

UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

BAKALÁŘSKÉ KOMBINOVANÉ STUDIUM

2017-2018

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Daniela Danyi

**Obchodní zastoupení mezinárodního obchodu s posypovou
solí mezi Českou republikou a Německem**

Praha 2018

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Štefan Toth

JAN AMOS KOMENSKY UNIVERSITY PRAGUE

BACHELOR COMBINED STUDIES

2017-2018

BACHELOR THESIS

Daniela Danyi

**International spreading salt trade between Czech Republic
and Germany**

Prague 2018

The Bachelor Thesis Work Supervisor: Ing. Štefan Toth

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracovala samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpala, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Rumburku dne 10. února 2018

Daniela Danyi

Poděkování

Děkuji panu Ing. Štefanu Tothovi za vedení mé bakalářské práce a za vstřícný přístup.

Anotace

Bakalářská práce pojednává o obchodním zastoupení při distribuci posypové soli v rámci mezinárodního obchodu a to konkrétně ze Spolkové republiky Německo do České republiky. V první části se zabývá charakteristikou mezinárodního obchodu, obchodním zastoupením a popisem, chemickým složením a fyzikálním vlastnostem prodejního artiklu, kterým je posypová sůl. Druhá část této práce je věnována konkrétním formám obchodu, dokladové dokumentaci a v neposlední řadě problematikou, která je s obchodem s posypovou solí spjata.

Klíčová slova

Dodavatel, dokladová dokumentace, mezinárodní obchod, odběratel, organizace, posypová sůl, prodej, protokol, výběrové řízení, zimní a letní období

Annotation

Bachelors thesis is about trade representation of spreading salt distribution within international trade from the Federal Republic of Germany into Czech Republic. The first part deals with the characteristics of international trade, business representation and description, chemical composition and physical properties of the sales item, which is the spreading salt. The second parts of this work is devoted to specifics terms of trade, documentary documentation and, last but not least, to issues related to the business of spreading salt.

Keywords

Documentary documentation, international trade, organisation, protocol, sale, spreading salt, subscriber, supplier, tender, winter and summer periods

ÚVOD.....	9
1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD	10
1.1 Historie mezinárodního obchodu.....	10
1.2 Formování mezinárodních společenství pro obchod	13
1.3 Významné organizace současného dění ve sféře mezinárodního obchodu a jejich funkce 16	
1.3.1 Mezivládní organizace	17
1.3.2 Nevládní organizace.....	22
2 OBCHODNÍ ZASTOUPENÍ A POJEM OBCHODNÍ ZÁSTUPCE.....	25
2.1 Obchodní zastoupení.....	25
2.2 Obchodní zástupce	27
3 POSYPOVÁ SŮL.....	29
3.1 Základní vlastnosti posypové soli a její využití.....	29
3.2 Požadavky na posypovou sůl	29
3.2.1 Chemické složení posypové soli	30
3.2.2 Fyzikální vlastnosti posypové soli	32
4 OBCHOD S POSYPOVOU SOLÍ Z NĚMECKA DO ČESKÉ REPUBLIKY38	
4.1 Uzavření obchodu mezi obchodním zástupcem a odběratelem.....	38
4.2 Způsoby prodeje	39
4.2.1 Prodej posypové soli v předzásobení.....	40
4.2.2 Prodej posypové soli v zimním období.....	41
4.2.3 Prodej posypové soli na základě výběrového řízení	44
4.3 Vývoj cen	48
5 DOKLADOVÁ DOKUMENTACE.....	50
5.1 Dokladová dokumentace vydaná akreditovanou společností	50
5.1.1 Protokol o zkoušce	50
5.1.2 Bezpečnostní list	50
5.1.3 Záruční list	52
5.2 Písemná prohlášení	52
6 PROBLEMATIKA SPOLUPRÁCE	54
6.1 Fakturace.....	54

6.2	Spolupráce s dopravcem	56
6.3	Skladování	57
ZÁVĚR		60
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....		61
SEZNAM ZKRATEK		63
SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK A GRAFŮ		64

ÚVOD

Tato bakalářská práce analyzuje obchod s posypovou solí v rámci mezinárodního obchodu, objasňuje vztah mezi odběratelem a dodavatelem a rozebírá jednotlivé formy vedení obchodu z pohledu obchodního zástupce, u kterého je předpokladem zásadní znalost prodejního artiklu.

Součástí práce je charakteristika mezinárodního obchodu, podrobný popis chemického a fyzikálního složení posypové soli, jednotlivé formy vedení obchodu obchodním zástupcem a rozbor dokladové dokumentace, které je věnována jedna celá kapitola.

Cílem této bakalářské práce je detailní popis a vylepšení průběhu obchodního procesu s posypovou solí na mezinárodní úrovni.

V práci jsou zúročeny především osobní zkušenosti s vedením mezinárodního obchodu s posypovou solí a to výhradně z německého dolu Sondershausen, který jsem si pro svou práci vybrala. Velká část práce je doplněna o údaje získané vlastní zkušeností a je doplněna vlastními zdroji.

1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Mezinárodním obchodem rozumíme prodej zboží a služeb států v rámci světového hospodářství. Dle míry podílení se určitého státu na světové ekonomice, hovoříme o uzavřené či otevřené ekonomice daného státu. Míru participace určitého státu na mezinárodní ekonomice určujeme porovnáním exportu¹ a importu².

1.1 Historie mezinárodního obchodu

Postupem vývoje lidstva a společnosti se začal vyvíjet i mezinárodní obchod. První zmínky o formování obchodu se datují až do Babylónské říše. Principy obchodu, které můžeme ještě dnes najít v obchodním zákoníku po formalizaci, jsou staré víc než 4.000 let. Samotný obchod prošel velkým vývojem ve smyslu principu uskutečnění. Vyvinul se ze směnného obchodu neboli barterového³ až po obchod uskutečňovaný na základě všeobecného platidla, jakým byly zprvu zbožové peníze následně zlato a peníze, jakožto platidlo. Zajímavostí přitom zůstává, že už staří Babyloňané znali peníze, kterými byly kousky stříbra označené značkami. Znali rovněž úhradu na splátky, úrok i kvitanci.

Ve starověku byl obchodník svobodným člověkem, který se mohl volně pohybovat a tak své zboží prodávat. Oproti období raného středověku, kdy vzniká zřízení založené na vlastnictví půdy, tedy feudalismus. Mezi historicky nejznámější formy uskutečňování obchodu této doby patří vandrovní obchod a velké výroční trhy a obchod s luxusním zbožím, který je výsadou panovníka a nejbohatších feudálů. Tyto možnosti uskutečňování obchodu jsou typické pro feudální zřízení země, které přetrvává na našem území zhruba od 5. až po 8. století. V tomto období došlo k velkému zpomalení vývoje obchodu, neboť jej také značně omezovala církev. V této době nebyl obchod podporován, neboť poskytování úvěru, tedy prodeje na splátky, zisku ve smyslu úroků a možnost okrádání a vydírání bylo pramen „hříchu“.

K opětovnému rozvoji obchodu dochází opět mezi 10. až 13. stoletím v důsledku křížáckých výprav. Neboť, jak je historicky známo, válečné konflikty napomáhají k rozhybání ekonomiky a v případě mezinárodního obchodu v období středověku k jeho rozvoji. Díky válečným výpravám došlo k navázání obchodního spojení s orientem.

¹ Export – jsou veškeré činnosti spojené s prodejem a následným vývozem statků a služeb do zahraničí.

² Import – jsou veškeré činnosti spojené s nákupem a dovozem statků a služeb do tuzemska.

³ Barterový obchod – obchod uskutečněný za základě směny zboží za jiné zboží, nebo služby za jinou službu.

Na základě těchto nových obchodních spojení se do Evropy dostávají nové druhy zboží. V tomto období dochází ke vzniku prvních obchodních dohod. Mezi první známé obchodní dohody patří tzv. komenda. Jedná se o dohodu založenou na spolupráci obchodníka, který dané zboží vyrábí a dalšího obchodníka, který zboží prodává. Další významný pokrok zaznamenal mezinárodní obchod v důsledku zámožských výprav, což je datováno v období 14. až 16. století. Díky zaoceánským výpravám se obchodní styky výrazně rozšířily a tím i pestrost obchodovaného zboží.

Důsledkem byl vznik prvních soukromých obchodních společností, na které stát přenáší privilegia obchodování a přenáší na ně svůj monopol s požadavkem finančních příspěvků z obchodních profitů směrem ke státu ve formě daní. Tyto společnosti měly například právo na vlastní vojsko, loďstvo nebo pevnosti. Nadále byly zcela v režii svých majitelů, či správců a sám panovník se o ně již nestaral. Až do této doby měl stát jakýsi monopol na obchodování s určitým typem zboží, nebo s určitým teritoriem.

Další významnou obchodní dohodou, která tehdejším středověkém období vznikla, byla hansa. Vznikla přibližně v polovině 12. století a trvala zhruba do poloviny 17. století. Jednalo se o spolek měst, které uzavřeli obchodní dohodu zakládající se na obchodování na dálku. (Brno, 2018) (Miras.cz/seminarky, 2002-2012) (Studentka.cz, 2006) (Cimala, 2001)

V následujících stoletích, a to 16. a 18. století byl převládající směr myšlení v oblasti hospodářské a obchodně-zahraniční politiky tzv. Protekcionismus. Což je přesvědčení založené na ochraně tuzemské ekonomiky před vlivy přicházející z vnějšku daného státu. Takovéto přesvědčení však vedlo obecně ke stagnaci vývoje tuzemské ekonomiky v důsledku zpomalení rozvoje a zcela potlačení zahraniční konkurence. Definice protekcionismu je v podstatě zakládána na absolutním upřednostnění zájmu společnosti jakožto celku, která je ve všeobecném pojetí definována svobodou, národní bezpečností a tradicemi před ekonomickou prosperitou a rozvojem. Tato teorie je založena na minimalizování dovozní ekonomiky. Z uvedeného důvodu má tato ideologie nástroje, které mají sloužit k naplnění tezí protekcionismu.

Tři základní formy protekcionismu jsou:

- a) Cla – daň zatěžující dovážené zboží
- b) Dovozní kvóty – množstevní omezení dováženého zboží

c) Mimocelní bariéry – potřebné certifikáty, jako doprovodná dokumentace k dováženému zboží

Jedním z druhů této politiky byl merkantilismus. Základním pilířem názorů merkantilismu bylo zvyšovat vývoz a minimalizovat dovoz, přičemž bohatství státu určovala výše zásob drahých kovů. Typické pro merkantilisty bylo považování zahraničního obchodu za „hru s nulovým součtem“. Což můžeme vysvětlit tak, že na jedné straně zúčastněná strana obchodu vydělává a na druhé straně musí zúčastněná strana zákonitě prodělávat. Tuto politiku prosazoval i velmi známý vladař, a to Ludvík XIV. Hlavním důvodem zavedení této politiky ve Francii za vlády Ludvíka XIV. Byl velmi nákladný chod panství a panského života. Zvýšení daní tento problém řešilo jen na dočasné období. Proto Ludvík zvolil merkantilistickou vládu jako další řešení. Nejtvrdší formou merkantilistů jsou bullionisté, kteří doslova zastávali úplný zákaz vývozu drahých kovů. Důvodem zřejmě bylo udržení si bohatství státu. Významným představitelem byl Thomas Mun, který si sám později uvědomoval výrazné nedostatky tohoto myšlenkového směru. Později byl vyzdvihován důraz na reexport, což je v podstatě dovoz suroviny a následný vývoz hotového výrobku. Typickým příkladem právního aktu merkantilismu je English Navigation Act z roku 1651. Tato právní úprava povolovala obchodovat s koloniemi, ale zakazovala dovoz jiného zboží než evropského na lodích, které nebyly označeny anglickou vlajkou. Tento zákon setrval v platnosti až do roku 1849.

V polovině 18. století dochází k liberalizaci mezinárodního obchodu. Zavádějí se cla jakožto satisfakce na dovážené zboží namísto dovozních embarg. Významným aktem je obchodní dohoda, která byla ujednána v druhé polovině 19. století mezi Francií a Anglií, která snižovala dovozní cla Francie. Na konci 19. století se opět významné Evropské země jako Německo a Francie uchylují spíše k protekcionistickému smýšlení a Spojené státy Americké výrazně zvýší cla v důsledku občanské války. Velký nárůst protekcionismu zapříčiní první světová válka, která velmi výrazně naruší mezinárodní obchod jako takový. Hospodářský pokles datovaný kolem roku 1920 ovlivnil postoj mnoha států, které pod tlakem nacionalismu a politického vývoje zavedli obchodní restriktce. Silné protekcionistické smýšlení zasáhlo celou světovou ekonomiku.

Další významnou událostí dějin, navazující na světový vývoj obchodu a která velmi ovlivnila rozvoj mezinárodní ekonomiky, byla Světová hospodářská krize. Tato

událost se datuje do druhé poloviny 20. let 20. století. O hospodářské krizi můžeme hovořit, jako o krizi vyvolané převisem nabídky zboží nad poptávkou. V té době dosáhla nezaměstnanost historických hodnot. To mělo za následek další prohloubení protekcionistického smýšlení. V tomto duchu setrvala situace mezinárodní ekonomiky až do konce druhé světové války. K liberalizaci obchodu se zbožím a jeho pohybu dochází v nadcházející době postupně. Významnou dohodou, která podpořila tento směr, byla dohoda GATT⁴ z roku 1947. Dalším přínosem byla ekonomická integrace, která započala zprvu na území Evropy a později i dalších částech světa. (Emilie Kalínská, 2010) (Miras.cz, 2000-2012) (dejepis.com)

1.2 Formování mezinárodních společenství pro obchod

Mezi nejstarší historicky významné mezinárodní obchodní dohody patří tzv. Tordesillaská smlouva z konce 15. století. Uzavřením této smlouvy si Portugalsko a Španělsko, jako dvě námořní mocnosti, vymezilo své působení a vliv na západní polokouli. Zahrmovala rovněž první koloniální rozdělení tehdejšího světa se stanovenými obchodními podmínkami, stejně jako s podmínkami o osídlování. Tato dohoda byla později v roce 1750 zrušena a Anglie si podmanila Portugalsko výměnou zajištění vývozu anglického zboží a na druhé straně snížení cla na dovoz portugalského vína.

V následném období byl významným krokem například založení měnové unie. Zprvu to byla unie měn založena na principu bimetalismu, což je poměr cen zlata a stříbra. Nejprve se jednalo o Latinskou měnovou unii, jejíž iniciátor byl Napoleon III. Tato unie vznikla na základě úmluvy na konferenci, které se zúčastnila USA i asijské země, ale i přes to se stala unií pouze evropskou. Smlouva byla podepsána pouze Francií, Švýcarskem, Belgií a Itálií. Následovala Skandinávská měnová unie, která měla trvání až do roku 1931, jejímiž členy byly Švédsko, Dánsko a Norsko. V Německu, po jeho sjednocení rovněž koncem 19. století., vzniká měnová unie ve smyslu zavedení stejné měny. Tento krok byl významný pro usnadnění obchodu na základě hospodářské

⁴ GATT 1947 – všeobecná dohoda o clech a obchodu, jednalo se jakési provizorium do ratifikace smlouvy o Mezinárodní obchodní organizaci (ITO). K dojednání a schválení došlo v Havaně na konferenci. Podepsána a schválena byla 54 státy. Členové se tak zavázali k poskytování si navzájem celních úlev po určité období.

prosperity země a politické integrace. Tato měnová unie trvala v Německu až do zavedení EMU⁵.

