

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Bakalářská práce

**Zahraniční obchod podnikatelského subjektu
a determinanty ovlivňující jeho příjem**

Zuzana Gábová

© 2011 ČZU v Praze

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí

Akademický rok 2009/2010

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Zuzana Gábová

obor Podnikání a administrativa

Vedoucí katedry Vám ve smyslu Studijního a zkušebního řádu ČZU v Praze
čl. 16 určuje tuto bakalářskou práci.

Název práce: **Zahraniční obchod podnikatelského subjektu a
determinanty ovlivňující jeho příjem**

Osnova bakalářské práce:

1. Úvod
2. Cíl práce a metodika
3. Literární rešerše
4. Vlastní práce
5. Závěr
6. Seznam použitých zdrojů
7. Přílohy

Rozsah hlavní textové části: 30 - 40 stran

Doporučené zdroje:

- BENEŠ, Vlastislav. Zahraniční obchod. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
- ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; PLCHOVÁ, Božena a kolektiv. Zahraniční obchod. 3. aktualiz. vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2004. 263 s. ISBN 80-7265-074-2.
- KALÍNSKÁ, Emilie a kolektiv. Mezinárodní obchod. 2. vyd. Praha: Oeconomica, 2006. 117 s. ISBN 80-245-1066-9.
- MACHKOVÁ, Hana; ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; SATO, Alexej a kolektiv. Mezinárodní obchodní operace. 4. aktualizované vyd. Praha: Grada, 2007. 240 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
- SVATOŠ, Miroslav a kolektiv. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
- ŠTASTNÝ, Dan. Mezinárodní obchod: teorie a politika. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2004. 149 s. ISBN 80-245-0805-2.
- PIPĚK, Josef a kolektiv. Mezinárodní obchod. 2. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. 149 s. ISBN 80-7079-595-6.
- WILSON, John. Mezinárodní obchod. Přeložila Dana Žišková. Praha: Readers, 1995. 173 s. ISBN 80-901813-1-7.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Olga Regnerová**

Termín odevzdání bakalářské práce: **březen 2011**



Vedoucí katedry



Děkan

V Praze dne: 15. 6. 2010

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Zahraniční obchod podnikatelského subjektu a determinanty ovlivňující jeho příjem" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Olze Regnerové za rady, které mi poskytla při zpracování této bakalářské práce a vůbec za celé její odborné vedení. Za to, že mi umožnila zpracovávat právě toto téma. Dále děkuji kolektivu pracovníků společnosti za čas, který si na mě udělali a za velmi cenné informace.

Zahraníční obchod podnikatelského subjektu a determinanty ovlivňující jeho příjem

Foreign trade business operator and determinants affecting its income

Souhrn

Bakalářská práce se zabývá analýzou dvou obchodních případů dovozu laboratorních přístrojů společnosti SPECION. Přístroje jsou dováženy ze země mimo Evropskou unii (EU) a v rámci EU. Cílem práce je provést celkovou analýzu a následnou komparaci obchodních operací, kterými se daný podnik zabývá. Zhodnocení důležitosti některých determinantů, které obě varianty importu ovlivňují od samého začátku obchodní operace až po dodávku zboží, je rovněž obsaženo. Na základě získaných výsledků jsou v práci uvedeny návrhy a doporučení, které by mohly firmě ovlivnit její příjem.

Klíčová slova: Zahraníční obchod, dovoz, vývoz, clo, kupní smlouva, obchodní podmínky, podnik

Summary

The bachelor thesis deals with analyse of two commercial cases of laboratory instruments imported by the company SPECION. The instruments are imported from the country outside the European Union (EU) and inside the EU. The aim of the thesis is to make total analysis and following comparison of commercial operations, in which is the company engaged. Evaluation of importance of some determinants, that both import alternatives determine from the beginning of commercial operation up to the goods delivery, is also included. Based on obtained results in the thesis specified suggestions and recommendations, which could affect the income of the company.

Keywords: Foreign trade, import, export, customs, purchase contract, terms of trade, company

Obsah

1. Úvod.....	7
2. Cíl práce a metodika	9
3. Literární rešerše	10
3.1 Formy zahraničního obchodu	10
3.1.1 Dovoz.....	10
3.1.2 Vývoz.....	10
3.1.3 Reexport.....	10
3.1.4 Jiné formy zahraničního obchodu.....	11
3.2 Nástroje obchodní politiky.....	12
3.2.1 Autonomní prostředky obchodní politiky.....	12
3.2.2 Smluvní prostředky obchodní politiky	15
3.3 Kupní smlouva v zahraničním obchodě.....	16
3.3.1 Práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího.....	17
3.3.2 Vznik kupní smlouvy.....	17
3.3.3 Obsah kupní smlouvy	18
3.3.4 Plnění kupní smlouvy	19
3.4 Smlouvy uzavírané v souvislosti s kupní smlouvou.....	21
3.4.1 Smlouva o výhradním prodeji.....	21
3.4.2 Smlouva o obchodním zastoupení	21
3.5 Obchodní metody.....	22
3.5.1 Přímá obchodní metoda	22
3.5.2 Nepřímá obchodní metoda.....	23
4. Vlastní práce	24
4.1 Charakteristika podnikatelského subjektu	24
4.2 Dovoz zboží a jeho alternativy	26
4.3 Dodání zboží ze země EU.....	26
4.4 Dovoz zboží ze země mimo EU	27
4.5 Společné znaky obchodních případů při dovozu	27
4.6 Dodání komory z Německa	28
4.7 Dovoz analyzátoru z Kanady.....	30
5. Závěr	36
6. Seznam použitých zdrojů.....	38
7. Přílohy.....	40

Seznam tabulek

Tab. č. 1 Členění cel	12
Tab. č. 2 Výsledek výpočtu celního dluhu dle TARIC CZ.....	33
Tab. č. 3 Výsledek výpočtu celního dluhu dle TARIC CZ.....	34

Seznam schémat

Schéma č. 1 Organizační struktura společnosti	25
---	----

1. Úvod

Dnešní doba je velmi vhodná pro rozvoj mezinárodního obchodu díky neustále se prohlubující globalizaci hospodářských a společenských procesů. Zahraniční obchod se tak stal nejrychleji rozvíjejícím se odvětvím světové ekonomiky a jeho objem se neustále zvětšuje. Teorie i praxe procházejí významnými změnami, které vedou k ještě vyšší specializaci jednotlivých zemí. K dalším výhodám mezinárodního obchodu patří zjednodušování podmínek zahraničního obchodu v některých teritoriích či obchodních komoditách. Příznivý rozmach tohoto sektoru se odráží jak v celkovém zlepšení ekonomických výsledků, tak v pokroku vývoje lidské společnosti, tím je myšlen růst životní úrovně, demografický růst apod.

Zahraniční obchod je nedílnou součástí národního hospodářství a tudíž i důležitou složkou, kterou je potřeba neustále sledovat z různých hledisek. Pro podnik, jehož hlavní činnost závisí na mezinárodním obchodu, je nutné analyzovat vývoj jednotlivých determinantů, které mají jak přímý, tak nepřímý, vliv na jeho vývoj. Kdyby se na tyto ukazatele nebral zřetel, mohlo by to vážně ohrozit fungování podniku i samotný výsledek veškerých obchodů, zejména jeho příjem. Díky neustále se zvyšující konkurenci v daném oboru je prioritou pro tento podnik vybírat takové zahraniční dodavatele, kteří zaručí jak kvalitu obchodovaného zboží, tak i cenovou dostupnost.

Popisovaný podnikatelský subjekt - společnost Specion, fungující od roku 1993, je zaměřen na dodávky a servis produktů renomovaných světových firem pro zkušební, laboratoře kontroly kvality a monitoring výrobních procesů v automobilovém, cementářském, elektronickém i chemickém průmyslu. Dále pak pro výzkumné a vývojové laboratoře v oboru materiálů a studia povrchů a též biologie, biochemie a farmacie.

2. Cíl práce a metodika

Cíl práce

Cílem bakalářské práce je charakterizovat průběh dovozu zboží ze země mimo Evropskou unii a v rámci Evropského společenství. Na základě analýzy a komparace obchodních operací, kterými se daný podnik zabývá, je zhodnocena důležitost vybraných determinantů, které oba případy ovlivňují. Dalším cílem je navrhnout doporučení pro podnikatelský subjekt na který typ importu se více zaměřit, popř. doporučit průběžná sledování vybraných ukazatelů.

Metodika

Sekundární analýza dat

K vypracování teoretické části práce je použita analýza příslušné odborné literatury.

Nezbytným východiskem k provedení praktické části je sběr informací v dané obchodní společnosti a konzultace s odborníky. Na základě takto zjištěných informací jsou vytvořeny vlastní tabulky a schémata.

Praktická část práce analyzuje celý průběh dvou obchodních případů importu laboratorních přístrojů podniku a porovnává je z hlediska zemí dovozu a z hlediska determinantů, které ovlivňují průběh celé operace od samého začátku až po dodávku zboží.

Komparace získaných informací

Pomocí metody komparace informací jsou navržnuta doporučení vybranému podniku.

3. Literární rešerše

3.1 Formy zahraničního obchodu

Mezinárodní podnikání je obvykle členěno do tří skupin:

- vývoz a dovoz zboží a služeb (obchodní operace),
- formy nenáročné na kapitálové investice (licence, franchising atp.),
- kapitálově náročné formy vstupu na mezinárodní trhy (např. přímé zahraniční investice). [1]

3.1.1 Dovoz

Jsou známy dva druhy dovozu (importu). Dovoz přímý a nepřímý. Dovoz přímý se vyznačuje tím, že tuzemský výrobce nebo obchodník nakoupí zboží od zahraničního obchodního partnera. Naopak nepřímý dovoz se uskuteční v rámci nákupu zboží tuzemským výrobcem nebo obchodníkem od tuzemského dovozce, který zboží nakoupil v zahraničí.

3.1.2 Vývoz

Stejně jako u dovozu, existují dvě formy vývozu (exportu). V rámci přímého vývozu tuzemský výrobce prodává své zboží zahraničnímu obchodnímu partnerovi nebo výrobci. Nejčastěji se tento druh uskutečňuje pomocí kupních smluv. U vývozu nepřímého tuzemský výrobce prodá své zboží obchodníkovi (prostředníkovi), který jej prodá do zahraničí. [1]

3.1.3 Reexport

Reexport je opětovný vývoz dovezeného zboží a služeb, které byly předtím již jednou vyvezeny. V přímém reexportu je zboží nakoupené v zahraničí prodáno a dopraveno do jiné cizí země, čili neprojde územím reexportéra, zatímco při nepřímém reexportu je zboží nakoupené v zahraničí dovezeno na území reexportéra a dále prodáno a vyvezeno na území jiného státu. Důvodů, kvůli kterým se v rámci zahraničního obchodu reexport vyskytuje, je hned několik. Jsou jimi například:

- ziskové důvody – obchody jsou uzavírány díky existenci cenových rozdílů na různých trzích,

- znalost trhu a poskytování dalších služeb,
- možnost kompletace výrobků pomocí dovážených součástí,
- komerční zájem – snaha o udržení pozice na daném trhu, využití vlastních distribučních cest,
- obchodně politické důvody - například množstevní omezení, vysoká cla. [2]

3.1.4 Jiné formy zahraničního obchodu

V rámci mezinárodních operací existují i jiné formy vstupu na zahraniční trh. Jsou jimi:

Nehmotný dovoz a vývoz, mezi které patří například licence nebo know-how. S licencí dochází k prodeji práv k využívání vynálezů a objevů, technologického postupu, autorských práv, ochranného opatření (právo využívání ochranné známky nebo obchodního jména firmy). „Termín licence označuje povolení, svolení k činnosti, která není jinak dovolena. Účastníky právního vztahu vzniklého z udělení licence jsou poskytovatel – majitel výlučného práva a nabyvatel.“ [1]

Know-how, je názvem pro souhrn znalostí, předpokladů, zkušeností s optimálním průběhem určitého procesu, technologie, receptury, které lze chránit utajením.

