

**ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE**

PROVOZNĚ EKONOMICKÁ FAKULTA

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Možnosti financování exportů investičních  
celků z České republiky**

Autor: Alžběta Cimová

© 2011 ČZU v Praze

# ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

**Alžběta Cimová**

obor Provoz a ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu Studijního a zkušebního řádu ČZU v Praze  
čl. 17 odst. 2 určuje tuto diplomovou práci.

Název práce: **Možnosti financování exportů investičních celků  
z České republiky**

## **Osnova diplomové práce:**

1. Úvod
2. Cíl práce a metodika
3. Literární rešerše
4. Analýza finančních nástrojů na podporu exportu z ČR
5. Rizika při financování exportu investičních celků
6. Vyhodnocení kalkulačních postupů
7. Modelový případ exportu investičního celku
8. Celkové shrnutí a doporučení
9. Závěr
10. Seznam použitých zdrojů
11. Přílohy

Rozsah hlavní textové části: 60 - 80 stran

Doporučené zdroje:

Machková, Zamykalová, Sato a kol.: Mezinárodní obchod a marketing, GRADA, 2004, 80-247-0364-5

Machková, Černošková, Sato: Mezinárodní obchodní operace, GRADA, 2004, 80-247-0686-5

Vlastislav Beneš: Zahraníční obchod, GRADA, 2004, 80-247-0558-3

Svatoš a kol.: Zahraníční obchod - teorie a praxe, GRADA, 2009, 978-80-247-2708-0

Hinkelman E.G.: International trade documentation, World Trade Press, 2009, 978-80-7399-758-8

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Aleš Hes, CSc.

Termín odevzdání diplomové práce: duben 2011

3

Vedoucí katedry




.....

L.S.



Děkan



.....

V Praze dne: 15. 1.  
2010

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Možnosti financování exportů investičních celků z České republiky" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové 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 diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 5. dubna 2011

Cimová

## Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala doc. Ing. Aleši Hesovi, CSc. za poskytování hodnotných rad a připomínek a za vřelý přístup při zpracování diplomové práce.

## Možnosti financování exportů investičních celků z České republiky

### Souhrn

Obsahem diplomové práce je zejména popis, zhodnocení a analýza možností financování vývozu investičních celků včetně následného návrhu vhodných platebních podmínek a finančních nástrojů, tedy obecného modelového případu.

Úvodní část práce charakterizuje investiční celek, nastiňuje podmínky zahraničního obchodu s touto komoditou před a po roce 1989, dále objasňuje financování vývozu s podporou státu, poukazuje na možná rizika zahraničně-obchodních operací, rozsáhlost a složitost procesů kalkulace obchodních případů.

Druhou část práce tvoří zhodnocení konkrétních finančních instrumentů využívaných pro financování exportů investičních celků a analýza rizik, konkrétně z pohledu vývozce (prodávajícího).

V následující pasáži je pojednáváno o konkrétním obchodním případě, jehož jednotlivé složky jsou charakterizovány a následně zhodnoceny.

Pomocí zmíněných částí diplomové práce byl navrhnout obecný modelový případ zahrnující pojednání o tom, co lze v praxi českých exportérů považovat za nejvíce obvyklé platební podmínky a platební instrumenty a co může podstatným způsobem ovlivnit obchodní případ.

Výstupy diplomové práce jsou shrnuty v kapitole č. 8 „Shrnutí a doporučení“, která spolu se závěrečným konstatováním tvoří finální část práce.

**Klíčová slova:** investiční celek, export, finanční instrumenty, platební podmínky, kalkulace, risk review

# Possibilities of export financing of complete industrial plants from the Czech republic

## Summary

The content of this diploma thesis is a particular description, assessment and analysis of financing options for exports of complete industrial plants including the subsequent design of suitable payment arrangements and financial instruments, that sort of general test case.

The introductory part is characterized by a complete industrial plant and outlines conditions of foreign trade of the commodity before and after 1989, further clarifies the financing of exports with state support, points to the potential risks of foreign-trade operations and outlines the vastness and complexity calculation of business cases.

The second part is an evaluation of specific financial instruments used to finance exports of complete industrial plants and analysis particularly from the perspective of the exporter (seller).

The test case and the individual components are characterized and then evaluated in the following passage.

With those parts of the thesis was designed a test case involving a general discussion of what may be the practice of Czech exporters considered the most usual terms of payment and payment instruments, and what can substantially affect the business case.

Outputs of the thesis is given in Section 8 "Summary and Recommendations", which together with the final conclusion form the final part of finding work.

**Keywords:** complete industrial plant, exports, financial instruments, payment arrangements, calculations, risk review

## Obsah

1	Úvod .....	11
2	Cíl práce a metodika .....	12
3	Literární rešerše .....	13
3.1	Charakteristika investičního celku .....	13
3.2	Trh investičních celků v Československu a v České republice.....	14
3.3	Financování vývozu investičních celků z pohledu institucí.....	15
3.3.1	Česká exportní banka, a.s., Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.	17
3.4	Obecná rizika exportních operací.....	19
3.5	Kalkulace obchodního případu .....	24
3.5.1	Typy kalkulací .....	24
3.5.2	Kalkulační vzorec .....	25
4	Analýza finančních nástrojů na podporu exportu.....	31
4.1	Způsoby financování a bankovní záruky .....	32
4.1.1	Způsoby financování.....	32
4.1.2	Bankovní záruky .....	38
4.2	Produkty ČEB a EGAP jako forma státní podpory financování exportu.....	40
5	Rizika při financování exportu investičních celků .....	47
5.1	Rizika na straně prodávajícího .....	47
5.2	Rizika na straně kupujícího .....	49
5.3	Optimální vztah mezi kupujícím a prodávajícím .....	50
6	Vyhodnocení kalkulačních postupů .....	51



6.1	Popis případu.....	51
6.2	Analýza cen dodávek, montáží a přímých obchodních nákladů .....	52
6.2.1	Cena dodávky .....	52
6.2.2	Cena montáží .....	53
6.2.3	Přímé obchodní náklady .....	53
7	Modelový případ exportu investičního celku .....	62
7.1	Obvyklé platební podmínky .....	63
7.2	Risk review.....	64
7.3	Dodatek ke kalkulaci obchodního případu.....	66
8	Celkové shrnutí a doporučení .....	67
9	Závěr.....	70
10	Seznam použité literatury .....	71
11	Přílohy.....	73

## **SEZNAM TABULEK**

<i>Tabulka č. 1</i> Přehled realizačních nákladů pro kalkulaci obchodního případu . . . . .	53
<i>Tabulka č. 2</i> Přehled pojistných produktů pro pojištění dopravy a celkové výstavby . . . . .	55
<i>Tabulka č. 3</i> Přehled nákladů vnitřního úroku . . . . .	56
<i>Tabulka č. 4</i> Přehled pojištění bankovních záruk . . . . .	56
<i>Tabulka č. 5</i> Přehled provozních nákladů . . . . .	59
<i>Tabulka č. 6</i> Přehled ostatních nákladů . . . . .	60
<i>Tabulka č. 7</i> Přehled nákladů na převzetí rizik . . . . .	60

## **SEZNAM GRAFŮ**

<i>Graf č. 1</i> Vývoj objemu pojistných smluv se státní podporou v letech 2005 – 2009 . . . . .	43
<i>Graf č. 2</i> Vývoj poskytnutých úvěrů v letech 2005 – 2009 . . . . .	46

## 1 Úvod

Investiční celek lze považovat za jednu z nejsložitějších vývozních komodit, proto i obchodování s těmito celky má svá specifika, kterými se odlišuje od obchodu s ostatním zbožím. Velké objemy a vysoké ceny dodávek, dlouhá doba od přípravy projektu až po uvedení celku do provozu, technická náročnost dodávaných komplexů zařízení, organizační a především finanční náročnost celého obchodního případu jsou hlavní charakteristické znaky, pro které je u této komodity zahraničně-obchodní činnost velice náročná.