Poválečné období bylo pro mezinárodní obchodním uvolňování protekcionistického hospodářského smýšlení. Příčinou bylo vnímání vysokých cel a minimalistického exportu, jako represivním nástrojem mezinárodního obchodu, který je nutné omezit. Konečně v roce 1946 byla na základě pověření OSN založena Mezinárodní obchodní organizace (International Trade Organization – ITO). Tato dohoda měla zajistit snížení cel a tím podpořit mezinárodní obchod. Nicméně ke vzniku dohody nikdy nedošlo. Jakožto prozatímní řešení byla mnohostranná dohoda GATT, která byla všeobecnou dohodou o clech a obchodu. Při založení měla 23 členů a před vznikem Světové obchodní organizace to bylo dokonce 116 zemí, což odpovídá 90% světového obchodu. Česká Republika byla jednou z prvních zakládajících 23 zemí, které dohodu podepsaly. Tento krok byl markantním krokem pro liberalizaci světového mezinárodního obchodu. Tuto dohodu nahradila v roce 1995 Světová obchodní organizace WTO⁶.

Na území Evropy se začaly po druhé světové válce za podpory USA formovat společenství založená na kooperaci v rámci obchodu se strategickými materiály, v té době z politických důvodů. Významnou úlohu v tomto dění měla právě druhá světová válka, neboť členské státy se shodly na nutnosti kontrolního dohledu nad strategickými surovinami klíčovými právě ve válečném období, jako je uhlí a ocel. Proto byla v roce 1951 podepsána smlouva zakládající společenství ESUO. Byl to navržený způsob, jak zabránit další válce v Evropě, a to zejména mezi Německem a Francií. Tento podnět vzešel ze strany Francie, přesněji od tehdejšího ministra zahraničí Roberta Schumana a Jeana Monneta. Zakládajícími státy byly Francie, Německo, Itálie a země Beneluxu (Belgie, Nizozemsko, Lucembursko). Toto společenství bylo založeno s určitou dobou trvání, a to na 50 let. Po uplynutí této doby, společenství zaniklo. Smlouva o Evropském hospodářství uhlí a oceli dala základ vzniku nynější Evropské unie. Následovalo založení EHS – Evropské hospodářské společenství a EUROATOM – Evropské společenství pro atomovou energii. Zakládající smlouvy těchto společenství byly podepsány v roce 1957. EUROATOM opět spíše

⁵ EMU – evropská měnová unie. Zavedení Eura.

⁶ WTO – Světová obchodní organizace – World Trade Organization – vznikla v roce 1995 jako nástupce GATT. Jedná se o jediný mezinárodní orgán, jehož cílem jsou pravidla globálního obchodování.

z politických důvodů, kvůli možnosti vytvoření nástroje pro kontrolu nad atomovou energií a štěpného materiálu. Evropské hospodářské společenství už mělo tendenci vytvoření společného trhu a vytvoření celní unie. Je důležité si však uvědomit, že nově vzniklé společenství jako EHS a EUROATOM existují paralelně vedle Evropské unie.

Spolu s vývojem společenství zaměřené na obchod s určitými komoditami v rámci Evropy, zejména z politických důvodů, které jsou výstupní reakcí na druhou světovou válku, se začala formovat Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci, neboli OEEC - Organisation for European Economic Co-operation. Smlouva o založení OEEC vznikla v roce 1948 v té době známé spíše jako Marshallův plán⁷, nebo jeho aplikování. Signatářů bylo celkem 18 (Rakousko, Belgie, Dánsko, Francie, Island, Irsko, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Norsko, Švédsko, Švýcarsko, Turecko, Řecko, Španělsko, Portugalsko, Spojené Království a západní Německo). Země pod vlivem bývalého SSSR měly zákaz participace v tomto seskupení. V tomto období se Organizace pro OEEC začala zaměřovat na stabilní měnovou politiku a vzájemný obchod mezi členskými státy. Nicméně po dokončení Marshallova plánu, kterým byla pomoc Evropě v oblasti znovu obnovení hospodářství a celková revitalizace, měli v letech členské státy OEEC odlišné tendence. Zřejmě v důsledku odlišností názorů vstoupila do OEEC USA a Kanada a tím dali vzniku Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj OECD - Organization for economic Co-operation and development. Ta vstoupila v platnost v roce 1961. Zprvu tedy byl cílem vznik organizace, která bude zaměřena na vzestup ekonomiky a hospodářství v Evropě, s podporou USA, neboť tak se mohla stát Evropa opět znovu ekonomicky a hospodářsky aktivní, podílet se na světovém hospodářství a mezinárodním obchodu a znovu se stát prosperujícím obchodním partnerem USA. V současné době má OECD 30 členů a je velmi významnou organizací ve sféře světového mezinárodního obchodu spolu s GATT.

Ve vztahu k obchodu se zbožím strategického významu vznikl počátkem 50. let 20. století CoCom. Jedná se o kontrolní úřad, který vznikl paralelně s ESUO, později EHS a společenstvím EUROATOM. Činil dozorující funkci nad obchodem se strategickým zbožím a jeho dovozem do komunistických zemí. Jednalo se o zboží

⁷ Marshallův plán – strategie vypracovaná kongresem USA, program tohoto plánu byl zajistit pomoc Evropě zdecimované druhou světovou válkou. Pomoc se však vztahovala na země tzv. západní Evropy, kam bylo investováno v tehdejší době 13 miliard USD (odpovídá cca 190 miliardám hodnoty a cen v roce 2016).

podléhající embargu. Pro Českou republiku bylo v roce 1990, tehdy tedy ještě Československu, de facto zrušeno úplně. Stejně tak v témže roce bylo zrušeno embargo pro Polsko a Maďarsko. V malém měřítku působí však Cocom dodnes. Zakládajících zemí bylo 7 (USA, Velká Británie, Francie, Itálie, Nizozemsko, Belgie a Lucembursko). Později se připojily Norsko, Dánsko, Kanada, SRN, Portugalsko, Japonsko, Řecko a Turecko. (Doc. PhDr. Běla Plechanovová) (Kursa) (Božena Plchová, 2001)

Z výše uvedených faktů vyplývá, že formování organizací, které napomáhaly chodu mezinárodního obchodu a formovaly tak jeho pravidla, probíhalo velmi dlouho dobu. Zprvu se jednalo o tendence určení teritorií dřívějších států a rozdělení zemí, se kterými pak nadále budou obchodovat, až po uzavírání dohod o podmínkách obchodování mezi sebou navzájem. Velkým mezníkem byla právě výše zmiňovaná druhá světová válka. Díky dopadům světové války vzniklo několik organizací nejen na podporu, revitalizaci a zlepšení obchodních možností v rámci světového hospodářství, ale i pro kontrolu klíčových materiálů a zboží ve snaze udržet nad ním dohled a tím zabránit dalšímu možnému válečnému konfliktu. Formovali se organizace a společenství, které zmírňovaly bariéry a překážky, které bránily obchodování, nebo jej velmi komplikovaly.

1.3 Významné organizace současného dění ve sféře mezinárodního obchodu a jejich funkce

Z globálního hlediska působí na poli mezinárodního obchodu velká škála organizací, která ustanovují pravidla chodu světového hospodářství na základě institucí ustanovujících regule pro mezinárodní obchod. Základní rozdělení je na mezivládní organizace a nevládní organizace. Většina mezivládních organizací spadá pod OSN⁸ a další nevládní organizace jsou například Světová obchodní organizace WTO – World trade organization, Světová celní organizace WCO – World Customs Organization, Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj a Banka pro mezinárodní platby.

⁸ OSN – United Nations - založena r. 1945 v USA podpisem Charty OSN, členy jsou téměř všechny státy světa. Založena po druhé světové válce, jako záruka míru, bezpečnosti a světového rozvoje. Někdy je tato organizace krátce nazývána „Spojené národy“.

1.3.1 Mezivládní organizace

První skupinu mezivládních organizací tvoří organizace pro ekonomickou spolupráci.

Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci a rozvoj – OECD (Organization for Economic Co-operation and Development).

Tato organizace se sídlem v Paříži byla založena v roce 1947, zprvu nesla označení OEEC později transformována do OECD a zasahuje do všech oblastí světového hospodářství. Reaguje konsenzuálním rozhodnutím všech členů na politické a ekonomické změny. Řeší např. otázky boje s korupcí, pohyb kapitálu, nástroje pro zemědělství, energetiky, životního prostředí, apod. (Kalinská Emilie)

Světová celní organizace – WCO (World Custom Organization)

Vznikla počátkem 50. let 20. století, stejně tak jako i jiné další organizace. Vycházela z myšlenky GATT, nicméně myšlenka pro založení této organizace vzešla od Evropských zemí. Do konečné fáze se zformovala v roce 1994 a sídlí v Bruselu. Nejdůležitější činností je udržování souladu celních zásad a pravidel v rámci mezinárodních obchodů.

Konference OSN o obchodu a rozvoji – UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)

Vznikla v roce 1964 se sídlem v Ženevě, měla 77 zakládajících států – G 77. Nyní má G 77 130 členských států. Vznikla na základě myšlenky podílení se rozvojových zemí na mezinárodním obchodě. Konference napomáhá integraci rozvojových zemí a zemí s méně rozvinutou ekonomikou v mezinárodním obchodě.

Mezinárodní obchodní centrum – ITC (International Trade Centre)

Vznikla v roce 1964 se sídlem v Ženevě, jejími členy jsou automaticky všichni členové UNCTAD a WTO. Jedná se o organizaci pro technickou spolupráci v přesně stanovených sektorech obchodu. Podporuje konkurenceschopnost rozvojových zemí a zemí s přetvářející se ekonomikou.

Evropská hospodářská komise OSN - UNECE, česky EHK (United Nations Economic Commission for Europe)

Vznikla v roce 1947 (se sídlem v Ženevě) za účelem pomoci poválečné Evropě a její obnovy pro ekonomickou spolupráci a integraci. Má 56 členů, kterými jsou evropské státy, bývalí členové Sovětského svazu na území Asie, USA a Kanada. Vedle této

komise paralelně působí komise pro Afriku, Asii a Tichomoří, západní Asii a Latinskou Ameriku a karibskou oblast. Činnost EHK je dále zacílena na spolupráci v oblastech ochrany životního prostředí, bytovou politiku, obchod, lesní hospodářství, dopravu a statistiku. Její práce má přímý vliv na mezinárodní obchod.

Komise OSN pro mezinárodní právo – UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law)

Tato komise byla založena v roce 1966 a je složena z 66 členů, kteří se volí Valným shromážděním každých 6 let. Na činnosti komise se mohou podílet všichni členové OSN. Její sídlo se nachází ve Vídni. Cílem komise je soulad a sjednocování národních právních norem a předpisů, neboť jejich odlišnost mnohdy způsobuje překážky volného mezinárodního obchodu. Z toho důvodu komise vytváří právní normy pro oblast právě světového obchodu (stavební práce, vládní zakázky, insolvence v obchodních vztazích, doprava, bezpečnost obchodních transakcí, apod.).

Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva – INODROIT (International Institute for the Unification of Private Law)

Zprvu byl ústav založen jako podpůrný úřad Ligy národů a následně po ukončení činnosti, znovu zřízen v roce 1940. Sídlí v Římě a má 61 členů. Cílem činností tohoto ústavu je sjednocení a soulad soukromoprávních vztahů v rámci mezinárodních styků. Příkladem jeho činnosti je například jednotná právní úprava smlouvy o koupi zboží na mezinárodní úrovni.

Banka pro mezinárodní platy – BIS (Bank of International Settlements)

Tato mezinárodní instituce byla založena v roce 1930, členy jsou centrální banky. Sídlí v Basileji a má dvě světové pobočky v Mexiku a Hong Kongu. Cílem je podpora mezinárodní finanční spolupráce, měnové a finanční stability. Její funkcí je být bankou pro centrální banky. Rovněž se zabývá výzkumem na poli finančním a měnovém.

Dalšími institucemi podporujícími mezinárodní ekonomickou spolupráci jsou tak zvané Brettonwoodské instituce. Tyto instituce se zabývají otázkami ve vztahu k mezinárodnímu měnovému systému a mezinárodnímu obchodu.

Mezinárodní měnový fond – IMF (International Monetary Fund)

Byla založen v roce 1944 a rovněž spadá pod OSN. Má 185 členů. Jeho sídlem je Washington D. C. Primárním cílem práce měnového fondu je dohled nad celosvětovým finančním systémem. Prostředkem umožňujícím tento dohled

je prosté sledování hospodářského a finančního vývoje jeho členů. Jedním z dalších faktorů umožňující monitoring vývoje je sledování mezinárodních dopadů ekonomických a finančních politik jednotlivých států. IMF rovněž nabízí půjčky zemím ve fázi rozvoje a s problémy z hlediska platební schopnosti.

Skupina Světové banky

Toto seskupení je zdrojem zejména finanční a technické pomoci rozvojovým zemím. Nejedná se však o klasickou bankovní instituci poskytující standardní úvěry. Světová banka poskytuje úvěry a granty s velmi nízkým úrokem nebo zcela bezúročně zejména na rozvoj vzdělávání a zdravotnictví. Tyto finanční prostředky uvolňuje rovněž do oblasti rozvoje komunikačních infrastruktur, životního prostředí, obnovy ekonomik po různých katastrofách atd. Světová banka vznikla na základě založení Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj - IBRD (International Bank for Reconstruction and Development), která vznikla v roce 1947 a na základě vzniku Mezinárodní asociace pro rozvoj – IDA (International Development Assotiation), která vznikla v roce 1960. Tato bankovní instituce sídlí ve Washingtonu D. C.. Součástí této skupiny jsou další instituce, které mají každá svou funkci a zodpovědnost.

Takovými institucemi jsou například:

- a) MIGA – Multilaateral Investment Guarantee Agency, poskytuje garance zahraničním investorům při investování v rozvojových zemích pro případné pokrytí ztrát. Tím se aktivně podílí na podpoře rozvoje právě těchto zemí.
- b) IFC – International Finance Corporation, která se zabývá podporou soukromého sektoru.
- c) ICSID – International Centre for Settlements Of Investmet Deputies, řeší případné spory mezi investory a zeměmi, které jsou příjemcem investic právě od těchto investorů.

Dalším nástrojem, který Světová banka používá je Doing Business. Tato databáze obsahuje ukazatele regulace podnikání a obchodování. Srovnává jednotlivé země v daném regionu a v rámci členů OECD (Organizace pro evropskou hospodářskou spolupráci a rozvoj). (Kalinská Emilie)

Mezinárodní měnová a hospodářská ekonomika je bez pochyby velmi obsáhlou oblastí. Toto je zřejmé z výčtu některých institucí výše uvedených, které se zabývají

chodem, dohledem a podporou světového hospodářství. Pro možnost lepší koncentrace a řešení daných problematik světové ekonomiky byly zřízeny Regionální instituce. Tyto instituce se mohou lépe soustředit a orientovat v problematice pouze určitého regionu a tím efektivně přispívat do globální ekonomie a chodu světového hospodářství, právě získáváním důležitých informací na úrovni regionu. Stejně tak dokáží efektivněji analyzovat případné potřeby podpory zemí v daném regionu.

