



Bakalářská práce

Mezinárodní podmínky pro přepravu zboží – INCOTERMS

Studijní program:

B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vzta-
hy

Studijní obor:

Mezinárodní obchod

Autor práce:

Daniel Petráček

Vedoucí práce:

JUDr. Eva Karhanová Horynová
Katedra podnikové ekonomiky
a managementu

Liberec 2024



Zadání bakalářské práce

Mezinárodní podmínky pro přepravu zboží – INCOTERMS

<i>Jméno a příjmení:</i>	Daniel Petráček
<i>Osobní číslo:</i>	E21000265
<i>Studijní program:</i>	B0488A050006 Mezinárodní ekonomické vzta- hy
<i>Specializace:</i>	Mezinárodní obchod
<i>Zadávací katedra:</i>	Katedra podnikové ekonomiky a managemen- tu
<i>Akademický rok:</i>	2023/2024

Zásady pro vypracování:

1. Vymezení cíle bakalářské práce a úvod do zkoumaného tématu.
2. Historie a následné aktualizace dodacích parit.
3. Jednotlivé rozdělení a kategorie Incoterms, význam pro mezinárodní obchod.
4. Význam a využití Incoterms ve vybrané firmě.
5. Formulace závěru a vyhodnocení zjištěných informací.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy: 30 normostran
Forma zpracování práce: tištěná/elektronická
Jazyk práce: čeština

Seznam odborné literatury:

- HAJDUKIEWICZ, Agnieszka a Božena PERA, 2021. Factors affecting the choice of Incoterms: The case of companies operating in Poland. online. *International Entrepreneurship Review*, vol. 7, no. 4, s. 35-50. Dostupné z: <https://doi.org/10.15678/IER.2021.0704.03>.
- MACHKOVÁ, Hana a Martin MACHEK, 2021. *Mezinárodní marketing*. 5. vydání. Expert (Grada Publishing). Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-271-3006-1.
- MACHKOVÁ, Hana; Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. doplněné vydání. Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4874-0.
- ROŽEK, Petr, 2019. *Incoterms® 2020: průvodce doložkami*. International Chamber of Commerce. ISBN 978-80-904651-3-8.
- SOLER, David, 2021. *Practical guide to the Incoterms 2020 rules*. Marge books. ISBN 978-8418532849.

Vedoucí práce: JUDr. Eva Karhanová Horynová
Katedra podnikové ekonomiky
a managementu

Datum zadání práce: 1. listopadu 2023
Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2025

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
děkan

L.S.

doc. Ing. Zuzana Pěničková, Ph.D.
garant studijního programu

V Liberci dne 1. listopadu 2023

Prohlášení

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

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

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

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

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

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

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

Mezinárodní podmínky pro přepravu zboží – INCOTERMS

Anotace

Cílem této bakalářské práce s názvem „Mezinárodní podmínky pro přepravu zboží – INCOTERMS“ je poskytnout charakteristiku každé jednotlivé dodací doložky INCOTERMS 2020. Teoretická část práce se nejdříve zaměřuje na popis základních pojmů, které jsou nezbytné pro pochopení problematiky jako celku. Jedná se o vymezení kupní smlouvy, historii a vývoj INCOTERMS a mezinárodní dohody. Dále je vysvětlen význam a důležitost Mezinárodní obchodní komory při vzniku a následných aktualizacích těchto dodacích doložek. Následně jsou získané teoretické znalosti použity k analýze konkrétního případu v praxi, a to ve firmě ZF Aftermarket Frýdlant. Praktická část práce se zaměřuje na zhodnocení dodacích doložek, které firma využívala pro import a export svého zboží. K analýze byla použita interní data poskytnutá firmou za rok 2023. V poslední kapitole a závěru práce jsou získané informace vyhodnoceny a jsou navržena možná doporučení pro optimalizaci.

Klíčová slova

Dodací doložky, historie a vývoj INCOTERMS, INCOTERMS 2020, kupní smlouva, Mezinárodní obchodní komora.

International Terms for the Transportation of Goods – INCOTERMS

Annotation

The aim of this bachelor thesis titled “ International Terms for the Transportation of Goods – INCOTERMS“ is to provide characteristics of each individual delivery clause of INCOTERMS 2020. The theoretical part of the thesis first focuses on the description of basic concepts that are necessary for understanding the issue as a whole. These include the definition of a sales contract, the history and development of INCOTERMS and international agreements. The importance and relevance of the International Chamber of Commerce in the creation and subsequent updates of these delivery clauses are also explained. Subsequently, the acquired theoretical knowledge is used to analyse a specific case in practice, namely in the company ZF Aftermarket Frýdlant. The practical part of the thesis focuses on the evaluation of delivery clauses used by the company for import and export of its goods. Internal data provided by the company for the year 2023 was used for the analysis. In the last chapter and conclusion of the thesis, the obtained information is evaluated and possible recommendations for optimization are proposed.

Key Words

Delivery clauses, history and development of INCOTERMS, INCOTERMS 2020, International Chamber of Commerce, sales contract.

Obsah

Seznam ilustrací (obrázků)	11
Seznam použitých zkratk, značek a symbolů	12
Úvod	14
1 Úvod do mezinárodního obchodu a jeho právních dokumentů.....	16
1.1 Kupní smlouva	17
1.2 Vývoj kupní smlouvy	17
1.3 Vznik a existence koupě	18
2 Mezinárodní kupní smlouva	20
2.1 Mezinárodní dohody	20
2.2 Obchodní podmínky v mezinárodní kupní smlouvě	21
3 International Chamber of Commerce.....	23
3.1 Dodací podmínka (parita).....	24
4 Obecná charakteristika INCOTERMS 2020	25
4.1 Historie a vývoj INCOTERMS	26
4.2 Pravidla pro všechny druhy dopravy	28
4.2.1 Dodací doložka EXW	29
4.2.2 Dodací doložka FCA	30
4.2.3 Dodací doložka CPT	31
4.2.4 Dodací doložka CIP	31
4.2.5 Dodací doložka DAP.....	32
4.2.6 Dodací doložka DPU.....	33
4.2.7 Dodací doložka DDP.....	33
4.3 Pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu.....	33
4.3.1 Dodací doložka FAS.....	34
4.3.2 Dodací doložka FOB	34
4.3.3 Dodací doložka CFR	35
4.3.4 Dodací doložka CIF	35
5 Seznámení se společností ZF	37
5.1 Dodací doložka FCA TTOP.....	39
5.2 ZF Česká republika	40
5.2.1 ZF Aftermarket Frýdlant.....	40
5.3 Využití dodacích doložek INCOTERMS v importu	41

5.4 Využití dodacích doložek INCOTERMS v exportu	43
6 Vyhodnocení zjištěných informací	46
Závěr	47
Seznam použité literatury	49

Seznam ilustrací (obrázků)

Obrázek 1: Globální distribuce poboček společnosti ZF a jejich podíl na trhu dle kontinentů.....	38
Obrázek 2: Dodací doložky INCOTERMS použité v Importu firmy ZF Aftermarket Frýdlant za rok 2023	41
Obrázek 3: Dodací doložky INCOTERMS použité v Exportu firmy ZF Aftermarket Frýdlant za rok 2023	44

Seznam použitých zkratek, značek a symbolů

C&F	Náklady a dopravné (Cost and Freight)
CFR	Náklady a dopravné (Cost and Freight)
CIF	Náklady, pojištění a dopravné (Cost, Insurance and Freight)
CIP	Přeprava a pojištění placeny do (Carriage and Insurance Paid to)
CPT	Přeprava placena do (Carriage Paid to)
ČR	Česká republika
DAF	Dodáno na hranici (Delivered at Frontier)
DAP	Dodáno v místě (Delivered at Place)
DAT	S dodáním do překladiště (Delivered at Terminal)
DCP	Dodáno náklady uhrazeny (Delivered Costs Paid)
DDP	Dodáno clo uhrazeno (Delivered Duty Paid)
DES	Dodání z lodi (Delivered Ex Ship)
DEQ	Zboží do skladu v určeném přístavu k dispozici kupujícímu (Delivered Ex Quay)
DPU	Dodáno a vyloženo v místě (Delivered at Place Unloaded)
EDI	Elektronická výměna dat (Electronic Data Interchange)
EHK	Evropská hospodářská komise
EXW	Ze závodu (Ex Works)
FAS	Vyplaceně k boku lodi (Free Alongside Ship)

FCA Vyplaceně dopravci (Free Carrier)

FOB Vyplaceně na palubu (Free on Board)

FOR Vyplaceně na železnici (Free on Rail)

FOT Vyplaceně na nákladní auto (Free on Truck)

FRC Vyplaceně dopravci (Free Carrier)

INCOTERMS Mezinárodní obchodní podmínky (International Commercial Terms)

ICC Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce)

NOZ Nový občanský zákoník

OSN Organizace spojených národů

FCA TTOP Přenos vlastnictví a rizik na naše prostory (Title and Risks Transfer Our Premises)

USA Spojené státy americké (United States of America)

Úvod

Potřeba vzájemného obchodu provází lidstvo prakticky již od samého začátku jeho existence. Před vznikem peněz a moderních měnových systémů mezi sebou lidé původně obchodovali pomocí takzvaného barterového obchodu. Taková vzájemná směna zboží nebo služeb za jiné probíhala však pouze lokálně. Postupem času a s rozvojem nových technologií se začaly objevovat nové příležitosti pro vzájemnou spolupráci. S příchodem průmyslové revoluce se v 19. století výrazně zvýšila výroba zboží a nově se rozvíjející způsoby dopravy výrazně zrychlily přepravu zboží na delší vzdálenosti. Z důvodu stále většího vzájemného propojení téměř celého světa se zvyšovala také důležitost mezinárodního obchodu.

Problém však nastával v tom, že v různých zemích platila odlišná obchodní pravidla a zvyklosti. Podnikatelé a firmy se při vývozu nebo dovozu svého zboží stále více setkávali s otázkami, na které neměli jednoznačné odpovědi. Jednalo se například o nejasnosti týkající se povinností smluvních stran, místa přechodu rizika, anebo kdo bude platit jaké náklady. Z toho důvodu vznikla celá řada mezinárodních organizací, které měly za úkol tato pravidla sjednotit a vzájemný obchod tak usnadnit. Hlavní zásluhu v této oblasti měla od roku 1919 Mezinárodní obchodní komora se svými dodacími doložkami INCOTERMS, na které se mohou smluvní strany odkázat v obchodní smlouvě.

Hlavním cílem bakalářské práce je poskytnout komplexní přehled aktuálně nejnovějšího vydání dodacích doložek INCOTERMS 2020 a následná analýza využití těchto pravidel při exportu a importu zboží ve firmě ZF Aftermarket Fýdlant.

Teoretická část této práce se v úvodních dvou kapitolách zabývá mezinárodním obchodem a právními dokumenty, které jsou v oblasti této problematiky nepostradatelné. Jedná se zejména o kupní smlouvu a mezinárodní dohody, které definují pravidla pro mezinárodní obchod. Třetí kapitola popisuje funkce a důležitost Mezinárodní obchodní komory při vzniku pravidel INCOTERMS a obecnou definici dodací parity. Čtvrtá kapitola pak již uvádí charakteristiku INCOTERMS 2020 a jednotlivé aktualizace těchto dodacích doložek od momentu prvního vydání. Jednotlivé doložky jsou zde dopodrobna popsány a rozděleny do kategorií podle druhu dopravy.

V praktické části je nejdříve popsána historie a globální význam společnosti ZF společně s její vlastní úpravou a interpretací dodací doložky FCA. Následně je pak představena firma ZF Aftermarket Frýdlant, ve které byla provedena analýza četnosti typů používaných pravidel INCOTERMS za rok 2023 a to jak pro oblast exportu, tak i importu zboží.