Export investičních celků má v České republice dlouholetou tradici. V minulosti byly investiční celky významnou komoditou československého průmyslu a tvořily rozhodující přínosy pro tehdejší ekonomiku. Po roce 1989 nastalo období stagnace a následně velkého poklesu. V současné době dochází na trhu investičních celků k výraznému oživení, a to nejen na tuzemském trhu, ale zejména ve vývozu této komodity. Výjimku tvořilo období finanční a hospodářské krize počínající druhou polovinou roku 2008, kdy docházelo k omezení části investorských aktivit a nižší ochotě bankovních institucí.

Pro financování investičních celků jsou v České republice podmínky poměrně příznivé. Začátkem devadesátých let byly založeny dvě instituce, které jsou v oblasti financování vývozu této komodity jedinou proexportní politikou státu. Konkrétně se jedná o Českou exportní banku, a.s. a Exportní a garanční pojišťovací společnost, a.s, které nabízejí produkty zvýhodněného financování.

## 2 Cíl práce a metodika

Hlavním cílem diplomové práce je navrhnout a zhodnotit modelový obchodní případ exportu investičních celků z České republiky do zahraničí. Dílčími cíli, ze kterých byl vyvozen návrh modelového případu, jsou shrnutí, popis a analýza platebních podmínek, finančních nástrojů a kalkulačních postupů, a to včetně zhodnocení konkrétního obchodního případu a naplnění obsahu jednotlivých položek obecného kalkulačního vzorce.

Tvorba diplomové práce vychází z výstupů bakalářské práce, z prostudované odborné literatury, dostupných a interních zdrojů společností a z nestandardizovaných rozhovorů s odborníky.

Diplomová práce je rozčleněna do čtyř základních částí. První část, literární rešerše, byla vytvořena studiem a sumarizací odborné literatury a ostatních použitých zdrojů. Získaná data byla zpracována deskriptivní analýzou a kompilací. Kapitoly č. 4 a č. 5 představují analýzu nástrojů a faktorů ovlivňujících export dané komodity. V kapitole č. 6 je zpracována stěžejní část práce a tvoří ji propočítaná kalkulace přímých obchodních nákladů a ceny konkrétního obchodního případu, která je zdrojem pro modelový případ. Pro zachování určité anonymity byl celý případ matematicky upraven, konkrétně byly jeho položky násobeny danou konstantou, aby poměry jednotlivých hodnot byly zachovány. Výstupy z jednotlivých kapitol byly využity k vytvoření modelového případu, z něho bylo formulováno doporučení a závěr práce.

Při zpracování vytyčeného cíle (včetně dílčích cílů) byly použity další následující metody:

- analýza a syntéza získaných údajů ze sekundárního výzkumu
- prostá komparace dat a analyzovaných skutečností
- dedukční logika.

### 3 Literární rešerše

#### 3.1 Charakteristika investičního celku

Investiční celek je pojmem, pod jehož definicí je nutno představit si značné množství nejen materiálu, ale i mnoho operací a výpočtů. Jedná se o složitý komplex, na jehož výstavbě a realizaci se podílí mnoho firem (hlavní dodavatelé, subdodavatelé). Z důvodů náročnosti technické, organizační a především finanční (náročnost na finanční prostředky pro vlastní potřebu, potřebu pro financování dodavatelské činnosti, obchodní činnosti, apod.) patří dodávky investičních celků k nejsložitějším dodávkám, resp. komoditám. Celý proces realizace od tendrových výběrových řízení na počátku až do předání díla do provozu představuje řadu dílčích technických, obchodních, finančních a organizačních kroků a problémů.

Dle materiálů Sdružení dodavatelů investičních celků je investiční celek definován jako soubor stavebních materiálů, hmot a dílů, strojního zařízení a počítačového SW včetně souvisejících prací, dodávaný v určitém časovém období na určitém místě podle příslušné dokumentace celého projektu. Téměř vždy jde o mimořádně složitý komplex. Na jeho vybudování se kromě hlavního dodavatele, odpovídajícího za včasnost a kvalitu celého díla a za efektivní čerpání nákladů při jeho realizaci, zpravidla podílí početná skupina specializovaných subdodavatelů. (materiály SDIC, 1999)

Z pohledu celkového postupu lze investiční celek rozdělit do tří základních fází:

- Fáze předinvestiční, v níž se charakterizují cíle projektu, jeho předpokládaná ekonomika, apod.
- Fáze investiční – je fází, ve které se vynakládají prostředky za účelem vytvoření požadovaného celku, projektu. Tato fáze se rozděluje na přípravu a vlastní realizaci. Rozdělením těchto fází je získání všech potřebných povolení. Realizační fáze je ukončena vydáním dokumentu potvrzujícího dokončení celku, jeho funkčnost, apod.
- Fáze provozu a užívání, ve které celek začíná produkovat výnosy, požadované produkty nebo služby. V této fázi se také odstraňují vady a nedodělky.  
(Klusová, 1973; Roušar, 2008)

Z pohledu exportéra investičního celku je možné rozdělovat celý obchodní případ mírně odlišně. Jednotlivé fáze se ale v zásadě shodují s výše uvedenými. Z tohoto pohledu je celý proces možné rozdělit do následujících fází:

- Vstupní fáze – v této fázi exportér provádí iniciativní průzkum možností realizovat dodávky, získává poptávky od odběratele, zákazníka, zkoumá základní technické možnosti a požadavky dodávek, ekonomické a finanční podmínky, apod.
- Obchodně nabídková fáze – zahrnuje především získávání nabídek, poptávek od hlavních dodavatelů, tvorbu kalkulací a zpracování celkové zahraniční nabídky.
- Obchodně kontraktační fáze – v průběhu této fáze se ukončují technická, obchodní a finanční jednání s odběratelem a dodavateli, charakterizují se vztahy s dalšími účastníky celého procesu (banky, pojišťovny, dodavatelé specifických služeb, apod.).
- Provozní realizační fáze – je fází plnění závazků a podmínek ze smluv s dodavateli a se zákazníkem, odběratelem, naplňování podmínek záruk za provedení díla, apod.
- Provozní závěrečná fáze – ukončování a vypořádávání finančních vazeb, odstraňování vad a nedodělků, ukončování průběhu záruční doby  
(Klusová, 1973)

### **3.2 Trh investičních celků v Československu a v České republice**

Charakteristika vývozce investičního celku se v bývalém Československu a v České republice výrazně měnila. V době monopolu zahraničního obchodu tyto činnosti realizovaly specializované podnikatelské subjekty - podniky zahraničního obchodu. Tento způsob řízení zahraničního obchodu byl výrazně ovlivněn politickým prostředím.