Regionální banky:

- a) Rozvojová banka Rady Evropy - CEB – Council for Europe Development Bank - tato banka byla založena v roce 1956. V současné době má 39 členů a sídlí v Paříži. Specializace této instituce je zejména v oblasti pomoci imigrantům, přistěhovalcům, nebo v řešení sociálních otázek jako je například sociální bydlení.
- b) Evropská investiční banka – European Investment Bank – EIB - vznik této instituce je datován do dob utváření se evropských společenství. Vznikla v roce 1958 za účelem poskytování dlouhodobých investičních úvěrů podporujících integraci, rozvoj a ekonomickou a sociální soudržnost členských států Evropské unie. Jedná se o nezávislou instituci s vlastní právní subjektivitou. Tato bankovní instituce působí krom států Evropské unie i v dalších 150 zemích.
- c) Mezinárodní investiční banka - MIB – Meždunarodnyj investicionnyj bank - v minulosti plně fungující instituce, zejména v době existence RVHP, která vznikla v roce 1970. Její vznik byl podnícen investicemi, na kterých se podílelo více členských zemí. Nicméně po rozpadu RVHP vznikly bance závazky za některé členy, které nebyly uhrazeny. Došlo k odchodu některých členů. V současné době jsou vlastníky (akcionáři) Rusko, Česká republika, Slovenská republika, Bulharsko, Rumunsko, Kuba, Mongolsko a Vietnam. Tato instituce sídlí v Moskvě. Ač byla téměř v úpadku, podařilo se jí postupně situaci vyřešit a nyní se nachází v období přeměny na instituci schopnou podílet se na mezinárodním obchodě.
- d) Mezinárodní banka hospodářské spolupráce – MBHS - Meždunarodnyj bank dlja ekonomičeskovo sotrudničestva - tato banka je rovněž z dob

RVHP, která byla založena v roce 1963. V období existence RVHP měla banka funkci zajišťování vícestranného zúčtování při dodávkách zboží v rámci členských států RVHP. Po pádu komunismu v Evropě se musela banka, stejně jako i další banky operující v době existence RVHP, transformovat do klasické komerční banky. Avšak za existence ekonomických potíží z důvodů platební neschopnosti. Postupem času však dokázala své závazky uhradit. Současní akcionáři jsou Rusko, Česká republika, Slovenská republika, Bulharsko, Rumunsko, Kuba, Mongolsko, Vietnam a Polsko. Její sídlo se nachází v Moskvě.

- e) Nordická investiční banka - NIB – Nordic Investment Bank - vznikla v roce 1970 a sídlí v Helsinkách. Členskými státy jsou Dánsko, Finsko, Island, Norsko, Švédsko, Estonsko, Litva a Lotyšsko. Cílem je zajištění ekonomického rozvoje severovýchodních zemí poskytováním úvěrů do soukromého a veřejného sektoru. Kromě severovýchodních zemí poskytuje Nordická investiční banka úvěry i na projekty zemím, jejichž trhy jsou ve fázi rozvoje.
- f) Asijská rozvojová banka - ADB – Asian Development Bank – je banka zaměřená na podporu a rozvoj nejchudších států v Asii a Tichomoří. V současné době má 67 členů, přičemž vlastníci jsou státy mimo tento region a jejich počet je celkem 19. Ve výčtu oblastí, které tato instituce podporuje, jsou rovněž tzv. stejnopohlavní manželství. Je to z důvodů zaměření zejména na státy, kterými jsou Indonésie, Pákistán, Vietnam, Bangladéš a Čína.
- g) Meziamerická rozvojová banka - Inter - American Development Bank – Vznikla v roce 1959 a sídlí ve Washingtonu. Vlastníků je celkem 47 a zároveň je nejstarší a také největší regionální bankou na světě. Vznikla za účelem podpory a rozvoje Latinské Ameriky spolu s Karibskou oblastí.
- h) Africká rozvojová banka - AFDB - African Development Bank – vznikla v roce 1964 se sídlem v Tunisu a nyní má 77 členů. Cílem této instituce je urychlení hospodářského rozvoje a začlenění Afriky do mezinárodního

obchodu. Její podpora je zacílena zejména na projekty v oblasti školství, zdravotnictví, přístupu k pitné vodě a vybudování infrastruktury.

- i) Islámská rozvojová banka - IDB – Islamic Development Bank – existuje je od roku 1975 a sídlí v Džiddě (Jeddah) v Saudské Arábii. Členy jsou ropné státy včetně státu v Perském zálivu, kterých je celkem 56. Její činnost je zaměřena na podporu rozvoje svých členů a muslimských komunit působících mimo členské státy ovšem v souladu s islámskými principy dle práva šaría.

Dalšími institucemi z mezivládních organizací podílejícími se na chodu mezinárodního obchodu jsou například:

- UNDP - Rozvojový program OSN
- UNIDO - Organizace OSN pro průmyslový obchod
- UNEP – Program OSN pro životní prostředí
- WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví
- ITU – Mezinárodní telekomunikační unie
- IMO – Mezinárodní námořní organizace
- OPEC – Organizace zemí exportujících ropu (Kalinská Emilie)

1.3.2 Nevládní organizace

Mezinárodní obchodní komora - ICC (International Chamber of Commerce)

Jedná se o celosvětovou organizaci, jejíž členové, kterými jsou společnosti a asociace pocházejí ze 130 států. Mezinárodní obchodní komora má sídlo v Paříži a byla založena v roce 1919. Předmětem její činnosti je sdružovat a zastupovat podnikatelské společnosti nebo asociace. Mezi její cíle patří zjednodušování a podporování mezinárodního obchodu na základě utváření pravidel a mechanismů při prováděných platebních a obchodních operacích. Pravidla, která vytvořila komora, nejsou ve formě mezinárodní úmluvy a nejsou tedy závazná. Pokud je však některý podnikatelský subjekt použije ve svých smluvních dokumentech, pak se závaznými stávají. V případě vzniklých sporů je rozhodcem Mezinárodní rozhodčí soud. Tato organizace spolupracuje s mnoha mezinárodními organizacemi, například s WTO a OECD.

Světová federace obchodních míst – WTPF (World Trade Point Federation)

Federace vznikla v roce 2000 se sídlem v Ženevě. Sdružuje přibližně 100 obchodních míst v 70 státech světa, která vznikla na základě obchodní sítě UNCTADu, která jsou těsně propojena. Bohužel Česká republika takové obchodní místo nemá, byť snaha o vytvoření byla. Cílem federace je usnadňování obchodu a zvyšování jeho efektivity prostřednictvím podpory malých a středních podnikatelů na podílení se na mezinárodním obchodu při využití obchodních technologií. Jelikož jsou obchodní místa tak těsně propojena díky elektronické infrastruktuře, je možnost přístupu k obchodním informacím z celého světa velká. Tím dochází k vytváření velkého počtu potencionálních obchodních příležitostí a podpoře světového hospodářství. (Kalinská Emilie)

Mezinárodní obchod je uskutečňován na základě dohod a úmluv, které se vyvíjely, zanikaly a měnily v průběhu historie. Z některých dohod se utvářely organizace a společenství, která vytvářela pravidla a principy fungování mezinárodního obchodu. Jiné setrvaly v podobě dohod a úmluv. Tento vývoj jsem se pokusila stručně popsat v této části své práce. Je známo, že důležitými faktory ovlivňujícími chod a fungování mezinárodního obchodu jsou významné historické události zejména politického rázu, v neposlední řadě i události z oblasti přírodních katastrof, ale i další, které svým rozsahem ovlivní ekonomiku státu, či více států, které jsou součástí světového obchodu. Krom institucí, které jsem uvedla výše, existují i mnohé další nadnárodní a mezinárodní spolky a organizace, které významně ovlivňují světové hospodářství a podílejí se na jeho vývoji.

Těmi jsou například:

- a) NAFTA, která sdružuje USA, Kanadu a Mexiko ve snaze omezit obchodní a celní bariéry. Jedná se o největší hospodářské sdružení na světě, jejíž ekonomické výsledky představují velkou část světového HDP. Oblast působí ve světovém hospodářství je velmi rozsáhlá.
- b) Organizace Mercosur, jejímž cílem je vytvoření celní unie a oblast volného obchodu na území Jižní Ameriky. Jejími členy jsou právě státy Jižní Ameriky. Tato organizace hraje velmi důležitou úlohu v mezinárodním obchodě mezi Jižní Amerikou a ES. Postupně se kooperace vyvíjela od prvotních podpůrných a rozvojových aktivit cílené do Jižní Ameriky až po uzavření dohod o ekonomické a obchodní spolupráci.

- c) Sdružení ASEAN, které sjednocuje státy jihozápadní Asie (Brunej, Filipíny, Indonésie, Kambodža, Laos, Malajsie, Myanmar, Singapur, Thajsko a Vietnam). Úroveň vyspělosti hospodářství a ekonomiky v zemích jejích členů se výrazně liší, jejím cílem je proto sjednotit úroveň ekonomik a sociálního postavení a jejich rozvoj a zlepšovat vzájemné vztahy svých členů.
- d) Společenství APEC je sdružení sídlící v Singapuru a sdružuje 21 států, které tvoří poměrně velkou část celkového světového HDP. Těmito zeměmi jsou Austrálie, Brunej, Filipíny, Japonsko, Jižní Korea, Kanada, Malajsie, Nový Zéland, Thajsko, Singapur, USA, Čína, Hong Kong, Tchajwan, Mexiko, Papua Nová Guinea, Chile, Peru, Rusko a Vietnam. Jejím cílem je podpora růstu regionu a ekonomické spolupráce, posilování multilaterálního systému obchodu a odstraňování bariér při obchodu se zbožím a službami.
- e) Dalším velmi významným společenstvím je sdružení G8, které je sdružením 8 nejbohatších a nejvyspělejších zemí světa, kterými jsou USA, Kanada, Francie, Velká Británie, Německo, Itálie, Japonsko a Rusko. Pravidelně se uskutečňují setkání, tzv. summity, kde jsou projednávána témata ekonomická a aktuální politika v souvislosti s vývojem světového hospodářství a mezinárodního obchodu. (Emilie Kalínská, 2010) (Kursa) (Božena Plchová, 2001)

Nástroje podpory a rozvoje světového obchodu jsou mnohé. Mohou jimi být úvěry různých typů, granty, garance investorů poskytující finanční prostředky do rozvojových zemí, dále začleňování zemí s rozvíjejícím se trhem do sféry mezinárodního obchodu, vytváření investičních příležitostí, podpora soukromých sektorů jednotlivých států a tím podpora rozvoje tamních ekonomik, díky čemuž se následně mohou začlenit do světového obchodu.

Na základě všeho zmíněného je zřejmé, že oblast mezinárodního obchodu je velmi obsáhlá problematika s velmi složitým systémem právních úprav a regulí. Veškerí aktéři podléhají přísným kontrolám ať ze stran svých členů, tak ze stran kontrolních orgánů z oblasti práva a financí.

2 OBCHODNÍ ZASTOUPENÍ A POJEM OBCHODNÍ ZÁSTUPCE

Obchodní zastoupení je určitý druh obchodního vztahu mezi subjektem nabízejícím určité zboží nebo službu a subjektem, který zajišťuje, neboli zprostředkovává prodej tohoto druhu zboží nebo služby. Formy spolupráce jsou různé. Může se jednat o výhradní obchodní zastoupení nebo například nevýhradní. Obchodní zastoupení můžeme definovat rovněž jako zprostředkování obchodní příležitosti.

Jako prvopočátek vývoje a jistou formu obchodního zastoupení můžeme chápat jednu z prvních známých obchodních dohod, kterou je tzv. komenda, o které se ve své práci rovněž zmiňuji na straně 1 v kapitole Mezinárodní obchod, Historie mezinárodního obchodu. Jednalo se o dohodu mezi výrobcem jistého druhu zboží a obchodníkem, který toto zboží prodával. De facto zprostředkoval prodej a tím rozšiřoval obchodní síť prodeje daného zboží. To se na základě toho mohlo dostat k zákazníkům, ke kterým by se bez této spolupráce mnohdy nedostalo. Jednalo se tedy o první krok k zefektivnění prodeje. V České republice došlo k rozvoji této činnosti zejména po roce 1990, kdy byl uvolněn tehdejší komunistický režim a byl umožněn příliv tehdejších, nejen obchodních, trendů ze západního světa.

2.1 Obchodní zastoupení

Zpravidla se jedná o obchodní vztah zajištěný smlouvou o obchodním zastoupení, kterou se obchodní zástupce zavazuje vykonávat činnost vedoucí k uzavření obchodu, určité smlouvy nebo dohody ve prospěch zastoupeného subjektu. Za takto sjednaný obchod náleží obchodnímu zástupci odměna určená ve smlouvě o obchodním zastoupení. Odměna náležící obchodnímu zástupci je běžně označována rovněž jako provize.

Tento smluvní obchodní vztah a spolupráce je ošetřena v Občanském zákoníku v předpisu č. 89/2012 Sb. – Oddíl 5. Jedná se přímo o zákon o obchodním zastoupení, který má celkem 38 paragrafů začínající od § 2483 až po § 2520.

· Základní ustanovení § 2483 - § 2488

V paragrafech označených jako oddíl „základní ustanovení“ je zejména upraveno, kdo může smlouvu o obchodním zastoupení uzavřít a jakou má mít smlouva formu. Je přesně dáno, že uzavření smlouvy je přípustné pouze ve formě písemné.

Je zde stanoveno, pro jaké území je všeobecně smlouva platná. Pokud není dohodnuto jinak, má se za to, že územím se rozumí celá Česká republika. Jedná-li se o cizince, který se má uzavřením dohody stát obchodním zástupcem, pak je územím pro výkon zastoupení považován stát, ve kterém má obchodní zástupce sídlo v době uzavření smlouvy. Jsou zde vymezeny možnosti formy zastoupení. Jednak nevýhradní zastoupení, které udává zastoupenému možnost pověřit stejnou formou zastoupení i jiné obchodní zástupce a jednak zastoupení výhradní, které odebírá zastoupenému právo pověřit stejným typem obchodního zastoupení jiného obchodního zástupce.

- Povinnosti obchodního zástupce § 2489 - § 2494

Tyto paragrafy ustanovují povinnost zástupce vykonávat svou činnost s patřičnou péčí a upravují v základních bodech povinnost informovat zastoupeného o vývoji zprostředkovaného obchodu a povinnosti zástupce o nakládání s údaji získanými v průběhu obchodu.

- Povinnosti zastoupeného § 2495 - § 2498

V této sekci je vymezena potřebná součinnost zastoupeného ve smyslu poskytování potřebných informací zástupci s potřebnými a včasnými aktualizacemi.

- Provize § 2499 - § 2509

Zákon zde upravuje základní principy například případy, kdy provize ujednána nebyla a zajišťuje právo obchodního zástupce na odměnu za odvedenou práci i v případě vypršení platnosti smlouvy, pokud k tomu došlo za přičinění obchodního zástupce v době platnosti smlouvy.