1 Úvod do mezinárodního obchodu a jeho právních dokumentů

Pro pochopení této bakalářské práce je podstatné porozumět tomu, co vlastně obecně znamená pojem obchod, ze kterého následně vychází i ten mezinárodní. Poláček (2017, s. 29) definuje obchod jako „*činnost, která spočívá ve směňování zboží nebo služeb (či práva – např. licence) za peníze, případně za jiné zboží nebo služby (barterový obchod)*“. Mezinárodní obchod se pak vyznačuje tím, že účastníci pocházejí z odlišných států. (Poláček, 2017) V dnešní době je zejména díky globalizaci světová ekonomika vzájemně velmi propojená. Česká ekonomika je charakteristická svým malým vnitřním trhem, omezenými přírodními zdroji a vysokou specializací průmyslu. Z těchto důvodů je pro Českou republiku prakticky nutností se zapojit do mezinárodní hospodářské spolupráce a mezinárodního obchodu. (Machková, Machek, 2021)

Důležité je také v této oblasti vysvětlit, co znamená pojem právo mezinárodního obchodu. Jedná se o soubor právních norem, které mohou mít různý původ a také pocházet z různých oblastí práva. Může se například jednat o smlouvy mezinárodní, unijní nebo tuzemské. Jejich hlavním účelem je úprava právních poměrů, které vznikají při zahraničním obchodu a mezinárodním hospodářském styku obecně. Je nutno zmínit, že se nejedná o samostatné právní odvětví na rozdíl od mezinárodního práva soukromého, ve kterém například můžeme najít úpravu kupní smlouvy. Do práva mezinárodního obchodu můžeme zařadit například normy z práva finančního, správního, obchodního nebo mezinárodního práva soukromého. Konkrétně můžeme kupříkladu zmínit řešení sporů v mezinárodních obchodních transakcích či interpretace mezinárodních obchodních smluv. Kromě výše zmíněného mohou mezinárodní obchod také upravovat mezinárodní smlouvy a unijní právo. (Poláček, 2017)

Aby bylo možné předejít různým výkladovým sporům, které vznikaly z neznalosti odlišných obchodních zvyklostí protistrany, vznikly dodací podmínky. Mezi ty světově nejvíce rozšířené patří obchodní doložky INCOTERMS, o kterých pojednává tato práce. Nejedná se však o formu mezinárodní smlouvy nebo mezinárodní obchodní zvyklost. Můžeme se na ně například odkázat v kupní smlouvě pro jasné stanovení povinností a rizik smluvních stran. (Poláček, 2017)

1.1 Kupní smlouva

Jedná se o jeden z nejčastěji používaných souborů právních norem v oblasti soukromého práva a bezpochyby jde obecně o nejfrekventovanější typ smluv. Mezinárodní úpravy obecné a spotřebitelské kupní smlouvy prošly významným vývojem. Z tohoto důvodu je vhodné řešit některé problematické otázky zejména s ohledem na Úmluvy OSN o mezinárodní kupní smlouvě zboží a Haagské zákony o kupní smlouvě. (Tichý et al., 2014)

Koupě je definována jako synallagmatické dvoustranné právní jednání, v němž se prodávající zavazuje převést na kupujícího vlastnické právo k předmětu koupě. Současně se kupující zavazuje uhradit kupní cenu v penězích a převzít předmět koupě. Synallagma představuje vzájemné plnění, přičemž na jedné straně je věc a na straně druhé jsou peníze. Klíčovým rozdílem oproti směně, ze které se koupě původně vyvinula, je právě protiplnění ve formě všeobecného ekvivalentu, tj. ve formě peněz. Kupní smlouva neklade hranice pouze na konkrétní fyzické předměty, ať už se jedná o movité nebo nemovité věci. Může být uzavřena i v případě prodeje a nákupu nehmotných aktiv, jako jsou například pohledávky, imateriální práva (včetně know-how), podíly v obchodních společnostech a informace. Tato široká škála možností přináší flexibilitu do obchodních transakcí, umožňuje různé formy dohod a otevírá prostor pro obchodování s rozmanitými druhy aktiv. Koupě je realizována pomocí kupní smlouvy a nachází své využití v nejrůznějších podmínkách, a to ať už od jednotlivých prodejů zboží denní potřeby až například po komplexní mechanismy obchodování (burzy cenných papírů nebo komodit). (Tichý et al., 2014)

1.2 Vývoj kupní smlouvy

Koupě má své kořeny od okamžiku, kdy se peníze staly běžně používaným platidlem. Toto obchodní jednání nejenže podnítilo, ale stále pohání rychlejší rozvoj trhu a tím pádem následně i celé společnosti. Již od doby římského práva byly detailně zkoumány základní aspekty kupní smlouvy (*emptio venditio*). Řešila se například spravedlivá a nespravedlivá cena (*iustum pretium* a *laesio enormis*), nebo podstatné náležitosti, které smlouva musela obsahovat (*essentialia negotii*). V moderní době byla větší snaha o dosažení předvídatelnosti, což následně vedlo k vytváření prvních

kodifikací pro úpravu kupních smluv. Anglie se stala jednou z prvních zemí co tak učinila, a to již v roce 1893 zákonem (Sale of Goods Act), který je v upravené formě platný dodnes (konsolidované znění z roku 1979). Postupem času podnikatelé či obchodníci zejména kvůli lepší efektivitě již nevyžadovali zvláštní ochranu, a tak mohla být zákonná úprava osvobozena od různých nepotřebných formalit a podřízena režimu obchodního práva. (Tichý et al., 2014)

1.3 Vznik a existence koupě

V první řadě se musejí obě smluvní strany dohodnout na základních elementech tohoto smluvního typu jako je kupříkladu cena. To znamená, že cena nemusí zpravidla být uvedena v určité částce, ale musí být bez jakýchkoliv pochybností a jednoznačně možné určit její přesnou hodnotu. Další základní prvek kupní smlouvy je předmět koupě (jeho identifikace a množství) a není ani podstatné, zda předmět v době uzavření smlouvy již existuje, nebo zda má prodávající v době uzavření smlouvy právo k předmětu, kterého se smlouva týká. Z toho vyplývá že i budoucí hodnoty mohou být předmětem koupě. V dalších věcech pak koupě spadá pod úpravy občanského práva (§ 1721 a následující). Za základní předpoklady jsou pak považovány svéprávnost všech účastníků nebo soulad s právem a dobrými mravy (§ 545). Kromě klasické kupní smlouvy, kde je předmětem koupě věc movitá nebo nemovitá, ještě existují v právním styku některé další zvláštní formy koupě. Mezi ně patří například prodej na úvěr, dlouhodobé kupní smlouvy a bankovní obchody. Při prodeji na úvěr nemusí kupující uhradit částku před nebo při dodání zboží, ale až po předem určené lhůtě po dodání. V praxi pak kupující poskytne úvěr kupujícímu s odkladem platby na určitou dobu, avšak kupující nemá právo na úroky z úvěru, není-li to určeno ve smlouvě jinak. Výhrady vlastnického práva (§ 2132 a následující) následně zajišťují úhradu kupní ceny při prodeji na úvěr. Další speciální formou koupě je dlouhodobá kupní smlouva. Na rozdíl od základní úpravy kupní smlouvy v Občanském zákoníku, která se vyznačuje jednorázovým splněním kupní smlouvy se jedná o dlouhodobější kupní vztahy. Zařadit sem můžeme postupné či opakované dodávání zboží nebo také obchod na splátky. Není nutné předem určovat celkový objem plnění a může se jednat o úpravu pro časově neurčité období. V praxi se tyto smlouvy zejména používají při zajištění dodávek energií (teplo, plyn, elektřina) či periodicky opakujících se objednávek. V neposlední řadě se poměrně často můžeme setkat s bankovními obchody

(fortfaiting, factoring, diskontní obchody). Při vytváření těchto obchodů není předmětem fyzická věc, nýbrž pohledávka. Z toho vyplývá, že účelem není nabytí vlastnického práva, ale poskytnutí financování dle potřeb prodávajícího. (Tichý et al., 2014)

Factoring je služba, která pomáhá klientům získat peníze za své krátkodobé pohledávky, než je zaplatí jejich zákazníci. Tento finanční produkt také v sobě zahrnuje správu a vymáhání těchto faktur s možností zřízení pojištění pro případ, že se jejich odběratelé ocitnou v situaci platební neschopnosti či platební nevůle. Velkou výhodou factoringu je skutečnost, že klient dostane své peníze od factoringové společnosti hned, jak své zboží nebo služby prodá, a nemusí čekat, až mu je zaplatí jeho zákazníci. Po zaplacení poplatku factoringové společnosti tak nemá žádné starosti s placením svých finančních povinností a může se soustředit jen na svou činnost. (Factoring České spořitelny, 2024) Faktor a jeho klient se řídí factoringovou smlouvou, která zpravidla stanovuje dlouhodobou spolupráci mezi oběma smluvními stranami. (Machová et al., 2014)

Fortfaiting se na rozdíl od factoringu vyznačuje střednědobými a dlouhodobými pohledávkami zpravidla vyšší hodnoty. Finanční instituce (fortfaiteur) nakupuje exportérovy pohledávky ve formě převoditelného instrumentu, jako jsou například směnky a šeky. (Česká bankovní asociace, 2024) Vývozce opět přenáší veškeré riziko platební nevůle nebo platební neschopnosti na fortfaitingovou společnost, kterou mohou být například komerční banky, ale i factoringové společnosti. Poprvé se fortfaiting začal využívat v 50. letech 20. století ve Švýcarsku. Důvod proč se začal ve velké míře používat a postupně se rozšířil téměř do celého světa je takový, že vývozce v mezinárodním obchodě tímto způsobem zcela téměř vyloučí jak teritoriální rizika, tak i rizika spojená se samotným odběratelem. Dalším pádným důvodem pak může být také to, že na peníze bude čekat podstatně kratší dobu, než kdyby je sám vymáhal od zákazníka. (International Chamber of Commerce Academy, 2021)

2 Mezinárodní kupní smlouva

V mezinárodním obchodě má kupní smlouva velmi významné postavení. Historicky je směna zboží přes hranice státu považována za nejstarší podobu hospodářských vztahů. Zejména to pak bylo nejspíše zapříčiněno tím, že se státní útvary vyvíjely nesouměrně a vynikaly například odlišným přírodním bohatstvím, se kterým následně mohly obchodovat. Z toho vyplývá, že pro některé státy byl velký problém určitý druh zboží vyrábět ve velké míře, a naopak těch, pro které měli nejlepší podmínky, jim zůstával nadbytek. Postupným vývojem se však státy začaly zaměřovat na výrobu takových statků, které pro ně byly výhodné a přebytek takového zboží prodávaly do jiných států. V moment, kdy se lidské společnosti podařilo dosáhnout takového stupně hospodářského vývoje, že se peníze obecně uznávaly jako platidlo a míra hodnoty, tak se také vyvinula kupní smlouva. Ten, kdo vlastnil peníze, avšak postrádal nějakou věc, pořídil si ji směnou za peníze od někoho, kdo tu věc vlastnil a chtěl peníze. Původně však nastávaly problémy v důsledku rozdílných zákonů a zvyklostí mezi jednotlivými státy a z toho důvodu podoba kupní smlouvy nebyla zcela kompatibilní a vhodně uzpůsobena pro zahraniční obchod. Například při vzniku sporu nebylo jasné, podle kterého práva bude smlouva posuzována, a vznikaly další neshody nepochopením rozdílného práva. (Kanda, 1999)

2.1 Mezinárodní dohody

Z důvodu stále větší propojenosti a potřeby států spolu vzájemně obchodovat vznikaly nové úmluvy pro snadnější spolupráci. Jedna z těch nejvíce důležitých byla podepsána roku 1980 na Diplomatičké konferenci ve Vídni pod záštitou Organizace spojených národů. Nese název Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a definuje koupi věcí movitých za předpokladu, že mají kupní strany místa podnikání v různých státech. Tímto dokumentem se dokončila dlouholetá snaha o sjednocení mezinárodních právních norem a předpisů, které jednají o uzavírání kupních smluv mezi subjekty z rozdílných zemí. (Kanda, 1999) Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky (2016) uvádí že: „*v současnosti má CISG 97 smluvní států*“.