Podniky zahraničního obchodu a jim podobné specializované firmy existovaly zejména v bývalém socialistickém bloku. S jejich obdobou se lze setkat v japonské ekonomice. I zde existují tzv. Trading Houses, tedy společnosti, které nakupují a dále prodávají i zboží investičního charakteru. (Cimová, 2009)

Principem fungování podniků zahraničního obchodu byl překupnický způsob obchodování, tedy nakoupení zboží od více dodavatelů, jeho kompletace a zajištění dodání

zahraničnímu odběrateli, zákazníkovi. V rámci fungování monopolu zahraničního obchodu také odpadlo prostředí vnitroeconomické, vnitrostátní konkurence. Každý podnik zahraničního obchodu měl zcela jasně vymezen komodity, které byl pouze tento subjekt oprávněn vyvážet. Tato neexistence konkurenčního prostředí sice nevytvářela přímé tlaky na vyšší efektivnost, odpovídající cenovou tvorbu, apod., na druhé straně však také odstraňovala konkurenci před zahraničním zákazníkem. (Cimová, 2009)

Technologické dodávky investičních celků v současné době zpravidla dodávají inženýrské společnosti. Takové společnosti mají vlastní zaměstnance - projektanty, obchodní zaměstnance pro nákup subdodávek (služeb, hmotných dodávek, projektů dílčích) a především know-how jak řídit projekty. Tyto společnosti většinou nemají vlastní výrobní a montážní zaměstnance. Specializované práce a postupy zajišťují specializovaní subdodavatelé podle projektové dokumentace. (Cimová, 2009)

### **3.3 Financování vývozu investičních celků z pohledu institucí**

V posledních dvaceti letech minulého století začalo docházet k určitému vývoji a následným změnám. Tyto změny se týkaly výrazně vyšší poptávky zákazníků na zajištění finančních zdrojů nezbytných pro realizaci jejich investičního záměru ze strany dodavatele. Financování dodávky, tedy finanční aranžmá projektu na míru, které je nabízeno zákazníkovi spolu s technickou koncepcí celého projektu a cenou, je výrazným nástrojem ovlivňujícím zákazníka při konečném výběru dodavatele. (Cimová, 2009)

Celé prostředí vývozu investičních celků klade na exportéry v oblasti financování značné požadavky, a to především z následujících příčin:

- Konkurenční prostředí nutí exportéry k zajišťování nebo poskytování exportních úvěrů. Často je tento požadavek přímou podmínkou kupujícího, v mnoha případech je výraznou konkurenční výhodou. Tento fakt, spolu s faktem, že dodávky investičních celků dosahují vždy vysokých hodnot a mají dlouhodobý průběh, nutí dodavatele řešit často nesoulad mezi inkasem od zahraničního zákazníka a konkrétními platebními požadovanými potřebami ve prospěch dodavatelů nebo potřebami nutnými k profinancování vlastní činnosti. Již od počátku projednávání takovýchto obchodních případů musí exportér řešit

otázku dostupnosti cizích zdrojů. Poskytovateli jsou nejčastěji komerční banky, eventuálně různé specializované finanční instituce.

- Vysoký objem zakázek a jejich dlouhodobost s sebou nesou i značnou škálu rizik. Okruh rizik, spojený s vývozem investičních celků, je mnohem širší než u běžného obchodování. Výrazněji se mohou projevovat především teritoriální rizika, riziko platební neschopnosti nebo platební nevůle zahraničního zákazníka, kurzová rizika, apod.

- Komerční banky a pojišťovny se někdy v takovýchto projektech nechtějí angažovat z více různých důvodů. Lze ale konstatovat, že společným prvkem této nižší ochoty nebo výrazné opatrnosti jsou vysoká a hůře odhadnutelná obecná rizika na jedné straně. Na druhé straně byly takovéto instituce „poučeny“ nepředpokládanými krizemi v různých regionech či oblastech činností (např. Latinská Amerika, Argentina a zejména finanční krize r. 2008 přerůstající v hospodářskou krizi). (Cimová, 2009)

Sdružení dodavatelů investičních celků shrnulo základní nedostatky v oblasti financování investičních dodávek do následujících bodů:

- Relativně vysoké úrokové míry českých komerčních bank, snižující konkurenceschopnost českých inženýrsko-dodavatelských firem v soutěžích o zakázky v ČR nezahraničními firmami,
  - nedostatečný objem prostředků České exportní banky a Exportní garanční a pojišťovací společnosti (budou zmíněny níže) pro financování a pojišťování velkých exportních projektů,
  - omezené možnosti využívání služeb zahraničních bank, vycházející z ochránářských pravidel české bankovní sféry,
  - zadluženost českých dodavatelů závazky z předchozích období a privatizace, doplněna finančními závazky ke konsolidační bance,
  - nepříznivý vliv dvojí sazby DPH na dodavatelskou sféru.
- (SDIC, 1999)

Návrhy řešení směřovaly především do následujících oblastí:

- urychlená privatizace bank



- poskytování vládních úvěrů (soft-loans) v potřebné výši pro vybraná teritoria a projekty jako jeden z nástrojů ke zvýšení konkurenceschopnosti českých inženýrsko-dodavatelských podniků v soutěži se zahraničními firmami především v exportu investičních celků
- zvýšení konkurence v bankovní sféře umožněním neomezeného vstupu zahraničních bank na český finanční trh (bez odvodů za využití jejich služeb)
- zajištění komplexní podpory exportérům investičních celků českými komerčními bankami u všech fází exportního kontraktu včetně poskytnutí úvěru pro zajištění výroby pro export
- úpravy v oblasti působnosti České exportní banky, a.s. a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s
- zvážit přijetí alternativy krátkodobého rozpočtového schodku s účelovým zaměřením příslušných prostředků na zvýhodněné financování investičních celků jako komodity vysokým objemem přidané hodnoty, schopné podstatně ovlivnit výkonnost celé ekonomiky
- umožnění tvorby rezerv exportérů investičních celků pro krytí budoucích rizik daňově uznatelnou položkou
- likvidace závazků spojených s trvale obracejícími se zásobami
- minimalizace negativního vlivu dvojí sazby DPH na financování dodávek investičních celků.

(SDIC, 1999)

### **3.3.1 Česká exportní banka, a.s., Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.**

Také z důvodů výše zmiňované neochoty komerčních bank jsou zakládány specializované úvěrové a pojišťovací společnosti, jejichž smyslem a cílem je podpora exportujících subjektů obecně. Tohoto cíle je dosahováno přímo poskytováním zvýhodněných exportních úvěrů nebo nepřímo poskytováním záruk a pojištění. Z pohledu vývozu investičních celků a jeho podpory je důležité zmínit především dvě instituce – Českou exportní banku, a.s. a Exportní a garanční pojišťovací společnost, a.s. Obě instituce byly založeny počátkem devadesátých let, tedy po transformaci československé ekonomiky. V oblasti financování exportů investičních celků jsou doposud jedinou proexportní aktivitou

státu. Jejich vliv však nemohl, a také nebyl, okamžitý, ale projevoval se postupně. (Cimová, 2009)

### **Česká exportní banka, a.s.**

Česká exportní banka, a.s. (dále jen ČEB) je specializovanou bankovní institucí pro státní podporu vývozu. Byla zřízena jako banka podle zákona č. 21/1992 Sb., o bankách. Na základě povolení k zahájení činnosti vydaného Českou národní bankou plní ČEB svou funkci od 1. 7. 1995. ČEB podléhá dozoru Ministerstva financí ČR, pokud jde o její aktivity v oblasti zvýhodněného financování a České národní banky ve všech záležitostech souvisejících s bankovní činností.