Odměna může být dohoda na základě různých principů. Může se jednat o pevně stanovenou taxu, za každý uzavřený obchod, která bývá vyjádřena procentuálně například z objemu zakázky. Dále může být stanovena přesnou částkou z prodejní ceny každého jednotlivého produktu, která obchodnímu zástupci náleží. Nebo je obchodnímu zástupci poskytnut sazebník tzv. nákupních cen, za které de facto nakupuje zboží zástupce, spolu se seznamem doporučených rozmezí prodejních cen určených konečnému spotřebiteli. V tomto případě má možnost obchodní zprostředkovatel strategicky hýbat s cenou v rámci doporučeného rozmezí a nabízet případně množstevní ceny, nebo tuto variabilitu využívat k jiným obchodním metodám a strategiím prodeje.

- Výpověď obchodního zastoupení § 2510 - § 2513

V případě ukončení smluvního vztahu jsou těmito regulami upraveny lhůty výpovědní doby, což je nezbytností patřící ke každému zavření jakékoliv dohody. Není-li ujednáno jinak, nebo nestanoví-li zákon jinak.

· Zvláštní odměna § 2514 - § 2520

V případě, že obchodní zástupce svým konáním přispěje k rozvoji obchodu zastoupeného subjektu natolik významnou měrou a ze získaných kontaktů a obchodních spojení plyne významný zisk nebo výhody, má obchodní zástupce nárok na zvláštní odměnu, a to i v době po uplynutí platnosti smlouvy o obchodním zastoupení. V neposlední řadě je zde rovněž upravena výše zvláštní odměny, lhůty pro uplatnění nároku a případy zániku nároku.

Nedílnou součástí zákonů o obchodním zastoupení je následně Konkurenční doložka (§2518), která umožňuje uzavření dohody mezi zúčastněnými stranami o jakési loajálnosti ve smyslu zdrženlivosti ve vykonávání stejného typu obchodního zastoupení po určitou dobu od ukončení spolupráce, či zániku obchodního vztahu. (Podnikatel.cz, 2018)

2.2 Obchodní zástupce

Obchodním zástupcem neboli zprostředkovatelem bývá z pravidla osoba samostatně výdělečně činná, vykonávající tuto činnost na základě platného živnostenského listu. Není však vyloučeno, aby byla obchodním zástupcem právnická osoba. V případě, že není sjednaná odměna za výkon této činnosti, nepoužije se pro úpravu takového vztahu zákon o obchodním zastoupení.

Pro obchodního zástupce, se kromě velmi známého označení zprostředkovatel, používá se stejnou četností označení dealer. Pracovní náplní je typické analyzování trhu, vyhledávání obchodních příležitostí a potencionálních klientů, vytipování vhodných skupin pro nabízení určitého typu zboží nebo služeb, jejich prezentace, uzavírání smluv, konzultace, účast na různých školeních pro získání potřebných znalostí o nabízených produktech a službách, nebo školení k získání potřebných obchodních dovedností a znalostí. Obchodní zástupce je v neustálém kontaktu s lidmi a v dnešní době je již nezbytné ovládat i psychologii prodeje a typologii klienta, což je v současnosti velkým trendem.

Zvláštním tipem obchodního zástupce je tak zvaný vázaný obchodní zástupce. Jedná se o zprostředkovatele, kterým může být dle zákona buď fyzická osoba samostatně výdělečně

činná, nebo právnická osoba. Tyto osoby uzavřou se zastoupeným subjektem smlouvu o obchodním zastoupením v oblasti investičních služeb, které vyžaduje odbornou péči. K výkonu tohoto zastoupení jsou třeba odborná školení, která poskytují sami investiční společnosti, které zprostředkovávané investiční produkty nabízejí. Stejně tak je to i s pojišťovacím zprostředkovatelem, jenž musí absolvovat potřebná školení přímo u konkrétních pojišťoven, jejichž produkty nabízí. V neposlední řadě je takovým obchodním zástupcem i zprostředkovatel spotřebitelských úvěrů, k čemuž je potřeba speciální živnostenské oprávnění a absolvování školení a zkoušek, maturitní vysvědčení a případně již získaná praxe ve zprostředkování úvěrů. V neposlední řadě je třeba složit zkoušku AML (Anti Money Laundering), což je zákon o opatření proti praní špinavých peněz. V rámci školení AML získají zástupci znalosti potřebné pro odhalování podezřelých obchodů a poučení, jak v případě podezření, že se jedná o podezřelý obchod, postupovat.

3 POSYPOVÁ SŮL

Chlorid sodný neboli kuchyňská sůl se v přírodě vyskytuje jako nerost – halit (česky nese název sůl kamenná) a je získáván především ze solných dolů.

Krystaly chloridu sodného jsou zpravidla bílé barvy nebo čiré, často se však vyskytuje i jiné zabarvení (šedé, zelené) a to dle toho, s jakým minerálem nebo horninou se vyskytuje.

Chlorid sodný se využívá pro svou výbornou rozmrazovací schopnost při zimní údržbě pozemních komunikací a ostatních ploch a tvoří tak základ spolu s inertním materiálem pro zimní posyp komunikací. Jelikož se jedná o využití chloridu sodného v zimní údržbě, bude dále uváděn jako posypová sůl.

3.1 Základní vlastnosti posypové soli a její využití

Posypová sůl je základem pro zimní údržbu komunikací a jiných povrchů, kde se údržba vyžaduje a zajišťuje se tak lepší sjízdnost. Maximální účinnost posypové soli při zimní údržbě se uvádí do – 8 stupňů Celsia, při teplotách pod – 10 stupňů Celsia je tato rozmrazovací schopnost posypové soli prakticky nulová. Účinnost rozmrazení může být ovlivněna i naředěním vodou, ve které se jinak výborně rozpouští. Posypová sůl se aplikuje na zledovatělý nebo zasněžený povrch a to především sypacími vozy, kde následně snižuje bod mrazu (zabraňuje zledovatění), případně způsobuje tání a zlepšuje úpravu takto ošetřeného povrchu. Mnohdy bývá posypová sůl doplněna zároveň i o inertní materiály jako směs, nebo je nahrazena solankovým roztokem. V tomto případě se jedná o roztok chloridu vápenatého, který se smíchává se solí před dopadem na povrch, který má být udržován. Solanka však může být vytvořena i pouhým rozpuštěním chloridu sodného ve vodě. Nejdůležitější hodnotou, která se pro zimní údržbu uvádí, je množství chloridu sodného (Na Cl) a tato hodnota by neměla být méně než 98%, zbylá % jsou další chemické látky, jejichž rozborem se budu zabývat níže.

3.2 Požadavky na posypovou sůl

Posypová sůl musí jasně splňovat daná kritéria proto, aby mohla být jako nejlepší prostředek pro zimní údržbu pozemních komunikací a ostatních ploch použita. Jedná se

o chemické a fyzikální vlastnosti a rozbor těchto vlastností je uveden v Protokolu o zkoušce, který vydává akreditovaná zkušební laboratoř.

3.2.1 Chemické složení posypové soli

Chemické složení posypové soli je zpravidla uváděno v Protokolu o zkoušce, který je nezbytnou součástí při realizaci obchodu a uvádí chemické a fyzikální vlastnosti zkušební vzorku posypové soli. Protokol o zkoušce vydává akreditovaná zkušební laboratoř. Zkoumaný vzorek, který je zde uveden, pochází z německého dolu Sondershausen a ačkoliv se příliš neliší od jiných vzorků soli z jiných německých dolů, drobné odchylky se mohou vyskytnout. Pro porovnání zde uvádím dva různé chemické rozboru vzorku posypové soli, které pocházejí ze stejného dolu. První chemický rozbor je z roku 2014 a druhý je z roku 2017 s tím, že z prvního rozboru uvádím detailnější popis třech nejzákladnějších parametrů.

Obrázek 1: Chemický rozbor z roku 2014

Probenart:	Salz	Probenbez.:	Streusalz Mischprobe
Proben-Nr.:	14-0302/01		
Messzeitraum:	20.02.2014 bis 07.03.2014		
Streusalz, Mischprobe 1. Quartal			
Parameter	Verfahren	Meßwert	Dim.
Trockensubst. 110 °C	DIN 38 414-S 2	99,98	%
Natrium	DIN EN ISO 9964-3 E27	38,80000	%
Chlorid	DIN 38 405-D 1-2	59,80000	%
NaCl	Verfahren*	98,58	%
Sulfat	DIN 38 405-D 5-2	0,55	%
H ₂ O-Unlösliches	intern. Verfahren*	0,23	%
Natriumhexacyanoferrat II E535	DIN 38 405-D 13-1-3	54,3	mg/kg
pH-Wert	DIN 38 404-C 5	6,12	-
Arsen	DIN EN ISO 11885 - E22	n.n.	µg/l
Blei	EN ISO 11885	n.n.	mg/l
Cadmium	EN ISO 11885	n.n.	mg/l
Chrom	EN ISO 11885	n.n.	mg/l
Kupfer	EN ISO 11885	0,001	mg/l
Nickel	EN ISO 11885	n.n.	mg/l
Quecksilber	DIN EN 1483-E 12	n.n.	mg/l
Zink	EN ISO 11885	n.n.	mg/l
Korngrößenbestimmung	intern. Verfahren*	siehe Anlage	%

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

Chlorid sodný – je jedním z nejpodstatnějších údajů v Protokolu o zkoušce a jeho množství by nemělo být menší než 98%. Ve vzorku, který zde byl zkoumán, je uvedené množství NaCl 98,58%.⁹

Podíl nerozpustných látek ve vodě – jedná se o část zbytkových % ve zkoumaném vzorku a jsou to látky, které se po styku s vodou nerozpustí. Tyto látky následně

⁹ Zbývá % jsou ostatní chemické látky uvedené v Protokolu o zkoušce

způsobují prašnost a jsou jimi především uhličitán vápenatý a železitý. V tomto zkoumaném vzorku se nachází 0,23% nerozpustných látek.

Hexakynoželesnatan sodný¹⁰ – je protispékavý prostředek, jímž se posypová sůl opatřuje, aby nedocházelo k hrudkování posypového materiálu a v tomto zkoumaném vzorku je 54,3 mg/kg. Tato látka se aplikuje postřikem na vytěženou sůl přímo v dolech a garance nespékavosti by měla být nejméně 24 měsíců. Garanci a její délku uvádí záruční list a je platná pouze tehdy, pokud jsou dodrženy jasně stanovené pokyny pro uskladnění volně ložené posypové soli.

Další látky uvedené ve zkoumaném vzorku jsou především škodliviny a jedná se o zejména o arzen, chrom, olovo, rtuť, zinek atd. Ve zmíněném vzorku je množství buď nulové, anebo v tak minimálním množství, že se uvádí jako nezjistitelné.

Obrázek 2: Chemický rozbor z roku 2017

Parameter	Verfahren	Meßwert	Dim.	Bestim.- grenze
Trockensubst. 110 °C	DIN 38 414-S 2	99,80	%	0,01
Natrium	DIN EN ISO 9964-3 E27	38,90	%	0,01
Chlorid	DIN 38 405-D 1-2	59,90	%	0,10
NaCl	Verfahren*	98,71	%	0,01
Sulfat	DIN 38 405-D 5-2	0,67	%	0,10
H ₂ O-Unlösliches	intern. Verfahren*	0,19	%	0,01
Hexacyanoferrat	TL-Streu-Anhang 3*	98,60	mg/kg	10,00
pH-Wert	DIN 38 404-C 5	7,61	-	0,10
Arsen	DIN EN ISO 11969-D18	0,00190	mg/l	0,00160
Blei	EN ISO 11885	0,028	mg/l	0,001
Cadmium	EN ISO 11885	n.n.	mg/l	0,001
Chrom	EN ISO 11885	0,017	mg/l	0,001
Kupfer	EN ISO 11885	n.n.	mg/l	0,001
Nickel	EN ISO 11885	0,026	mg/l	0,001
Quecksilber	DIN EN 1483-E 12	n.n.	mg/l	0,00090
Zink	EN ISO 11885	0,170	mg/l	0,001
Arsen	DIN EN ISO 11969-D18	n.n.	mg/kg	0,22
Cadmium	DIN EN ISO 11885 - E22	n.n.	mg/kg	0,130
Cobalt	DIN EN ISO 11885 - E22*	n.n.	mg/kg	1
Chrom	DIN EN ISO 11885 - E22	0,17	mg/kg	0,10
Kupfer	DIN EN ISO 11885 - E22	n.n.	mg/kg	1
Quecksilber	DIN 38 406-E 12-3	n.n.	mg/kg	0,076
Nickel	DIN EN ISO 11885 - E22	0,26	mg/kg	0,10
Blei	DIN EN ISO 11885 - E22	n.n.	mg/kg	0,54
Zink	DIN EN ISO 11885 - E22	1,68	mg/kg	1,00
Korngrößenbestimmung	intern. Verfahren*	siehe Anlage	%	1

Sondershausen, den 02.03.2017

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

¹⁰ Běžně nese označení E535

Chlorid sodný – v tomto zkoušeném vzorku posypové soli je podíl NaCl 98,71%.

Podíl nerozpustných látek ve vodě – v tomto vzorku je podíl pouze 0,19%.

Hexakynoželeznatan sodný – plní funkci protispékavého přípravku, kterým je posypová sůl ošetřena, aby nedošlo k jejímu hrudkovatění. V tomto zkoumaném vzorku je 98,6 mg/kg. (Technologies, 2014)

Limity škodlivin v rozmrazovacích materiálech používaných na území České republiky jsou jasně stanoveny v Technických podmínkách schválenými Ministerstvem dopravy čj. 70/2015-120-TN/1 ze dne 8. července 2015 s účinností od 15. července 2015 a to v části 3 nazvané Standard pro chemické rozmrazovací materiály v dokumentu TP 116¹¹.

V Technických podmínkách je stanoveno:

- definice a využití (co jsou to chemické rozmrazovací látky, jak působí a jak se využívají)

- metodika odběru vzorků (jakým způsobem se zkoumaný vzorek odebírá, jakou musí mít zkoumaný vzorek hmotnost, jak bude probíhat vzorkování)

- příprava vodného roztoku (jaký je poměr v gramech zkoumaného vzorku s vodou v mililitrech)

- limit škodlivin v chemických rozmrazovacích materiálech

- doporučené metody stanovení limitovaných škodlivin v chemických rozmrazovacích materiálech (tyto metody jsou následně rozhodující ve sporných případech) (Ministerstvo dopravy, 2015)

Určitě je třeba zmínit i položku o hodnotě vlhkosti ve zkušební vzorku, které činí pouze 0,02 %. Vlhká sůl je ze strany odběratele nežádoucí, jelikož snižuje účinnost, zvyšuje hmotnost a samozřejmě by od vlhké, nově vyskladněné soli mohla navlhnout již sůl dříve uskladněná.

3.2.2 Fyzikální vlastnosti posypové soli

Stejně jako u chemického složení posypové soli, jsou fyzikální vlastnosti uvedeny v Protokolu o zkoušce. Nejdůležitějším prvkem je zde síťová analýza. V síťové analýze zkušební vzorku je uvedena velikost krystalů soli.

¹¹ Technické podmínky vydané ministerstvem dopravy pro chemické rozmrazovací a posypové materiály, nakládání s biologickým odpadem ze silničních pozemků.