Česká a Slovenská Federativní republika přijala tuto úmluvu v platnost od prvního dubna roku 1991. Publikována byla ve Sbírce zákonů pod číslem 160/1991 Sbírky

a z toho důvodu se následně začlenila do právního řádu jak České, tak i Slovenské republiky. Tato změna významně přispěla k posílení českého zahraničního obchodu, protože již velké množství států, se kterými měla Česká republika strategická obchodní partnerství, tuto úmluvu přijala. Jednalo se například o USA, Čínskou lidovou republiku a v neposlední řadě velké procento národů Evropské unie. V případě obchodního styku se zemí, která úmluvu ještě nepřijala, mají smluvní strany možnost zvolit si rozhodné právo, dle kterého se bude postupovat. Tento postup se doporučuje aplikovat i pro obchodní vztahy, které se úmluvou řídí. Může se tímto způsobem předejít komplikacím, které nejsou výslovně upraveny ani je nelze odvodit z obecných zásad. Nejvýhodnější pozice může český exportér či importér dosáhnout tím, že bude smlouva posuzována dle práva České republiky, které je pro mezinárodní kupní smlouvy zakotveno v NOZ. Uzavření smlouvy je uskutečněno dohodou smluvních stran o podmínkách smlouvy. Dohoda může být stvrzena ústně, písemně, nebo pomocí telefonu. Speciálním potvrzením, které ještě může nastat, je kunkludentní (souhlasný) čin. Takové jednání se vyznačuje tím, že osoba uskutečnila souhlas jinak, než je uvedeno v předchozích větách (podáním ruky, souhlasným kývnutím, nebo mlčky). (Machová et al., 2014)

2.2 Obchodní podmínky v mezinárodní kupní smlouvě

Kromě INCOTERMS, o kterých pojednává tato bakalářská práce, se v mezinárodní obchodní praxi můžeme také setkat se standardními obchodními podmínkami Evropské hospodářské komise (EHK) pod záštitou Organizace spojených národů. Tato regionální organizace OSN se nachází ve švýcarské Ženevě. Výsledkem jejich práce vznikly všeobecné podmínky dodávek a k nim vzorové kontrakty výhodné pro export a import různých komodit. Jejich nejsilnější stránkou je fakt, že reflektují praxí ověřené obyčeje a zvyklosti v zahraničním obchodě se zbožím. Myšleno zde také bylo na různě odlišné podoby a judikaturu států Evropy, protože na nich pracovali právní experti z jednotlivých zemí. Podmínky se zejména týkají standardizovaných textů všeobecných podmínek a typových smluv pro obchodování s konkrétním druhem zboží. Tyto dokumenty značně vylepšily a sjednotily okolnosti ohledně mezinárodní kupní smlouvy, což určitě usnadnilo život mnoha obchodníků. (Kanda, 1999)

U INCOTERMS v kontextu mezinárodní kupní smlouvy je vhodné zmínit, že nejsou mezinárodní úmluvou a nemůžeme je ani automaticky považovat za mezinárodní zvyklosti. Pro jejich použití ve smlouvě je bezpodmínečně nutné se výslovně odkázat na podmínky INCOTERMS a rok vydání, který si přejeme aplikovat. Pokud se na podmínkách shodnou obě smluvní strany, tak se stávají INCOTERMS závaznou součástí smlouvy. Díky všeobecné známosti tohoto dokumentu ho ani není nutné ke smlouvě přikládat a dostačující je prostý odkaz. V situaci, že mezinárodní kupní smlouva obsahuje odchylnou úpravu některé doložky, pak má platnost právě tato korektura, protože INCOTERMS mají v tomto ohledu jen podpůrnou roli. Dlouholeté zkušenosti s tímto nástrojem Mezinárodní obchodní komory jen potvrzují jeho významnou roli v oblasti mezinárodního obchodu. V dnešní době se již skoro žádná kupní smlouva nevyhne alespoň zmínce o INCOTERMS. (Kanda, 1999)

3 International Chamber of Commerce

International Chamber of Commerce – ICC neboli v českém překladu Mezinárodní obchodní komora vznikla krátce po první světové válce roku 1919 v Paříži. Jejím hlavním úkolem je podpora otevřeného obchodu a podpora investic ve stále integrovanější světové ekonomice. V dnešní době operuje ve více než 170 zemích po celém světě a zahrnuje přes 45 milionů společností, podnikatelských sdružení a obchodních komor. Aktivně zastává názory a tlumočí požadavky podnikatelů v mezinárodních organizacích jako například G20, Organizace spojených národů a Světové obchodní organizace. Důležité pro tuto práci je, že ICC disponuje jedinečnou pravomocí vytvářet pravidla pro mezinárodní obchod. I přes dobrovolný charakter těchto pravidel mají v každodenní praxi vysoký stupeň respektu a používání. Tím se stala pravidla INCOTERMS jedním z klíčových pilířů mezinárodního obchodu. (International Chamber of Commerce, 2013-2023)

Mezinárodní obchodní komora poprvé publikovala pravidla INCOTERMS roku 1936 a od té doby pravidelně vydává nová vydání, která se lépe přizpůsobují novým, stále se vyvíjejícím potřebám a aktualitám v mezinárodním obchodě. Poslední revize proběhla v roce 2020 a byla publikována v anglickém jazyce a dalších národních jazycích od září 2019. (International Chamber of Commerce, 2023)

Od data vydání poslední aktualizace také Národní výbor Mezinárodní obchodní komory v ČR pořádá semináře pro nejširší veřejnost. Na seminářích se podrobně probírají všechna pravidla, se zaměřením na změny od roku 2010. Obsahují praktické ukázky aplikace jednotlivých podmínek a zkoumají jejich vztahy a vliv na přepravní, platební a pojistné podmínky. Zejména mohou být velmi přínosné pro vývozní a dovozní oddělení společností, zaměstnance bank a pojišťoven i celních deklarací, státním úředníkům a v neposlední řadě také studentům. Zájemce si také může zvolit, zda absolvuje seminář zaměřený pro zájemce s minimální, nebo žádnou znalostí doložek, či seminář pro zájemce s již pokročilými znalostmi dané problematiky. (International Chamber of Commerce, 2019)

3.1 Dodací podmínka (parita)

Jedná se o velmi podstatnou součást kupní smlouvy v mezinárodním obchodě, která má za úkol jasně definovat povinnosti, které souvisejí jak s dodávkou a převzetím zboží na straně kupujícího, tak i na straně prodávajícího. V současnosti se nejčastěji po celém světě můžeme setkat s výkladovými pravidly INCOTERMS (International Commercial Terms), avšak například v USA jsou stále velmi hojně používána také pravidla pod názvem Revised American Foreign Trade Definitions, nebo Uniform Commercial Code. Nicméně v minulosti jsme neměli takto jednotné a ucelené dodací podmínky. Opakovaně se využívaly nejednotné dodací podmínky dle místních obchodních zvyklostí, které se později při rozvoji globalizace a čím dál více propojeného světa staly brzdou pro vývoj obchodní praxe v mezinárodním obchodu. (Machová et al., 2014)

Machková et al. (2014, s.61) uvádí, že dodací podmínka určuje zejména:

„způsob, místo a okamžik předání zboží kupujícímu;
způsob, místo a okamžik přechodu výloh a rizik z prodávajícího na kupujícího;
další povinnosti stran při zajišťování dopravy, nakládky a vykládky zboží,
průvodních dokladů, kontroly, pojištění, celního odbavení apod.“

4 Obecná charakteristika INCOTERMS 2020

V dnešní době obecně platí, že čím dál více podniků a obchodníků necílí jen na svůj domácí trh, ale rozšiřují své obchodní transakce téměř po celém světě. V důsledku těchto skutečností se také zvyšuje počet zemí zapojených do mezinárodního obchodu, zboží se prodává ve větším množství, v rozmanitějším výběru a rychleji. Zároveň však samozřejmě platí, že čím více obchodů se zrealizuje, tím více stoupá i riziko špatně stanovených dodacích podmínek a následně i nákladných sporů o to, kde nastala chyba. (Rožek, 2019) V současnosti se mnoho společností setkává s problémem, jak správně tato pravidla používat. Mezi ty nejčastější například patří výběr nevhodné dodací doložky pro danou situaci, nadměrné používání jedné z doložek, nebo nesprávná aplikace v kupní smlouvě. Taková situace pak může společnosti způsobit vážné finanční ztráty. Těmto nepříjemnostem je možné předejít v případě, že mají zaměstnanci v této oblasti dostatečné a aktuální znalosti. (Hajdukiewicz, Pera, 2021)

Zejména v novějších verzích INCOTERMS je zdůrazněno, že jsou využitelné jak pro vnitrostátní, tak i mezinárodní obchod. Mezinárodní obchodní komora se tímto způsobem snaží zvýšit popularitu INCOTERMS zejména v USA, kde tato pravidla byla viděna jako nástroj pro mezinárodní obchod čili nepříliš vyhovující pro obchodování na americkém vnitřním trhu. To stejné platí pro vnitrouní obchod na území Evropské unie, protože zde funguje jednotný trh. (Machová et al., 2014)

Pravidla INCOTERMS se týkají nejběžněji používaných obchodních podmínek a reflektují již prověřenou obchodní praxi při nákupu a prodeji zboží. Celkově se jedná o jedenáct třípísmenných zkratk, které jsou následně rozděleny do čtyř samostatných kategorií. Všechny z nich popisují povinnosti, riziko a náklady. V povinnostech je přesně sjednáno, kdo musí, jakou věc zařídit a do jakého termínu. Můžeme zde najít, kdo zařídí pojištění přepravovaného zboží, kdo obstará přepravní dokumenty a dovozní nebo vývozní licenci, či kdo zajistí přepravu obecně. Riziko popisuje, na jakém místě a v jaké chvíli prodávající doručí zboží kupujícímu. Jednoduše vysvětluje, kdy dojde k přechodu rizika z prodávajícího na kupujícího. A v neposlední řadě, která ze smluvních stran bude odpovědná za které konkrétní náklady. Může se jednat například o náklady na přepravu, nakládku nebo vykládku,

balení, výdaje na kontrolu, nebo jiné náklady, které se mohou objevit a být spojené s přepravou daného zboží. (Rožek, 2019)

4.1 Historie a vývoj INCOTERMS

Snaha Mezinárodní obchodní komory v Paříži o vytvoření sjednocené verze obchodních doložek začala již od chvíle jejího vzniku. K jejímu vzniku vedla zejména touha po sjednocení pravidel a zákonů z obchodní praxe různých zemí prakticky po celém světě. Díky tomuto snažení později vznikl soubor mezinárodních pravidel INCOTERMS. V roce 1923 byla dokončena první studie, která měla za úkol prozkoumat nejvyužívanější podmínky ve třinácti vybraných zemích. Výzkum prokázal, že existují značné odlišnosti v interpretaci. Největšími překážkami pak byly rozdílné právní systémy, jazykové odlišnosti a také rozdílné kulturní tradice a zvyklosti. Pro ještě lepší zmapování nesrovnalostí byla provedena roku 1928 i druhá studie, která probíhala současně ve více než 30 zemích. (International Chamber of Commerce, 2023) První pokus o vydání jednotných obchodních doložek se uskutečnil v roce 1928 ve Varšavě a 1932 v Oxfordu, o který se zasloužilo Sdružení pro mezinárodní právo (International Law Association). Tato událost je obecně známá jako Varšavsko-oxfordská pravidla a objevila se zde první doložka CIF (Cost, Insurance and Freight). (Kanda, 1999)

Jedním z nejpodstatnějších milníků v historii INCOTERMS se však stal rok 1936 kdy Mezinárodní obchodní komora vydala dokument s názvem International Commercial Terms (Mezinárodní obchodní podmínky), ze kterého je zkratka INCOTERMS odvozena. V prvotní verzi však nebylo obsaženo dnešních jedenáct doložek, ale pouze šest. Konkrétně se tak jednalo o FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free on Board), C&F (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight), DES (Delivered Ex Ship) a DEQ (Delivered Ex Quay). V důsledku druhé světové války se následující plánovaná aktualizace posunula až na rok 1953. (International Chamber of Commerce, 2023) Po uvážení nových zkušeností a nadcházejících trendů v mezinárodním obchodě bylo představeno aktualizované vydání s názvem International Rules for the Interpretation of Trade Terms. (Kanda, 1999) Hlavní změnou bylo představení nových obchodních doložek pro dopravu mimo vodní cesty: DCP (Delivered Costs Paid), FOR (Free on Rail) a FOT (Free on Truck). Tyto doložky

pak zejména ulehčovaly práci při použití železniční a silniční dopravy. Roku 1967 byla představeno nově revidované vydání, ve kterém byly přidány dvě nové doložky: DAF (Delivered at Frontier) a DDP (Delivered Duty Paid). První uvedená podmínka ujednává místo doručení na hranici domluveného státu. Z důvodu stále většího rozmachu letecké dopravy byla roku 1976 vydána další aktualizace, která obsahovala rozšíření pro doložku FOB na FOB Airport (Free on Board Airport). Tato úprava vyřešila různé nejasnosti ohledně termínu FOB tím, že se přesněji dalo obzvláště při letecké dopravě definovat místo a dopravní prostředek k dopravě určený. Následná motivace pro další úpravy pramenila z rozšíření používání kontejnerové dopravy. Zaveden byl nový pojem FRC (Free Carrier...Named at Point), který zachycoval rozdíl v tom, že zboží není přijato u boku lodi, ale v místě na pobřeží jako je například kontejnerové stání. Tato změna proběhla v roce 1980. (International Chamber of Commerce, 2023).