Franchising, je takový přístup na trh, ve kterém vlastník (franchisor) poskytne své know-how, práva a služby tzv. franchisingový balík nabyvateli (franchisantovi), který má povinnost provozovat obchodní činnost v souladu s jeho koncepcí a zaplatit majiteli předem stanovenou odměnu (franchisingový poplatek). Ta je stanovena ve smlouvě podepsané oběma stranami. Mezi nejznámější koncepty v České republice patří například McDonald's, KFC, Coca-Cola. „Franchise je licence opravňující franchisanta k provozování obchodní činnosti v souladu s koncepcí franchisora.“ [10]

Zušlechtovací styk je další z možností, jak vstoupit na zahraniční trh. Jedná se o vývoz surovin, materiálu či polotovarů do zahraničí, kde se zpracují nebo přetvoří a dovezou zpět. Rozlišuje se zušlechtovací styk aktivní a pasivní. Při pasivním dochází k vývozu surovin do zahraničí, kde dojde k jejich zpracování a následně se doveze zpět do dané země. V rámci aktivní zušlechtovací operace jsou např. do České republiky dovezeny suroviny a zde jsou zušlechtěny. Tato forma je výhodná z hlediska nižších nákladů například mzdových nákladů, ale i nákladů spojených s výrobou – energie, materiál atd. [3]

3.2 Nástroje obchodní politiky

Nástroje obchodní politiky jsou taková opatření, kterými stát zasahuje do zahraničního obchodu jak formou ochrany, tak podporou jeho ekonomiky. Tato opatření se dělí na autonomní, která si stanoví sám stát, a smluvní, která vznikají na základě úmluvy mezi dvěma (bilaterální) a více státy (multilaterální). Člení se podle jejich právního základu. Z historického hlediska se autonomní nástroje řadí mezi starší, ovšem jejich využití díky rozvoji zahraničního obchodu klesá a do popředí vstupují smluvní nástroje. [4]

3.2.1 Autonomní prostředky obchodní politiky

Autonomní nástroje jsou vlastní jednostranná opatření státu, která slouží k omezení dovozu a podpoře vývozu. Chrání domácí ekonomiku před dovozem konkurenceschopnějšího zboží ze zahraničí. Tyto nástroje slouží k omezení dovozu. Druhým typem jsou nástroje, které se snaží podporovat vývoz domácích produktů na zahraniční trhy, neboli nástroje na podporu vývozu. Dále jsou autonomní prostředky členěny na tarifní a netarifní.

Tarifní prostředky obchodní politiky jsou cla. „Clo je peněžitá částka, kterou stát vybírá v souvislosti s dovozem nebo vývozem zboží, tj. při přechodu celních hranic.“ [4]

Tab. č. 1 Členění cel

Členění cel	
Hledisko třídění	Druhy cel
- účel zdanění	- finanční (fiskální)
	- ochranná (protekcionsistická)
- směr pohybu zboží	- dovozní
	- vývozní (finanční nebo protekcionsistická)
	- průvozní (tranzitní)
- způsob výpočtu	- valorická
	- specifická
	- diferencovaná
	- smíšená (kombinovaná, klouzavá)

Zdroj: [2]

Cla se dělí podle nejrůznějších hledisek:

Podle účelu:

- a) finanční (fiskální) cla, se již vyskytují jen okrajově. Jejich cílem je získat finanční příjem státu,
- b) ochranná (protekcionistická) jsou taková cla, která mají ochránit vnitřní trh před levnější zahraniční konkurencí.

Mezi ochranná cla patří ještě tyto zvláštní druhy:

- a) prohibitivní cla, jedná se o tak velké sazby, které znemožní dovoz a chrání tak domácí strategické odvětví,
- b) skleníková cla, která napomáhají rozvoji nových odvětví,
- c) preferenční cla se zvýhodněnými celními sazbami, poskytována rozvojovým a méně rozvinutým zemím v rámci Všeobecného systému preferencí,
- d) diferenční cla, která mají různé celní sazby na stejné zboží; sazby se uplatňují např. podle zvoleného dopravního prostředku či směru pohybu,
- e) kompenzační cla se používají v rámci takových zemí, které jsou poškozeny svými opatřeními jako například zdražením surovin,
- f) odvetná (retorzní) cla s vysokými celními sazbami, jedná se o odplatu za obchodně politická opatření partnerů,
- g) antidumpingová (vyrovnávací) cla chrání vnitřní trh před zbožovým dumpingem, tj. dovozem zboží, prodávaným za cenu nižší než je běžná prodejní cena. V tomto případě je sazba natolik vysoká, že se zboží stane téměř neprodejným.

Podle směru pohybu zboží:

- a) dovozní clo je jedním z nejvíce používaných opatření, které zatěžuje dovážené zboží a zároveň chrání domácí trh. Při dovozu se vyměřuje clo, které se objeví v cenách dovezeného zboží.,
- b) vývozní cla se využívají jen zřídka. Nejčastěji v rozvojových zemích u vývozu hlavní komodity (např. ropy). Chrání před vývozem nezpracovaných surovin, polotovarů a podporuje domácí průmyslovou výrobu.,

- c) tranzitní (průvozní) cla, dříve poplatky, které byly uplatňovány při průvozu zboží. Dnes jsou nahrazena různými administrativními dávkami, které platí dopravci při překročení hranic.

Podle způsobu výpočtu:

- a) valorická cla jsou stanovena procentem z hodnoty zboží (z fakturované částky). V dnešní době je jedním z nejčastěji používaných způsobů, jak stanovit výši cla.,
- b) „specifická cla se vyměřují pevnou částkou za fyzickou jednotku zboží (tunu, barel, hektolitr).“ [5] Čím vyšší je cena zboží, tím nižší je celní zatížení. Díky nedostatkům těchto dvou typů byly zavedeny ještě následující.,
- c) smíšená cla se zvolí buď podle valorického výpočtu nebo specifického – vybírá se clo, které je vyšší (např. 20% z hodnoty zboží, avšak ne méně než 100 USD za jednu tunu),
- d) kombinovaná cla vznikají sloučením valorických a specifických cel (např. 10% z hodnoty dovozu plus 1 USD za jednu tunu). [5]

Netarifní opatření státu jsou všechna ostatní, kromě cel. Z hlediska dovozu se používají následující netarifní nástroje autonomní:

Dovozní přírážka, tj. poplatek v rámci dovozu, který je stanoven procentně z celní hodnoty. Slouží k vyrovnání ceny dováženého zboží na domácí úroveň.

Dovozní depozita, což jsou taková finanční opatření, která musí být zaplacená při dovozu na stanovenou dobu a po určité době jsou dovozci vrácena.

Velmi často používaným opatřením je množstevní omezení (kvantitativní restrikce), kdy dochází k částečnému či úplnému zákazu dovozu i vývozu určité komodity. Tyto restrikce působí úplně opačně než tarifní nástroj clo. V případě navýšení cla se díky zvýšení ceny omezí obchod, naopak díky množstevnímu omezení dojde nejprve k útlumu obchodu a tím se pak zvýší cena domácího trhu.

S tímto souvisí i dočasná ochranná opatření tzv. kvóty, které jsou většinou vyhlášeny pro určité období. Například v době sklizně je chráněn domácí zemědělský trh sezónními kvótami.

Dalším nástrojem je minimální cena. Určuje spodní hranici, za kterou může vývozce dané zboží vyvézt.

Díky technickým, zdravotnickým a hygienickým normám se vyloučí určité komodity, které neodpovídají danému trhu a tím se omezí dovoz. Norma je tudíž jednou z dalších netarifních překážek.

V rámci vývozu se používají netarifní opatření jako jsou dotace a subvence, které podporují domácí produkci. Mohou být poskytovány přímo tuzemským podnikům.

V neposlední řadě se do této skupiny řadí i zákaz vývozu (embargo) a zdanění vývozu (vývozní cla).

Netarifní opatření jsou nejčastěji využívána ve východní Asii a Tichomoří, v Evropě a střední Asii. [5]

3.2.2 Smluvní prostředky obchodní politiky

Smluvní prostředky obchodní politiky se určují na základě dohody a smlouvy mezi dvěma a více státy. Podle toho se člení tyto nástroje na dvoustranné (bilaterální) a mnohostranné (multilaterální) a vícestranné. V dnešní době převládají spíše mnohostranná ujednání. „Mnohostranný obchodní systém je soubor pravidel pro uplatňování obchodních a souvisejících nástrojů a obchodních závazků jednotlivých států v mezinárodním obchodě, který je založen na jednotných všeobecných principech.“ [4]

Důvodem vzniku tohoto obchodního systému byla obnova poválečné hospodářské situace. Následná vyjednávání o clech a ostatních bariérách obchodu vedla ke vzniku Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT) na podzim roku 1947. Mnohostranný systém se opírá o pět principů, které se aplikují na všechny dohody Světové obchodní organizace (WTO). Nediskriminace, to je první princip, který je stavěn na Doložce nejvyšších výhod. V rámci této doložky nesmí být poskytovány státu jakékoliv výhody, spojené se vstupem na domácí trh. Pokud je jednomu státu poskytnuta speciální výhoda, musí tak být učiněno i ostatním členům WTO. Druhým principem je snaha o postupné odstraňování překážek, které už nemohou být znovu zavedeny. Předvídatelnost je zaručena nepřekročitelnými závazky. „Nepřekročitelné závazky znamenají příslib státu, že nezvýší obchodní bariéru, tj. především nezvýší celní sazbu.“ [4] Tímto je zajištěna stabilita prostředí. Dalším pravidlem je transparentnost, v rámci které jsou členové povinni

zveřejnit každou změnu obchodně politického opatření státu a výsledky auditů. Výsledky jsou následně zveřejňovány na stránkách WTO. Podpora rozvoje a ekonomických reforem je posledním principem. Snahou je zajistit vzájemné výhody pro všechny členy, pomoci rozvojovým zemím, zavést pravidla tohoto systému a prosadit se na mezinárodním trhu. [4]

Mezi dvoustranné smluvní prostředky patří takové smlouvy a dohody, které jsou uzavřeny mezi dvěma stranami. Patří sem zejména:

- Dohody o strategickém partnerství,
- Dohody o ekonomické spolupráci,
- Dohody o vzájemné podpoře a ochraně investic,
- Smlouvy o zamezení dvojího zdanění,
- Dohody o vědecko-technické spolupráci,
- Dohody o technické pomoci,
- Sektorové dohody (o spolupráci v průmyslu, v dopravě, zdravotnictví. Většinou se nazývají memoranda). [6]

„Obchodní smlouvy nebo obchodní dohody jsou rámcová ujednání, která obsahují především zásady a pravidla vzájemného zacházení smluvních stran v oblasti hospodářských styků.“ [7] Nejpodstatnější částí smluv jsou doložky, neboli podmínky vzájemné výměny zboží (př. doložka nejvyšších výhod). Patří mezi historicky nejstarší obchodně politický smluvní nástroj.

Dalším opatřením jsou smlouvy upravující oblasti s obchodem související (př. smlouvy o dopravě, celnictví atd.).