V případě, že by zkoušený vzorek obsahoval příliš mnoho prachových částic, tedy zrn o velikosti méně než 0,16 mm (maximální množství je uvedeno v požadavcích odběratele), stává se posypová sůl nevyhovující, jelikož takto drobné částice zanášejí posypový vůz a zároveň propadává při posypu příliš mnoho soli.

V opačném případě a to, pokud je ve zkušebním vzorku vyhodnoceno vysoké % krystalů větších než 8,0 mm, je sůl taktéž nevyhovující a to z toho důvodu, že takto velké krystaly soli zůstávají v sypacích vozech nevyužité.

Princip síťové analýzy spočívá v tom, že akreditovaná laboratoř odebere vzorek zkoušené soli v předepsaném množství, který je pro provedení analýzy nutný. Sůl se pak prosívá jednotlivými sítí. Síta mají otvory ve tvaru čtverce a to vždy o takové velikosti, aby prosetím soli určitého síta bylo možno určit, jak velké krystaly síto zachytilo a jak velké krystaly sítím prošly. To znamená, že počáteční celkové množství se prosívá jednotlivými sítí s určitými velikostmi otvorů a krystaly, které na sítě zůstaly, udávají v % velikost zrn ve zkušebním vzorku. Sůl, která sítím s většími otvory projde, se vzápětí prosype sítím, které má otvory menší než to předchozí. Opět platí to, že zrna soli, která na sítě zůstanou, udávají v % velikost zrn. Postup se tak opakuje až do okamžiku, kdy je použito síto s nejmenšími otvory. Na celou zkoušku se používá stále ten stejný zkušební vzorek.

Zde pro porovnání použijí dva různé Protokoly o zkoušce, aby byla patrná různorodost vytěžené soli ze stejného dolu. První analýza je z roku 2014 a druhá analýza je z roku 2017.

Obrázek 3: Průchod sítím, 2014

Sieb [mm]	Siebdurchgang [M-% TS] 14-0302/01
0,16	1,9
0,8	30,0
1,6	60,2
3,15	89,7
5,0	100
8,0	100

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

Průchod čtvercovými otvory síta zkoušeného vzorku soli (velikost krystalů soli).

- síto s otvory o velikosti 8 mm: takto velkými otvory se prosype celý vzorek zkoušené soli, tudíž žádné krystaly ve vzorku nejsou větší než 8mm

- síto s otvorem o velikosti 5mm: prosype se celý vzorek, na sítu nic nezůstane, žádné krystaly nejsou větší než 5mm

- síto s otvory o velikosti 3,15 mm: prosype se 89,7% vzorku a na sítě zůstane 10,3% zrn o velikosti 3,15mm

- síto s otvory o velikosti 1,6mm: z předchozího zbytku vzorku v podílu 89,7%, které prošly sítem o velikosti 3,15, se prosypalo 60,2%, tudíž zrn o velikosti 1,6mm ve zkoušeném vzorku bylo 29,5% (rozdíl 89,7 a 60,2)

- síto s otvory o velikosti 0,8mm: z předchozího množství prosypané soli, která prošla sítem o velikosti 1,6mm – 60,2%, se prosypalo 30% a na sítě zůstalo 30,2% krystalů soli o velikosti 0,8mm

- síto s otvory o velikosti 0,16mm: ze zbytku vzorku ze síta o velikosti 0,8mm se na zkoušku o velikosti zrn 0,16mm prosypalo 28,1% a sítem dále prošlo už jen 1,9% vzorku zkoušené soli

Obrázek 4: Frakce zkoušeného vzorku v %, 2014

Fraktion [mm]	Siebrückstand als Masseanteil [%]	Summe der Siebdurchgänge als Masseanteil [%]
> 8,0	0,0	100,0
5,0 - 8,0	0,0	100,0
3,15 - 5,0	10,3	89,7
1,6 - 3,15	29,5	60,2
0,8 - 1,6	30,2	30,0
0,16 - 0,8	28,1	1,9
<0,16	1,9	0,0
Summe	100,0	d_{50} [mm] 1,33

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

Frakce zkoušeného vzorku soli je v % podílu následující:

- krystaly velikosti větší než 8mm se ve zkoušeném vzorku nevyskytují, jejich obsah je tedy 0%, a průchod zkoušeného vzorku je 100%

- krystaly velikosti 5,0 – 8,0mm se taktéž ve vzorku nevyskytují a jejich % podíl z celkového množství je také 0%, průchod sítem 100%

- obsah krystalů o velikosti 3,15 – 5,0mm ve zkušebním vzorku je 10,3%

- obsah krystalů o velikosti 1,6 – 3,15mm je 29,5%
- obsah krystalů o velikosti 0,8 – 1,6mm je 30,2%
- obsah krystalů o velikosti 0,16 – 0,8mm je 28,1%
- obsah krystalů menších než 0,16mm je pouze 1,9%

Obrázek 5: Průchod sítem, 2017

Sieb [mm]	Siebdurchgang [M-% TS] 17-0311/01
0,16	2,0
0,8	20,6
1,6	50,9
3,15	84,5
5,0	100,0
8,0	100,0

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

- síto s otvory o velikosti 8 mm: takto velkými otvory se prosype celý vzorek zkoušené soli, tudíž žádné krystaly ve vzorku nejsou větší než 8mm
- síto s otvorem o velikosti 5mm: prosype se celý vzorek, na sítu nic nezůstane, žádné krystaly nejsou větší než 5mm
- síto s otvory o velikosti 3,15 mm: prosype se 84,5% vzorku a na sítě zůstane 15,5% zrn o velikosti 3,15mm
- síto s otvory o velikosti 1,6 mm: prosype se 50,9% vzorku a na sítě zůstane 7,6% zrn o velikosti 1,6mm
- síto s otvory 0,8 mm: prosype se 20,6% vzorku a na sítě zůstane 30,3% zrn o velikosti 0,8mm
- síto s otvory o velikosti 0,16mm: prosype se 2% vzorku a na sítě zůstane 2,1% zrn o velikosti 0,16mm

Obrázek 6: Frakce zkoušeného vzorku v %, 2017

Fraktion [mm]	Siebrückstand als Masseanteil [%]	Summe der Siebdurchgänge als Masseanteil [%]
>8,0	0,0	100,0
5,0 - 8,0	0,0	100,0
3,15 - 5,0	15,5	84,5
2,0 - 3,15	26,0	58,5
1,6 - 2,0	7,6	50,9
0,8 - 1,6	30,3	20,6
0,5 - 0,8	8,9	11,7
0,25 - 0,5	7,6	4,1
0,16 - 0,25	2,1	2,0
<0,16	2,0	0,0
Summe	100,0	d₅₀ [mm] 1,58

Zdroj: K-UTEC AG TECHNOLOGIES, Prüfbericht - Untersuchung von einer Streusalzproben bezüglich, Korngrößenverteilung, Anteil an auftauwirksamer Substanz, Feuchtegehalt, Natriumchlorid-Gehalt sowie Anteil an Sulfat, online, cit. 2018-1-8

Frakce zkoušeného vzorku soli je v % podílu následující:

- krystaly velikosti větší než 8mm se ve zkoušeném vzorku nevyskytují, jejich obsah je tedy 0% a průchod zkoušeného vzorku je 100%.

- krystaly velikosti 5,0 – 8,0mm se taktéž ve vzorku nevyskytují a jejich % podíl z celkového množství je také 0%, průchod sítím 100%.

- obsah krystalů o velikosti 3,15 – 5,0mm ve zkušebním vzorku je 15,5%.

- obsah krystalů (a zde první rozdílnost dvou různých protokolů) o velikosti 2,0 – 3,15mm je 26,0%.

- obsah krystalů o velikosti 1,6mm – 2,0 mm je 7,6%

- obsah krystalů o velikosti 0,8mm – 1,6 mm je 30,3%

- obsah krystalů o velikosti 0,5 mm – 0,8 mm je 8,9%

- obsah krystalů o velikosti 0,25 mm – 0,5 mm je 7,6%

- obsah krystalů o velikosti 0,16mm – 0,25 mm je 2,1%

- obsah krystalů menší frakce než 0,16 mm je 2%

Při výběrovém řízení o dodávkách posypové soli zadavatel udává, v jakém poměru má být zrnitost soli. Toto zadání se může mírně lišit.

Většinou se jedná o tyto hodnoty:

0 – 0,16 mm max. 5 % (příliš prašná sůl – nevhodná) v celkovém množství

0,16 – 0,8mm max. 25%

0,8 – 3,15mm max. 55-80%

3,15 – 5mm max. 5 – 20%, nad 5 mm 0% (Technologies, 2014)

Chemický rozbor dokládá, jakou akreditovanou společností byl vydán, datum vydání, popis zkoušeného vzorku, chemické složení, zrnitost a průchod sítem. Protokol o zkoušce se vydává dvakrát ročně a musí být předložen buď na vyžádání, nebo vždy jako součást dokladové dokumentace při výběrovém řízení.

Kromě požadavku na zjištění obsahu již zmíněného chloridu sodného může být ze strany odběratele požadován údaj o hodnotě vlhkosti ve vzorku posypové soli. Tento údaj by neměl překročit 0,02 % vlhkosti. Vlhkost snižuje účinnost chemického ošetření posypové soli, zvyšuje hmotnost a při uskladnění by mohlo dojít k navlhnutí již dříve uskladněné soli. Na vlhkou posypovou sůl se zároveň přestávají vztahovat záruční podmínky vyplývající ze Záručního listu¹², kde je garance dána 36 měsíců.

¹² Záruční list vydán společností, která v něm ručí za kvalitu ošetřené soli za splněných podmínek

4 OBCHOD S POSYPOVOU SOLÍ Z NĚMECKA DO ČESKÉ REPUBLIKY

Spolková republika Německo náleží v Evropě mezi nejvýznamnější dodavatele posypové soli. Důl Sondershausen, který patří mezi největší dodavatele posypové soli do České republiky, se nachází nedaleko města Lipsko, ve spolkové zemi Thüringen. Tento solný důl má kapacitu přibližně 200 000 tun ročně a jeho výhodná poloha je ideální pro zásobování českého trhu.

4.1 Uzavření obchodu mezi obchodním zástupcem a odběratelem

Prvotním úkolem obchodního zástupce je vymežit okruh zákazníků, jimž bude posypová sůl nabízena, jakožto vhodný produkt pro zimní údržbu. Obchodní zástupce tedy vyhledá všechny vhodné zákazníky, kteří se buď prodejem posypové soli zabývají, nebo obstarávají zimní údržbu a to vždy v lokalitě, která je předem určena. Nejčastějším omezením lokality, do které je ještě možno posypovou sůl dodávat, bývá cena za dopravu. Jelikož zde hovoříme o posypové soli dodávané z německého dolu Sondershausen, nejvhodnějšími místy pro dodávky jsou severní Čechy, západní Čechy, střední Čechy a část Libereckého kraje.

Uzavření obchodu by mělo být dáno písemnou formou a to jak ze strany odběratele, tak i ze strany obchodního zástupce a to z důvodu, aby nevznikla pochybnost o uzavřeném obchodu. To znamená, že obchodní zástupce poskytne cenovou nabídku, ve které je přesně označen výrobek o jaký se jedná, jaká je jednotková cena za 1 tunu volně ložené posypové soli (popřípadě cena za balení 25kg a 50kg jedná-li se o balenou sůl) a zda je cena včetně dopravy či nikoliv. Cenová nabídka může obsahovat i individuální slevy, například slevu za platbu faktury do určité doby. Každý obchodní zástupce má k dispozici určité možnosti slev a bývá pouze na něm samotném, zda je poskytne, v jaké míře a komu je poskytne.

Obchodní zástupce vykonává svou činnost tak, aby zajistil nejen jednorázový obchod, ale také dlouhodobou spolupráci bez ohledu na to, v jakém množství odběratel posypovou sůl odebírá. V praxi se můžeme velmi často setkat s názorem odběratele, že pro dodavatele je objednávka malého rozsahu (například 25 tun) pro dlouhodobou spolupráci nezajímavá, že společnost dodávající posypovou sůl dá při kalamitních stavech přednost zákazníkovi, který odebírá větší množství posypové soli.

Je samozřejmě nutné tento názor vyvrátit a to především z toho důvodu, že pro dodavatele je důležitý každý zákazník, jelikož závislost dodavatele na jednom zákazníkovi odebírajícího větší množství soli se z dlouhodobého hlediska jeví jako nejistá spolupráce.

Pro dlouhodobou spolupráci je podstatná nejenom nejnižší cena na trhu, ale také kvalita vzájemné spolupráce. Kvalitou spolupráce se rozumí především rychlé vyřízení došlé objednávky a také rychlost dodávky objednaného množství posypové soli a to především v zimním období, kde je náročnost na operativnost dodávky velmi vysoká a to jak ze strany odběratele k dodavateli, tak ze strany dodavatele k dopravci. Obchodní zástupce by tedy při dodávkách v zimním období neměl upřednostňovat větší odběratele, ale měl by objednávky vyřizovat dle toho, jak byly přijaty. Stejně tak, jak je pro kvalitní spolupráci posuzována ze strany dodavatele rychlost dodávky, je ze strany odběratele posuzována rychlost platby faktury.

4.2 Způsoby prodeje

Obchodní zástupce vytvoří cenovou nabídku, na základě které obdrží následně od odběratele objednávku. Formální stránka objednávky není striktně dána, jelikož samozřejmě záleží i na tom, zda obchodní zástupce odběratele zná dlouhodobě jako spolehlivého a v tu chvíli je možné klasickou formu objednávky změnit na dohodu ústní nebo formou emailu. Klasická objednávka nejčastěji zahrnuje:

- kdo objednávku vystavil
- komu je určena
- celkové množství objednané posypové soli
- jaká je smluvená cena za 1 tunu (v Kč nebo v eurech – v případě Kč pak kurs, jakým bude euro přepočítáváno)
- celková cena za objednané množství
- číslo objednávky
- místo a datum vykládky
- datum objednávky včetně podpisu oprávněné osoby¹³

¹³ Oprávněnou osobou v tomto případě bývá nadřízený pracovník obchodního zástupce

Přijatou objednávku obchodní zástupce zpracuje dle pokynů zaměstnavatele a to nejčastěji zadáním do firemního systému.

Jelikož se jedná o prodej mezinárodního charakteru, kde je dodávka posypové soli vedena z německé firmy do České republiky, je pro jisté německé firmy nejpodstatnějším údajem to, zda nový zákazník má daňové identifikační číslo (dále DIČ). Pokud zákazník DIČ vlastní, doloží ho a následně je tento údaj kontrolován prostřednictvím německých webových stránek¹⁴, které tento údaj vyhodnotí. Je-li zjištěno, že je DIČ platné, je tomuto zákazníkovi výsledná faktura za dodávku posypové soli dodána bez německého DPH (19%) a zákazník hradí daň v České republice.