ČEB je akciovou společností, akcionářem je stát, který vykonává svá práva prostřednictvím orgánů státní správy - Ministerstva financí ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, Ministerstva zahraničí ČR, Ministerstva zemědělství ČR a Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s.

ČEB poskytuje financování vývozních úvěrů a další služby související s vývozem, a to za zvýhodněných podmínek oproti obvyklým tržním podmínkám. Tato zvýhodnění se projevují především v délce splatnosti poskytnutých zdrojů a ve výši úrokových sazeb. Těmito nástroji zvýhodněného financování umožňuje ČEB českým exportérům dosahovat obdobné konkurenční podmínky jako hlavní zahraniční konkurence. ČEB poskytuje střednědobé a dlouhodobé úvěry v souladu s mezinárodními pravidly, s takzvaným Konsensem OECD – mezinárodními pravidly shrnutými v Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export.

Kromě této hlavní produktové náplně poskytuje ČEB i krátkodobé financování vývozu a výroby pro vývoz a bankovní záruky související s vývozem. (Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001) Jejich podrobná charakteristika je uvedena v kapitole č. 4.

### **Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.**

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (dále jen EGAP) vznikla 1. 6. 1992. Akcionářem je stát, který vykonává svá práva prostřednictvím orgánů státní správy - Ministerstva financí ČR, Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, Ministerstva zahraničí ČR, Ministerstva zemědělství ČR.

Predikce rizika, kdy klient nezaplatí za dodané zboží či za poskytnuté služby včetně účinného předcházení zmíněného rizika, je velice obtížné. U exportu (nejen investičních celků) je riziko platební neschopnosti nebo platební nevůle zákazníka zvýšeno horší dostupností údajů o zákazníkovi a jeho teritoriu týkajících se především nejistotami v mikro a makroekonomickém vývoji dané země, jazykovými bariérami či odlišností v právních předpisech. Důvody nezaplacení pohledávky zahraničním odběratelem mohou být rozděleny do dvou základních skupin:

- Platební neschopnost způsobená ekonomickou a finanční situací zahraničního odběratele, nebo jeho nevůle. V tomto případě hovoříme o rizicích komerčních (ekonomických).
- Platební neschopnost vyplývající z politické a makroekonomické situace země odběratele. Jedná se o rizika teritoriální či politická.

Základním úkolem EGAPu je pojišťování vývozních kontraktů a s nimi spojených úvěrových operací proti zmíněným rizikům. Smyslem poskytování služeb je diverzifikovat riziko a snížit nebezpečí ztráty inkasa. (Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001)

Druhy pojistných produktů včetně jejich charakteristiky jsou uvedeny v kapitole č. 4.

### **3.4 Obecná rizika exportních operací**

Při všech obchodních operacích je patrná míra mnoha rizik, jež mohou obchodní případ ovlivnit. V zahraničně-obchodních případech tomu není jinak, naopak je evidentní, že míra rizik je v důsledku mnoha působících faktorů (odlišnost ekonomických, právních podmínek zemí exportéra a importéra, sociálně-kulturní zvláštnosti, různé obchodní zvyklosti, apod.) vyšší. Rizika lze charakterizovat jako možnost vzniku ztrát, které mohou nastat při obchodní činnosti spojené s vývozními a dovozními operacemi, a to nejen operacemi se zbožím, ale i se souvisejícími službami. (Machková, Černošlávková, Sato, 2008 ; Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001)

Některá rizika mají širokou působnost, jiná jsou specifická pro konkrétní odvětví. V závislosti na komplikovanosti investičních celků a tedy i komplexních exportních

operacích je nutností vytváření podrobných analýz a kalkulací možných rizik, a to ve všech fázích procesu.

Podstupování rizik může výsledek ovlivnit jak negativně (rizika spojená s přepravou zboží), tak oběma směry, kdy mohou přinést takový výsledek, který bude příznivější než původně předpokládaný (riziko pohybu cen). Tato skupina rizik je obecně označována jako rizika spekulativní. (Machková, Černošlávková, Sato, 2010)

Dle Svatoše (2009) lze rizika exportních operací obecně rozdělit do dvou fází:

- Rizika před dodávkou. V této fázi může docházet ke ztrátám v důsledku přerušení výroby nebo nedokončení obchodní operace z důvodů souvisejících se zahraničním obchodním partnerem (vyhlášení konkurzního řízení, odstoupení od smlouvy).
- Rizika po dodávkách. Největším, nejvýznamnějším je riziko platební, dále lze v této etapě zmínit riziko neodebrání zboží odběratelem a kurzové riziko.

K hlavním typům rizik, se kterými se společnost může při exportu (nejen investičních celků) setkat, lze řadit skupiny rizik tržních, komerčních, přepravních, teritoriálních, kurzových a rizik odpovědností za výrobek.

### **Tržní rizika**

Rizika toho typu představují možnost nedosažení předpokládaného výsledku obchodní operace v důsledku změny tržních podmínek. Změna situace na trhu může být způsobena různými příčinami, např. změnami v postavení hlavních dodavatelů či odběratelů nebo v důsledku změn jejich nákupní či prodejní politiky. To může vést ke změně cenových relací a k růstu cenových nákladů, v některých případech i k neprodejnosti daného zboží. (Machková, Černošlávková, Sato, 2010)

Tržní riziko je z pohledu exportérů a importérů vnímáno zejména ve vztahu k uzavíraným obchodům, zvláště pak při dodávkách investičních celků a kompletních zařízení, které jsou charakterizovány delším výrobním a obchodním cyklem. Dodavatel se snaží zajistit se pro případ vzestupu nákladů proti nákladům kalkulovaným. Tržní riziko může být velice výrazné, a to zejména v případě, kdy je část nákladů vynakládána v zemi dodavatele

(montáž) nebo v případě, kdy jsou náklady zčásti závislé na kompletačních dodávkách ze zahraničí. Za tímto účelem byl založen pojem tzv. klouzavých cenových doložek, uplatňujících se v případech, kdy po uzavření smlouvy dochází ke změně výrobních nebo jiných nákladů. Cena dohodnutá v kontraktu se tak mění v závislosti na výši těchto nákladů. (Autorský kolektiv; 1982 ; Machková, Černošlávková, Sato; 2010)

### **Komerční rizika**

Jedná se o rizika vyplývající z neplnění závazku obchodním partnerem, kde hlavními možnostmi jak těmto rizikům předcházet je získávání dostatečných, spolehlivých a důvěryhodných informací ve všech fázích obchodní operace (od její teoretické přípravy až po samotnou realizaci obchodního případu). (Machková, Černošlávková, Sato; 2010 ; Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001)

Komerční rizika lze členit z několika různých pohledů do mnoha podskupin. Z pohledu předvídatelnosti lze hovořit o rizicích předvídatelných či nepředvídatelných (neočekávaných), dle jiných autorů jsou komerční rizika členěna na rizika ekonomická, politická a jiná (ostatní). Za základní členění lze považovat rozdělení na komerční rizika:

- související s výrobou zboží zejména pro export
- spojená s prodejem a dodáním zboží (rizika vysloveně obchodní)
- vyplývající z chyb a nedostatků vzniklých při sjednávání kontraktu
- rizika obchodního partnera
- platební rizika včetně kurzových
- rizika související s odpovědností za výrobek
- rizika specifická, nepředvídatelná, proti nimž se lze částečně chránit.

(Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001)

Prevenční podstupování komerčních rizik lze spatřovat v neustálém získávání a doplňování informací o účastnících trhu, mapování jejich finanční situace, hodnocení spolehlivosti, úvěruschopnosti apod. (Machková, Černošlávková, Sato, 2008)

### **Přepravní rizika**

Přepravní rizika jsou spojena zpravidla s obchodními operacemi se zbožím hmotného charakteru. Je evidentní, že během přepravy mohou nastat komplikace v oblasti ztráty nebo poškození zboží, kdy za ztráty (škody) bude zodpovědný ten, kdo v danou chvíli nesl riziko tohoto typu, nejčastěji exportér či importér. Je tedy nutností sjednat podmínky přechodu rizika stanovením dodacích podmínek v kontraktu, které by měly obsahovat přesné vymezení místa a okamžiku přechodu rizika ztráty z prodávajícího na kupujícího. (Machková, Černošlávková, Sato, 2010)

### **Teritoriální rizika**

Jedná se zejména o rizika vyplývající z nejistot v oblasti politického či mikroekonomického vývoje jednotlivých zemí. Skupina těchto rizik nabývá většinou negativního vlivu na konečný výsledek a jejich kvantifikovatelnost bývá předem jen stěží predikována. (Machková, Černošlávková, Sato, 2010)

Politická rizika mohou v mnoha případech vést k omezení nebo dokonce přerušení hospodářských vztahů s konkrétní oblastí a k následným škodám. Předvídatelnost politických aktů a událostí v delším časovém horizontu je ale poměrně obtížná.

Teritoriální rizika se dotýkají jak mezinárodního obchodu, tak i všech dalších forem podnikání v mezinárodním měřítku. Nejvýrazněji se projevují u mezinárodních úvěrových vztahů a přímých zahraničních investic, mohou však ovlivnit i vztahy mezinárodní kooperace i vědecko-technické spolupráce. Dopadají jak na jednotlivé započaté obchodní transakce, tak mohou způsobit znehodnocení majetku podniku v dané zemi. Vedou také k nenaplnění podnikatelských záměrů na daném trhu do budoucnosti. (Machková, Černošlávková, Sato, 2010)

### **Kurzová rizika**

Kurzové riziko vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů a je charakterizováno jako nebezpečí ztrát při poklesu kurzu zahraniční měny. Kurzové změny mohou mít na konečný výsledek celého obchodního případu jak negativní, tak pozitivní dopad ve srovnání s prvotním předpokladem a měly by být uváženy jak exportérem, tak importérem. (Autorský kolektiv; 1982; Machková, Černošlávková, Sato, 2008)

Nebezpečí ztráty obvykle hrozí pro věřitele, a to devalvací měny, ve které má být závazek uhrazen. Méně častým případem je naopak možnost ztráty pro dlužníka – při revalvaci příslušné měny (sjednaná měna není měnou jeho státu a musí si ji opatřit v budoucnu). (Autorský kolektiv, 1982)

Placení v zahraničním obchodě ČR se uskutečňuje většinou v zahraniční, zpravidla ve směnitelné měně. Pro podnikatele je však důležité, jakou úhradu za prodané zboží či poskytované služby získá v měně domácí. Tato částka je přímo ovlivňována vzestupem nebo poklesem kurzu platební měny. Mění-li se tento kurz v období mezi kalkulací kupní ceny a zaplacením ze strany zahraničního odběratele, může vývozce či dovozce utrpět kurzovou ztrátu či dosáhnout kurzového zisku. Kurzové riziko bývá proto největší u úvěrových obchodů (zvláště střednědobých a dlouhodobých), u obchodů s dlouhými dodacími lhůtami, u dlouhodobých kontraktů, ve kterých není sjednána dodatečná možnost cenových úprav v závislosti na kurzovém vývoji. (Autorský kolektiv, 1982; Machková, Černošlávková, Sato, 2008)

Úplná ochrana před dopadem kurzových rizik neexistuje, existují ale způsoby, jakými lze ovlivňovat míru podstupovaného kurzovního rizika. Mezi hlavní způsoby a možnosti ovlivnění lze zařadit:

- opatření v oblasti komerční politiky (volba měny, platební podmínky, rozsah průvodních služeb poskytovaných odběratelům)
- opatření v oblasti marketingové politiky (volba cílových trhů, distribučních cest, cenová politika)
- opatření v oblasti finanční politiky podniku (měnová struktura aktiv a pasiv, získávání úvěrů v měnách, ve kterých má podnik tržby, přenesení některých funkcí na jiné podnikatelské subjekty atd.)
- opatření v oblasti výrobní politiky (volba nákupních zdrojů, umístění výroby s ohledem na vývoj kurzu).

(Machková, Černošlávková, Sato, 2008)

## 3.5 Kalkulace obchodního případu

### 3.5.1 Typy kalkulací

Dle času zpracování projektu a pro jednotlivé fáze projektu se zpravidla zpracovávají kalkulace nabídkové, kontraktační, výsledné (průběžné a konečné). Struktura kalkulačního vzorce je stále stejná, liší se vnitřním naplňováním jednotlivých položek. Jinak se dospívá k propočtům v době kalkulace, jinak v době kontraktace a jinak v době realizace.

#### **Nabídkové kalkulace**

Nabídkové kalkulace se zpracovávají pro stanovení ceny projektu před kontraktačními jednáními, za účelem stanovení cen pro cenová jednání se zákazníkem, apod. Nabídková kalkulace se zpracovává zpravidla po obdržení nabídky od dodavatele, resp. stanovení ceny vlastních výkonů společnosti. Kalkulace se provádí v souladu s kalkulačním vzorcem. Veškeré uvedené hodnoty musí vycházet z nabídky (nabídek) dodavatelů, včetně uvažovaných obchodních podmínek (dodací lhůty, dopravní parity, charakteru dodávky, měny, platebních podmínek, pojištění, atd.). Zároveň je nezbytné uvedení zdůvodnění návrhu zahraniční ceny (např. uvedení cen konkurence, opakování dodávek se započtením eskalace, ceníky, ceny dodavatele, rozhodnutí dodavatele).

Jako podklad pro zpracování nabídkové kalkulace se využívá:

- srovnatelné cenové kalkulace
- kalkulace jednotlivých subdodávek
- kalkulace obchodních nákladů
- kalkulace práce vlastních zaměstnanců
- cash-flow obchodního případu
- další dostupná cenová dokumentace (kontrakty, nabídky, výsledky mezinárodních soutěží, cenové informace)
- stanovisko financující banky
- posouzení možností využití služeb, podporujících exportní činnost
- další dokumenty.



### **Kontraktační kalkulace**

Kontraktační kalkulace se zpracovává pro další využití, srovnávání, sledování a vyhodnocování projektu. Veškeré údaje v kalkulaci odpovídají údajům uvedeným ve smluvních dokumentech (zahraniční kontrakt, kupní smlouva apod.). Kontraktační cenovou kalkulaci lze měnit pouze při změnách, které vyplývají z dohody o změně smluvních podmínek (např. dodatky ke kontraktu). Jde tedy o kalkulaci projektu, která vychází v každém momentu ze smlouvami podložených stavů.