3.3 Kupní smlouva v zahraničním obchodě

Nejběžnější formou smluvního ujednání, která se používá mezi obchodními partnery je kupní smlouva (kontrakt). „Představuje právní základ pro uskutečnění jednotlivé vývozní nebo dovozní operace, obzvláště v obchodu s hmotným zbožím. Uzavírá se mezi prodávajícím a kupujícím a její obsah vymezuje základní práva a povinnosti obou stran.“ [1]

3.3.1 Práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího

Prodávající je povinen zboží dodat kupujícímu spolu s veškerými doklady spojenými s předmětem koupě, umožnit převod vlastnictví k dodanému zboží. Povinností kupujícího je převést finanční prostředky ve výši kupní ceny a převzít předmět koupě.

Pokud na straně prodávajícího dojde k porušení některých z jeho povinností, kupující má právo odstoupit od kupní smlouvy. V případě nevyhovujících povinností kupujícího má prodávající právo odstoupit od smlouvy, popř. požadovat náhradní dodávku ve stejné kvalitě a množství.

V rámci nesplnění některých povinností kupujícího, jako je nezaplacení kupní ceny, nepřevzetí dodávky dle lhůty ve smlouvě, je právem prodávajícího odstoupení od smlouvy. [1]

3.3.2 Vznik kupní smlouvy

Mezi tři nejznámější formy kupní smlouvy patří:

- ústní ujednání například u známých partnerů v případě rychlého jednání,
- „Konkludentní čin, kdy druhá strana sice smlouvu nepotvrdí, ale z jejího jednání je jasný úmysl smlouvu uzavřít“, [3]
- kupní smlouva v písemné formě, která je nejrozšířenějším typem mezinárodních operací.

Vznik smlouvy nastává okamžikem podpisu prodávajícího a kupujícího. Smlouva musí být vyhotovena ve dvou originálech, které jsou podepsány oběma stranami. V zahraničně obchodních vztazích se v dnešní době používají tyto typy ujednání, na základě kterých je pak uzavřena kupní smlouva. Jsou jimi:

- nabídka předložená prodávajícím a její bezvýhradné přijetí kupujícím,
- objednávka kupujícího a její potvrzení prodávajícím. [1]

Samostatnému podpisu kupní smlouvy předcházejí ještě různé obchodní dokumenty, které jsou se vznikem smlouvy spojeny.

Poptávka, neboli projev zájmu kupujícího může být vyvolána reklamou, propagací či doporučením obchodních partnerů. Shromažďuje informace o zboží, které je poptáváno, o dodací lhůtě, platebních podmínkách apod. Poptávka je zaslána potenciálnímu dodavateli, který na základě tohoto dokumentu zpracuje nabídku.

Nabídka představuje odpověď na poptávku. Obsahuje podrobnější údaje o zboží například formou technické dokumentace, platební a dodací podmínky, součástí mohou být i různé prospekty, vzorky, stručné informace o společnosti.

Objednávka je vyjádřením kupujícího a závazným návrhem kupní smlouvy, která je nejčastěji používána mezi stálými obchodními partnery. Jsou v ní stanoveny další informace o přepravci.

Prodávající vyhotoví potvrzení objednávky, které vyjadřuje přijetí objednávky od kupujícího a její následné splnění a potvrzení všech podmínek.

Jinou formou, jak lze uzavřít smlouvu je sepsání kontraktu. Při tomto aktu musí být přítomné obě smluvní strany, které jej podepíší. Obsahuje všechny náležitosti kupní smlouvy. [1]

3.3.3 Obsah kupní smlouvy

Z hlediska právních předpisů (Obchodního zákoníku ČR a Úmluvy o mezinárodní koupi zboží) musí mít smlouva následující náležitosti:

- uvedené smluvní strany – prodávající a kupující, včetně jejich sídla, právní formy firmy, přesného názvu a dalších identifikačních údajů (IČO, DIČ), bankovního spojení, osoby, které zastupují firmy při podpisu smlouvy,
- určení zboží - druh, množství, obal,
- určení kupní ceny, v případě, kdy smluvní strany projeví vůli uzavřít kupní smlouvy bez dohody o ceně, není podstatnou částí smlouvy.

Kupní smlouva v mezinárodním obchodě často ještě obsahuje další podmínky, které již nejsou podstatnou náležitostí. Jsou jimi sjednané dodací a platební podmínky, dodací lhůta, způsob přepravy, sankce, reklamace apod. [1]

Úvodní část smlouvy obsahuje název dokumentu a číslo, místo a datum vystavení, určení obou smluvních stran (prodávajícího a kupujícího), úvodní věty a odvolání na všeobecné podmínky určitého zákona.

3.3.4 Plnění kupní smlouvy

Plnění kupní smlouvy je finálním stadiem celého procesu obchodní operace, při němž dochází k naplnění účelu, pro který byla smlouva uzavřena. K plnění ze strany prodávajícího dochází v okamžiku předání zboží řádně a včas a převodu vlastnického práva k předmětu smlouvy. Zboží může být doručeno několika způsoby. Ještě před samostatnou dodávkou musí vývozce zajistit balení zboží, které je zařízeno podle způsobu přepravy. Nejběžnějším postupem při přepravě zboží od prodávajícího ke kupujícímu je využití speditéra neboli zasilatele. V rámci zasilatelské smlouvy se zasilatel zavazuje, že vlastním jménem na účet příkazce obstará přepravu z jednoho místa do jiného místa. Naopak vývozce (příkazce) se zavazuje zaplatit speditérovi.

Dodatečná ujednání stanovená v kupní smlouvě mohou znamenat mimo jiné i další povinnosti pro prodávajícího, jako například provedení kontroly jakosti a množství zboží, zajištění vývozního povolení, poskytnutí bankovní záruky za platbu předem, avízo dodávky zboží, uvedení zařízení do provozu, proškolení osob, aj.

Spolu s dodávkou musí být i předány veškeré dokumenty, které byly dohodnuty ve smlouvě jako je například faktura, konosament, faktura pro celní účely, technická dokumentace, předávací protokol, návod k obsluze.

Kupující plní smlouvu převzetím předmětu smlouvy a zaplacením kupní ceny. I on může mít i další povinnosti, plynoucí ze smlouvy. Dodání technické dokumentace pro výrobu, otevření akreditivu u banky, opatření bankovní záruky, předání dopravních pokynů prodávajícímu, platebního povolení apod.

„Plnění závazků z kupních smluv oběma stranami je vzájemné. Pokud jeden z partnerů kupní smlouvu neplní, nemusí závazky plnit ani strana druhá. Plnění se může domáhat jen ta strana, která splnila své závazky nebo je ochotna je splnit.“

Při plnění kupních smluv v mezinárodním obchodě dochází i k jejich porušení. Důvody jejich vzniku jsou různé, ale nejčastěji jsou zaviněny některým z účastníků. Při samostatném sjednávání smluv by měl být brán zřetel na to, jakým způsobem budou

možná porušení řešena. Jde zejména o sjednání smluvní pokuty v případě opožděné dodávky, stanovení postupu při uplatňování reklamace, dohodnutí výše úroku při opožděném placení. Tato ujednání jsou vhodnou součástí každé kupní smlouvy kvůli rozdílným zvyklostem jednotlivých zemí. [1]

Poruchy se mohou dělit podle subjektu jejich zavinění. Jsou jimi poruchy zaviněné prodávajícím a kupujícím. K porušení ze strany prodávajícího dochází v případě nedodržení druhu a jakosti zboží stanovených ve smlouvě. Jedná se o podstatné porušení kupní smlouvy. V těchto případech má kupující možnost:

- odstoupit od smlouvy,
- požadovat náhradní zboží nebo opravu dodaného zboží,
- uplatnit nárok na slevu z ceny.

V rámci nepodstatného porušení má kupující možnost požadovat opravu nebo slevu.

Velmi častou příčinou nedodržení smlouvy dochází při dodání zboží. Povinností prodávajícího je dodat zboží v předem stanovené dodací lhůtě. Může se ale stát, že zboží bude dodáno předčasně. V tomto případě může kupující předmět smlouvy odmítnout nebo požadovat náhradu škody, která mu vznikla s dřívějším dodáním. Častěji ale dochází k případům, kdy je zboží dodáno opožděně. Při takových situacích se většinou požaduje smluvní pokuta, která byla sjednána ve smlouvě, nebo náhrada škody. Pokud nastalo dodání po dodací lhůtě fixní, jedná se o podstatné porušení kupní smlouvy, kdy může dojít až k odstupu kupujícího od smlouvy.

Poruchy zaviněné kupujícím vznikají v důsledku neodůvodněného nepřevzetí zboží. Další možností je neplacení v důsledku nevůle platit či platební nezpůsobilosti. Před tímto rizikem se může prodávající chránit díky včasným informacím o finanční situaci odběratele. Jedinou možnou cestou, jak se může prodávající bránit před nezaplacením kupní ceny, je pohledávku vymáhat. Tak může učinit zasláním upomínky nebo poskytnutím náhradní lhůty k plnění. Pokud i přes tyto výzvy kupující nezplatí stanovenou částku, je nutné pohledávku vymáhat soudní cestou. [2]

3.4 Smlouvy uzavírané v souvislosti s kupní smlouvou

V rámci zahraničního obchodu samostatnému uzavření kupní smlouvy předcházejí ještě specifické smlouvy, které souvisí s právy prodávajícího nebo kupujícího. Jedná se především o smlouvy přepravní dle využitého druhu transportu, smlouvy související s platbou (smlouva o otevření akreditivu, o inkasu), nebo o smlouvu leasingovou. V praxi se nejvíce vyskytují následující dvě, smlouva o výhradním prodeji a smlouva o obchodním zastoupení. [8]

3.4.1 Smlouva o výhradním prodeji

„Dodavatel (prodávající) se v ní zavazuje, že zboží uvedené ve smlouvě nebude v určené oblasti dodávat jiné osobě než odběrateli (kupujícímu). Předmětem závazku není prodej zboží, ale jen závazek dodavatele zdržet se určitého jednání (neprodávat určité zboží jiné osobě než odběrateli).“ [6]

Dle Obchodního zákoníku musí mít tato smlouva písemnou formu, jinak je neplatná. Pokud zde není určena oblast nebo druh zboží, na které se smlouva vztahuje, rovněž není platná. Prodávající má ze zákona povinnost po dobu její platnosti, dodávat zboží přímo a nepřímo pouze odběrateli ve vyhrazené oblasti popř. osobám, kterým je to dle smlouvy povoleno. Každá z dodávek zboží je uskutečněna na základě kupní smlouvy. Většinou je tato smlouva ještě doprovázena smlouvou o výhradním odběru, ve které se odběratel zavazuje odebírat druh zboží pouze od dodavatele. [8]

3.4.2 Smlouva o obchodním zastoupení

Tímto zvláštním typem smlouvy vstupuje mezi prodávajícího a kupujícího ještě třetí osoba, která svým jednáním obchodní operaci usnadňuje. Mezi nejběžnější smlouvy patří smlouva o zprostředkování, o obchodním zastoupení, smlouva mandátní a komisionářská.

„Smlouvou o obchodním zastoupení se zavazuje obchodní zástupce, že bude pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv ve stanovené územní oblasti a zastoupený se zavazuje zaplatit obchodnímu zástupci odměnu (provizi).“ Dle zákona i tato smlouva musí mít písemnou formu. Uzavírá se na delší časové období. „Předmětem závazku obchodního zástupce je vyhledávání zájemců o uzavření obchodů,

jež jsou vymezeny ve smlouvě.“ [11] Hlavním úkolem této smlouvy je rozšíření podnikatelské sítě pomocí obchodních zástupců, kteří aktivně působí na zákazníky.