4.2.1 Prodej posypové soli v předzásobení

Pojem předzásobení označuje způsob prodeje posypové soli, kdy se posypová sůl nakupuje po skončení zimní sezony do začátku následující zimní sezony a trvá v období od 1. dubna do 31. října. Zimní sezona se počítá od 1. listopadu do 31. března. Období předzásobení je pro odběratele nejvýhodnějším časem, obzvláště mají-li k dispozici větší sklady. Na samém počátku tohoto období je cena nižší až o několik set korun českých na jedné tuně. Zatímco v zimním období se ceny pohybují okolo 2000 Kč (mnohdy i víc) za 1 tunu posypové soli, na počátku měsíce dubna klesá cena až 1500 Kč za 1 tunu. Na jedné dodávce posypové soli tak během velmi krátkého období ušetří i kolem 12500 Kč. V případě, že oslovená firma nakupující posypovou sůl nakupuje bez výběrového řízení, je možné ve velmi krátkém čase naplnit požadovaným množstvím dané skladové prostory.

Prodej v předzásobení tedy probíhá tak, že odběratel zašle objednávku, obchodní zástupce ji obdrží a písemně potvrdí, zadá objednávku do systému, zjistí možnosti dopravce k dovezení objednaného množství, termín dodávky sdělí odběrateli, po dodávce objednaného množství je odběrateli vystavena faktura, kde pro zaplacení je stanovena určitá lhůta.

Jelikož se každý měsíc cena za posypovou sůl navyšuje, je nejlepší uzavřít obchod hned v dubnu.

Jak již bylo zmíněno, výhodu v předzásobení mají odběratelé s velkými skladovacími plochami a to nejen z toho důvodu, že za výhodnou cenu zaplní větší část

¹⁴ <http://evatr.bff-online.de/eVatR>

skladu, ale také proto, že odběratelé s malými skladovacími plochami (například pouze pro 25 tun¹⁵) mívají ještě tyto sklady nevyprázdněné z předchozího období a tak povětšinou čekají až na samý konec období pro předzásobení, aby byly sklady co nejvíce uvolněné pro novou dodávku posypové soli. Uvolnění místa ve skladovacím prostoru pak nejčastěji probíhá tak, že stará posypová sůl se uskladní do vaků a příští posypové období se použije jako první a to z toho důvodu, aby garance 36 měsíců pro ošetření posypové soli E535 protispěšným prostředkem byla stále účinná.

Období pro předzásobení nevyužívají samozřejmě pouze koncoví odběratelé, kteří jsou zákazníky firmy prodávající posypovou sůl z dolu, ale právě také firmy, které se prodejem a dovozem na dané území zabývají. Tyto společnosti mají k dispozici své vlastní skladové haly a za výhodnou cenu plní i tyto haly a čerpají naskladněnou posypovou sůl v zimním období, kdy dodávky přímo z dolu mohou váznout. Většinou se jedná o problém se zajištěním dopravy, kdy dopravní společnosti jsou vytíženy nejen dopravou posypové soli, ale také uhlím. Haly, které firmy prodávající posypovou sůl mívají kapacitu i pro 15 000 tun (samozřejmě i více), je to zcela individuální.

Pro způsob tohoto prodeje není zapotřebí žádná zvláštní dokladová dokumentace a firmy nakupující posypovou sůl ji většinou ani nežadají. Pokud je nějaký dokument vyžádán, bývá to Certifikát¹⁶, Bezpečnostní list nebo Protokol o zkoušce¹⁷. Prohlášení a jiné dokumenty již vyžádány nejsou.

4.2.2 Prodej posypové soli v zimním období

Tak jak je přesně specifikováno období pro letní prodej posypové soli, je takto dáno období i pro zimní období, které začíná 1. listopadu a končí 31. března. Toto období může být zátěžovou zkouškou pro každou firmu, která se prodejem posypové soli zabývá. Velkou roli zde hraje faktor vývoje sněhových srážek. Postihne-li totiž danou lokalitu kalamitní stav, dodací lhůty pro dodávku objednané posypové soli se mohou hodně prodloužit.

Každá společnost garantuje dodání do určité doby a tato garance je uvedena i v uzavřené smlouvě. Není-li tato lhůta ze strany prodejce dodržena, následují předem stanovené sankce. K možnému nedodržení termínu může dojít právě i tehdy, když je

¹⁵ 25 tun – minimální dodávané množství

¹⁶ Certifikát vydává TŮV THÜRIGEN, Zertifizierungsstelle für Systeme und Personal pro společnost GSES dle DIN EN ISO 9001:2008

¹⁷ Dokumenty vydány akreditovanými středisky

výskyt sněhových srážek vydatný a firmy objedávající posypovou sůl objedávají jednorázově větší množství posypové soli najednou. Sejde-li se pak hodně objedávek pro velké množství posypové soli, je pouze na obratnosti obchodního zástupce, jak tuto situaci vyřešit. Jedním řešením je využití externího skladu, který byl během letního období doplněn a to v případě, že dopravní společnost nemá dostatek dopravních prostředků vhodných pro dovoz posypové soli v lokalitě solného dolu nebo v případě, že solný důl je natolik vytížen, že nestíhá sám nakládky vyřizovat. Další možností je domluva s odběratelem na tom, zda je možné uspokojit momentální nedostatek posypové soli dovozem určitého množství a další množství pak navézt v jiný termín.

Naložení ve zmíněném solném dole Sondershausen probíhá na základě ojedinělého kódu¹⁸, bez kterého dopravní společnost posypovou sůl naložit nemůže. Naložení v jeden jediný den je rozděleno do několika tří až čtyř hodinových bloků a dopravní společnost, která od firmy prodávající posypovou sůl získá, je povinna v tom daném bloku posypovou sůl naložit. Neučiní-li tak, následují opět sankce a to směrem k dopravní firmě, která za včasnou nakládku plně zodpovídá. Stane-li se, že dopravní společnost ví předem o potížích, které jí brání k naložení posypové soli v daném termínu, může se pokusit telefonicky tento kód změnit za jiný. Opět záleží na obratnosti obchodního zástupce, který se snaží vždy vyhovět tak, aby nakládka proběhla bez potíží. Rozhodně se nemůže stát, aby ojedinělý kód pro naložení získalo vícero obchodních zástupců. Každá společnost nakupující posypovou sůl v dole Sondershausen dostane určité množství volných kódů pro každý jednotlivý den. V jednom bloku pak mohou být volné 3 – 4 kódy. Pokud obchodní zástupce chce daný kód použít, využívá k tomu rezervační systém, který funguje tak, že při práci jednoho obchodního zástupce nedovolí přístup do systému jinému obchodnímu zástupci do doby, kdy obchodní zástupce neoznačí kód jako využitý. Je tedy velice snadný přehled o tom, kolik volných kódů ještě jak v ten daný den, tak i ve dny další ještě zbývá. Stane-li se, že kódy jsou již využity a poptávka po dalších stále trvá, může právě nastat problém s nedodržením termínů.

Potíže při zimních dodávkách posypové soli nečiní pouze množství objednané posypové soli pro určité období, ale mnohdy také způsob dopravy. Z drtivé většiny se

¹⁸ Číselný kód zadaný prodejcem posypové soli pro další dodavatele

využívají sklápěče s kapacitou 25 tun. Tyto sklápěče pak vykládají posypovou sůl do stran nebo vzad.

Obrázek 7: Sklápěcí návěs



Zdroj: www.zdemar.cz, online, cit. 2018-01-10

Problém může nastat, přeje-li si koncový odběratel vykládku návěsem s posuvnou podlahou. Tento typ návěsu je specifický v tom, že vyložení posypové soli neprobíhá formou klasického vyklopení do stran nebo vzad, nýbrž postupným vysunutím naloženého materiálu a to pomocí hydraulické posuvné podlahy, tím pádem nedochází ke zvedání korby do výšky. Takový způsob vyložení bývá volen v případě, že pro vyložení je příliš málo manipulačního prostoru. Nevýhodou pro tento typ dopravního prostředku je, že naloží méně tun posypové soli, a tak koncový odběratel za danou cenu dopravy obdrží menší množství posypové soli než v případě klasického sklápěče. Také tímto dopravním prostředkem nedisponuje dostatečné množství dopravních společností a bývá velmi obtížné posuvný návěs zajistit. V České republice je ovšem velmi málo odběratelů, kteří tento typ dopravního prostředku vyžadují a tak zůstává nejčastějším dopravním prostředkem právě klasický sklápěč.

Obrázek 8: Návěs s posuvnou podlahou



Zdroj: www.zdemar.cz, online, cit. 2018-01-10

Samozřejmě nejen během nakládek v zimním období je zapotřebí, aby dopravní společnost zajistila klasické sklápěče plachtou, aby vlivem nepříznivého počasí nedošlo ke znehodnocení převáženého posypového materiálu. Stane-li se, že není naložená posypová sůl patřičně zakryta, dochází k navlhnutí a tím znehodnocení garance ošetření proti nespékavosti.

4.2.3 Prodej posypové soli na základě výběrového řízení

Prodej posypové soli na základě výběrového řízení je zcela specifickou formou prodeje a jednou z nejdůležitějších. Nejdůležitější je především z toho důvodu, že pro vítěze výběrového řízení je zaručenou dodávkou. Probíhá na základě smluvního vztahu mezi zadavatelem a dodavatelem, kde jsou předem jasně dány podmínky, za kterých může být obchod zrealizován. Výběrové řízení je upraveno v zákoně 137/2006 Sb. Zákon o veřejných zakázkách. U výběrového řízení na dodávky posypové soli se jedná o takzvané podlimitní veřejné zakázky, jejichž hodnota nepřesahuje 3 686 000 Kč bez DPH, a proto se tyto veřejné zakázky tímto zákonem neřídí.

Výběrová řízení probíhají především v době po skončení zimního období a vypisuje se jak na dodávku zadaného množství posypové soli pro letní předzásobení, tak na přibližné množství pro dodávky během zimního období. Množství posypové soli, které se uvádí v jednotce tuna, je pro letní předzásobení jasně dané a je také zadán termín, do kterého je třeba skladovací prostory daným množstvím posypové soli naplnit. Tento termín bývá u každého zadavatele odlišný, ale většinou se jedná o termín

posledního dne období letního předzásobení. Množství pro zimní dodávku je dáno pouze orientačně, jelikož nikdo nemůže předem předpokládat, kolik se posypové soli z letního předzásobení během zimy spotřebuje a kolik tun posypové soli bude tudíž nutno během zimního období ještě doplnit. Zimní dodávky se tak řeší zcela operativně, ačkoliv ve výběrovém řízení může být předpokládané množství zadáno. Vše je předem ošetřeno v kupní smlouvě, a tak nemůže dojít v tomto ohledu ke sporům.

Ve vypsání výběrové řízení se udává, jaká jsou hodnotící kritéria pro přijaté nabídky. Z drtivé většiny se pro vítěznou nabídku jedná o položku – nejnižší cenová nabídka. Není neobvyklé, že pro jedno výběrové řízení, může být uvedeno i několik rozdílných cen a to v následujícím případě. Stane-li se totiž, že výběrové řízení vypisuje nadnárodní společnost, která má na území České republiky vícero poboček, může se stát, že pro každou pobočku je vypočítána jiná cena. Je to z toho důvodu, že celková cena zahrnuje cenu i za dopravu a doprava je do různých lokalit odlišná. Stává se tak velmi často, že pro jedno výběrové řízení je vybráno i vícero dodavatelů, jelikož jednotliví dodavatelé mají různé ceny do určených lokalit.

Aby nedošlo k vyřazení nabídky, musí splňovat i další kritéria, která jsou předem v zadávací dokumentaci určena. Tyto podmínky pak mohou být pro potencionálního dodavatele nesplnitelné, ačkoliv může poskytnout nejnižší cenu. Zadavatel může trvat kupříkladu na tom, aby dodavatel disponoval na území České republiky skladovací kapacitou (například o velikosti 10 000 tun). Toto může být ze strany dodavatele vnímáno jako velice problematické a to i v případě, že právě takový skladovací prostor má hned za hranicemi určeného území (v tomto případě v Německu). Pronájem skladovací plochy na území České republiky, aby vyhověl podmínkám výběrového řízení, pak může být vyhodnocen jako nevýhodný, protože výdělek z množství prodané soli na tuto zakázku nebude tak vysoký, aby se dodavateli vyplatil. Dalším požadavkem může být například to, aby měl dodavatel veškerou dokladovou dokumentaci v úředně ověřených kopiích, jedná-li se o dokumentaci v cizím jazyce, která nesmí být starší než 6 měsíců.

Výběrové řízení mívá následující strukturu:

- 1) Zadavatel výběrového řízení (adresa, kontakt, IČO), případně další členové skupiny)

2) Podmínky výběrového řízení

a) Termíny

- termín pro odeslání poptávky
- termín uzávěrky došlých nabídek
- termín vyhlášení výsledků výběrového řízení

b) Doručení nabídek

- potvrzení účasti a nabídky ve výběrovém řízení (elektronickou nebo písemnou formou na uvedenou adresu)
- forma podané nabídky a možnost doručení (pravidla pro odeslání elektronickou formou a písemnou formou, nadpis obálky, která musí být neporušená), možnost osobního doručení

c) Jazyk a platnost nabídky

- nabídka a veškeré požadované dokumenty, jakož i korespondence zadavatele i uchazeče musí být v uvedeném jazyce. V jiném, než uvedeném jazyce musí být dokumenty úředně přeloženy a ověřeny.

d) Další podmínky

- zde si zadavatel určí své vlastní podmínky pro dané výběrové řízení (např. že všechny informace jsou důvěrné, právo odstoupení od poptávky atd.)