### **Výsledná kalkulace**

Výsledná kalkulace je vlastně “výsledkovou” kalkulací zjišťující skutečný stav projektu v každém okamžiku. Proto ji lze členit na průběžnou a konečnou. Výsledná kalkulace je výstupem z účetní evidence, ve které se v rámci jednotlivých projektů porovnávají realizované výnosy se zaúčtovanými náklady v členění podle jednotlivých účetních období a celkem za projekt.

U projektů s dlouhodobým průběhem jsou zůstatky na účtech časového rozlišení za všechny projekty rozpouštěny do výsledku hospodaření společnosti po ukončení realizace projektu. Tento postup je typickým postupem při zachycování vývoje projektů při exportu investičních celků.

### **3.5.2 Kalkulační vzorec**

V dobách existence podniků zahraničního obchodu a v době jejich transformace na akciové společnosti byla kalkulace taxativně stanovená vyhláškou federálního ministerstva financí o kalkulaci (č. 21/1990 Sb.). Přílohu č. 2 této vyhlášky tvoří tzv. typový kalkulační vzorec pro kalkulaci složek ceny vývozních a dovozních výkonů a pokynů k němu.

Tento vzorec stanovoval základní strukturu kalkulačního vzorce a jeho stručná podoba byla následující:

1. Zahraniční cena v obchodní paritě:
  - Zahraniční cena v obchodní paritě bez zahraničních úroků
  - Zahraniční úroky

2. Přímé obchodní náklady zahraniční:
  - Skladné
  - Převravné
  - Pojistné
  - Provize
  - Náklady na převzatá rizika
  - Ostatní náklady
3. Náklady na stavební práce v zahraničí
4. Zahraniční cena franko československé hranice
5. Vnitřní úrok, popřípadě poplatek z vládních úvěrů
6. Obchodní přírážky a srážky
7. Garanční paušál
8. Jiné náklady
9. Běžná kupní cena
10. Rozdíl mezi běžnou a smluvní kupní cenou
11. Smluvní kupní cena

Při zpracování konkrétního kalkulačního vzorce pro každou společnost je nutné přihlídnout ke specifikům dané společnosti, resp. komodity, se kterou společnost obchoduje. S ohledem na fakt, že vývoz investičních celků je vývozem velice komplikovaných produktů a projektů, je zřejmé, že i kalkulační vzorec, resp. způsob, jakým propočítat správnou cenu, musí být složitý komplex propočtů. Dále uváděný kalkulační vzorec je pouze osnovou pro zpracování konkrétní kalkulace projektu. V podstatě každá kategorie a každá položka kalkulačního vzorce představuje samostatný, poměrně složitý propočet.

Základní kalkulační vzorec pro kalkulaci projektů vychází ze zákona o cenách, dále pak devizového zákona, zákona o dani z přidané hodnoty, celního zákona, zákona o účetnictví, zákona o daních z příjmů.

Základními položkami kalkulačního vzorce jsou: ceny subdodávek, obchodní náklady, náklady na vlastní zaměstnance (náklady vlastních prací), náklady na krytí režie, obchodní marže (zisk), zahraniční cena.

Obsah jednotlivých kalkulovaných položek je následující:

### **Subdodávky**

Subdodávky zboží nebo služeb jsou v kalkulaci zachyceny na základě smluvně závazně či nezávazně nabídnutých nebo kvalifikovaně odhadnutých cen.

### **Obchodní náklady**

Do obchodních nákladů se kalkulují veškeré devizové, valutové i korunové náklady, které vznikají při provádění obchodních operací, lze je přímo přičítat na kalkulační jednici a jsou uvažovány v zahraniční ceně.

Do obchodních nákladů se zahrnuje:

#### *a) Přepravné*

Přepravné zahrnuje veškeré náklady spojené s přepravou zboží k zahraničnímu odběrateli nebo od zahraničního dodavatele, které jsou fakturovány dopravními a zasilatelskými firmami za železniční, říční, námořní, silniční, leteckou a nákladní dopravu, překládku, celní odbavení, nájem dopravních prostředků; rovněž zahrnuje případnou náhradu za zdržení lodí při nedodržení nakládacích (vykládacích) lhůt (demurage), jakož i prémie a odměny za zkrácení nakládacích (vykládacích) lhůt u dopravních prostředků včetně lodí (dispatch).

#### *b) Skladné*

Skladné zahrnuje náklady spojené se skladováním zboží v průběhu jeho přepravy od dodavatele k zahraničnímu odběrateli nebo od zahraničního dodavatele k odběrateli.

#### *c) Pojistné*

Pojistné zahrnuje zejména:

- náklady spojené s pojištěním zboží při jeho přepravě a skladování (u dodávek investičních celků v průběhu jejich výstavby a uvedení do provozu)
- náklady spojené s pojištěním pohledávek, záruk a úvěrů (EGAP, apod.)
- pojištění zaměstnanců vysílaných na zahraniční služební cesty
- pojištění odpovědnosti za způsobené škody, atd.

*d) Obchodní výlohy*

Tato položka zahrnuje náhrady dalších nákladů spojených se získáním a realizací zakázky.

*e) Vnitřní úrok*

Tato položka zahrnuje úrok u vývozních nebo dovozních obchodních operací, který účtuje k tíži naší společnosti tuzemský, popřípadě zahraniční peněžní ústav (krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé úvěry). Tato položka dále zahrnuje úrokové náklady na profinancování DPH.

*f) Náklady na převzetí rizik*

Tyto náklady zahrnují kalkulovanou rezervu na pokrytí rizik dle rozsahu odpovědnosti, kterou na sebe bere podnikatelský subjekt za zajištění inkasa (např. náklady spojené s úvěrovými vývozy do platebně rizikových teritorií, s využíváním operací typu forfaitingu nebo faktoringu, na krytí rizik při úhradách ve formě zboží, kurzová rizika).

*g) Bankovní poplatky*

Zahrnují veškeré bankovní poplatky související s realizací daného obchodního případu (např. za vystavení nebo ověření bankovní záruky, otevření, avizování nebo potvrzení akreditivu, změny podmínek nebo prodloužení akreditivu, dokumentární inkasa, vystavení směnek, platební nebo inkasní transfer prostřednictvím bank, nákup valut a deviz) dle aktuálního sazebníku finančního ústavu, jehož služby budou v rámci projektu využity.

*h) Clo, celní poplatky a výlohy*

Položka zahrnuje vlastní úhradu cla a náklady spojené s proclením zboží, náklady na celního deklaranta, apod.

*ch) Daně*

Zahrnují náklady na úhradu daní a jim podobných poplatků v zahraničí ve všech případech, kdy vzniká daňová povinnost a kdy je ze zákona nebo dle smlouvy společnost povinna úhradu provést, nebo kdy je povinnost odvodu daně realizována jiným subjektem při současném krácení úhrad závazků vůči společnosti. Položka je kalkulována s přihlédnutím k existenci či neexistenci dohod o zamezení dvojího zdanění v případě daní z příjmů a s přihlédnutím k případným nárokům na refundaci daní u daně z přidané

hodnoty či obdobné daně. Do kalkulační položky „daně“ nejsou zahrnovány daně případně odváděné za jiné subjekty, jejichž odvod je daným subjektem refundován ať už úhradou nebo snížením závazků vůči tomuto subjektu.