Obchodní zástupce má povinnost vykonat činnost, ke které je zavázán a dodržovat pokyny zastoupeného. Stejně tak má nárok na provizi (odměnu) za vykonanou činnost. Tento nárok vzniká zástupci v případě, že byl obchod uzavřen a splnil závazek z tohoto obchodu.

Jsou známy dvě formy obchodního zastoupení. Výhradní a nevýhradní. Výhradní obchodní zastoupení musí být ve smlouvě ujednáno, jinak se může jednat o nevýhradní. „Při výhradním zastoupení je zastoupený povinen ve stanovené územní oblasti a pro určený okruh obchodů nepoužívat jiného obchodního zástupce a obchodní zástupce zase není oprávněn v tomto rozsahu vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby nebo uzavírat obchody na vlastní účet nebo na účet jiné osoby.“ U nevýhradního zastoupení se může zastoupený dohodnout s jiným obchodním zástupcem a obchodní zástupce může provádět činnost i pro jinou osobu. [8]

3.5 Obchodní metody

Obchodníci, kteří vstupují na trh mají dvě možnosti, jak se angažovat na daném trhu. Mohou zvažovat buď přímou nebo nepřímou obchodní metodu. Před tím, než si zvolí tu správnou volbu, musí mít dobrou informovanost o trhu, přehled o konkurentech, zejména jaké metody používají. A v neposlední řadě zvolit takový postup, který bude nejvýhodnější pro prodej jejich komodit. Základem úspěchu dobrého obchodníka je znalost trhu a „dobré známosti“ na správných místech. [8]

3.5.1 Přímá obchodní metoda

Jedná se o přímý obchod mezi producentem a spotřebitelem, s co nejmenším počtem zprostředkovatelů a prostředníků.

Tato metoda je nejčastěji používána v rámci veřejných soutěží (tendrů). Veřejná zakázka je zvláštním druhem obchodu vládního i veřejného odvětví, kdy na jedné straně vystupuje uchazeč (případný dodavatel) a zadavatel. Uchazeč vyhotoví nabídku dle zadaných kritérií a s tou se jde ucházet do veřejné soutěže. Pokud se jedná o společnost s mimořádně dobrým jménem a prestiží, může v případě vládní zakázky zastoupit

i samotný stát. Ovšem i v těchto případech mohou figurovat zprostředkovatelské firmy, které nabízejí poradenské služby.

Druhým typem prodeje, kde se používá přímé metody je obchodování se státy, které jsou monopolem zahraničního obchodu na nějakou komoditu zejména ropu či zbraně. Typickým příkladem jsou státy arabského poloostrova.

V případě trhu, kde je zboží již dostatečně známo, není potřebné využívat služeb obchodních zástupců nebo jiných prostředníků. [8]

3.5.2 Nepřímá obchodní metoda

U nepřímé metody dochází k častému výskytu tzv. třetích osob (mezičlánků), jako jsou prostředníci, obchodní zástupci, distributoři, atd. Jedná se o velkoobchodníky, kteří prodávají dále zboží, hlavně potraviny a spotřební zboží, do maloobchodů. [8]

4. Vlastní práce

4.1 Charakteristika podnikatelského subjektu

Jde o českou obchodní společnost Specion, založenou v roce 1993 sídlící, v Praze Krči. Podnik se skládá z jednatele a pěti zaměstnanců. Společnost navázala na činnost místního zastoupení francouzské společnosti, zabývající se exportem přístrojové techniky do zemí bývalého východního bloku.

Ekonomické změny v naší zemi následovaly přeměnu politické situace, ke které došlo v roce 1989. Větší otevřenost národní ekonomiky směrem na Západ znamenala i nutnost rychlé výměny organizační struktury původně obchodního zastoupení, jehož personál byl zaměstnanci francouzské společnosti, na společnost českou. Po dobu tří let se jednalo o franchise obchodních a prodejních práv s postupným přechodem na přímé obchodní vztahy s výrobcí přístrojové techniky ve Francii. V dalším období docházelo k růstu zahraničních investic v české a slovenské ekonomice, což vedlo k navázání nových obchodních vztahů s výrobcí v jiných zemích EU i mimo ni.

Nyní jsou hlavním těžištěm podniku dodávky a servis produktů renomovaných světových firem pro zkušebny, laboratoře kontroly kvality a monitoring výrobních procesů v automobilovém, cementářském, elektronickém i chemickém průmyslu, dále pak pro výzkumné a vývojové laboratoře v oboru materiálů a studia povrchů a též biologie, biochemie a farmacie. [9]

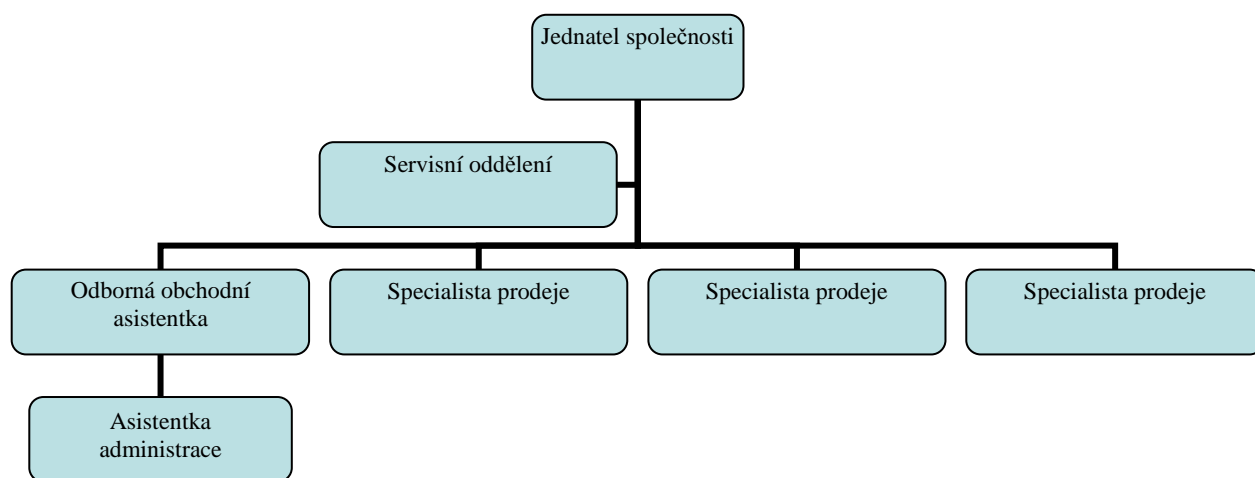
Svou strukturou se jedná o malý podnik do deseti zaměstnanců, spolupracující i s externími odborníky na poradenskou a servisní činnost pro dodávané přístroje, jejichž charakter je často unikátní. Obsahem aktivity společnosti je zajištění kompletních služeb při dovozu zboží ze zemí Evropského společenství, ale i z Japonska, Kanady, USA, Švýcarska a následném servisu tohoto zboží u zákazníků v České a Slovenské republice. Tato činnost zahrnuje jak průzkum trhu, marketing, účast na promočních akcích (výstavy, veletrhy, semináře, konference), zpracování nabídek až do fáze kupních smluv, objednávek u zahraničních výrobců a zajištění dovozu zboží, jeho uvedení do provozu u zákazníků, záruční i pozáruční servis. Mezi zákazníky společnosti patří řada renomovaných odběratelů v průmyslu i mnoho výzkumných pracovišť, univerzit a Akademií věd v ČR i SR. V poslední době se podnik výrazně zaměřuje na účast ve veřejných zakázkách v projektech financovaných z prostředků strukturálních fondů EU pro vědu a výzkum, což se odráží

i v nutnosti pečlivě sledovat vyhlašování těchto soutěží v tiskových i internetových médiích. Pracovníci společnosti se tak musí průběžně vzdělávat jak v oboru legislativy, tak při praktické přípravě nabídek pro veřejné zakázky a jejich následné plnění.

Cílem podniku je přímější spolupráce se zákazníky, rozšíření prodejního zastoupení pro přístrojovou techniku na Moravě a Slovensku. Dalším záměrem je příprava jeho personální i technické struktury v budoucnu pro záruční i pozáruční servisní a poradenskou činnost pro období po ukončení projektů nyní obchodně uzavíraných. [9]

V průmyslové sféře dochází po období ekonomického propadu v letech 2009 – 2010 k oživování, což vede k posilování personální struktury podniku pro tento obor, zvláště automobilový průmysl. I zde byla založena dceřiná společnost pro servis dodávaného sortimentu, za finanční spoluúčasti servisních techniků a hlavního dodavatele z Německa.

Schéma č. 1 Organizační struktura společnosti



Zdroj: Vlastní šetření, 2011

4.2 Dovoz zboží a jeho alternativy

Praktická část této bakalářské práce analyzuje dva obchodní případy dovozu laboratorních přístrojů daného podniku a porovnává je z hlediska zemí dovozu; determinantů, které ovlivňují průběh celé operace od samého začátku až po dodávku zboží.

V obou případech se jedná o nepřímý import, čili nákup techniky od zahraničního dodavatele.

V dalším textu je podrobněji rozebrán postup při dovozu zboží ve dvou základních variantách, tedy pro dovoz ze zemí EU a pro dovoz z tzv. třetích zemí (států, které nejsou součástí EU). Z celního hlediska jsou tyto případy zásadně odlišné. V prvním případě zboží nepodléhá celnímu řízení a obchodní styk je tím zjednodušen. Druhá varianta importu je administrativně složitější. Dovoz je pod celním dohledem a podléhá stanovení celního dluhu (clo, DPH a další poplatky vyměřované při dovozu zboží).

Propuštění zboží do celního režimu má několik forem. Mezi nejpoužívanější se řadí volný oběh, tranzit, aktivní a pasivní zušlechťovací styk a vývoz. Příklady dále uvedené v rámci obou alternativ dovozu předpokládají, že dovážené zboží tedy laboratorní přístroje budou propuštěny do režimu volný oběh, který se používá pro dovoz do tuzemska.

Rok 2004 byl pro zahraniční obchod České republiky rokem velkých změn. Po vstupu do Evropské unie došlo k zániku vnitřních hranic. Místo pojmů dovoz a vývoz se začalo používat označení „dodání zboží do“ a „pořízení zboží z“ jiného členského státu Evropského společenství. [1]

4.3 Dodání zboží ze země EU

„Pořízení zboží z jiného členského státu EU (dříve dovoz) zbavuje povinnosti uhradit DPH dodavatele. Tuto daň opět vykáže a uhradí pořizovatel ve výši platné v místě plnění.“ [1]

DPH je uhrazena pořizovatelem (dovozcem) ve prospěch finančního úřadu při platbě za dodané zboží. To je zásadní rozdíl proti situaci před rokem 2004, kdy správcem daně byl celní úřad a ke zdanění zboží docházelo při přechodu zboží přes hranice.

Veškeré pohyby zboží na území Evropské unie sleduje systém Intrastat. Obecně je povinností pořizovatele zasílat hlášení Intrastatu, jelikož zmíněná společnost spadá do tzv.

zpravodajských jednotek (jejichž hodnota přijetí zboží překračuje 2 mil. Kč za rok). Tyto jednotky jsou povinny dle zákona zasílat výkaz celnímu úřadu. [1] K tomuto účelu uzavřela společnost smlouvu s externí společností zajišťující dopravu a proclívání pořízeného zboží (OTEC). Každý měsíc je tak zasílán výkaz o uskutečnění jednotlivých zásilek (jejich objem, předmět, celní nomenklatura) celnímu úřadu v listinné formě na předepsaném formuláři.