3) Kvalifikace dodavatelů

a) Kvalifikační předpoklady

- dodavatel musí mít oprávnění k podnikání a nesmí být v likvidaci

b) Splnění kvalifikačních předpokladů

- uchazeč musí předložit požadované dokumenty, aby doložil své kvalifikační předpoklady. Tyto dokumenty jsou přiloženy formou přílohy a jedná se například o výpis z obchodního rejstříku.

c) Splnění technických předpokladů

- zde je uvedeno, že uchazeč musí být schopen dopravit posypový materiál požadovaným způsobem

4) Vymezení předmětu zakázky a technické požadavky

- určení druhu soli (posypová sůl kamenná)

- forma dodávky (volně ložená posypová sůl nebo balená)
- požadovaná zrnitost (5-0,2mm)
- požadavek na obsah E535

5) Předpokládané množství

- u letního předzásobení je uvedené požadované množství, u zimních dodávek je uvedené množství pouze orientační, je zde uvedeno, že nemusí dojít ke skutečnému odběru

6) Termín a místo plnění zakázky

- termín, do kdy je třeba posypovou sůl dopravit do skladovacích prostorů a způsob dopravy

7) Nabídková cena

- cena se uvádí bez DPH, měna, výsledná cena zahrnuje i dopravné a počítá se jednotková cena za jednu tunu a zároveň cena celková za požadované množství

8) Další požadavky

- zadavatel má kupříkladu své podmínky pro vydání faktury, kde požaduje podmínky pro splatnost nebo celkovou fakturu pro dílčí dodávky
- zadavatel může požadovat reference od jiných odběratelů a zároveň i potvrzení o bezproblémové spolupráci

9) Způsob hodnocení nabídek

- nabídka bude například posuzována dle nabídnuté ceny, při splnění dalších uvedených kritérií

10) Přílohy nabídky

- například vzor smlouvy na dodávky posypové soli
- cenová nabídka
- ostatní dokladová dokumentace

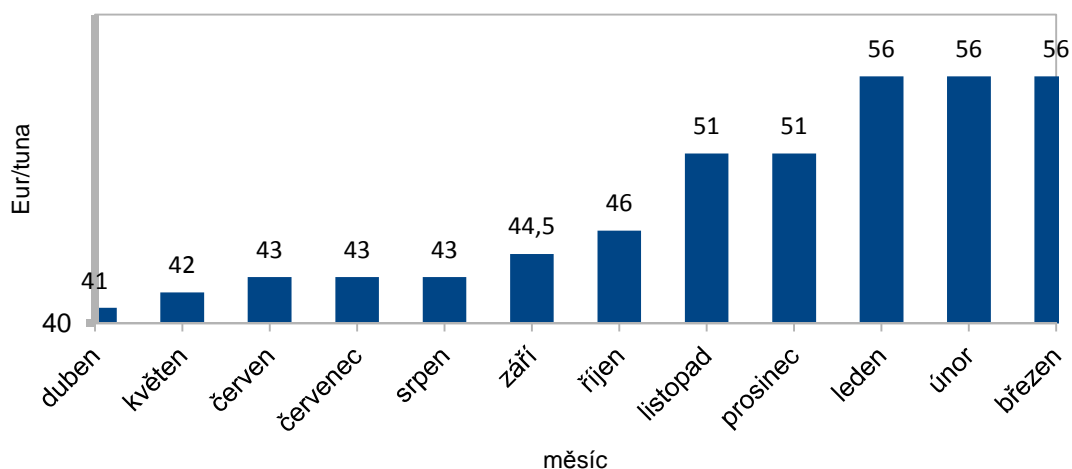
Spolupráce s odběratelem na základě smluvního vztahu vedeného z výsledku výběrového řízení je úspěchem a to především, pokud se jedná o smluvní vztah několikaletý a ne pouze na jedno období. U takovéto formy spolupráce se sjednávají dodávky tím způsobem, že je uvedeno pouze množství pro první dodávku posypové soli během letního předzásobení, v zimním období pak dle skutečné potřeby a v následujících letech pak také dle momentálního požadavku jak pro letní, tak i pro zimní období. Ze strany dodavatele může ovšem dojít k potížím při takovéto formě dlouhodobé spolupráce a to proto, že cena posypové soli se mění každý rok a to nejen během zimního období. Může se tak stát, že dodavatel není schopen vzhledem k vývoji cen smluvní cenu dodržet a musí pak smlouvu vypovědět ve lhůtě, která je ve smlouvě mezi odběratelem a dodavatelem uvedena. Jednou takovou smluvní možností je odstoupení od smlouvy v každém roce trvání v období například dvou kalendářních měsíců, které následují po ukončení zimní sezóny. Stane-li se tak mimo tuto výpovědní lhůtu, následují předem dané sankce.

4.3 Vývoj cen

Jak již bylo zmíněno, cena uváděná za 1 tunu posypové soli se vyvíjí především na základě momentálního počasí (týká se samozřejmě ceny pouze v zimním období). Na počátku zimní sezóny jsou ceny samozřejmě vyšší, než během letního období a s blížícím se koncem letního období ceny postupně rostou. Cena na konci zimního období pak může podstatně vyšší, než na počátku zimního období, zatímco ceny během letního období se od sebe příliš neliší.

Uvedeme-li kupříkladu cenu z německého dolu Sondershausen, které jsou vypočítávány pro odběratele do České republiky, byl by následný vývoj cen takový, jaký uvádí následující graf. Pro tento graf byly použity průměrné ceny, které se v tomto období udávají. Ceny byly získány od německé společnosti, která se prodejem posypové soli do České republiky dlouhodobě zabývá.

Graf 1: Průměrný vývoj cen posypové soli během letního a zimního období 2012/2017 (bez dopravy)



Zdroj: autor práce, 2018 (vlastní šetření)

Cena za jednu tunu posypové soli (bez dopravy) je v zimním období rozdílná na konci období až o 5 – 6 Eur než na počátku a během letního období cena vzrůstá postupně bez ohledu na charakter počasí.

Pro odběratele je výsledná cena do nabídky přepočítávána z Eur na Kč, kde se použije pro přepočítání denní kurs. Výsledná cena na faktuře je dle možností dodavatele uvedena buď v eurech, nebo v měně Kč. Platnost ceny bývá jeden měsíc.

Pokud se cena vypočítává pro odběratele pouze na základě poptávky bez výběrového řízení, vypočítává se cena dle daného období, kde se zároveň uvede i doba trvání nabídky. Počítá-li se cena pro nabídku do výběrového řízení, pak se v nabídkové ceně zohledňuje fakt, že cena musí být platná po celou dobu letního období a tak není možné uvést cenu, která se udává například pro měsíc duben (ačkoliv výběrové řízení probíhá v tomto měsíci). Je tedy potřeba vypočítat takovou cenu, aby pokryla celé letní období, jelikož k navození posypové soli může dojít až na samém konci letního období. Děje se tak z toho důvodu, že je objednané množství veliké (například 2000 tun, což je 80 dodávek) a je třeba tyto dodávky rozdělit do několika období nebo jednoduše proto, že tak požaduje zákazník a to především proto, že zákazník využívá skladovacích prostorů pro uskladnění jiného materiálu než je posypová sůl.

5 DOKLADOVÁ DOKUMENTACE

Dokladová dokumentace je nedílnou součástí pro uzavření obchodu přes výběrové řízení, ale zároveň jsou některé dokumenty potřebné k uzavření jakéhokoliv obchodu týkající se prodeje posypové soli. Některé dokumenty je obchodní zástupce schopen vystavit sám a je nutné, aby byly pouze podepsány vedoucím pracovníkem a zároveň označeny razítkem. Jiné dokumenty musí vydat akreditovaná společnost. Doložení dokladové dokumentace požaduje zadavatel výběrového řízení a je to jedna z podmínek, aby byly splněny podmínky pro podání nabídek výběrového řízení.

5.1 Dokladová dokumentace vydaná akreditovanou společností

5.1.1 Protokol o zkoušce

Protokol o zkoušce je dokument, ve kterém jsou uvedeny údaje ke zkoušenému vzorku posypové soli a to jak z fyzikálního hlediska, tak z chemického hlediska. Protokol o zkoušce pro sůl dodávanou z německého dolu Sondershausen vydává akreditovaná společnost K-UTEC AG Salt Technologies. Tato společnost zkoušku provádí dvakrát ročně a vydaný protokol je opatřen datem zkoušky. Tento protokol je vyžadován ze strany odběratele jak při dodávkách mimo výběrové řízení, tak i při dodávkách pro výběrové řízení.

Obsah vlhkosti v dodávaném vzorku je vysušován dle normy DIN 38 414 – S2¹⁹ a další zkoušky jsou již prováděny z vysušeného vzorku. Určení velikosti zrna je dle normy DIN 66 165 část 2. Podíl chloridu sodného a ostatních chemických látek je prováděn chemickou analýzou dle EN²⁰ ISO²¹ 9964.

Fyzikální a chemické vlastnosti jsou detailněji rozepsány v kapitole 2.2.1 a 2.2.2.

5.1.2 Bezpečnostní list

Bezpečnostní list je dokument, který musí mít každý dodavatel posypové soli. Bezpečnostní list je vydán podle nařízení ES č. 1907/2006, ve znění nařízení EU č. 453/2010. Bezpečnostní list obsahuje nejen informace o výrobku a pokyny pro správnou manipulaci s výrobkem, ale také míru škodlivosti pro životní prostředí

¹⁹ DIN – německá standardizovaná národní norma určující metodu zkoumání

²⁰ EN – evropská norma

²¹ ISO – mezinárodní norma

a poskytuje informace pro správné uskladnění. Bezpečnostní list je vydáván převážně pro veřejné zakázky, ale měl by jej vyžadovat každý, kdo posypovou sůl nakupuje. V praxi to nebývá zvykem a mnohdy je Bezpečnostní list zasílán odběrateli pouze jako vlastní iniciativa ze strany obchodního zástupce.

Jako nejdůležitější části můžeme uvést následující části Bezpečnostního listu.

Ve své úvodní části označené jako Identifikace látky a společnosti uvádí:

- obchodní označení (v tomto případě posypová sůl)
- určení použití látky (v tomto případě zimní údržba)
- podrobné údaje o dodavateli
- identifikace výrobce

V druhé části je označen jako Identifikace nebezpečnosti a zde se uvádí:

- klasifikace látky nebo směsi z hlediska nejzávažnějších nepříznivých účinků na zdraví člověka a vlivu na životní prostředí, prvky označení a další nebezpečnost (zde je důležité, aby podle vyhlášky č. 402/2011 Sb. v platném znění a v souladu se směrnicí Evropského parlamentu a Rady č.1999/45/ES látka nebyla klasifikována jako nebezpečná)

Ve třetí části je uvedeno:

- informace o složkách (chemická charakteristika)

Čtvrtá část obsahuje pokyny pro první pomoc:

- popis první pomoci (všeobecné pokyny, při nadýchání se, při styku s kůží, při zasažení očí, při požití, upozornění pro lékaře)
- nejdůležitější akutní a opožděné symptomy a účinky
- pokyny týkající se okamžité lékařské pomoci a zvláštního ošetření

Pátá část se zabývá opatřením pro hašení požáru:

- vhodná a nevhodná hasiva
- zvláštní nebezpečnost vyplývající z látky nebo směsi
- pokyny pro hasiče

V šesté části je uvedeno opatření při náhodném úniku:

- opatření na ochranu osob, ochranné prostředky a nouzové postupy
- opatření na ochranu životního prostředí
- metody a materiál pro omezení úniku a pro čištění

Sedmá část nese důležité informace k zacházení a skladování

V osmé části jsou uvedeny osobní ochranné prostředky

V dalších částech se v bezpečnostním listu setkáme například s:

- fyzikální a chemické vlastnosti, stálost a reaktivita, toxikologické informace, ekologické informace, pokyny pro odstraňování, informace pro přepravu)

Předposlední kapitolu tvoří právní předpisy Evropského společenství a České republiky (E.RAISS GmbH + Co., 2010).

5.1.3 Záruční list

V tomto záručním listu pro sůl vytěženou v německém dole Sondershausen, který vydává společnost GSES GmbH, se uvádí, za jakých podmínek dodávaná posypová sůl plní záruku na ošetření protispékavým prostředkem. Záruční list je vyžadován pouze při plnění nabídky pro veřejnou zakázku. Záruka na ošetření posypové soli je minimálně 36 měsíců a v tomto listě je uvedeno, že záruka platí v tomto případě:

- společnost ručí za kvalitu ošetřené posypové soli dnem dodávky
 - ručí za kvalitu, pokud dodaná posypová sůl bude řádně uskladněna pod zastřešeným skladem s nepropustnými stěnami (sklad musí být uzavíratelný a odolný proti atmosférickým vlivům a to alespoň minimálně)
 - nesmí dojít ke smíchání posypové soli, která je předmětem záruky se solí jiného dodavatele nebo s jinými substancemi
 - během uskladnění a i po uskladnění nesmí dojít ke styku posypové soli s vodou
- Tyto podmínky platí i pro dodavatele, který nedodává posypovou sůl přímo z dolu, ale sám vytěženou posypovou sůl uskladňuje a následně ji dováží dle potřeby k odběrateli. Musí tedy splňovat přísné podmínky uskladnění, ale také samotné přepravy před uskladněním a také po něm.

5.2 Písemná prohlášení

Písemná prohlášení požaduje zadavatel veřejné zakázky, aby byly splněny kvalifikační a technické předpoklady pro výběrové řízení. Při běžném obchodu se tato prohlášení nevydávají.

Do písemných prohlášení například patří tato:

- a) Prohlášení o obsahu rozpustných a nerozpustných látek
 - v tomto prohlášení dodavatel udává, kolik % rozpustných a nerozpustných látek dodaná posypová sůl obsahuje a dokládá Protokolem o zkoušce

b) Prohlášení o ošetření soli

- toto prohlášení dokládá, že dodávaná posypová sůl je ošetřena protispékajícími přísadami E535 a záruka tohoto ošetření je při dodržení podmínek minimálně 36 měsíců

c) Prohlášení o schopnosti zajištění dodávky

- zde dodavatel prohlašuje, že je schopen zajistit požadované množství posypové soli v určeném termínu a zároveň schopen zajistit dopravní prostředky, které zadavatel požaduje

d) Prohlášení o shodě

- v prohlášení o shodě se udává, že dodaná posypová sůl je shodná s dokladovou dokumentací, která udává požadované vlastnosti a zároveň, že splňuje technické požadavky

e) Čestné prohlášení dodavatele o poskytnutých službách

- v tomto prohlášení dodavatel prohlašuje, že poskytuje služby (dodávky) objednatelům, přičemž seznam významných dodávek je přílohou tohoto prohlášení. Přílohu zároveň tvoří i potvrzení o bezproblémovosti obchodu od objednatele a to na vyžádání ze strany dodavatele.

f) Čestné prohlášení o kvalifikaci k plnění veřejné zakázky

- dodavatel prohlašuje, že je finančně i ekonomicky způsobilý k plnění veřejné zakázky

Dalšími požadovanými dokumenty může být Výpis z obchodního rejstříku a dále Zplnomocněná osoba k podpisu.

6 PROBLEMATIKA SPOLUPRÁCE

6.1 Fakturace

Platba faktury může být posuzována za problematickou v tom případě, že celková objednávka na určité množství posypové soli je dodávána po částech a faktura tak nemusí být vystavena na celkové množství, ale na dílčí faktury dle dodaného množství. Zde pak nastává problém v případě, že odběratel nemá uhrazeny některé dílčí faktury, ale dodavatel odmítá dodat zbytek objednaného množství posypové soli, jelikož platba nebyla za předchozí množství provedena. Tudíž, dodavatel zbytek dodávky nechce dodat a odběratel chce hradit pouze celkovou fakturu. Problémem může být též neschopnost firemního systému ze strany dodavatele na otevření účtu zákazníka tak, aby další dodávka byla učiněna navzdory tomu, že faktura ještě není uhrazena. Toto je ovšem zcela individuální dle systému, které firmy používají. Je tedy zapotřebí, aby obchodní zástupce veškeré platební podmínky z potenciálním odběratelem uzavřel dříve, než je obchod zrealizován. Také dodavatel by měl dát více možností pro menší odběratele, kteří nemají možnost hradit faktury v krátkém intervalu a nemohou objednat další množství, dokud předchozí faktura není uhrazena. Tento problém se týká především plateb a objednávek během zimního období.

Faktura vydaná dodavatelem odběrateli má následující položky:

- fakturační adresa zákazníka (případně poznámka o dodací adrese)
- kdo fakturu vydal
- datum vydání
- datum splatnosti
- číslo účtu, jméno banky, kam zákazník platbu zasílá
- číslo faktury
- číslo objednávky, pod kterou byla do systému zanesena
- popis zakoupeného zboží
- množství
- jednotková cena
- zda se jedná o tuny nebo o kg
- pokud se jedná o balenou sůl, tak zda zákazník hradí palety
- celková částka v eurech

- částka se slevou
- poznámky (například, zda má odběratel pro převod využít SEPA příkaz²²)

Faktura pak může obsahovat dvě částky k úhradě, kde první je plná cena (součet ceny za posypovou sůl a za dopravu), druhá částka je pak uvedena jako částka s 2% slevou pro zákazníka, který uhradí fakturu do deseti dnů. Jak jsem již zmínila, tuto slevu využijí především malé firmy.