*i) Nutné místní výlohy*

Náklady spojené s výkony zajišťovanými společnostmi, pokud souvisejí s obchodním případem.

*j) Kompletační reexporty*

Tato položka zahrnuje náklady na reexporty, potřebné k dokončení předmětu smlouvy (v případě, že se v souladu se smlouvou nepřefakturovávají tuzemskému dodavateli).

*k) Stavební a montážní náklady*

Náklady související s prováděním geologických, stavebních a montážních prací (např. subdodávky dalších firem, mzdy místních pracovníků, nákup materiálu, místní cestovní výdaje, místní stravné a kapesné, materiál, dopravní prostředky, vybavení ubytoven a další výdaje nutné pro splnění předmětu smlouvy daného obchodního případu).

*l) Provozní náklady obchodně technických zástupců*

Náklady obchodně technických zástupců jsou náklady sloužící výlučně k realizaci projektu, včetně nájmu a vybavení bytů a zajištění dopravních prostředků, které jednoznačně souvisejí s daným projektem.

*m) Náklady na pracovní cesty*

Tato položka zahrnuje veškeré náklady na zahraniční pracovní cesty zaměstnanců vlastní společnosti a pracovníků dodavatelských firem (pokud je povinnost zajištění a úhrady takovéto cesty součástí smluvního vztahu s dodavatelem), jejichž pracovní cesta se přímo týká daného projektu, s výjimkou pojištění.

*n) Ostatní výdaje*

V této položce se kalkulují např. reprezentační výlohy přímo související s projektem, náklady spojené s licenčním řízením, náklady na potvrzení a ověření faktur, konzulární poplatky, náklady na přepravu a kontrolu zboží, včetně případných nákladů na pracovní

cesty zástupců zákazníka, náklady na atestace výrobků, náklady na expertizní činnost, náklady na zpracování projektové dokumentace externími dodavateli, náklady na homologační zkoušky, náklady (poplatky) spojené s realizací kompenzačních (např. barterových) obchodů.

### **Náklady na vlastní zaměstnance (náklady vlastních prací)**

Náklady na vlastní zaměstnance, někdy nazývány náklady vlastních prací, jsou kalkulovány na základě počtu hodin pracovního času jednotlivých zaměstnanců v plánu kapacit obchodních a technických středisek na přípravu nabídky a realizaci projektu přepočtem na Kč stanovenými sazbami.

### **Náklady na krytí režie**

Náklady na krytí režie, někdy se užívá pojem správní režie, slouží ke krytí režijních nákladů společnosti. Kalkuluje se procentuální sazbou ze zahraniční ceny, případně dohodnutou paušální částkou.

### **Obchodní marže**

Obchodní marže nebo zisk je kalkulována ze zahraniční ceny fixní stanovenou sazbou. Zda bude použita sazba marže nebo zisku v zásadě závisí na kombinaci nákladů na krytí režie a této obchodní marže nebo zjednodušení ve formě zakalkulování přímo zisku. Jde o zjednodušení, ale při nízké úrovni nákladů na režii je toto zjednodušení možné.

### **Zahraniční cena**

Tato položka uvádí zahraniční cenu nabídkovou (předpokládanou v nabídkové kalkulaci), kontraktační (skutečně kontrahovanou) nebo fakturovanou (realizovanou) ve fázi realizační. Samostatnou součástí zahraniční ceny jsou také případné úroky při úvěrových obchodech, kdy úvěr poskytuje společnost, a to bez ohledu na délku úvěru. (interní materiály společnosti)

Je pochopitelné, že takto pojatá kalkulace je doplněna řadou dalších doplňujících pravidel, aby celý komplex informačního systému měl jednotnou formu i obsah. Jedněmi z nejvýznamnějších pravidel jsou pravidla pro kurzové přepočty složek ceny.

## 4 Analýza finančních nástrojů na podporu exportu

Jak bylo již zmíněno, vývoz investičních celků je charakterizován některými zvláštnostmi či specifiky. Takovými bývá zpravidla velký finanční objem, dlouhá doba realizace (fáze příprav, exportu, uvádění do provozu, garanční lhůty). Především tyto dvě vlastnosti zpravidla vyžadují poměrně komplikovanou strukturu financování, strukturu různých finančních nástrojů.

Hlavním smyslem vývozu investičních celků je uskutečnění dodávky dodavatelem odběrateli se všemi nasmlouvanými parametry. Jedním z hlavních úkolů pro všechny zúčastněné subjekty v oblasti finančních nástrojů je zvolit a zajistit takové finanční aranžmá každého jednotlivého obchodního případu, které umožní dosáhnout naplnění zmiňovaného hlavního smyslu.

Jednotlivými součástmi, subjekty, které se podílejí na realizaci investičního celku, jsou především:

- dodavatel
- jeho subdodavatelé
- banka dodavatele
- pojišťovací společnost
- odběratel
- banka odběratele
- další subjekty.

Správná volba finančního aranžmá a jednotlivých finančních nástrojů může být pro výsledek celkové realizace zásadní. Jinými slovy nevhodně zvolená struktura finančních nástrojů může negativně ovlivnit celý průběh a výsledek obchodního případu, naopak vhodně zvolená struktura finančních nástrojů může napomoci k úspěšné realizaci obchodního případu a ke spokojenosti všech zúčastněných.

Dodat nasmlouvaný předmět, tedy investiční celek, se všemi parametry a v čase uvedeném ve smlouvě, je zájem dodavatele, ale také zájem odběratele.

Pochopitelně, že dodavatel tohoto svého záměru chce dosáhnout takovými cestami, které mu přinesou co největší výdělek. Dodávka je tedy prostředkem, cestou k tvorbě zisku. Odběratel chce získat předmět dodávky (jako nástroj pro generování následných zisků), avšak s co nejnižšími pořizovacími náklady, tedy chce co nejvíce „ušetřit“. Z věcného pohledu je hlavní cíl dodavatele a odběratele společný, liší se však v otázkách cenových a ekonomických. To je otázka cen a kalkulací, kterými se zabývá kapitola č. 6.

## **4.1 Způsoby financování a bankovní záruky**

Celkové finanční aranžmá každého případu má dvě nejpodstatnější oblasti. První z nich je financování obchodního případu, druhé jsou bankovní záruky.

### **4.1.1 Způsoby financování**

Jednou z nejpodstatnějších součástí celého finančního aranžmá je nalezení, resp. získání možného způsobu financování. Pro financování každého obchodního případu je možné počítat v zásadě se třemi hlavními investorskými okruhy a jejich kombinací. Těmito zdroji mohou být zdroje:

- dodavatele
- odběratele
- finančních či investorských institucí
- kombinace výše uvedeného.

Způsoby financování, obzvláště z pohledu rozdělení, jsou v literaturách vysvětlovány a řazeny poměrně odlišně. Svatoš rozděluje finanční nástroje na platební a zajišťovací instrumenty: bankovní záruky (zajišťovací nástroj), dokumentární akreditiv, směnka a bankovní šek. Dále zmiňuje dokumentární inkaso, které je využíváno exportéry při vývozech do stabilních ekonomických prostředí a exportní odběratelský úvěr, který je zmiňován právě ve spojení s investičními celky. Jiné odborné literatury uvádějí rozdělení odlišné, k dokumentárním platbám přidávají i platbu předem a platbu po dodání zboží.