4.4 Dovoz zboží ze země mimo EU

„Dovozem do ČR se rozumí vstup zboží ze třetích zemí. Při dovozu zboží je nutné zboží řádně proclít prostřednictvím celní správy a zaplatit vyměřené clo. Celní správě je nutné předložit fakturu prokazující nákup a cenu dováženého zboží a vyplněné celní prohlášení na tiskopisu JSD (Jednotný správní doklad).“ [12]

V rámci dovozu ze třetích zemí je používán systém Extrastat, který zaznamenává pohyb obchodů s nečlenskými zeměmi EU.

Dále dodávka směřuje přes hranice na území České republiky, kde dojde k jejímu proclení. Současně jsou při dovozu vyměřována kromě dovozního cla ještě například DPH, spotřební daň a další nepřímé daně. Jelikož je celní politika ČR součástí obchodní politiky EU, je povinností použít společný celní sazebník TARIC, který umožní výpočet celního dluhu jakékoliv druhu zboží. Tyto smluvní sazby se v současné době používají hlavně u dovozu z USA, Kanady, Japonska či Austrálie. Pro výpočet cla se používá metoda specifických sazeb, které se vyměřují pevnou částkou za fyzickou jednotku zboží.

4.5 Společné znaky obchodních případů při dovozu

Obchodní případ dovoz má obvykle následující fáze:

1. ujasnění předmětu dovozu a obchodních podmínek (termíny, cena a platební podmínky, záruka apod.), průzkum trhu,
2. poptávka zboží u výrobce (výběr dodavatele),
3. upřesnění platebních podmínek s bankou, podmínek přepravy a pojištění, soulad s technickými normami,
4. posouzení nabídky dodavatele,

5. dojednání konečných smluvních podmínek, vystavení objednávky či kupní smlouvy (kontraktu),
6. přijetí faktury (případně i potvrzení objednávky) ze strany dodavatele a bankovní operace dle sjednaných platebních podmínek,
7. dodávka zboží a případné proclení,
8. převímka zboží dle podmínek kupní smlouvy, případně jeho reklamace nebo nahlášení pojistné události při poškození při přepravě,
9. úhrada smluvní ceny dle sjednaných platebních podmínek,
10. evidence a založení dokladů k obchodnímu případu, výsledná kalkulace.

Oba případy jsou analyzovány v pořadí výše uvedených fází. Každý bod je podrobněji rozebrán v následujících podkapitolách a uveden na konkrétních případech, popř. doložen různými dokumenty v přílohách. V následujících variantách vystupují tři strany: zahraniční dodavatel (výrobce), odběratel (zprostředkovatelská společnost sídlící v Praze - Specion) a zákazník (konečný uživatel). Největší důraz v dalším textu je kladen na vztah mezi zahraničním výrobcem a odběratelem.

4.6 Dodání komory z Německa

První případ analyzuje dodání teplotní komory. Jedná se o zařízení, které slouží k simulaci vlivu přírodních podmínek v komoře na testovaný výrobek, popř. vzorek. Uvnitř testovacího prostoru lze nastavit různě vysoké teploty a tím zjišťovat změny vyvolané tímto kolísáním.

V první fázi je nutné vybrat vhodného dodavatele, který nabízí daný výrobek co nejvýhodněji jak z hlediska cenového, obchodních podmínek (platební schéma, dodací doba a záruka) tak z hlediska kvality. Úkolem je najít takový přístroj, který se cenově vejde do rozpočtu, stanoveného českým zákazníkem a uspokojit jeho požadavky a přání. Jde o obchodní případ, který je sjednán na základě přímé poptávky od českého zákazníka (konečného uživatele) a následné poptávky odběratele Specion u dodavatele v Německu (společnosti CTS). Snahou je do poptávky odběratele Specion přenést podmínky předběžně požadované českým zákazníkem, což spol. CTS s ohledem na dlouhodobou spolupráci obvykle akceptuje.

Poté společnost CTS zaslala nabídku na konkrétní výrobek – teplotní komoru. Odběratel Specion tuto nabídku po mírném upřesnění obchodních podmínek akceptoval a transformoval ji do své nabídky pro českého zákazníka. Nabídka společnosti Specion zahrnuje navíc obchodní marži. Potencionální zákazník pak nabídku přijal, neboť v zásadě odpovídala jeho původní poptávce u spol. Specion. Objednávce je přiděleno konkrétní označení v rámci evidence obchodních případů Specion. Toto číslo se dále objevuje ve všech dokumentech, které s případem souvisejí. V objednávce českého zákazníka je uveden podrobný popis výrobku – teplotní komory, včetně veškerého příslušenství, množství každé položky a celková cena. Tato objednávka obsahuje odkaz na konkrétní číslo nabídky spol. Specion.

Specion vystavil objednávku (purchase order) u zahraničního dodavatele CTS v Německu, při čemž ke každé položce je vyčíslena netto cena a cena po slevě, kterou má odběratel Specion u dodavatele CTS sjednanou. Jelikož je tato obchodní operace realizována formou objednávky (nikoliv sepsáním kontraktu) její důležitou částí jsou i následující ujednání:

- přeprava – zajištěna společností Specion,
- záruka 24 měsíců,
- termín dodání – max. tři měsíce od data objednání,
- dodací adresa – konečný zákazník v ČR,
- fakturační adresa – Specion,
- platební podmínky – 30% ceny po objednávce, splatnost 30 dní, 70% ceny po dodání, splatnost 30 dní, obě platby bankovním převodem.

Po doručení objednávky následuje potvrzení objednávky CTS (order-confirmation) a její zpětné zaslání. V tomto dokumentu dodavatel potvrzuje seznam objednaných položek včetně ceny, dodacích a platebních podmínek. Celková cena na objednávce se musí shodovat s cenou u potvrzení.

Po objednání komory je vystavena faktura – část 1 ve výši 30% sjednané ceny dle platebních podmínek. Převod peněz je uskutečněn přímou platbou mezi bankovními subjekty obou zúčastněných stran s tím, že bankovní výdaje hradí každý s partnerů na

straně své banky. Na každé faktuře je uvedeno i sériové výrobní číslo dodávaného výrobku – teplotní komory. Splatnost faktury je 30 dní dle podmínky uvedené v objednávce.

Přeprava dodávky je zajišťována společností Specion (jak je dohodnuto v objednávce), která využívá služeb speditéra Dynamic Pro. Je nutné zkontrolovat zásilku, zda byla dodána kompletní, popř. nedošlo k poškození v průběhu cesty. Při samotném dodání zboží je současně zaslán dodací list vystavený Specionem ve dvou vyhotoveních, obsahující popis všech dodaných položek, včetně data odeslání a počtu kusů. Je podepsán oběma stranami, tj. českým zákazníkem i objednatelem (Specion). Každý z originálů náleží jedné straně. Jelikož se jedná o dovozní operaci v rámci Evropské unie, zboží nepodléhá proclení, jak je tomu u druhé varianty importu.

S potvrzením přijetí odběratelem je zároveň vystavena faktura (final invoice)– část 2 na zbylých 70% kupní ceny. I tato částka je uhrazena formou převodu peněz z účtu společnosti Specion, na účet dodavatele CTS u německé banky.

Veškeré dokumenty s případem související je potřeba náležitě evidovat a archivovat jak pro vnitřní potřebu spol. Specion, tak pro účely případné kontroly ze strany daňových orgánů. Lze na jejich základě provést kalkulaci ekonomické výhodnosti obchodního případu.

4.7 Dovoz analyzátoru z Kanady

Druhý případ rozebírá poměrně složitější dovoz přístroje pro měření tepelně izolačních vlastností textilních struktur. Jde o elektrotepelnou metodu měření pomocí snímače a současně detektoru, přiloženého k povrchu vzorku. Tato dodávka se skládá ze dvou komponentů, tj. ze samotného analyzátoru a teplotní komory k TCI analyzátoru. Komora zajišťuje různé teplotní podmínky měření od 0 °C do 200 °C. Obě součásti jsou dováženy z Kanady.

Stejně jako u první operace, je důležité vybrat vhodného dodavatele pomocí průzkumu trhu. Jelikož se jedná o uskutečnění dodávky prostřednictvím předem vypsání výběrového řízení – veřejné zakázky ze strany univerzity (českého zákazníka), byly již předem určeny obchodní podmínky, na základě kterých musí společnost respektovat přání potenciačního zákazníka a řídit se jimi při výběru zahraničního dodavatele. Je hledán dodavatel, jehož sortiment bude odpovídat předem stanovené předběžné ceně, která byla

vypsána a určena jako hlavní kritérium ve veřejné zakázce a mezi stranami budou stanoveny takové obchodní podmínky (dodací termíny, cena a platební podmínky, záruka atd.), které budou vyhovovat oběma zúčastněným stranám kontraktu.

Na základě předem stanovených kritérií byla vybrána vhodná dodavatelská společnost C-Therm z Kanady, která nabízí potřebný přístroj - analyzátor. Nyní následuje poptávka daného zboží u dodavatele C-Therm, který reaguje nabídkou ve sjednané měně (EUR) a se svými obvyklými obchodními podmínkami, včetně platebních (platba 100% ceny při objednávce). Několikanásobnou konzultací obou stran je dosaženo dohody respektovat obchodní podmínky českého zákazníka – univerzity (platba ve dvou stejných částech). Ve srovnání s předchozím případem (dovoz ze země EU) došlo ke zhoršení požadovaných platebních podmínek a teprve jednáním byla sjednána náprava a kompromis pro obě strany.

Nedílnou součástí celé operace je styk s bankou. Sjednaná platba mezi oběma subjekty zahraničně - obchodního vztahu se uskutečňuje formou přímé platby mezi jejich bankovními ústavy.

Důležitým prvkem je sjednání podmínek přepravy a pojištění. Celý tento proces zajišťuje kanadská dodavatelská společnost C-Therm, která následně vyfakturuje celkové náklady spojené s přepravou a pojištěním zásilky českému odběrateli Specion.

Dojednání konečných smluvních podmínek je ukončeno vypracováním samotného kontraktu, tj. k vystavení objednávky (purchase order). Jsou zde uvedeny veškeré položky (samotný analyzátor a příslušenství k němu určené), jejich reference (číslo, pod kterým jsou evidovány u výrobce C-Therm) a množství, které jsou u zahraničního výrobce objednávány. Pod výčtem následuje celková kupní cena v měně, která byla dohodnuta ve fázi č. 1 u obchodních podmínek. Dalšími ujednáními v objednávce jsou:

- přeprava – zajištěna společností C-Therm,
- záruka – 24 měsíců, která se vztahuje jak na analyzátor, tak na součástky a práce,
- termín dodání – max. 1 měsíc od data objednání,
- dodací adresa – konečný zákazník v ČR,
- fakturační adresa – Specion,
- platební podmínky – 50 % ceny po objednávce, 50 % ceny po dodání, splatnost 30 dní, obě platby bankovním převodem.

Dle sjednaných platebních podmínek společnost C-Therm vystaví potvrzení objednávky (sales order confirmation) jako konečný akt kontraktu a následně faktury na objednané zboží. Podstatnou náležitostí faktury je název a sídlo obou zúčastněných stran, popř. jejich bankovní spojení, celková částka, číslo faktury. Dodavatel zde udává i číslo nákupní objednávky, prodejní zakázky, platební podmínky. Na základě přijaté faktury Specion zaplatí stanovenou zálohovou částku ve výši 50 % ceny formou příkazu k úhradě české bance a převede peníze na účet zahraničního dodavatele u jeho banky. Jedná se o nejjednodušší způsob platby v rámci zahraničního obchodu.