Zhruba po deseti letech se uskutečnila kompletní revize známá pod názvem INCOTERMS 1990. Hlavním důvodem pro vznik nové verze byl rostoucí zájem o využívání elektronické výměny dat (EDI). Tato změna urychluje mezinárodní obchod v případech, kdy musí smluvní strany opatřit dokumenty, mezi které se například řadí doklady potřebné pro celní odbavení, či doklady o dodání zboží. Došlo také ke změně doložky FCA (Free Carrier) tak, aby byla vhodná pro všechny nové trendy v dopravě (kombinovaná doprava, sjednocování zboží v kontejnerech). Z toho důvodu byly v této verzi vynechány INCOTERMS specifické jen pro některé druhy dopravy (FOT, FOR a FOB Airport), protože je FCA nahrazuje. (Kanda, 1999)

V roce 2000 prošly úpravou doložky FAS a DEQ, u kterých došlo k úpravě povinností celního odbavení. Výsledkem bylo vyřešení problému se záznamy dovozce a vývozce na většině celních úřadů a celkové zefektivnění vývozu zboží za hranice. V dalším vydání z roku 2010 prošla kompletním přepracováním skupina INCOTERMS začínající na písmeno D. Proběhlo odstranění doložek DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay), DAF (Delivered at Frontier) i DDU (Delivery Duty Unpaid). Jako náhrada za odstraněné termíny bylo přidáno DAP (Delivered at Place) a DAT (Delivered at Terminal). Z toho vyplývá, že celkový počet INCOTERMS byl snížen ze třinácti na jedenáct, protože se pravidla DES a DEQ stala nadbytečnými a nová pravidla je plně zastupují. (International Chamber of Commerce, 2023)

Aktuálně nejnovější pravidla INCOTERMS 2020 byla představena, aby udržela krok s aktuálními trendy v mezinárodním obchodním prostředí. Mezi tyto trendy patří například zvýšená důležitost pojištění (zejména kvůli rostoucím teritoriálním rizikům v mezinárodním obchodě) a také stále rychlejší technologický pokrok. Doložka CIF (Cost, Insurance and Freight) se nyní vztahuje pouze na námořní dopravu a u pravidla CIP (Carriage and Insurance Paid to) byla navýšena úroveň pojištění, kterou musí prodávající obstarat. Další zásadní změna se znovu udála v oblasti doložek s počátečním písmenem D, a to konkrétně u DAT (Delivered at Terminal). Ta byla nahrazena doložkou DPU (Delivered at Place Unloaded), která již není limitována pouze místem dodání do terminálu, a tak se stává mnohem obecnější. Tato úprava pak přináší daleko větší flexibilitu při určování místa dodání pro obě smluvní strany a je možné snadněji předejít možným komplikacím, když je například zboží z nějakého důvodu doručeno jinam než do terminálu. (International Chamber of Commerce Academy, 2020)

4.2 Pravidla pro všechny druhy dopravy

Pravidel INCOTERMS, které je možné použít pro jakýkoliv způsob dopravy je celkem sedm. Rožek (2019) uvádí, že konkrétně se tedy jedná o doložky:

EXW (EX Works) – Ze závodu, skupina E;

FCA (Free Carrier) – Vyplaceně dopravci, skupina F;

CPT (Carriage Paid To) – Přeprava placena do, skupina C;

CIP (Carriage and Insurance Paid To) – Přeprava a pojištění placeny do, skupina C;

DAP (Delivered at Place) – Dodáno v místě, skupina D;

DPU (Delivered at Place Unloaded) – Dodáno a vyloženo v místě, skupina D;

DDP (Delivered Duty Paid) – Dodáno, clo uhrazeno, skupina D.

Příhodné použití těchto doložek je tam, kde se nachází místo pro předání zboží prodávajícím, nebo kde je dostupné pro dopravu. Nebo také bod, kde dopravce svěří zboží kupujícímu a též místo pro kupujícího, kde má zboží k dispozici. Také můžeme mluvit o bodu, kde se zboží nenachází na palubě lodi (či dle doložky FAS u boku lodi). (Rožek, 2019)

V případě použití těchto pravidel můžeme využít různé druhy dopravy, jako například: silniční, železniční, leteckou a námořní. Samozřejmě existuje během přepravy možnost využít i různé kombinace těchto dopravních prostředků k dosažení cílové destinace. (Soler, 2021)

4.2.1 Dodací doložka EXW

Jedná se o dodací paritu, kde má prodávající nejméně povinností. Jediná jeho povinnost je dát k dispozici zboží kupujícímu ve svém závodě nebo skladu. Pokud se obě strany nedohodnou jinak, tak není prodávající odpovědný dokonce ani za nakládku zboží do dopravního prostředku kupujícího. Avšak při vzájemné dohodě může prodávající zajistit alespoň nakládku, ale v tom případě je vhodné smlouvu doplnit dodatkem – EXW loaded on. (Machová et al., 2014)

Druhou možností, jak by mohl kupující předejít riziku při nakládce v závodě prodávajícího, je zvolení jiné dodací podmínky. Vhodná doložka by mohla například být FCA, podle které má prodávající závazek provést i nakládku zboží ve svém závodě a kupující díky tomu předává riziko, že se dané zboží poškodí či zcela zničí, na stranu prodávajícího. Další situace, kde by bylo vhodnější použít pravidlo FCA je v situaci, kdy se kupující chystá zboží vyvézt a může očekávat obtíže se zajištěním vývozního odbavení. V rámci právní působnosti země prodejce nebo v rámci stejného celního společenství není prodejce zavázán zajistit vývozní celní odbavení ani celní odbavení ve třetích zemích, kterými bude zboží transportováno. Z toho důvodu se kupujícímu vyplatí použít pravidlo EXW zejména při vnitrostátních obchodech, ve kterých nemá žádný záměr zboží dále vyvážet. (Rožek, 2019)

Prodávající má následující povinnosti: závazek poskytnout zboží kupujícímu a předložit obchodní fakturu v souladu s kupní smlouvou (může mít formu listinnou, nebo elektronickou). Dále pak musí dodat zboží a dát k dispozici tam, kde bylo sjednáno, a ke sjednanému datu či smluvní lhůtě. Prodávající nemá povinnost uzavřít jakoukoliv smlouvu o přepravě, avšak musí poskytnout veškeré informace související s bezpečností během přepravy, kterou kupující může později k zajištění přepravy potřebovat. Rovněž nemá vůči kupujícímu povinnost zajistit pojistnou smlouvu, ale opět musí poskytnout všechny potřebné informace k tomu, aby si mohl kupující

pojištění zařídit sám. Prodávající musí zařídit na své náklady balení zboží (pokud se tedy ovšem neobchoduje se zbožím nebaleným) a označení příslušným způsobem pro jeho přepravu. Nesmí také zapomenout avizovat kupujícímu dodání takovým způsobem, který umožňuje převzetí zboží. (Rožek, 2019)

Povinnosti na straně kupujícího: v první řadě zaplatit cenu za zboží v plné výši, jak je stanoveno v kupní smlouvě. Přeprava je zcela ponechána na vůli kupujícího, jak si zařídí přepravu zboží z domluveného bodu je čistě jeho volba. Nemá vůči prodávajícímu ani povinnost uzavřít pojistnou smlouvu. Je povinen poskytnout prodávajícímu příslušný důkaz o převzetí zásilky. (Rožek, 2019)

4.2.2 Dodací doložka FCA

Prodávající splní své závazky tím, že zboží (celně odbavené) dodá dopravci, kterého pověřil kupující, nebo přímo kupujícímu, na předem sjednaném místě. (Machová et al., 2014)

Zboží může být kupujícímu dodáno jedním ze dvou způsobů. O první možnost se jedná v případě, že se místo dodání nachází v sídle prodávajícího, a jakmile je zboží naloženo na dopravní prostředek, který je zajištěn kupujícím. Druhý případ nastane ve chvíli, když se místo dodání nachází na jiném místě. V první řadě se musí zajistit naložení na dopravní prostředek kupujícího, dodržet sjednané místo, zboží musí být připraveno k vykládce z dopravního prostředku prodávajícího, a následně je buď dostupné dopravci, kupujícímu, nebo jiné osobě, která je pověřena k převzetí zboží kupujícím. Bez ohledu na to, jaká varianta bude použita, v daném místě přechází riziko a náklady na bedra kupujícího. Pokud není v kupní smlouvě jasně jmenován přesný bod předání, pak se tím obecně rozumí, že se tento výběr nechává v pravomoci prodávajícího, aby co nejlépe vyhověl svým potřebám. V tomto bodu už pak přecházejí veškeré náklady a rizika na stranu kupujícího. V roli kupujícího by se měl tedy člověk snažit co nejjasněji a nejpřesněji definovat bod předání v kupní smlouvě. Může tak předejít nebezpečí, že ten, který mu zboží prodává, zvolí místo těsně předtím, než se zboží ztratí, nebo poškodí. (Rožek, 2019)

4.2.3 Dodací doložka CPT

Při použití této dodací parity je prodávající zavázán zařídit formality spojené s vývozem zboží a formality, které jsou nutné pro přepravu přes tranzitní země. (Machová et al., 2014)

Rizika jsou nastavena tak, že přecházejí dříve než výlohy. Proávající se zbavuje rizika za zboží při předání dopravci. To může být velmi vhodné například, když prodávající posílá zboží do země, kde více hrozí teritoriální rizika. Zejména pak z důvodu, že v těchto zemích hrozí podstatně větší riziko například odcizení či ztráty zásilky. Přenést riziko může kupující také tím, že smluvně zajistí dodání zboží. V moment, kdy je zásilka dodána kupujícímu do místa předem určeného, tak prodávající již neručí za to, že zboží dorazí v domluveném množství nebo dobrém stavu. Přestože již od doby předání zboží dopravci kupující nenese riziko za domluvenou zásilku, tak je povinen sjednat dopravu z místa dodání do smluvního místa určení. Jako názorný příklad může sloužit, že když prodávající předá zboží dopravci v Praze (není přístav) pro přepravu například do Barcelony (přístav) nebo Madridu (není přístav) pak v obou situacích dochází v přechodu rizika již v Praze a prodávající musí ještě zařídit smlouvu o přepravě do Madridu nebo Barcelony, kde však již riziko nenese. Z tohoto příkladu vyplývá, že při použití tohoto pravidla jsou důležité dvě polohy. První poloha je místo či bod, ve kterém je zboží předáno dopravci a přechází v něm i riziko, a druhá poloha, kde bod či místo je sjednané jako určení dodávky, ke kterému se prodávající použitím této doložky zavazuje. Pokud vzniknou prodávajícímu náklady spojené s vykládkou zboží na místě stanoveném smlouvou o přepravě, není oprávněn tyto náklady separátně vymáhat od kupujícího, pokud není však mezi stranami sjednáno jinak. V případě že je zapotřebí zboží odbavit pro vývoz, musí tak prodávající učinit. Avšak prodávající není zavázán odbavit zboží v tranzitu či dovozu třetími zeměmi, zajistit jakékoliv formality potřebné k dovozu, nebo platit dovozní cla. (Rožek, 2019)

