkové hodnoty vystaveného akreditivu. Úvěr je krytý kupní smlouvou a otevřeným dokumentárním akreditivem. Základní princip fungování dokumentárního akreditivu ukazuje Obrázek 10. Obě smluvní strany se dohodnou v rámci

kupní smlouvy na využití dokumentárního akreditivu, který se otevře u banky kupujícího. Ta o otevření obeznámí banku prodávajícího a poskytne mu peněžní plnění až ve chvíli, kdy jí jsou předány všechny sjednané náležitě dokumenty související s kontraktem, jak bylo definováno v kapitole 2 této práce.



Obrázek 10 - Fungování dokumentárního akreditivu

Zdroj: vlastní zpracování dle (Machková, 2014)

- 1 – Uzavření kupní smlouvy včetně využití dokumentárního akreditivu.
- 2 – Kupující žádá o otevření akreditivu u své banky.
- 3 – Banka otvírá akreditiv a žádá o potvrzení banky vývozce. Banka vývozce potvrzuje otevření akreditivu vývozci
- 4 – Vývozce odešle zboží, připraví požadované dokumenty a jiné náležitosti.
- 5 – Vývozce předá dokumenty své bance.
- 6 – Banka vývozce dokumenty zkontroluje, odešle bance dovozce a žádá proplacení
- 7 – Banka dovozce provádí zúčtování ve prospěch banky vývozce.
- 8 – Banka dovozce zašle dokumenty ke zboží dovozci a účtuje jejich částku na jeho vrub.
- 9 – Banka vývozce připíše částku dokumentů na účet vývozce.

Jinými slovy představuje dokumentární akreditiv silné zajištění platby pro prodávajícího, neboť závazek platby přebírá banka kupujícího, a to proti předložení dohodnutých dokumentů. Jak bylo popsáno v kapitole 5, obě strany analyzované zakázky neměly příliš vyrovnané postavení.

Strana kupujícího, jakožto to nadnárodní gigant, víceméně diktovala podmínky obchodu. To je i důvod, proč využití dokumentárního akreditivu nepřipadalo v úvahu, neboť kupující si pro sebe ujednal platební lhůtu až 120 dní, kterých by se mu v rámci akreditivu nemohlo dostat. Pokud by navíc byl využit dokumentární akreditiv, aniž by k němu byl sjednán úvěr na jeho profinancování, získal by tak podnik skutečně jen zajištění platby, která by ale i tak proběhla až v rámci jara 2021, zatímco během podzimu a zimy 2020 by podniku scházely prostředky na financování výroby zakázky. Dokumentární akreditiv samotný tak není nástroj, který by přímo zajistil rizika výrobní a rizika plynoucí z překlenutí časového období.

Pokud by došlo tedy ke srovnání tří zmiňovaných nástrojů (úvěr, faktoring a dokumentární akreditiv), bylo by nutné určit hlediska, dle kterých by byly nástroje komparovány. Mezi tyto hlediska lze řadit:

- hledisko časové,
- hledisko nákladové,
- hledisko zajištění platby.

Porovnání těchto tří možných rizik, která mohou mít dopad na fungování podniku, demonstruje závěrečná Tabulka 14. Časovým hlediskem je v této práci myšlen okamžik, ve kterém již podnik může disponovat získanými peněžními prostředky, aby tak byl schopen splácet své dluhy po dobu, kdy běží platební lhůta vyplývající ze smlouvy. Jde tak o rychlost získání prostředků a o výši jejich objemu. Hledisko nákladové poté představuje výši nákladů spojených se získáním daného nástroje financování. A hledisko zajištění platby míní zajišťovací sílu a schopnost platebního nástroje v takové míře, aby byla co nejvíce eliminována dlouhá platební lhůta a peněžní plnění ze strany kupujícího bylo poskytnuto co nejdříve.

Pro hodnocení jsou v rámci tabulky pro zjednodušení využity známky 1/2/3, které jsou přisuzovány na základě subjektivního hodnocení autora práce dle dosud získaných a analyzovaných informací. Známky jsou rozdělovány mezi 3 nástroje, kdy:

- 1 znamená „nejlepší“ z vybraných,
- 2 znamená „možné k využití“,
- 3 znamená „nejhorší“ z vybraných.

Tabulka 14 - Hodnocení nástrojů financování

Hledisko	Předexportní úvěr	Faktoring	Dokumentární akreditiv
Časové	1	2	3
Nákladové	1	2	„2“
Zajištění platby	3	3	1

Zdroj: vlastní zpracování

Známky 2 uvádí „možné k využití“, tj. nástroj si nestojí příliš špatně, avšak existuje nástroj, který v rámci daného hlediska je výhodnější. Celkově z tabulky vyplývá fakt, že využití předexportního úvěru se v rámci analyzovaného případu jeví jako optimální varianta, kterou by měl podnik využít, a již i využil. Je obtížné srovnávat dokumentární akreditiv se zbylými nástroji, neboť samotný slouží jen k zajištění platby. Pokud by byl doplněn i o úvěr, který by podniku profinancoval určitou výši z jeho částky, šlo by pak určitě o rovnocennější souboj. Ovšem ke sjednání takového úvěru by musel být akreditiv nejprve sjednán, což v rámci tohoto případu, jak bylo zdůrazněno, nebylo možné. Jistotu přinesla cesta úvěru. Předexportní úvěr tak podniku zajistil získání disponibilních peněžních prostředků v nejkratším čase a s nejnižšími náklady, což bylo pro podnik hlavním motivujícím faktorem při jeho sjednání. Úvěr sice nijak nezajišťuje platbu ze strany kanadského odběratele, umožňuje ale podniku získat peníze, aby byl schopen období platební lhůty překlenout bez značných obtíží.