Samotná dodávka zboží musí být řádně provedena dle dohodnutých podmínek. V případě nedodržení termínu dodání by měla spol. C-Therm povinnost zaplatit penále, které je ujednáno ve smlouvě.

U tohoto případu je nezbytné analyzátor i teplotní komoru při přechodu na území Evropského společenství podrobit celnímu řízení. Celý proces dodávky se dělí na dvě části. První je proclen analyzátor. Tento případ má na starosti přepravní společnost Federal Express Czech s.r.o. (FedEx), se kterou byla sepsána Smlouva o nepřímém zastoupení v celním řízení a plná moc pro daňové přiznání. Na základě této dohody je společnost FedEx zmocněna:

1. jednat svým jménem na účet Klienta (Specion) ve vztahu k celním úřadům a provádět veškeré úkony a náležitosti stanovené celními předpisy,
2. zastupovat Klienta ve všech nezbytných daňových a poplatkových řízeních u příslušných orgánů v České republice,
3. provádět veškeré úkony, které budou podle jeho vlastního uvážení ve smyslu této smlouvy mezi klientem a spol. FedEx a podle Všeobecných podmínek přepravy FedEx nezbytné nebo vhodné. [9]

Dle následující tabulky, díky které je možné zjistit výši celního dluhu pomocí systému TARIC CZ, je zřejmé, že dovážený přístroj - analyzátor nepodléhá celnímu dluhu (tj. vyměřené clo je nulové). „TARIC je založen na kombinované nomenklatuře, která obsahuje přes deset tisíc podpoložek (osmimístné kódy) a vytváří základ společného celního tarifu, slouží ke sledování statistiky zahraničního obchodu Společenství a obchodu mezi členskými státy. TARIC dále obsahuje další (deseti)tisíce kódů (dvoumístné kódy

nebo přídavné kódy, které se uvádí za osmimístnou podpoložku).“ [14]

Při výpočtu celního výměru je důležité vybrat správnou nomenklaturu (očíslování druhu zboží) a označení země původu. Zadáním správných údajů do systému je uveden celkový popis přístroje, vyčísleno clo a další možné sazby. Výpočet je možné nalézt na stránkách Celní správy.

Deklarant společnosti FedEx vyplní celní prohlášení, které následně podá celnímu úřadu. Ten zjistí clo a zašle celní výměr společnosti Specion, která je povinna uhradit do 10-ti dnů na účet vypočtenou částku.

Tab. č. 2 Výsledek výpočtu celního dluhu dle TARIC CZ

Datum simulace	20.12.2010
Celní hodnota (Kč)	508280
Nomenklatura zboží	9027809700
Země (region) původu	CA
Popis zboží	Přístroje a zařízení pro fyzikální nebo chemické rozbory (například polarimetry, refraktometry, spektrometry, analyzátory plynů nebo kouře); přístroje a zařízení na měření nebo kontrolu viskozity, pórovitosti, roztažnosti, povrchového napětí nebo podobné přístroje a zařízení; přístroje a zařízení na kalorimetrické, akustické nebo fotometrické měření (včetně expozimetrů); mikrotomy - Ostatní přístroje a zařízení - - Ostatní - - - Ostatní - - - - Ostatní
Clo:	R1549/06 (C103): 508280 Kč x 0 %
	Celkové clo: 0 Kč
Sazba SPD:	Zboží bez SPD.
Sazba DPH:	Z0235/04 : 20%
Zajištění:	Bez dodatečného zajištění.
Informace:	Datum platnosti výpočtu: 2010.12.31
	Seznam možných přídavných kódů pro DPH: R005, R006
	Seznam možných preferencí (odst. 36): 100, 119, 150

Zdroj: [13]

Druhou částí je proclení teplotní komory k TCI analyzátoru. Tuto službu zajišťuje přepravní společnost UPS. Tomuto dopravci byla vystavena zplnomocnění, kde zmocnitel (Specion) uděluje plnou moc společnosti UPS SCS k tomu, aby ji:

1. zastupoval při celním řízení vedeném u celního úřadu,
2. svým jménem v její prospěch jako deklarant podepisoval
 - a) veškerá celní prohlášení,
 - b) převzetí rozhodnutí v celním řízení a platebních výměrů,
 - c) vzdání se opravných prostředků,
 - d) protokoly o ústním prohlášení a protokoly o podaném vysvětlení.
3. svým jménem v její prospěch prováděl veškeré úkony související s porušením celních předpisů,
4. svým jménem v její prospěch přijímal veškeré platby a vydával o jejich převzetí celním orgánům potvrzení a přejímal osvědčení a o jejich převzetí vydával celním orgánům potvrzení,
5. svým jménem v její prospěch prováděl další úkony, které celní orgány v celním řízení vyžadují.

I zde je potřeba zjistit výši celního dluhu pomocí výpočtu dle TARIC CZ, který uvádí následující tabulka.

Tab. č. 3 Výsledek výpočtu celního dluhu dle TARIC CZ

Datum simulace	4.1.2011
Celní hodnota (Kč)	176546
Nomenklatura zboží	8419899890
Země (region) původu	US
Popis zboží	Stroje, strojní zařízení nebo laboratorní přístroje, též elektricky vytápěné (kromě pecí a jiných zařízení čísla 8514), pro zpracovávání materiálů výrobními postupy, které spočívají ve změně teploty, jako jsou topení, vaření, pražení, destilace, rektifikace (opakovaná destilace), sterilizace, pasterizace, paření, sušení, vypařování, odpařování, kondenzace nebo chlazení, jiné než stroje a strojní zařízení typu používaného v domácnosti; neelektrické průtokové nebo zásobníkové ohřívače vody - Ostatní stroje, strojní zařízení a přístroje - - Ostatní - - - Ostatní - - - - Ostatní
Clo:	R2261/98 (C103): 176546 Kč x 2,4 %
	Celkové clo: 4238 Kč
Sazba SPD:	Zboží bez SPD.
Sazba DPH:	Z0235/04 : 20%

Zajištění:	Bez dodatečného zajištění.
Informace:	Datum platnosti výpočtu: 2010.12.31
	Seznam možných přídatných kódů pro DPH: R005, R006
	Seznam možných preferencí (odst. 36): 100, 119, 150

Zdroj: [13]

Oproti vypočítanému celnímu dluhu u analyzátoru TCI, který byl nulový, na teplotní komoru z USA byl vypočítán celní výměr ve výši 4 238 Kč. Částka musí být uhrazena společností Specion do 10-ti dnů na účet celního úřadu. Následně si i dopravní společnost UPS SCS vyfakturuje uvedenou sumu, která musí být zaslána na její bankovní účet.

Předpokladem pro spolupráci odběratele Specion s dopravními společnostmi (např. FedEx či UPS) je registrace odběratele v Rejstříku hospodářských subjektů EORI, který slouží pro styk s orgány celní správy ve všech členských státech Společenství. Číslo EORI odpovídá jejímu daňovému identifikačnímu číslu, pod kterým je tak společnost identifikována a objevuje se ve všech dokumentech spojených s přepravou a proclením zboží na území ČR. Tím že se jedná o dovoz ze zemí mimo Evropské společenství, bylo zboží propuštěno do volného oběhu až po předchozím proclení.

Po proclení dodá přepravní společnost zboží českému zákazníkovi (univerzitě) a současně je mu zaslán společností Specion dodací a záruční list a konečná faktura. I zde dojde k podpisu tohoto dokumentu oběma stranami, tj. českým zákazníkem a objednatel (Specion). Závěrečná úhrada ceny zboží je provedena na dvou úrovních, mezi objednatel Specion a dodavatelem C-Therm z Kanady, stejně tak i mezi konečným zákazníkem a spol. Specion. Bankovní převody jsou taktéž uskutečněny přímou platbou mezi bankami příslušných stran s úhradou bankovních výdajů vždy na příslušné straně.

Příslušná dokumentace (poptávky, nabídky, objednávky a jejich potvrzení, faktury, příkazy k úhradě bance, dodací a záruční listy, přepravní dokumenty, celní výměry apod.) jsou i v tomto případě uloženy u spol. Specion pro vnitřní potřebu i případné kontroly ze státní správy, neboť jde o obchodní případ jako výsledek veřejné zakázky ze strany veřejného zadavatele – univerzity.

5. Závěr

Předkládaná bakalářská práce je zpracována na téma „Zahraniční obchod podnikatelského subjektu a determinanty ovlivňující jeho příjem.“ Cílem práce je zhodnotit důležitost vybraných determinantů, které oba případy ovlivňují a navrhnout doporučení pro podnikatelský subjekt na který typ importu se více zaměřit, popř. doporučit průběžná sledování vybraných ukazatelů.

Vybraný podnikatelský subjekt Specion, operující zejména ve Střední Evropě, se zabývá dovozem laboratorní přístrojové techniky pro vědu a výzkum. S rychle se měnícím prostředím a značným rozvojem nejnovějších technologií roste působení společnosti Specion na českém i zahraničním trhu.

Metodou komparace dvou obchodních případů dovozu vybraného zboží bylo zjištěno, že import ze zemí Evropské unie je celkově jednodušší a méně nákladný oproti importu ze třetích zemí.

Zboží pořízené z Německa nepodléhá proclení, chybí zde celková komunikace s celními úřady. Tím nevzniká povinnost vypočítat a platit celní dluh, což se významně projeví na celkové pozitivní kalkulaci daného obchodního případu. Naproti tomu situace dovozu zboží z Kanady/USA, je zatížena clem, jak vyplívá z tabulky č. 3 - Výsledek výpočtu celního dluhu dle TARIC CZ. Tudíž by bylo výhodnější z hlediska cenového i administrativního doporučit společnosti Specion vybrat dodavatele ze země Evropské unie.

Komunikace s celními orgány představuje pro podnik časově i administrativně náročný proces. Z toho důvodu upřednostňuje využívání služeb přepravních společností, jež jsou ale svázány s dalšími náklady. To je další důvod k uzavírání kontraktu s evropskými dodavateli.

Díky objektivním vlivům, jako je geografická poloha, je doprava i pojištění zboží z Německa daleko levnější a rychlejší, než z Kanady. Společnost Specion se tak nemusí obávat velkého zpoždění dodávky a následných sankcí, v případě nedodržení dodací lhůty sjednané u zákazníka. Pokud dojde ke komplikacím vzniklým během přepravy zboží z Německa, je zde možnost uplatnit alternativní řešení včasného dodání než u dodávky z Kanady. Z čehož plyne další doporučení pro společnost, dávat přednost

bližšímu zahraničnímu partnerovi v rámci EU pro kratší termíny přepravy a s tím spojená menší rizika.

Horší platební podmínky jsou u kanadského dodavatele, který je novým obchodním partnerem společnosti. Finančních rizik, které jsou s obchodní spoluprací spojené, se nový partner snaží vyvarovat velmi striktními platebními podmínkami, jako je dokumentární akreditiv, nebo nutnost minimálně 50% ceny zaplatit předem (při objednávce zboží), než je tomu u německého dodavatele, kde záloha činila jen 30% ceny.

V závěru této práce je možné podniku doporučit variantu dovozu laboratorní techniky zejména ze zemí Evropské unie, neboť tyto přístroje nejsou zatíženy clem, které se následně projeví ve výsledné kalkulaci a celkově tak ovlivní náročnost celé obchodní operace.

Ze zjištěných informací je známo, že hlavními obchodními partnery společnosti Specion jsou správně partneři, kteří jsou členy EU. Ovšem pokud se nenajdou ideální dodavatelé na daném území, společnost se přirozeně musí poohlédnout na zámořském trhu, který nabízí žádaný sortiment, ale za cenu vyšších nákladů a složitosti obchodní operace.