4.2.4 Dodací doložka CIP

Hlavním rozdílem mezi doložkou CIP (Carriage and Insurance Paid To) a CPT (Carriage Paid to) je, jak už z názvu můžeme odvodit, povinnost zařídit pojištění. Kromě této odlišnosti jsou doložky obsahově stejné. Dopravní pojištění zajišťuje na vlastní

náklady prodávající u pojišťovny dobré pověsti a následně musí doklad o pojištění předat kupujícímu, či jiné zúčastněné osobě z důvodu vymáhání škody přímo u pojistitele. Tato pojistka by měla krýt rizika již od bodu dodání až po bod přesně definovaný jako místo určení. (Machová et al., 2014)

V aktuální verzi INCOTERMS 2020 musí prodávající sjednat oproti starším verzím rozsáhlé pojištění, které odpovídá krytí rozsahu Institute Cargo Clause (A), nebo pojištění s podobným rozsahem. V předchozích vydáních stačilo prodávajícímu sjednat pojištění v rozsahu pojistného krytí Institute Cargo Clause (C). Smluvní strany mají ale samozřejmě možnost se dohodnout právě na nižším rozsahu pojistného krytí, a to z různých důvodů. (Rožek, 2019)

4.2.5 Dodací doložka DAP

Při využití doložky DAP je potřeba dodržet soubor náležitostí, aby zboží bylo považováno za doručené. Zboží musí dorazit na místo předem určené smluvními stranami, nebo případně do přesného bodu, je-li takový bod domluven. Další podmínkou je připravenost k vykládce z domluveného dopravního prostředku a následná dostupnost zboží kupujícímu. Proávající není odpovědný za vykládku zboží z dopravního prostředku v místě určení, avšak pokud mu při přepravě vzniknou výdaje s tím spojené, pak nemá právo vymáhat tyto náklady po kupujícím. Za veškerá rizika, která mohou během dopravy od místa nakládky až po místo doručení hrozit, ručí prodávající. Za vzniklé náklady po překročení místa určení již následně ručí kupující. Proávajícímu nevzniká žádná povinnost ohledně placení cla, odbavení zboží pro dovoz nebo převoz třetími zeměmi, nebo zajišťovat jakékoliv formality potřebné pro dovoz. Pokud tyto povinnosti neobstará kupující sám, pak může nastat situace, že zboží bude zadrženo v přístavu či terminálu v zemi určení. V tomto případě za možné odcizení nebo poškození zboží nese odpovědnost kupující. Je tomu tak proto, že tato rizika zůstávají na straně kupujícího do té chvíle, než je možné v následné přepravě pokračovat. Pokud by se chtěly obě smluvní strany takové nežádoucí situaci vyhnout, mohlo by být vhodné se zamyslet nad zvolením doložky DDP, u které pak tyto záležitosti zajistí prodávající. (Rožek, 2019)

4.2.6 Dodací doložka DPU

V případě doložky DPU přeneše prodávající riziko a předá zboží při splnění následujících předpokladů: U zboží proběhla vykládka z dopravního prostředku a je následně volně k dispozici kupujícímu, a to ve smluvním místě určení, nebo ideálně v konkrétně domluveném bodě. Prodávající odpovídá za veškerá rizika po celou dobu přepravy až do momentu doručení a navazujícího vyložení zboží. Pravidlo DPU jako jediné ze souboru INCOTERMS vyžaduje i vykládku zboží v místě určení, proto by si měl být prodávající jistý, že je schopen v domluveném místě vykládku zařídit. (Rožek, 2019)

4.2.7 Dodací doložka DDP

Doložku DDP je možno označit jako nejdelší dodací paritu, což znamená nejvyšší možný závazek pro prodávajícího a zároveň minimální závazek pro kupujícího. Zboží je dodáno a prodejce přeneše riziko na stranu kupujícího v moment, kdy předá zboží volně k dispozici kupujícímu, dostupné k vykládce v dopravním prostředku ve sjednaném místě, či přesném bodu. Kromě toho musí zařídit veškeré náležitosti spojené s odbavením zboží pro dovoz. Mezi tyto náležitosti patří: zaplacení cla, vyřízení celních formalit, daně z přidané hodnoty a případné jiné daně a poplatky. Z toho důvodu není doporučeno využívat tuto doložku při vývozu do zemí, kde jsou problémy a dlouhé čekací doby s proclením zboží, protože by prodávající nemusel stihnout doručit zboží v domluveném termínu. (Machová et al., 2014)

4.3 Pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

Kromě sedmi dříve zmíněných dodacích doložek, které je možno použít pro libovolný druh přepravy máme k dispozici také čtyři speciální pravidla po vodní dopravu. Rožek (2019) uvádí, že mezi tyto pravidla patří:

FAS (Free Alongside Ship) – Vyplaceně k boku lodi, skupina F;

FOB (Free On Board) – Vyplaceně na palubu, skupina F;

CFR (Cost and Freight) – Náklady a dopravné, skupina C;

CIF (Cost Insurance and Freight) – Náklady, pojištění a dopravné, skupina C.

V situaci, kdy prodávající plánuje zboží při přepravě umístit na palubu (nebo v případě doložky FAS k boku) lodi v říčním či námořním přístavu je vhodné zvolit právě jednu ze zmíněných doložek. V moment, kdy je zboží naloženo na palubu (případně k boku) lodi přecházejí rizika možného odcizení či poškození z prodávajícího na kupujícího. (Rožek, 2019)

4.3.1 Dodací doložka FAS

Jedná se o „námořní“ podmínku s dodáním vyplaceně k boku lodi. Prodávající v tomto případě doručí kupujícímu zboží v moment, když se zásilka nachází u boku lodi (a to buď na nábreží, pokud je loď zakotvena v přístavu nebo na plovoucí bárce) v předem domluveném přístavu určení. Případné poškození nebo ztráta zboží leží na bedrech kupujícího v okamžik uložení zboží vedle lodi a rovněž také i veškeré náklady. V případě, že dochází k předání dříve než k boku lodi, například v rámci kontejnerové dopravy, nemusí být tato doložka nejlepší volbou, a smluvní strany by se raději měly zamyslet nad použitím jiné doložky, například vhodnější FCA. V případě potřeby má prodávající vůči kupujícímu povinnost zboží při vývozu celně odbavit (Rožek 2019)

4.3.2 Dodací doložka FOB

Na tuto doložku se lze odkázat pouze v případě námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy, a to za předpokladu, že je úmysl zboží naložit na lodní palubu. Kupující určuje, jaká loď bude zboží přepravovat, a od momentu dodání na palubu na něj přecházejí i veškerá rizika poškození či ztráty. Obě smluvní strany se musejí také co nejpřesněji shodnout na přístavu nakládky. Pokud je nutno obstarat celní odbavení zboží při vývozu, tak za jeho vyřízení ručí prodávající. Stejně tak jako v případě doložky FAS, tak ani zde není nejvhodnější použít toto pravidlo INCOTERMS v případě, že je předání zboží dopravci dříve, než je naloženo na loď (například předání v rámci kontejnerového terminálu). Je možno tak předejít budoucím problémům v oblasti odpovědnosti v situaci případného odcizení nebo poškození. Z takových důvodů by se měly smluvní strany spíše rozhodnout pro odlišnou přepravní podmínku, jakou může být například FCA. (Rožek, 2019)

4.3.3 Dodací doložka CFR

V moment, co prodávající doručí zboží na palubu lodi, tak přenáší na kupujícího riziko ztráty či poškození převážené zásilky a nemusí již ani řešit, zda vše dorazilo do svého následného místa určení v pořádku nebo v domluveném množství. Hlavním rozdílem mezi doložkou FOB se pak stávají výlohy, které přecházejí až po doručení do přístavu určení. Neexistuje zde ani povinnost prodávajícího zařídit pojištění přepravy, jako tomu je v případě pravidla CIF, ale pro svoje vlastní bezpečí by si kupující na svoje náklady měl příslušné krytí obstarat sám. Při aplikaci této doložky v kupní smlouvě jsou velmi podstatné přístavy nakládky a vykládky. Přestože přístav nakládky přesně definovaný být nemusí je doporučeno tuto informaci do kupní smlouvy zahrnout, protože právě zde přechází riziko na kupujícího, který se tímto způsobem také může přesvědčit o oprávněnosti částky námořného dopravného. Přístav, ve kterém bude probíhat vykládka, je ideální určit co nejdětailněji, jak je to jen možné, protože se jedná o místo, do kterého bude muset prodávající uzavřít smlouvu o přepravě a zaplatit výlohy s tím spojené. V reálném životě se také můžeme setkat s případem, kdy je do přepravy zapojeno více dopravců a mají mezi sebou různě rozdělené úseky plánované trasy. Zboží může nejdříve dorazit přípojnou linkou do prvního přístavu, ze kterého bude následně pokračovat až do své destinace. Pokud se smluvní strany nedohodnou jinak, pak se tato situace řeší stejným způsobem, jako když je přepravce pouze jeden. Z toho vyplývá, že je kupující vystaven o podstatně delší dobu riziku případného poškození či ztráty. V takovém případě by se kupující měl snažit spíše vyjednat jinou, více vhodnou doložku, či se dohodnout s prodávajícím o přechodu rizik v pozdějším úseku přepravy (taková skutečnost musí být uvedena v kupní smlouvě). Náklady spojené s vykládkou zboží v domluveném přístavu určení platí prodávající, s výjimkou odlišné individuální dohody mezi účastníky smlouvy. V neposlední řadě musí také zboží celně odbavit při vývozu (v případě, že je to nezbytné). (Rožek, 2019)

4.3.4 Dodací doložka CIF

V případě použití této doložky přecházejí rizika i náklady ve stejnou chvíli jako při použití pravidla CFR. To znamená, že prodávající musí opětovně v přístavu nakládky dodat zboží na palubu lodi, a od té chvíle se jeho povinnosti týkající se doručení považují za splněné. Nemusí od tohoto momentu ani brát zřetel na to, v jakém stavu

a množství zásilka dorazí, protože od daného okamžiku přechází riziko na bedra kupujícího. Stejně tak je i vhodné co nejpodrobněji určit bod v přístavu určení, protože právě do toho místa bude prodávající platit přepravné. Hlavním rozdílem je pro prodávajícího nutnost sjednat přepravní pojištění pro případ ztráty či poničení zboží přinejmenším od přístavu kde probíhá nakládka až do přístavu určení. Novinkou při použití dodací doložky CIF INCOTERMS 2020 oproti starším verzím je změna pojistného krytí na úroveň odpovídající rozsahu Institute Cargo Clause (C) nebo rozsahem obdobnému pojištění. Dřívějším standardem bylo rozsahově obsáhlejší pojištění Institute Cargo Clause (A), ale nikdo smluvními stranám nebrání se domluvit na vyšším rozsahu pojistného krytí i při použití aktuální verze INCOTERMS. (Rožek, 2019)