Závěr

Diplomová práce se zabývala problematikou mezinárodních obchodních aktivit a nástroji, které podniky mohou pro jejich financování využít. Pro zkoumání této problematiky byl vybrán konkrétní obchodní případ, na němž byly zkoumány tři možné nástroje jeho financování. Cílem práce bylo na základě teoretické rešerše a analýzy vybraného obchodního případu a nástroje jeho financování zhodnotit výhodnost využití krátkodobého předexportního úvěru pro financování zakázky mezi libereckým podnikem a kanadským odběratelem v období od podzimu 2020 do léta 2021. Určení nákladů s tím spojených a porovnání získaných dat s alternativními variantami financování jako bylo využití faktoringu a dokumentárního akreditivu. V práci bylo postupováno takto, nejprve byla provedena teoretická rešerše, která vymezila mezinárodní obchod jako takový, byla definována mezinárodní kupní smlouva s důrazem na její náležitosti, jako byly platební a dodací podmínky. Byly charakterizovány nástroje, které lze využít k financování obchodních operací, a především předexportní úvěr, jenž byl ústředním zkoumaným nástrojem celé práce. Nakonec byla rozebrána i rizika mezinárodního obchodu a popsány způsoby, kterými lze tato rizika zajistit či minimalizovat. V rámci druhé části práce byla představena vybraná společnost a její konkrétní případ, kterým se stala zakázka mezi podnikem a kanadským odběratelem v celkově hodnotě 650 000 EUR. Zakázka probíhala v období od listopadu 2020 do června 2021. Při analýze obchodního případu byly zvažovány tři možné nástroje jeho financování, u kterých se sledovala výše nákladů spojených s jejich čerpáním, hledisko časové dostupnosti peněžních prostředků a hledisko zajištění platby pro smluvní strany. Mezi tyto nástroje patřily dokumentární akreditiv, faktoring a předexportní úvěr, který byl i skutečně podnikem využit. Díky této analýze lze konstatovat, že předexportní úvěr se jeví jako vhodný a efektivní nástroj pro financování celé operace. Předexportní úvěr dokázal podniku zajistit získání peněžních prostředků ve velkém objemu a v krátkém čase přesně na období, kdy probíhala hlavní část výroby zakázky a kdy vznikaly i hlavní náklady s ní spojené. Díky úvěru byl podnik schopen uhradit závazky svým dodavatelům materiálu, a především mzdy svým zaměstnancům, které činily objemnou část celkových nákladů zakázky. Alternativní varianty financování se nejevily v určitých ohledech jako optimální. U dokumentárního akreditivu by muselo dojít k jeho profinancování na základě sjednaného úvěru, avšak to by bylo možné v situaci, kdy by existovalo rovnoprávnější postavení smluvních stran, případně převaha ze strany prodávajícího. Dokumentární akreditiv zde nebyl ze strany kupujícího vůbec připuštěn. Další možnou variantou bylo financování na základě faktoringu, který se nejevil jako nevhodný, ale jeho náklady předčily náklady předexportního

úvěru, a především čerpání faktoringu by bylo podniku umožněno o měsíc později než čerpání úvěru, což byl hlavní důvod, proč faktoring nebyl využit. Na základě všech těchto zjištění může autor práce pokládat předexportní úvěr za doporučený a vhodný nástroj pro financování analyzované zakázky. Nebýt ovšem toho, že obchodní případ pracoval s již dlouhodobou spoluprací obou smluvních stran, doporučoval by autor práce v takové situaci využít nástroj, jenž by více zajistil riziko nesplacení ze strany kupujícího, ať už by šlo o využití právě dokumentárního akreditivu či bankovní záruky.

Seznam citované literatury

ANDRLE, Pavel, 2020. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 7. zcela přepracované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing. Finanční trhy a instituce. ISBN 978-80-271-1249-4.

BOSE, Rupnarayan, 2020. *Letters of Credit: Theory and Practice: Incoterms 2020 and Marine Insurance* [online]. Chennai: Notion Press [cit. 2020-12-02]. ISBN 978-1-64850-877-6.