Při zkoumání ekonomických trendů obou obchodních případů od samotné poptávky u výrobce až po dodávku přístroje českému zákazníkovi, byl zjištěn odlišný vývoj celkového dovozu a následného prodeje. Tato situace bude i do budoucna stejná díky volnému pohybu zboží v rámci Evropské unie a mimo ni. Zatím nebyly podepsány s Kanadou žádné úmluvy, které by tak zjednodušily dovoz z této země. Společnost Specion by se tak měla zaměřit na obchodování se zeměmi Evropského společenství, které zaručují jednoduchý a levnější způsob importu.

6. Seznam použitých zdrojů

1. MACHKOVÁ, Hana; ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. aktualizované vydání. Praha : Grada Publishing, 2007. 240 s. ISBN 978-80-247-1590-2.
 2. ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; PLCHOVÁ, Božena a kol. *Zahraniční obchod*. 3. vydání. Praha : Bankovní institut vysoká škola, 2007. 263 s. ISBN 978-80-7265-106-4.
 3. KLÍNSKÝ, Petr. *Ekonomika mezinárodního obchodu*. Praha : Fortuna, 1998. 240 s. ISBN 80-7168-568-2.
 4. KALÍNSKÁ, Emílie, ŠTĚRBOVÁ, Ludmila a kol. *Mezinárodní obchod : (pro ZMO 301)*. 1. dotisk 1. vydání. Praha : Nakladatelství Oeconomica Vysoká škola ekonomická v Praze, 2007. 148 s. ISBN 978-80-245-1299-0.
 5. KALÍNSKÁ, Emilie; PETŘÍČEK, Václav. *Mezinárodní obchod I*. 2. vydání. Praha : Nakladatelství Oeconomica Vysoká škola ekonomická v Praze, 2006. 118 s. ISBN 80-245-1066-9.
 6. SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod : teorie a praxe*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.
 7. PIPEK, Josef, a kol. *Mezinárodní obchod*. 1. vydání. Praha : VŠE, 1994. 170 s. ISBN 80-7079-472-0.
 8. BENEŠ, Vlastislav a kol. *Zahraniční obchod : Příručka pro obchodní praxi*. 1. vydání. Praha : Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
 9. Interní materiály podniku
- Internetové zdroje:
10. *Ifranchising.cz* [online]. 2009 [cit. 2010-10-30]. Český institut pro franchising. Dostupné z WWW: <<http://www.ifranchising.cz/franchising.php>>.
 11. *Business Center* [online]. 2011 [cit. 2010-1-16]. Obchodní zákoník. Dostupné z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast3h2d18.aspx>>.
 12. *Základní informace pro každého importéra do ČR* [online]. 2009 [cit. 2011-02-19]. Hospodářská komora České republiky. Dostupné z WWW: <<http://www.komora.cz/podpora-podnikani-v-zahranici/vstup-na-zahranicni-trhy/zakladni-informace-pro-kazdeho-importera-do-cr.aspx>>.
 13. *Taric CZ* [online]. 2009 [cit. 2011-02-24]. Celní správa České republiky. Dostupné z WWW: <<http://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/taric-cz.aspx>>.

14. *BusinessInfo.cz : Oficiální portál pro podnikání a export* [online]. 1997-2011 [cit. 2011-02-26]. TARIC - systém integrovaného tarifu Evropské unie . Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/pravni-prostredi-celni-problematika/taric-system-integrovaneho-tarifu/1000487/11564/>>.

7. Přílohy

Seznam příloh

Příloha č. 1 Objednávka spol. Specion u německého dodavatele

Příloha č. 2 Potvrzení objednávky dodavatelem z Německa

Příloha č. 3 Faktura od německého dodavatele

Příloha č. 4 Objednávka spol. Specion u kanadského dodavatele

Příloha č. 5 Potvrzení objednávky dodavatelem z Kanady

Příloha č. 6 Celní výměr k analyzátoru

Příloha č. 7 Jednotný správní doklad k analyzátoru

Příloha č. 8 Celní výměr k teplotní komoře

Příloha č. 9 Jednotný správní doklad k teplotní komoře

SPECION s.r.o.

LABORATORNÍ A ZKUŠEBNÍ TECHNIKA

Budějovická 1998/55, 140 00 Praha 4, tel. +420-244 402 095, fax. +420-244 460 379

IČO: 48 11 28 86 DIČ/VAT: CZ48112886 MOS Praha C/16413

E-mail: info@specion.biz Internet: www.specion.biz

Attn:

Mr. Helmut Mautz

CTS GmbH

Lotzrieder 21

D-72379 Hechingen

Prague March 15, 2010

Purchase Order No. 016/MH/10

Specion s.r.o. for BD SENSORS s.r.o.
Hradištská 817
687 08 Buchovice

We order goods as follows:

net CTS net CTS po after
discount

Chamber CTS, model TS-40/280-15

Door with window 200 l (570 x 710)

Operating temperature limiter max.

*2 pos entry port Ø 80 mm, 1 on the left side, 1 opposite on
the right side*

Temperature measuring on test specimen, > 100 l

*Summary net price of chamber CTS, model TS-40/280-15
including selected optional equipment, excluding VAT*

Discount

After discount

Transport: assured by Specion s.r.o., notice from CTS – 2 weeks prior delivery

Warranty: 24 months

Installation: by Specion-CTS-Service.

Delivery: by the agreement, max. KW 24, 2010, max. till 15.06.2010

Address for delivery: BD SENSORS s.r.o.
Hradištská 817
687 08 Buchovice
Czech Republic
Attention:

Address for invoice: Specion s.r.o., Budějovická 1998/55, CZ-140 00 Praha 4,

Payment: 30% of total at order, within 30 days
70 % after delivery and installation, within 30 days
all payments by bank transfer

Thank you for order acknowledgment by return to meet the date of delivery term.



CTS GmbH ▲ Lotzenacker 21 ▲ 72379 Hechingen

SPECION s.r.o.

Mr. Gaba
Budajovická 1998/55

CZ-14000 Praha 4
Czech Republic

CTS GmbH
Lotzenacker 21
72379 Hechingen
Tel.: 0 74 71/98 50-0
Fax: 0 74 71/98 50-23
E-Mail: info@cts-umweltsimulation.de
www.cts-umweltsimulation.de

Page 1
Date 3/16/10
Fax No 00420/244 460 37

Order-Confirmation Your Order: 018/MH/10
Date: 3/15/10
Our Order-No: 10704301

Our Delivery Code. Our sign Frau Beck Tel.no -18

Customer: BD Sensors s.r.o.,

Pos	Quantity	per	Part No	Description	Price	per	Amount	EUR
1	1,00	Piece	60000414	Temperature Test Cabinet Type TS-40/280-15				
2	1,00	Piece		Door with window				
3	1,00	Piece	60000155	Operating temperature limiter max.				
4	2,00	Piece	60000164	Entry port Ø 80 mm additional entry ports, 1 x instead of standard 50 mm on right side wall 1 x opposite, same position, on left side wall				
5	1,00	Piece		Temperature measuring on test specimen				

Payment terms: 30 % of total at order , within 30 days net, 70 % after delivery and installation, within 30 days net

Transport: Forwarder
Payment: according special agreement
Delivery: unpacked ex works

Delivery date: Week: 24 / 10

QUALITÄTSMANAGEMENT
WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT
DUISBURG ESSEN



Bankverbindung:
Sparkasse Zollernalb ▲ BLZ 653 512 60 ▲ Konto 77 048 105
IBAN DE17 6535 1260 0077 0481 05 ▲ SWIFT/BIC SOLA DE 51 BAL
Volksbank Salingen eG ▲ BLZ 653 912 10 ▲ Konto 29 690 005
IBAN DE65 6539 1210 0029 6900 05 ▲ SWIFT/BIC GENO DE 51 BAL
Amtsgericht: Stuttgart HRR 420677 ▲ Geschäftsführer: Peter Jehs, Helmut Maute, Rainer Modes
UST-IdNr.: DE 177 236 434



CTS GmbH & Lotzenacker 21 & 72379 Hechingen

Specion s.r.o.
Budejovická 1998/55

CZ-140 00 Praha 4
Czech. Republic

CTS GmbH
Lotzenacker 21
72379 Hechingen
Tel.: 0 74 71/98 50-0
Fax: 0 74 71/98 50-23
E-Mail: info@cts-umweltsimulation.de
www.cts-umweltsimulation.de

Final Invoice No. 11070432

Date: 16.06.2010/as

Your order No.016/MH/10 (15.03.10))
Our order confirmation no. 10704301 dd. 16.03.10
Customer: BD Sensors s.r.o.
Our delivery note number 1004789 dd. 15.06.10

Pos.	quantity	p.	designation	EUR
001	1	p.	production and delivery of CTS- Temperature Test Cabinet Type TS – 40/280-15 Ko. 107 043	

less 30% at order confirmation

payable today 70 % after delivery

Total:

Specion s.r.o. V.A.T REG No. DIC 011 – 4811 2838
Steuerfreie Innergemeinschaftliche Lieferung

Payment: within 30 days net

QUALITYMANAGEMENT
Wird erfüllt nach
DIN EN ISO 9001:2008



Amtsgericht: Stuttgart HRB 420677 & Geschäftsführer: Philipp Jehs, He mut Maute, Rainer Modes
UST-IdNo: DE 177 276 434

Bankverbindung:
Sparkasse Zollernalb & BLZ 653 512 60 & Konto 77 048 105
IBAN DE17 6535 1260 0077 0481 05 & SWIFT/BIC SOLA DE 51 RAL
Volksbank Balingen eG & BLZ 653 912 10 & Konto 29 690 005
IBAN DE65 6533 1210 0029 6900 05 & SWIFT/BIC GENO DE 51 BAL



Budéjovická 1998/55, 140 00 Praha 4, tel. +420-602366406, +420-725561933
IČO: 48 11 38 36 DIČ/VAT: CZ48112836 MQS Praha C/16413
E-mail: info@specion.biz, Internet: www.specion.biz

Attn: Mr. Adam Haris
C-Therm Technologies Ltd.

921 College Hill Road
Fredericton, NB
Canada E3B 6Z9

Prague, November 26, 2010

PURCHASE ORDER No 092/2010

End-user: Dr. Antonín Havelka, Technical university,
Liberec, Czech Republic

We order goods as described below, based on your quotation
No.MQT-20100511-001-AHRev 3, dated November 5, 2010

No.	Ref.	Technical specs.	Qty
1	TH890000	TCi Thermal Property Analyser Incl. Standard Laptop, Windows XP Pro OS, TCI Interface and Analyses Software, PELICAN protective case	1
2	TH-LKM	Low:k Module (Solids)	1
3	TH-FLM	Fluids Module	1
4	TH-EXT	TCi Sensor Extension Plate	1
5	TH-TCIR	TCi Sensor (Replacement)	1
6	CWEP	Extended Warranty for TCi	1
7	CHAM-B	Tenney Jr. Thermal Chamber	1
8		Shipping cost for TCi Thermal Analyser DDU Liberec, Czech Republic (INCOTERMS 2000)	1
9		Shipping cost, for Thermal Chamber DDU Liberec, Czech Republic (INCOTERMS 2000)	1

Total final price, net SPECION:

(duties and VAT Excluded)

Purchase conditions:

Warranty: 2 year, on parts and labour, from date of acceptance

Transport: assured by C-Therm Tech. Ltd.

Delivery term: **December 27, 2010** at the latest (Installation must be made in January 2011 latest) . Partial deliveries are possible.