5 Seznámení se společností ZF

O vznik firmy ZF se významně zasloužil známý konstruktér vzducholodí Ferdinand von Zeppelin. Jeho schopnost překonávat technologické překážky a získat podporu investorů z něj učinila ikonu leteckého průmyslu a stal se inspirací pro mnoho jeho pozdějších následovníků. V roce 1900 byl uskutečněn u břehu Bodamského jezera nedaleko německého města Friedrichshafen první pokusný let vzducholodě LZ 1, který přitáhl pozornost pozorovatelů ze širokého okolí. Následně o 8 let později vzlétla i další vzducholod' s názvem LZ 4, kterou už však nepotkal tak šťastný osud, protože se při svém nouzovém přistání vznítla a následně havarovala. Tato katastrofa však mezi lidmi vyvolala obrovskou vlnu solidarity a finance získané z této sbírky pomohly Zeppelinovi pokračovat v jeho ambiciózních plánech. Z vybraných peněz inicioval založení mnoha společností, protože pro výrobu nových vzducholodí potřeboval vynikající součástky, které však na trhu v té době prakticky nikdo neposkytoval. Jednalo se zejména o málo vážící, ale zároveň dostatečně výkonné motory, převodovky, lehký plyn a další v té době moderní technologie. Jedna ze společností, která byla založena roku 1915 nesla jméno „Zahnradfabrik“ a v dnešní době je známa jako ZF Friedrichshafen AG. Tato továrna se především specializovala na výrobu převodovek s novým patentem pro zvýšení bezpečnosti a snížení hluku vzducholodí Zeppelin. Velké množství následnických firem funguje ve Friedrichshafenu dodnes, ale právě ZF je tou nejvýznamnější společností, která nese odkaz firmy Zeppelin do dnešních let. (ZF, 2024a)

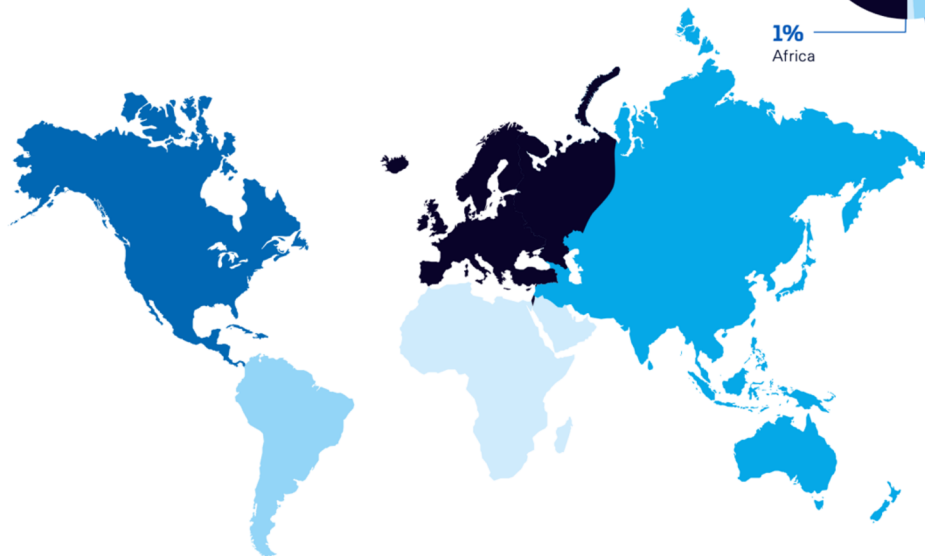
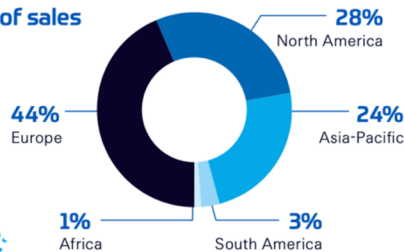
Během své více než 100leté existence si společnost prošla mnoha náročnými momenty, ať už se jednalo o světové hospodářské krize anebo výrobu pro válečný průmysl během druhé světové války. Po skončení války byla většina továren značně poškozena nebo kompletně zničena, a společnost ZF se jako mnoho dalších německých společností musela vypořádat s následnou poválečnou obnovou a soustředit se hlavně na budoucnost. V průběhu let se stále více rozšiřovala nabídka komponentů pro osobní a nákladní automobily, jako například o automatizované převodovky na nákladní automobily, brzdy a moderní bezpečnostní systémy. Postupně firma také expandovala na zahraniční trhy prakticky po celém světě. V roce 2023 se její výrobní závody nacházely na 5 kontinentech ve 31 státech. Dohromady společnost provozuje 162 poboček, přičemž nejvíce závodů nalezneme v Evropě (75)

následované Asií a Tichomořím (40), Severní Amerikou (35), Jižní Amerikou (8) a Afrikou (4). V součtu ve společnosti pracuje 168 738 zaměstnanců, a navíc spolupracuje s dalšími 20 000 externími partnery. Dalším skvělým ukazatelem toho, jak se společnosti daří je, že celkové prodeje dosáhly v roce 2023 částky 46,6 miliard € s čistým ziskem pro firmu, po zdanění ve výši 126 milionů €. Největší zásluhu mají na celkových prodejích podniky v Evropě, a to celkem 44 %. Dalších 28 % uskutečnila Severní Amerika v těsném závěsu s Asií a Tichomořím kde se povedlo dosáhnout 24 %. Jižní Amerika vygenerovala další 3 % a poslední procento patří světadílu Afrika. (ZF, 2023) Z těchto informací je patrné, že například v oblastech Afriky a Jižní ameriky je do budoucna stále prostor pro případné rozšíření poboček a zlepšení služeb pro dosažení lepších výsledků. (ZF, 2023)

G.01 ZF worldwide

162 production locations in 31 countries
 19 main development locations in 9 countries
 Global service network with more than 20,000 workshop partners

Share of sales



	Total	Europe	North America	Asia-Pacific	South America	Africa
Production locations	162	75	35	40	8	4
Employees	168,738	95,725	35,921	30,595	5,515	982
Sales in € million	46,627	20,289	13,122	11,262	1,386	568

Obrázek 1: Globální distribuce poboček společnosti ZF a jejich podíl na trhu dle kontinentů

Zdroj: ZF, 2023

Aktuálně se společnost ZF řadí mezi významné světové hráče v oblasti výroby a repasování automobilových dílů pro osobní, ale i užitková vozidla. Svoji pozornost však také zaměřují i na méně obvyklé oblasti trhu, jako je například výroba součástek pro větrné elektrárny, stroje využívané v zemědělství, nebo můžeme zmínit železniční a lodní dopravu. Využívání moderních technologií a postupná elektrifikace různých typů vozidel značně přispívá v boji proti změně klimatu a zlepšení bezpečnosti dopravy. Tento přístup může společnosti pomoci dosáhnout jejího ambiciózního cíle být do roku 2040 klimaticky neutrální. (ZF, 2023)

5.1 Dodací doložka FCA TTOP

Globálně využívá společnost ZF při obchodování se svými dodavateli svojí vlastní modifikaci dodací doložky FCA. Pro správné využití musí být jasně definováno použití pravidla FCA TTOP (Title and Risks Transfer Our Premises) v kupní smlouvě. Aby taková úprava mohla vstoupit v platnost, tak se samozřejmě musí společnost ZF s dodavatelem nejdříve domluvit, zda bude dodací doložku v takové podobě akceptovat. Podmínky a způsob provedení se mohou dle konkrétních zemí mírně lišit, ale z toho důvodu pro každou oblast existuje individuální kontrola a koordinace před uplatněním pravidla. Rozdíl mezi klasickou dodací doložkou FCA a FCA TTOP spočívá v přechodu rizik a termínu platby za zboží. U standardního použití FCA přebírá kupující odpovědnost v moment dodání zboží dopravci, ale v případě FCA TTOP je místo přechodu rizika spojeno s dodáním na předem určenou adresu a s okamžikem, kdy proběhne zaúčtování do systému společnosti ZF (Enterprise Resource Planning). Společnost ZF v rámci této dodací doložky obvykle sjednává navíc pojištění zásilky pro zaručení minimálního rizika při převozu. (ZF, 2022)

Společnost může mít prospěch z používání této úpravy například v oblasti zlepšení cashflow, protože se platební lhůta aktivuje při příjmu zboží. Firma také dokáže lépe řídit přepravu zboží a mít větší kontrolu nad svým dodavatelským řetězcem. Ve většině případů jsou i náklady na přepravu nižší, než když ji zařizuje dodavatel.

5.2 ZF Česká republika

V České republice můžeme najít pobočky společnosti ZF v deseti městech. Dohromady zaměstnává více než 3500 pracovníků. Zabývá se výrobou následujících komponentů:

- Technologie pro elektromobily;
- Převodovky;
- Brzdy a brzdové kotouče;
- Bezpečnostní systémy a bezpečnostní pásy;
- Nápravy využívané ve stavební a zemědělské technice.

V Plzni a Liberci nalezneme vývojová centra, která se zaměřují na vývoj softwaru a testování elektrických systémů pohonu pro osobní a nákladní vozidla. Výrobní závody zabývající se zejména produkcí bezpečnostních systémů, náprav pro stavební a zemědělské stroje, nebo třeba brzdových kotoučů nalezneme v Klášterci nad Ohří, Staré Boleslavi, Jablonci nad Nisou, Staňkově a Žatci. O komunikaci s dodavateli a zákaznický servis se starají pobočky v Praze a Brně. Výrobní závod a zároveň jediný ZF Aftermarket v České republice pak nalezneme ve Frýdlantu. (ZF, 2024b)

5.2.1 ZF Aftermarket Frýdlant

Společnost se zabývá repasováním a výrobou automobilových dílů pro osobní a užitková vozidla. Jedná se o jedinou pobočku divize ZF Aftermarket u nás, a hlavním rozdílem ve srovnání s klasickým výrobním závodem je skutečnost, že se zde komponenty nejen vyrábějí, ale také i repasují. Tento proces může pak být pro odběratele výhodnější a lákavější nabídkou než nákup zcela nového produktu. A to nejen z hlediska ceny, ale repasování výrazně snižuje uhlíkovou stopu a celkově přispívá k budoucí udržitelné výrobě. V roce 2023 zaměstnával tento podnik okolo 650 pracovníků, a dokonce obdržel v předešlém roce ocenění za 3. místo v kategorii zaměstnavatel roku v oblasti Libereckého kraje. Výroba nových dílů se zaměřuje hlavně na brzdové systémy a disky. Jejich sortiment repasovaného zboží zahrnuje především:

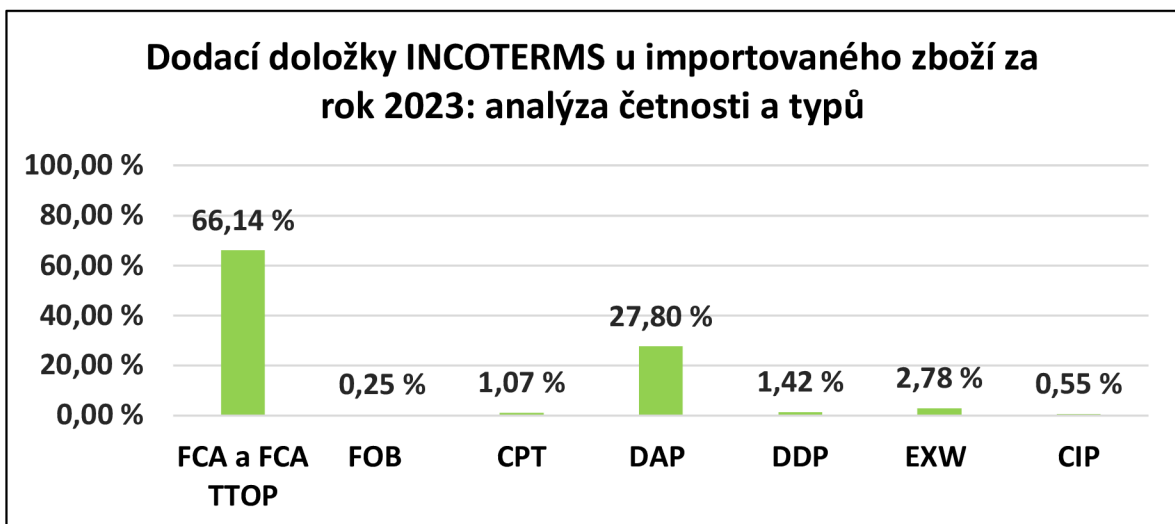
- Brzdové třmeny pro osobní vozidla;

Elektrické pumpy pro posilovače řízení;
Převodovky řízení určené pro nákladní vozidla;
Hydraulická a elektrická řízení pro osobní automobily.