Na následujícím obrázku můžeme vidět stav klientského účtu, kde byla vydána jedna celková faktura, následně došlo k částečné úhradě jedné z položek na faktuře a na základě toho bylo odběrateli umožněno, aby učinil další objednávku. V tomto případě by bez příchodí platby 1 766,40 Eur nebyla další objednávka možná. Dodavatel by měl v tomto směru dát odběrateli více možností k dalším objednávkám bez ohledu na to, zda je předchozí faktura již zaplacená a to především proto, že v zimním období může nastat takový charakter počasí, kdy je nutné vysypanou posypovou sůl okamžitě doplnit a vezmeme-li v potaz, že splatnost faktury je standardně 30 dní, těžko bude odběratel čekat, až budou předchozí faktury zaplacené a objedná posypovou sůl jinde.

Obrázek 9: Stav klientského účtu

RgDatum	Rg.Nr	BS	gesp	Rechn.Betrag	ZahlBetrag	Info
02.02.15	6677	2	no	6.140,58	0,00	
04.02.15	911114	45	no	-1.766,40	0,00	
05.02.15	6782	4	no	1.676,70	0,00	
Datum	Faktura c.			Částka k úhradě		
vystavení						

alle Posten
 offene Posten
 Objekt: ?
 ab Datum:
 ab RgNr.: 0
 Rest: 0,00
 Zahlung: 0,00
 Skonto: 0,00

Zdroj: autor práce, 2018

²² SEPA příkaz – jednotná oblast platby v eurech v rámci Evropské unie

V neposlední řadě může být nevyhovující to, že je-li faktura vystavena v eurech a je použit přepočítání denním kurzem, může dojít v den splatnosti faktury ke změně kurzu a to může být pro jednu nebo druhou stranu nevyhovující. Bylo by tedy zajisté řešením to, aby před uzavřením samotného obchodu byl v platebních podmínkách uveden kurz, kterým bude přepočítáváno bez ohledu na to, jak se během určitého období změnil.

6.2 Spolupráce s dopravcem

Při spolupráci s dopravcem je nejen nutné mít předem sjednanou cenu za dopravu, která by měla být platná pro delší časové období (minimálně letní období). V případě výběrového řízení totiž mohou být dodávky realizovány v delším časovém úseku a to i na základě dílčích objednávek a cena, která by byla platná pouze pro krátké období (například 3 měsíce), by nebyla již možná zákazníkovi dodatečně účtována a dodavatel by měla ztrátu.

Dalším, neméně podstatným problémem, je operativnost nakládky. Obzvláště v zimním období je operativnost nakládky velmi podstatným údajem od dodavatele směrem k odběrateli. Dopravce by měl být schopen provést nakládku v co nejkratším možném termínu od doby objednávky a to ze strany dodavatele. Aby byla tato operativnost náležitě zajištěna, je vhodným postupem pro obchodního zástupce, aby měl k dispozici vícero dopravců, kteří jsou schopni nakládku zrealizovat. V ideálním případě pak dopravce, kteří disponují stejným vozovým parkem (například u dopravy návěsem s posuvnou podlahou) a mít s těmito dopravci nasmlouvanou stejnou cenu za dopravu, která se počítá euro/tuna. Nestačí-li totiž jeden dopravce nakládku realizovat, je možné pro jednu a tu samou objednávku využít i vícero dopravců. Ze strany dopravců existuje i ta možnost, že pokud nestíhají nakládku provádět, sami postoupí nakládku dalšímu dopravci (na ceně pro odběratele se to nesmí nijak projevit). K odběrateli pak posypovou sůl dopraví jiný dopravce, než který byl původně avizován. Jedná se ovšem o interní problematiku jednotlivých dopravních společností a tento případ se na výsledné faktuře pro objednatele dopravy neprojeví.

Problematika nakládky může nastat také ze strany dopravce, pokud v určeném čase nenaloží v dole Sondershausen požadované množství posypové soli. Jak již bylo zmíněno, veškeré nakládky v tomto dole jsou vedeny na základě ojedinělého kódu. Stane-li se, že zamluvený kód ze strany dodavatele posypové soli není dopravcem využit, může být směrem k dopravci požadována sankce. Jedinou možností dopravce je

včasné upozornění na potíže, které v nakládce brání. Obchodní zástupce pak může ojedinělý kód rychle nabídnout někomu jinému a tak zamezit propadnutí kódu. Mohou nastat případy, kdy dopravce nakládku učiní, následně se však vyskytne potíž, která mu znemožní další pokračování v cestě. Dopravce má pak možnost naloženou posypovou sůl opět složit a je mu vygenerován kód jiný, který může pro nakládku (i prostřednictvím jiného sklápěče) uplatnit.

Spolupráce s dopravcem je klíčovým bodem v mezinárodním obchodu a je tedy třeba tuto spolupráci neustále prohlubovat a vylepšovat, ať už tím, že v době největšího vytížení jsou v neustálém kontaktu obchodní zástupce spolu s dopravcem nebo i kupříkladu tím, že řidiči, kteří posypovou sůl nakládají, mají alespoň základní jazykovou vybavenost pro případ potíží při nakládce.

6.3 Skladování

Správné uskladnění posypové soli je nedílnou součástí zdařilého obchodu a to jak uskladnění u odběratele, kterým je buď koncový spotřebitel, nebo odběratele, který uskladněnou posypovou sůl dále distribuuje (může být i společnost, která se zabývá samotným prodejem z Německa do České republiky nebo společnost, která prodává posypovou sůl nakoupenou od německého dodavatele a je pouze distributorem).

Správné uskladnění posypové soli je takové uskladnění, kdy je posypová sůl uložena ve skladu, který je uzavřen proti atmosférickým vlivům a má pevnou, nejlépe betonovou podlahu (aby podlahu nevsakovala a nepropouštěla vlhkost). Sklad by měl být opatřen dveřmi (v praxi bývá však velmi často otevřený nebo zakrytý pouze plachtou). Stěny skladu by měly být taktéž betonové bez železných překladů, a to z toho důvodu, že sůl způsobuje korozi. Sklad by měl být i dobře větratelný a to především proto, že skladovaná sůl způsobuje vysokou prašnost a manipulant by měl mít k dispozici ochranné pomůcky, které jsou vyjmenovány i v Bezpečnostním listu. Uskladněná posypová sůl nemá být smíchána s posypovou solí, která byla navezena již dříve.

Všechna tato kritéria jsou uvedena z toho důvodu, že nesplňuje-li sklad tyto podmínky, nemůže dodavatel garantovat záruku posypové soli, která je ze strany odběratele vyžadována. Dojde-li k navlhnutí soli, vytváří se na povrchu namodralá krusta.

Problematikou uskladnění nemusí být pouze to, zda je sklad technicky správně řešen, ale také to, v jaké lokalitě se nachází. Je-li sklad umístěn v blízkosti řeky, kde hrozí povodně, může dojít k vyplavení skladu a tím k průniku chemických látek do okolních vod a půdy. Dalším problémem v uskladnění může být takový případ, kdy sklad neodpovídá svými rozměry návozu dopravním prostředkem. Nemá dostatečnou výšku pro vyložení posypové soli sklápěčem se zadním výklopem a malým manipulačním prostorem před skladem a tak není možné použít ani návěs s posuvnou podlahou. V takovém případě dojde ke složení posypové soli před skladem (pak se může stát, že je posypová sůl znehodnocena a záruka na ošetření soli se již nevztahuje) nebo je možné k návozu využít krátký sklápěč, který má výšku zdvihu 10 m (oproti klasickému sklápěči, který má výšku zdvihu 13 m).

Obrázek 10: Příklad nevhodně uskladněné posypové soli (sklad není uzavřen)



Zdroj: autor práce, 2018

Bohužel však u skladovacích ploch není možné navrhnout vylepšení procesu skladování, jelikož velké množství skladů využívá k uskladnění posypové soli staré průmyslové haly, kde by byla přestavba finančně velmi náročná, a tudíž je nevýhodná. U nově vystavěných skladů je zase zapotřebí vzít v potaz to, že jsou často umístěny

v blízkosti provozovny, případně u strategicky výhodného místa, kde probíhá zimní údržba. Pronájem takového skladovacího prostoru je sám o sobě finančně náročnou záležitostí a tak od nákladné přestavby většina provozovatelů ustoupí. V praxi je pak možné vidět skladovací prostory, které jsou řešeny pouze betonovými stěnami a z vrchu jsou zastřešeny plachtou, případně se jedná o dřevěnou stavbu, kde je vjezd zakryt plechovými vraty. Posypová sůl je tak skladována dle možností jednotlivých odběratelů.

ZÁVĚR

Cílem této práce bylo v teoretické části charakterizovat a přiblížit vedení mezinárodního obchodu s posypovou solí a to konkrétně mezi Českou republikou a Německem a zároveň přinést obecný pohled na práci obchodního zástupce. Nedílnou součástí se tak stal detailní popis prodejního artiklu a bylo využito většiny dostupných dokumentů, které prokazují jak fyzikální, tak i chemické vlastnosti posypové soli a jeho praktického využití v zimní údržbě komunikací. Dále byly použity, pro přiblížení obchodu, dokumenty, kterých je u některých forem prodeje zapotřebí a bez kterých by nebyl samotný prodej zrealizován.

Na základě podrobného popisu vedení obchodu bylo v praktické části třeba upozornit na nedostatky, které samotný prodejní proces znesnadňují a navrhnout opatření, která by vedení obchodu mohla zjednodušit. Týkalo se tak především vedení obchodu na základě výběrového řízení, následné fakturace, spolupráce s dopravcem a skladováním, u kterého bylo možné upozornit především na nedostatky, nikoliv však na řešení odstranění problému.

V neposlední řadě nese tato práce souhrn osobních zkušeností s vedením obchodu s posypovou solí na mezinárodní úrovni.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Božena Plchová, kolektiv. 2001. *Zahraniční obchod.* Praha : Marten s.r.o., 2001. ISBN 80-7265-048-3.

Brno, Mendel university in. 2018. Mendel University in Brno. *www.mendel University in Brno.* [Online] 2018. [Citace: 18. 01 2018.]
https://is.mendelu.cz/eknihovna/opory/zobraz_cast.pl?cast=2965.

Cimala, Petr. 2001. Mravenec.cz. *www.mravenec.cz.* [Online] 19. 10 2001. [Citace: 18. 1 2018.] www.mravenec.cz/henry/File-hist/Hanza.rtf;
www.modelylodi.cz/cesky/nazvoslovi/hanza.htm. 52418, FF MU, Hi-PG.

dejepis.com. *www.dejepis.com. dejepis.com.* [Online] [Citace: 20. 1 2018.]
<http://www.dejepis.com/ucebnice/svetova-hospodarska-krize/>.

Doc. PhDr. Běla Plechanová, CSc. (FSV). *euroskp.cz. Euroskop.cz věcně o Evropě.* [Online] [Citace: 30. 1 2018.] <https://www.euroskop.cz/8885/15152/clanek/1950>.

E.RAISS GmbH + Co., Baustoffhandel. 2010. *www.raiss-baustoffe.de. Raiss.* [Online] 12. Březen 2010.

Emilie Kalínská, kolektiv. 2010. *Mezinárodní obchod v 21. století.* Praha : Grada publishing a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3396-8.

Kalinská Emilie, kolektiv, Businessinfo. *www.businessinfo.cz. BusenessInfo.cz.* [Online] Czech Trade. [Citace: 1. 2 2018.]
<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/mezinarodni-institute-v-mezinarodnim-obchode-23486.html#!&chapter=1>.

Kursa, David. Euroskop.cz, politiky EU. *euroskop.cz, věcně o Evropě.* [Online] [Citace: 3. 2 2018.] <https://www.euroskop.cz/9139/sekce/mercosur/>.

Kursa, David. *www.eruroskop.cz. Euroskop.cz věcně o Evropě.* [Online] [Citace: 30. 1 2018.] <https://www.euroskop.cz/9144/sekce/oced/>.

Ministerstvo dopravy. 2015. <http://www.pjpk.cz>. *Politika jakosti pozemních komunikací*. [Online] Červenec 2015.

http://www.pjpk.cz/data/USR_001_2_8_TP/TP_116a.pdf.

Miras.cz. 2000-2012. seminarky.miras.cz. *Miraslebl*. [Online] 2000-2012. [Citace: 20. leden 2018.] <http://www.miras.cz/seminarky/makroekonomie-06-mezinarodni-obchod.php>.

Miras.cz/seminarky. 2002-2012. www.miras.cz. *Miras.cz*. [Online] 2002-2012. [Citace: 18. 01 2018.] <http://www.miras.cz/seminarky/makroekonomie-06-mezinarodni-obchod.php>.

Studentka.cz. 2006. *Studentka.cz*. www.studentka.sms.cz. [Online] 20. 2 2006. [Citace: 18. 1 2018.] http://studentka.sms.cz/maturitni_otazka/historie-obchodu.

Technologies, K-UTEC AG Salt. 2014. www.k-utec.de. [Online] 10. Březen 2014.

SEZNAM ZKRATEK

atd. - a tak dále

DIČ – daňové identifikační číslo

DPH – daň z přidané hodnoty

IČO – identifikační číslo

Kč – koruna česká

Kg – kilogram

m - metr

Max. – maximum

mm – milimetr

NaCl – chlorid sodný

Např. – například

Sb. – sbírky

TP – technické podmínky

SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK A GRAFŮ

Seznam obrázků

Obrázek 1: Chemický rozbor z roku 2014.....	30
Obrázek 2: Chemický rozbor z roku 2017	31
Obrázek 3: Průchod sítem, 2014.....	33
Obrázek 4: Frakce zkoušeného vzorku v %, 2014.....	34
Obrázek 5: Průchod sítem, 2017	35
Obrázek 6: Frakce zkoušeného vzorku v %, 2017.....	36
Obrázek 7: Sklápěcí návěs	43
Obrázek 8: Návěs s posuvnou podlahou.....	44
Obrázek 9: Stav klientského účtu	55
Obrázek 10: Příklad nevhodně uskladněné posypové soli (sklad není uzavřen)	58

Seznam grafů

Graf 1: Průměrný vývoj cen posypové soli během letního a zimního období 2012/2017 (bez dopravy)	49
---	----

BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE

Jméno autora: Daniela Danyi

Obor: Evropská hospodářskosprávní studia

Forma studia: Kombinované studium

Název práce: Obchodní zastoupení mezinárodního obchodu s posypovou solí mezi Českou republikou a Německem

Rok: 2018

Počet stran textu bez příloh:²³ 53

Celkový počet stran příloh:²⁴ 0

Počet titulů českých použitých zdrojů: 2

Počet titulů zahraničních použitých zdrojů: 0

Počet internetových zdrojů: 13

Vedoucí práce: Ing. Štefan Toth

²³ zahrnuje počet stran od úvodu po závěr práce (seznamy použitých zdrojů již nepočítáme)

²⁴ zahrnuje celkový počet jednotlivých stran příloh