Delivery address: Technical University of Liberec
Faculty of Textile Engineering , Department of Clothing
Studentská 2
CZ 461 17 Liberec 1, Czech Republic

Invoice address: Specion s.r.o.
Budějovická 1988/55
CZ 140 00 Praha 4
Czech Republic

Payment terms:
50% at order, till 21 days , by bank transfer
50% after acceptance, till 30 days date of invoice, by bank transfer

Installation: by Specion/ C-Therm Specialist (?)

Note: please send user's/ service manuals in advance

Please, send us your order acknowledgment and requirements for installation site, including chamber.
Thank you.



Rand To
 C-Therm Technologies
 35 Ash Lake Court
 Halifax, NS B3S 1E7

FW1002A1

Sales Order Confirmation

Page: 1

Date: 11/26/10

Sales Order No: 050241

Bill to: SPEX01
 SPECION s.r.o.
 BUDĚJOVICKA 1998/55
 CZ 140 00 PRAM 4,
 CZECH REPUBLIC

Ship to: SPECION s.r.o.
 TECHNICAL UNIVERSITY OF LIBEREC
 FACULTY OF TEXTILE ENGINEERING
 DEPARTMENT OF CLOTHING
 STUDENTSKA 2, CZ 461 17 LIBEREC 1
 CZECH REPUBLIC

Customer PO: 092/2010

Shipped Via

Terms: 50/DEP/ NET 30

Special Instructions: MQT-20100511-001-ARRev3

Stock Code	Description	Qty	Ship Date	Unit Price	Total Price
THR90022	TCi Thermal Cond. Analyzer 2.0	1 EA	12/23/10		
TH-LKM	LOW K MODULE (SOLIDS)	1 EA	12/23/10		
TH-FLM	FLUIDS MODULE	1 EA	12/23/10		
TH030278	TCi Inverted Fixt (Ext. Plate)	1 EA	12/23/10		
TH-TC1R-2	TCI SENSOR (GEN II)	1 EA	12/23/10		
CNEP	EXTENDED WARRANTY FOR TCI	1 EA	12/23/10		
CHAMB-B	TENNEY JR. THERMAL CHAMBER	1 EA	12/23/10		
SHIPPING ESTIMATE	FOR THERMAL COND. ANALYZER	1 EA	12/23/10		
SHIPPING ESTIMATE	FOR THERMAL CHAMBER	1 EA	12/23/10		
SPECIAL ADDITIONAL DISCOUNT		1-EA	12/23/10		

C-THERM TECHNOLOGIES
 921 College Hill Rd
 Fredericton, NB E5B 4Z9
 ph. 508-457-1010
 fx. 508-667-1218
 email SALES@CTHERM.COM

THANK YOU FOR YOUR BUSINESS!

Currency: EUR

Tax	
TOTAL	

Sales Order Approved By:



Remit To:
 C-Therm Technologies
 35 Ash Lake Court
 Halifax, NS B3S 1B7

FW1092A1

Sales Order Confirmation

Page: 2

Date: 12/26/10

Sales Order No: 050241

Bill to: SPEJON s.r.o.
 SPEJON s.r.o.
 BODEJOVICKA 1998/35
 CZ 140 00 PRAHA 4,
 CZECH REPUBLIC

Ship to: SPEJON s.r.o.
 TECHNICAL UNIVERSITY OF LIBEREC
 FACULTY OF TEXTILE ENGINEERING
 DEPARTMENT OF CLOTHING
 STUDENTSKA 2, CZ 461 17 LIBEREC 1
 CZECH REPUBLIC

Customer PO: 092/2010

Shipped Via:

Terms: 50/DEP; NET 30

Special Instructions: MQ7-20100511-001-APRev3

Stock Code	Description	Qty	Ship Date	Unit Price	Total Price
------------	-------------	-----	-----------	------------	-------------

DELIVERY OF CHEMBER IS SUBJECT TO ORIGINAL
 MANUFACTURER'S DELIVERY TIME (APPROXIMATELY
 4-6 WEEKS).

SubTotal
 Freight

C-THERM TECHNOLOGIES
 921 College Hill Rd
 Fredericton, NB E3B 6Z9
 ph. 506-457-1515
 fx. 502-887-1218
 email SALES@CTHERM.COM

THANK YOU FOR YOUR BUSINESS !

Currency: EUR Tax TOTAL

Sales Order Approved By:

CELNÍ VÝMÉR

Celní úřad: CZ194400

Zástupce:

Jméno podepisující osoby:	deklarant
Funkce podepisující osoby:	Federal Express Czech s.r.o.
Název zástupce:	K Letišti 67/1049
Ulice a číslo domu zástupce:	16100
PSČ zástupce:	Praha 6
Město zástupce:	CZ
Země zástupce:	CZ27139981
EORI zástupce:	

Věc: Sdělení výše celního dluhu podle článku 222 nařízení Rady č. 2913/92 celního kódexu

Na základě Vámi podaného celního prohlášení č. 10CZ19440017RF1K78 ze dne: 20.12.2010 s Vaším ref.č. 794215967473

Vám byl sdělen celní dluh v celkové výši 0,- Kč, který jste povinni uhradit do 10-ti dnů na náš účet č. / vedený u ČNB Praha 1.

Výměr za jednotlivé položky dokladu:

POLOŽKA: 1				Celková částka poplatků za položku: 0,- Kč
Druh:	Základ:	Sazba:	Částka:	

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ

MRN 10CZ19440017RF1K78

Výtisk pro zemi odebrání / vývozu Výtisk pro zemi určení	1	6	2. Odesílatel / Vývozce C-Therm Technologies College Hill Road E3B6Z9 Fredericton, NB CA	1 PROHLÁŠENÍ IM A				
	3	1	4	1	0			
	5	1	6	1	7		794215967473	
	8	Příjmena SPECION, s.r.o. Budějovická 1998/55 14000 Praha 4 CZ		9. Osoba odpovědná za právní část A				
	10	1	11	1	12		13	S.P.Z.
	14	14 Deklarant / Zárukovatel [1] SPECION, s.r.o. Budějovická 1998/55, 14000 Praha 4, CZ [3] CZ27139981, Federal Express Czech s.r.o., Praha 6,		15 Země odebrání / vývozu CA CZ			16 Kód země odebrání / vývozu CA CZ	
	18	18 Kód CZ 0		20 Dvacetipodmínky DDU neuvedeno			1	
	22	22 Měna a jednotka EUR		23	24		24 Druh obchodu 11	
	25	3	25 Druh dopravy 3	27	28		28 Finanční bankovní účty	
	29	29 Výstupní číslo celního úradu CZ194400		30			30 Umístění zboží	

1 1 1199 50261 9110 05CZ170100C017154 3101	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
	1	1	90278097	00	CA	28	26	26	X74010CZ19440017RF1K78	20101217055	498968	1	PH	508280	
	Přístroje pro fyzikální, chemické rozborů ostatní, 794215967473														
	48 Statistická hodnota 508280														

Druh	Znač. pro vyřízení pop.	Sozba	Číslo	ZP	48 Odložen právo	49 Číslo účtu
	508280			H	e ÚČETNÍ ÚDAJE	

52	53	54	55
52	53	54	55

64	65
64	65

64 Město a datum
20101220 160927 PRAHA
Podpis a jméno deklaranta a skupiny
deklarant

CELNÍ VÝMĚR

Celní úřad: CZ176100

Zástupce:

Jméno podepisující osoby:	Celní deklarant
Funkce podepisující osoby:	UPS SCS (Czech Republic) s.r.o.
Název zástupce:	Stochovská 1057/80
Ulice a číslo domu zástupce:	18100
PSČ zástupce:	Praha 6
Město zástupce:	CZ
Země zástupce:	CZ25062078
EORI zástupce:	

Věc: Sdělení výše celního dluhu podle článku 222 nařízení Rady č. 2913/92 celního kodexu

Na základě Vašim podaného celního prohlášení č. 11CZ1761001A0K1351 ze dne: 04.01.2011 a Vašim ref.č. 10123961

Vám byl sdělen celní dluh v celkové výši 4238,- Kč, který jste povinni uhradit do 10-ti dnů na náš účet

Výměr za jednotlivé položky dokladu:

POLOŽKA: 1	Celková částka poplatků za položku: 4238,- Kč		
Druh:	Základ:	Sazba:	Částka:
A00	176545	0.024	4238,- Kč

EVROPSKÉ SPOLEČENSTVÍ

A CELNÍ ÚŘAD ODEBLÁNÍ / VÝVOZU / URČENÍ
MRN 11CZ1761001AOKBS1

1 6 Výtisk pro zemi odeblání / vývozu Výtisk pro zemi určení	2 Označení / Vývoz		1 PROHLÁŠENÍ						
	C-THERM TECHNOLOGIES 35 Ash Lake Court B3S1B7 Halifax, NS CA		IM A	3 Tabulky 1 1	4 Ložné listy 0				
	3 Příjemce SPECION, s.r.o. Budějovická 1998/55 14000 Praha 4 CZ		5 Počet 1	6 MHL kusů obsah 1	7 Referenční číslo 10123981				
	4 Identifikace / Zásilka CZ48112836 [1] SPECION, s.r.o. Budějovická 1998/55, 14000 Praha 4, CZ [5] CZ26062076, UPS SCG (Czech Republic) s.r.o., Pra		8 Číslo odpovědnosti za přetahování 5		10 Prv. z. urč. pos. L. odst.		11 Země obchodu výroby	12 Číslo o hodnosti	13 SP.Z.
	14 Identifikace / Zásilka CZ48112836 [1] SPECION, s.r.o. Budějovická 1998/55, 14000 Praha 4, CZ [5] CZ26062076, UPS SCG (Czech Republic) s.r.o., Pra		15 Země odeblání / vývozu		16 Kód země / vývoz a US b CZ		17 Země určení		
	18 Pozn. zn. a st. příj. dle dopravního prostředku při odjezdu (přijezdu) BZPW689		19 Kód DE 0	20 Účel podání CIP Liberec			1		
	21 Pozn. zn. a st. příj. dle dopravního prostředku před odjezdem hranice BZPW689		DE	22 Název a odvětvové fakturovací číslo EUR 6965		23 Sběrný list 25,275	24 Druh obchodu 1		
	25 Druh dopravy 3 náklad		26 Druh dopravy 3 ve vnitřním	27 Některé náklady / výdaje		28 Převážní a bankovní účty			
	29 Výstupní / vstupní celní úřad DE003302		30 Ujistění zboží		31 Por. č. 1			32 Zbožný kód 80	
	33 Následná řada a počet zboží		34 Označení zboží - C, kontrolní - Počet a druh Tasovací komora k TCI analyzátoru / 1 ks / 1031860775 / T28FRGPRG1210		35 Kód země původu a US b		36 Hrubá hodnota (kg) 181,000	38 Preferenční 100	
	37 NEZM 4000		38 Čistá hodnota (kg) 180,520		39 Kóta		40 Souhrnné prohlášení / Přehled doklad X/821/10DE3302230303M1 20101228/7		
	39 Kóta		41 Celní kód měrné jednotky 176546		42 Cena za jednotku Kóda z 48 Opava		43 Kód 1 2H		
44 Státní hodnota 176546		45		46					
47 Změtní zároveň / Přechodná coklady / Opakování a pořízení		48		49					
50 Výstupní papírky		51		52					
53 Druh		54		55					
56		57		58					
59		60		61					
62		63		64					
65		66		67					
68		69		70					
71		72		73					
74		75		76					
77		78		79					
80		81		82					
83		84		85					
86		87		88					
89		90		91					
92		93		94					
95		96		97					
98		99		100					