Své produkty dodávají do světově významných automobilek jako jsou například Volkswagen, BMW, Volvo, Toyota a Ford. (ZF, 2024b)

5.3 Využití dodacích doložek INCOTERMS v importu

Z interních dat společnosti ZF Aftermarket ve Frýdlantu za rok 2023 byl vytvořen sloupcový graf, který ilustruje četnost dodacích podmínek INCOTERMS, které byly využity při importu zboží do podniku. Jak je z grafu patrné, tak společnost při importu zboží používá pouze 7 dodacích doložek z celkových 11 a to konkrétně FCA (Vyplaceně dopravci) nebo FCA TTOP, FOB (Vyplaceně na palubu), CPT (Přeprava placena do), DAP (Dodáno v místě), DDP (Dodáno clo uhrazeno), EXW (Ze závodu) a CIP (Přeprava a pojištění placeny do). V naprosté většině obchodů jsou využívány pouze 2 INCOTERMS doložky: FCA, případně FCA TTOP, které dosahují podílu 66,14 % a DAP s 27,80 % z celkového importu. Celkem až 75 % importovaného zboží pocházelo od partnerů ze států Evropské unie.



Obrázek 2: Dodací doložky INCOTERMS použité v Importu firmy ZF Aftermarket Frýdlant za rok 2023

Zdroj: Vlastní zpracování z interních dat firmy ZF Aftermarket Frýdlant (2023)

Výhody pravidla FCA TTOP byly již zmíněny výše. Když se zaměříme na použití klasické doložky FCA ve chvíli, kdy se společnost ZF Aftermarket Frýdlant nachází v pozici importéra, může mít taková situace své výhody ale i své nevýhody. Vhodné použití nachází například v okamžik, když se zboží přepravuje pomocí více druhů dopravy například ze států poměrně vzdálených. V přepravě může pak být využita kombinace letecké, námořní, silniční nebo železniční dopravy. Takovým situacím se společnost prakticky nevyhne, protože své zboží také dováží ze zemí jako je Taiwan, Čína a Velká Británie. Tato dodací parita je pro takový způsob dopravy vhodná, a navíc má kupující možnost vybrat vhodný dopravní prostředek a dopravce. Taková skutečnost může firmě pomoci snížit náklady na dopravu a přesně naplánovat termín, kdy zboží dorazí. Je však velmi důležité vybrat dopravce, se kterým má firma dobré zkušenosti a může se na jeho služby maximálně spolehnout. Taková spolupráce pak může předejít rizikům, které bude muset následně zaplatit kupující. Nejčastěji se může jednat o opožděné dodání zboží, poškození během přepravy, nebo může nastat situace, že se zboží z nějakého důvodu nepodaří doručit vůbec. Z toho vyplývá, že se z této výhody může stát při výběru nespolehlivého dopravce i značná nevýhoda.

Dle statistik firmy ZF Aftermarket Frýdlant se druhou nejpoužívanější doložkou v roce 2023 z hlediska importu stalo DAP. I u této doložky můžeme při používání najít různá pozitiva, ale i negativa. Jako výhodu můžeme brát prakticky minimální riziko pro kupujícího. Prodávající má povinnost doručit zboží do předem domluveného místa a připravené k vykládce. Při takto domluvené situaci firmě stačí dohlédnout, aby nenastalo žádné nebezpečí při vykládce zboží z přepravního prostředku zajištěného prodávajícím. Jelikož i veškeré výdaje spojené s dopravou platí prodávající, tak se podnik ani nemusí bát žádných dodatečně vzniklých poplatků při přepravě. Nicméně prodávající nemá žádnou povinnost hradit dovozní cla, nebo vyřizovat dovozní formalities s obchodem spojené. Když tyto náležitosti podnik nezařídí sám, tak může nastat situace, že zboží bude během přepravy zadrženo celní správou. Do chvíle, než bude možnost v přepravě pokračovat, tak za případnou ztrátu nebo poškození zboží odpovídá kupující. Pokud se firma v budoucnu bude chtít zbavit administrativní zátěže spojené s vyřizováním celních dokumentů, tak by bylo vhodné přemýšlet nad prosazením jiné a vhodnější dodací doložky, kupříkladu DDP. Jedná se o minimální závazek a povinnosti ze strany kupujícího. Firma se v tomto případě musí postarat pouze o vykládku zboží v místě určení. Prodávající obstará zbytek potřebných věcí.

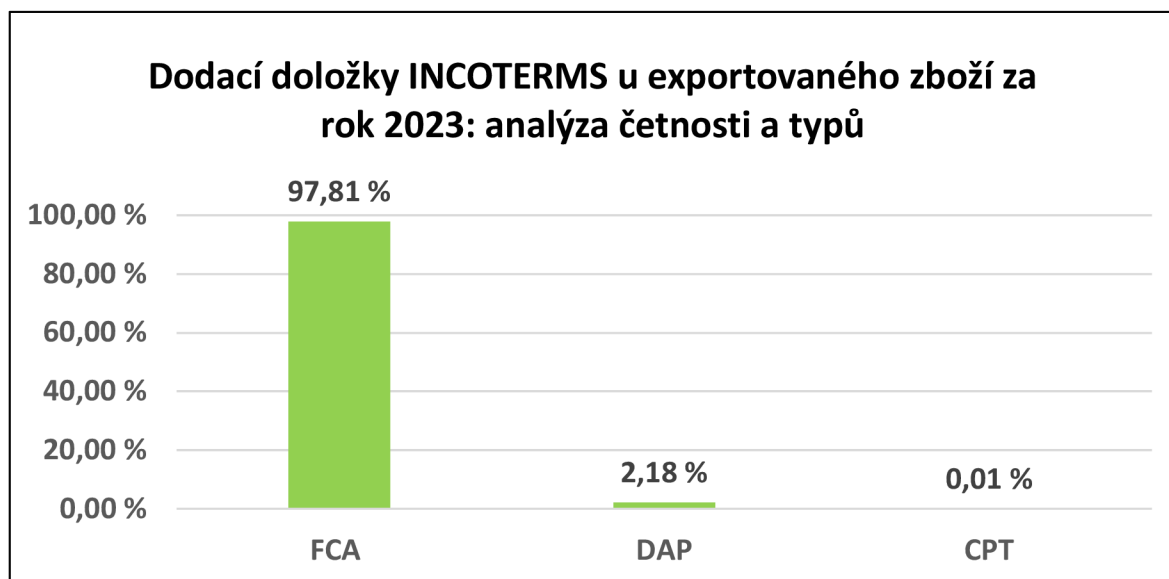
V případě využití dodací doložky EXW je situace podstatně odlišná. Pro firmu to v pozici odběratele zboží prakticky znamená nejvíce povinností. Musí zařídit a zaplatit veškerou dopravu z domluveného místa předání zboží, uhradit clo a zajistit v daném místě nakládku zboží. Poslední zmíněná věc může být pro firmu v některých případech poměrně komplikovaná na realizaci a možná by vhodnější variantou bylo prosazení doložky EXW s dodatkem loaded on. Zejména pokud se jedná o těžké a rozměrově velké zásilky. Když nakládku zboží na dopravní prostředek zajistí kupující, který bude na tuto situaci pravděpodobně lépe technologicky a logisticky připraven, tak může firma uspořit cenný čas. Nevýhodou však může být, že když dodavatel na tuto úpravu přistoupí, tak pravděpodobně bude za tuto službu navíc požadovat i dodatečné poplatky, či změnu promítne v ceně jeho zboží. Každou obchodní dohodu by proto měla firma posuzovat individuálně a vyjednat si takový postup, který pro ni bude v danou chvíli ten nejvíce výhodný.

Ostatní doložky, které firma používá, se vyskytují ve velmi malém množství a pravděpodobně z důvodu, že si je vyjednal dodavatel zboží. Přesto dohromady tvoří něco málo přes 3 % veškerých firemních importů za rok 2023. Ačkoliv jsou tato čísla relativně nízká, tak skvěle ukazují, že firma umí pracovat s různorodými doložkami a dokáže se přizpůsobit požadavkům konkrétního dodavatele. Nicméně by se podnik měl do budoucna zamyslet, zda vhodně využívají pravidlo FOB, které nachází své využití pouze v námořní a vnitrozemské vodní dopravě. Jelikož se firma nenachází v blízkosti žádného přístavu, tak není prakticky možné doručit zboží pouze pomocí vodní dopravy a musí se z toho důvodu využít služeb kombinované dopravy, pro kterou není tato dopravní doložka vhodná. Může tak během přepravy vzniknout riziko, že nebude jasné, kdo je za zboží v danou chvíli zodpovědný a kdo má platit náklady za ostatní druhy dopravy. Například se při použití takového pravidla můžeme v podniku setkat s obchodními partnery ze Spojených států amerických nebo Číny. Pro firmu by bylo rozumné se pokusit s takovými dodavateli dohodnout na používání některé z doložek vhodné pro všechny druhy dopravy.

5.4 Využití dodacích doložek INCOTERMS v exportu

Pro export svého zboží využívá firma pouze 3 osvědčená INCOTERMS pravidla. Dle vytvořeného sloupcového grafu, který popisuje četnost dodacích doložek použitých

během exportu zboží za rok 2023 ve firmě ZF Aftermarket Frýdlant můžeme konstatovat, že se jedná o FCA (Vyplaceně dopravci), DAP (Dodáno v místě) a CPT (Přeprava placena do). Při naprosté většině obchodů je však využívána pouze doložka FCA. V opravdu výjimečných případech společnost přistoupila po domluvě s kupujícím i k použití pravidla DAP a CPT. Přibližně 93 % zboží bylo v roce 2023 exportováno do zemí Evropské unie a zejména pak do zemí jako Německo, Nizozemsko a Belgie.



Obrázek 3: Dodací doložky INCOTERMS použité v Exportu firmy ZF Aftermarket Frýdlant za rok 2023

Zdroj: Vlastní zpracování z interních dat firmy ZF Aftermarket Frýdlant (2023)

Využití doložky FCA v moment, kdy je firma ZF Aftermarket Frýdlant v roli prodávajícího, může mít mnohé výhody. Jelikož se v roce 2023 takové pravidlo aplikovalo v naprosté většině kupních smluv v podniku, tak jsou s ním zaměstnanci velmi dobře seznámeni a mají povědomí, jak funguje a co obnáší. Kupující vybírá dopravu a následně za ni nese i náklady. Taková situace může být pro podnik výhodná z důvodu, že nemusí mít strach z žádného rizika, co by se mohlo stát během přepravy, a ušetří náklady za dopravu. Jediná povinnost, kterou musí splnit, je předat kupujícímu k dispozici zboží v místě určení a uskutečnit nakládku na dopravní prostředek. Taková podmínka firmě nečiní žádné problémy, protože je na takové situace perfektně logisticky připravena na oddělení expedice. Nemusí z toho důvodu ani řešit riziko, že zboží dorazí ke kupujícímu se zpožděním nebo ve špatném stavu. Jediné, na co je

potřeba si dát pozor, je riziko, aby veškeré zboží, které se prodávající zavazuje poskytnout, bylo vyrobeno a připraveno k vyzvednutí v domluveném termínu.

S dodací doložkou DAP se ve firmě můžeme setkat pouze ve velmi malém množství případů. Firma jako prodávající musí kupujícímu dodat zboží v předem domluveném čase a na místo, které si smluvní strany určí v kupní smlouvě. Musí zajistit, ale i zaplatit veškeré výdaje spojené s dopravou. Musí brát v úvahu možné riziko, že se zboží nestihne vyrobit, nebo doručit odběratelovi ve stanoveném termínu. Taková situace může být při využití zmíněného INCOTERMS pravidla pro firmu riskantní a mohou případně vzniknout dodatečné náklady. Může hrozit například smluvní pokuta za nedodržení stanoveného termínu v kupní smlouvě, nebo nutnost zařídit expresní dopravu.