Dostupné z:

https://books.google.cz/books?id=C5DiDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=incoterms+2020&hl=cs&sa=X&ved=2ahUKEwiO_OOo_KztAhVvyoUKHfmFAgQQ6AEwAnoECAMQA#v=onepage&q=incoterms%202020&f=false

FRUE, Kiesha, 2016. SWOT analysis of Canada. *Pestleanalysis.com* [online]. [cit. 2021-02-18]. Dostupné z: <https://pestleanalysis.com/swot-analysis-of-canada/>

GRATH, Anders, 2016. *The Handbook of International Trade and Finance: The complete guide for international sales, finance, shipping and administration*. Fourth edition. Philadelphia: Kogan Page. ISBN 0749475986.

HENDRYCH, Dušan, 2009. *Právníký slovník*. 3., podstatně rozš. vyd. V Praze: C.H. Beck. Beckovy odborné slovníky. ISBN 978-80-7400-059-1.

Incoterms 2010: průvodce doložkami, 2010. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-904651-0-7.

JÍLEK, Josef, 2013. *Finance v globální ekonomice II: Měnová a kurzová politika*. Praha: Grada. Finanční trhy a instituce. ISBN 978-80-247-4516-9.

KALABIS, Zbyněk, 2014. Zahraniční platební styk. *Zlatakoruna.info* [online]. [cit. 2020-12-10]. Dostupné z: <http://www.zlatakoruna.info/zpravy/ucty/zahranicni-platebni-styk>

KALÍNSKÁ, Emilie, 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.

KOCOUREK, Aleš a Jana ŠIMANOVÁ, 2017. *Studie dopadů uzavření Komplexní hospodářské a obchodní dohody mezi Kanadou na jedné straně a Evropskou unií a jejími členskými státy na straně druhé na Českou republiku a její ekonomiku*. Dopadová studie. Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta.

- KORECKÝ, Michal a Václav TRKOVSKÝ, 2011. *Management rizik projektů: se zaměřením na projekty v průmyslových podnicích*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3221-3.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ, Alexej SATO a kolektiv, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4874-0.
- MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ, 2013. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4780-4.
- POLÁCH, Jiří, 2012. *Reálné a finanční investice*. V Praze: C.H. Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-436-0.
- RADOVÁ, Jarmila, Petr DVOŘÁK a Jiří MÁLEK, 2013. *Finanční matematika pro každého*. 8., rozš. vyd. Praha: Grada. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-4831-3.
- REŽŇÁKOVÁ, Mária, 2012. *Manažerská ekonomika: 5., aktualizované a doplněné vydání*. Praha: Grada. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-1835-4.
- SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS, 2013. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4644-9.
- SVATOŠ, Miroslav, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.
- SYNEK, Miloslav, 2011. *Manažerská ekonomika: 5. aktualizované a doplněné vydání*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3494-1.
- ŠTĚRBOVÁ, Ludmila, 2013. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.
- ŠUBERT, Miroslav, 2011. *Uplatňování pravidel INCOTERMS 2010 v praxi zahraničního obchodu*. Praha: ICC Česká republika. ISBN 978-80-904651-0-7.
- TETŘEVOVÁ, Liběna, 2017. *Společenská odpovědnost firem společensky citlivých odvětví*. Praha: Grada Publishing. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-0285-3.
- TICHÝ, Kryštof, 2019. *Vliv mezinárodní expanze vybraného podniku na diverzifikaci výroby*. Liberec. Bakalářská práce. Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta.
- VÍDEŇ, 1991. *160/1991 Sb. Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží*. In: .

Internetové zdroje

BUSINESSINFO.CZ, 2018. Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou. *Businessinfo.cz* [online]. [cit. 2021-02-18]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/obchodni-dohoda-mezi-eu-a-kanadou-ceta/>

BUSINESSINFO.CZ, 2020. CzechTrade poskytuje exportní poradenství bezplatně. *Businessinfo.cz* [online]. [cit. 2021-03-07]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/clanky/czechtrade-poskytuje-exportni-poradenstvi-bezplatne/>

CEB.CZ, 2020. Profil banky. *Ceb.cz* [online]. [cit. 2021-03-07]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>

CEB.CZ, 2020. Úvěr na financování výroby pro export (předexportní úvěr). *Ceb.cz* [online]. [cit. 2021-03-07]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/5/>

CZECHTRADE, 2020. Kanada. *Czechtrade.cz* [online]. [cit. 2021-02-18]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/amerika/kanada>

CZECHTRADE, 2020. O Czechtrade. <https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni> [online]. [cit. 2021-04-22]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni>

EGAP.CZ, 2020. EGAP v číslech. *Egap.cz* [online]. [cit. 2021-03-07]. Dostupné z: <https://www.egap.cz/cs/egap-v-cislech>

MANAGEMENTMANIA, 2016. Úvěr (Credit). *Managementmania* [online]. Wilmington (DE) [cit. 2020-11-10]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/uver>

REJSTRIK-FIREM.KURZY.CZ, 2020. Obchodní rejstřík firem. *Rejstrik-firem.kurzy.cz* [online]. [cit. 2021-03-07]. Dostupné z: <https://rejstrik-firem.kurzy.cz/27331661/cnc-tvar-sro/>