Pravidlo INCOTERMS CPT bylo v podniku tím nejméně využívaným ze všech. Při exportu byla tato doložka použita pouze pro 0,01 % celkových obchodů. Prodávající nese riziko za zboží do chvíle, než ho předá dopravci, kterého musí sám smluvně zajistit. Od této chvíle neručí firma v pozici prodávajícího za to, že zboží dorazí v pořádku nebo v požadovaném množství. Nicméně zaplatit náklady na dopravu až do místa určení je stále její povinností. Taková doložka může mít své vhodné využití zejména ve chvíli, když bude zboží přepravováno do zemí, ve kterých hrozí zvýšené teritoriální riziko. Může se například stát, že zboží bude během přepravy odcizeno nebo poškozeno. Nicméně v konkrétních obchodních případech firmy bylo zboží pomocí této dodací doložky zasíláno pouze na Slovensko. Zde pravděpodobně žádná zvýšená rizika nehrozí, protože se jedná o stabilní stát Evropské unie a s Českou republikou přímo sousedí. V každém případě je tato situace pro prodejce výhodná, protože se nemusí obávat, že se jeho zboží nějak poškodí během transportu.

6 Vyhodnocení zjištěných informací

Firma pro svůj import i export používá aktuální verzi INCOTERMS 2020, což skvěle odpovídá nejnovějším trendům a požadavkům, které se objevují v mezinárodním obchodě. Dodací doložka FCA a případně FCA TTOP se staly v roce 2023 nejčastěji používanými doložkami v kupních smlouvách firmy ZF Aftermarket Frýdlant. Taková skutečnost odpovídá globální strategii v oblasti používání dodacích doložek INCOTERMS ve společnosti ZF. V současnosti je stanoven obecný cíl používat doložku FCA nebo FCA TTOP alespoň u 90 % aktivních dodavatelů. Tento cíl v oblasti importu firma ZF Aftermarket Frýdlant v roce 2023 neplnila téměř o 24 %. Není však zcela jednoduché dosáhnout tak vysokého čísla, protože ne všichni dodavatelé jsou ochotni přistoupit na používání této dodací doložky, nebo se zkrátka pro konkrétní případ více hodí použít rozdílnou doložku.

Společnost vůbec nevyužívá ve svých smlouvách pravidel DPU (Dodáno a vyloženo v místě), FAS (Vyplaceně k boku lodi), CFR (Náklady a dopravné), CIF (Náklady, pojištění a dopravné). Taková skutečnost je logická, protože 3 z těchto podmínek jsou určeny pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Jelikož se firma ZF Aftermarket Frýdlant nenachází v blízkosti žádného přístavu, tak by použití těchto pravidel nedávalo moc velký smysl. Mohly by vznikat situace, kde by například nebylo jasné, kdo je odpovědný za možná rizika v přepravě a další nežádoucí problémy. Doložka DPU nebyla zřejmě použita z důvodu, že se firma v případě rozhodování přiklonila spíše k použití ostatních podobných pravidel jako například DDP nebo DAP.

Obecně vzato lze říci, že firma má celkově ve svých kupních smlouvách dodací doložky nastavené dobře. Bohužel však není zcela možné používat ve velkém množství všechny druhy doložek, protože zde existuje určitá celosvětová vize společnosti ZF, která požaduje po svých pobočkách využívání jen takových pravidel, které jsou v souladu s její strategií.

Závěr

Hlavním cílem bakalářské práce bylo poskytnout komplexní přehled dodacích doložek INCOTERMS 2020 a z těchto teoretických znalostí následně vyhodnotit výsledky získané z provedení analýzy interních dat firmy ZF Aftermarket Frýdlant, které se týkaly použití těchto pravidel při exportu a importu zboží. Zejména z důvodu aktuálnosti byla použita nejnovější kompletní data za rok 2023.

K dosažení cíle práce byly nejdříve popsány pojmy jako mezinárodní obchod a kupní smlouva, které poskytují potřebný základ pro pochopení dané problematiky. Z důvodu, aby mohly smluvní strany v kupní smlouvě snadněji a efektivněji definovat, kdo ponese jaké povinnosti, náklady a rizika, vznikly unifikované soubory pravidel, které na dané otázky poskytují jasnou odpověď. Mezi ty světově nejvíce používané patří pravidla INCOTERMS publikované již od roku 1936 Mezinárodní obchodní komorou. Přibližně každých 10 let se můžeme setkat s novou revidovanou verzí těchto doložek a v současnosti je dostupné v pořadí již 9. vydání. Mezi hlavní výhody patří zejména jejich aktuálnost a schopnost reagovat na nejnovější vývoj v oblasti mezinárodního obchodu. Nemůžeme opomenout ani roky prověřenou spolehlivost těchto pravidel mnohými odborníky z praxe, kterým by jejich absence výrazně komplikovala každodenní obchodní transakce. V případě, že by měl kdokoliv problémy s pochopením nejnovějších změn v oblasti INCOTERMS, tak se může obrátit přímo na zastoupení Mezinárodní obchodní komory. Ta pravidelně pořádá semináře pro širokou veřejnost, kde jsou všechny případné otázky a nejasnosti vysvětleny přímo odborníky na danou problematiku.

Následně byly v této práci podrobně charakterizovány jednotlivé dodací doložky INCOTERMS 2020. Obecně se tato pravidla rozdělují do dvou kategorií, a to konkrétně na doložky, které je možné použít pro libovolný druh dopravy a na ty, které je možné použít pouze v případě námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy. Všechny z nich obsahují svá specifika a podmínky, které byly v práci detailně vysvětleny. V každém případě je však nutné pro výběr té správné dodací doložky znát specifika konkrétního obchodního případu a podle nich se následně rozhodnout pro danou doložku, která bude tím nejvýhodnějším řešením pro obě smluvní strany.

V praktické části byla nejprve popsána historie společnosti ZF a její globální význam v automobilovém průmyslu. Jelikož se s jejími pobočkami můžeme setkat ve 31 různých státech po celém světě, můžeme usoudit, že většina jejích obchodních aktivit s dodavateli a odběrateli bude mezinárodního charakteru. Pro tyto účely si společnost vybrala ve svých kupních smlouvách aplikovat aktuální pravidla INCOTERMS 2020. Dále se práce již zaměřuje na konkrétní využití dodacích doložek ve firmě ZF Aftermarket Frýndlant za rok 2023. Interní data pro vytvoření této analýzy byla autorovi poskytnuta během vykonávání řízené praxe v této firmě. V oblasti importu zboží bylo použito 7 z celkových 11 pravidel INCOTERMS. Taková skutečnost naznačuje, že se firma snaží se svými dodavateli najít tu nejvhodnější dodací doložku pro konkrétní obchodní případ. Nicméně nejčastěji používanou dodací doložkou se stalo FCA případně FCA TTOP, které firma aplikovala ve většině svých obchodů s dodavateli. Použití pravidla FOB nebylo zcela tím nejlepším řešením. Tato dodací doložka nachází své uplatnění pouze v námořní a vnitrozemské vodní dopravě. Pokud chce firma v budoucnu předejít možnému riziku při přepravě zboží, měla by se pokusit vyjednat použití některé z doložek, která je vhodná pro všechny druhy dopravy.

Při exportu vlastního zboží byly využity pouze 3 pravidla INCOTERMS. Z celkového počtu navíc tvořila doložka FCA drtivou většinu, konkrétně pak 97,81 %. Zbylá dvě pravidla DAP a CPT firma většinou použila až ve chvíli, když se s odběratelem nemohla dohodnout na použití doložky FCA. Možnou nevýhodou by mohlo být opomíjení ostatních pravidel INCOTERMS, které by v určitých případech lépe odpovídaly situaci. Nicméně firma tak postupuje z důvodu, že se podřizuje celosvětové strategii společnost ZF v oblasti používání dodacích doložek INCOTERMS.

Závěrem je vhodné konstatovat, že problematika dodacích doložek INCOTERMS je velmi zajímavé téma s reálným využitím v každodenní obchodní praxi z oblasti mezinárodního obchodu. Nicméně tato pravidla jsou za poměrně dlouhou dobu jejich existence již velmi dobře prověřena dlouholetými zkušenostmi odborníků, které je při své práci pravidelně využívají. Z toho důvodu se v nich ani nevyskytují prakticky žádné nedostatky a prostor pro jejich případné zlepšení je zde opravdu minimální. Pokud by se však nějaké nedostatky postupem času přeci jen ukázaly, tak na ně bude ICC pravděpodobně reagovat novým aktualizovaným vydáním.

Seznam použité literatury

ČESKÁ BANKOVNÍ ASOCIACE, 2024. *Forfaiting / Česká bankovní asociace*. online. Dostupné z: <https://cbaonline.cz/forfaiting>

FACTORING ČESKÉ SPOŘITELNY, 2024. *Factoring České spořitelny : Co je factoring (faktoring)*. online. Dostupné z: <https://www.factoringcs.cz/cs/uvod/co-je-factoring>

HAJDUKIEWICZ, Agnieszka a Bożena PERA, 2021. *Factors affecting the choice of INCOTERMS: The case of companies operating in Poland*. online. International Entrepreneurship Review, vol. 7, no. 4, s. 35-50. Dostupné z: <https://doi.org/10.15678/IER.2021.0704.03>.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE ACADEMY, 2021. *An Introductory Guide to Forfaiting*. online. Dostupné z: <https://icc.academy/forfaiting-guide/>

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE ACADEMY, 2020. *INCOTERMS® 2020 vs 2010: What's changed? - ICC Academy*. online. Dostupné z: <https://icc.academy/INCOTERMS-2020-vs-2010-whats-changed/>

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, 2013-2023. *ICC ve světě / ICC Česká republika*. online. Dostupné z: <https://www.icc-cr.cz/cs/o-icc/icc-ve-svete>

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, 2023. *INCOTERMS® Rules history – ICC – International Chamber of Commerce*. online. Dostupné z: <https://iccwbo.org/business-solutions/INCOTERMS-rules/INCOTERMS-rules-history/>

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, 2019. *Tiskové zprávy / ICC Česká republika*. online. Dostupné z: <https://www.icc-cr.cz/cs/o-icc/media/nove-vydani-pravidel-INCOTERMS-2020>

KANDA, Antonín, 1999. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží)*. Praha: Linde a. s., ISBN 80-7201-183-9.

MACHKOVÁ, Hana a Martin MACHEK, 2021. *Mezinárodní marketing. 5. vydání*. Expert (Grada Publishing). Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-271-3006-1.

MACHKOVÁ, Hana; Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. doplněné vydání. Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4874-0.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU, 2016. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží*. online. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/mezinarodni-organizace-a-obchod/uncitral/cigs/umluva-osn-o-smlouvach-o-mezinarodni-koupi-zbozi--223272/>.

Poláček, Bohumil, 2017. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2017. ISBN 978-80-7552-770-7.

ROŽEK, Petr, 2019. *INCOTERMS® 2020: průvodce doložkami*. International Chamber of Commerce. ISBN 978-80-904651-3-8.

SOLER, David, 2021. *Practical guide to the INCOTERMS 2020 rules*. Marge books. ISBN 978-8418532849.

TICHÝ, Luboš; Petra Joanna PIPKOVÁ a Jan BALARIN, 2014. *Kupní smlouva v novém občanském zákoníku*. Komentář. § 2079-2183. Praha: C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-521-3.

ZF, 2024a. *The ZF History*. online. Dostupné z: https://www.zf.com/mobile/en/company/strategy/heritage_zf/heritage.html.

ZF, 2024b. *ZF v ČR – výroba a vývoj – ZF*. online. Dostupné z: <https://www.zf.com/czech/cs/company/company.html>

ZF, 2023. *Annual Report 2023*. online. Dostupné z: https://www.zf.com/master/media/en/corporate/m_zf_com/company/bonds_relations_financial_reports/annual_report/2023_3/ZF_AnnualReport23.pdf

ZF, 2022. *Global Logistics Directive*. online. Dostupné z: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.zf.com/apps/supplierboard/rest/filesv/download%3Fid%3D549&ved=2ahUKEwidpY3i5NOFAxUr8QIHU5XAjgQFnoECBYQAQ&usq=AOvVaw0H_I467CbOzKtIWef7mJMi