Kriteria rozdělení nejsou zřejmě nijak ustálena. Pokud by byly finanční instrumenty rozděleny z hlediska času, jednalo by se o tři základní skupiny, které by zahrnovaly zmíněnou platbu před a po dodání zboží:



- platba předem
- platba během dodávky
- platba po realizaci – zádržné.

Platba předem je platba za zboží, kde je její plná výše zaplacená před odesláním zboží exportérem. K odeslání zboží dochází až v momentu, kdy exportér obdrží celou kupní cenu. (Andrle, 2008)

Je evidentní, že tento druh platby je pro exportéra nejvýhodnější a nejbezpečnější, jelikož vývozce nepodstupuje žádné platební riziko. V oblasti vývozu investičních celků se využívá velmi vzácně. Výjimečně se s jejím využitím lze setkat v rizikových teritoriích v kombinaci s bankovní zárukou. Častěji se lze setkat s placením části zahraniční ceny předem – akontací a s následným doplacením kupní ceny až po dodání. Tento způsob je využíván především u uzavírání „větších“ kontraktů.

Z hlediska použitých nástrojů lze způsoby financování rozdělit následovně:

- dokumentární akreditiv
- dokumentární inkaso
- dodávka na otevřený účet
- forfaiting
- úvěr
- další specifické nástroje.

### **Dokumentární akreditiv**

Jedná se o písemný závazek banky poskytnout pověřenému konkrétní plnění, pokud splní akreditivní podmínky - zejména včasné předložení všech potřebných a požadovaných dokumentů. Tyto podmínky a otevření akreditivu (bankou) zpravidla určuje žadatel o akreditiv. Prodávající tedy získává platební závazek další osoby – banky. Je zřejmé, že chybějící požadovaný dokument, zpoždění dodávky či jiné závady v dokladech vedou k zabránění otevření akreditivu. Zdroje na otevření akreditivu zpravidla poskytuje odběratel. (Andrle, 2008)

Základním charakteristickým rysem jsou principy dokumentárního akreditivu. Neodvolatelnost vystavující bankou (princip neodvolatelnosti), princip nezávislosti na ostatních smluvních vztazích, který určuje jeho oddělenost od ostatních kontraktů, ke kterým se může věcně vztahovat. Třetím principem je tzv. dokumentárnost, jež vychází z faktu závaznosti pro vystavující banku při splnění akreditivních podmínek a následného předložení požadovaných dokumentů. Dalším principem je vyloučení odpovědnosti bank. Banky dle principu nenesou odpovědnost za formu, dostatečnost, přesnost, pravost, falzifikaci či právní účinnost žádného dokumentu, za obecné nebo specifické podmínky uvedené v dokumentech, za vlastnosti zboží (množství, váhu, kvalitu, stav, balení) apod. (Andrle, 2008)

Akreditiv je nejvíce využíván mezi podniky a jinými subjekty v případech, kdy si exportér není zcela jist platební vůlí a schopností dovozce a vztahy mezi subjekty nejsou pravidelné. (Máče, 2006)

Výběr vhodného akreditivu a příslušných podmínek je důležitou činností vedoucí k tomu, aby bylo vyhověno zájmům obou smluvních stran, které by odpovídaly konkrétním potřebám dané obchodní transakce. Základní rozdělení akreditivů spočívá ve stupni zajištění, který poskytují beneficiáři. V praxi vývozu investičních celků se nejvíce využívá akreditiv neodvolatelný, popřípadě avizovaný a potvrzený bankou. Pro některé obchodní případy se též využívá akreditiv revolvingového (opakující se dodávky).

*Neodvolatelný akreditiv* - představuje pevný závazek vystavující banky (za předpokladu, že jsou splněny podmínky pro otevření akreditivu). Banka se zavazuje:

- Akceptovat směnku, pokud je tak akreditivem stanoveno, případně za její akceptaci a včasnému placení zodpovídat.
- Odkoupit zprostředkování.
- Pokud je akreditivem stanoveno okamžité placení, zaplatit anebo provést plat na viděnou.
- V případě stanoveného odloženého placení zaplatit anebo provést plat k určenému datu.

Akreditiv musí být označován jako neodvolatelný. Pokud tomu tak není, považuje se (dle Jednotných zvyklostí) za odvolatelný. Podmínky mohou být měněny jen se souhlasem všech zúčastněných stran.

*Avizovaný (nepotvrzený) akreditiv* - je otvírán bankou kupujícího, která má (jako jediná) závazek platit. O otevření akreditivu informuje banku prodávajícího, která tuto skutečnost následně avizuje prodávajícímu. Banka prodávajícího nenesení žádný platební závazek. Lze tedy zkonstatovat, že využití avizovaného akreditivu je vhodné v případech, kdy jsou transferová a politická rizika poměrně malá.

*Potvrzený akreditiv* – jde o neodvolatelný akreditiv, který je na základě žádosti vystavující banky potvrzen druhou bankou (zpravidla banka prodávajícího). Beneficient má dvě banky, které jsou odpovědné za poskytnutí daného plnění. Platební závazky obou bank jsou tedy v tomto případě shodné. Avizující banka (banka prodávajícího) může potvrzení akreditivu zamítnout. V samotném zájmu exportérů je předem se informovat u své banky, zda (a za jakých podmínek) bude ochotna daný akreditiv potvrdit. Jelikož se potvrzení většinou vystavuje v zemi exportéra, dochází tak ke snižování transferových a politických rizik.

*Revolvingový akreditiv* – po každém čerpání nebo po čerpání ve stanovených obdobích dochází k obnovení původní výše a není tudíž potřeba zřizovat nový (stejný) akreditiv. Dochází tak především k časové úspoře. Využití revolvingového akreditivu je vhodné pro pravidelné obchodní vztahy s delším časovým horizontem.

### **Dokumentární inkaso**

Dokumentární inkaso je bezzávazkový platební instrument, který na rozdíl od akreditivu (závazek banky) představuje závazek odběratele. Exportér předloží bance dokumenty a pověří ji obstaráním jejich předání importérovi, a to proti zaplacení zahraniční ceny nebo akceptací směnky. Vývozce odešle zboží a nese riziko, že dovozce odmítne dokumenty převzít a následně zaplatit. Vývozce dává bance přesné instrukce a tím chrání své zájmy vedoucí ke snížení toho rizika (kupující nemá možnost disponovat se zbožím dříve, než provede daný inkasní úkol). (Máče, 2006)

V mezinárodním obchodě se tento nástroj vyskytuje velmi často. V porovnání s akreditivem je inkaso výhodnější podmínkou pro dovozce, pro vývozce je to tedy méně jistý způsob placení. Z tohoto důvodu je doporučováno využívání zejména v případech, kdy je riziko platební neschopnosti či nevěle kupujícího (dovozce) nízké.

Použití dokumentárního inkasa je možné v několika variantách, nejčastěji využívanými jsou první dva případy:

- *Dokumenty proti placení* (Documents against payment – D/P), u kterých se předpokládá promptní zaplacení kupujícím (tzv. zaplacení na viděnou), tedy zaplacení v době převzetí dokumentů.
- *Dokumenty proti akceptaci směnky* (Documents against acceptance – D/A). Banka vydá dokumenty po akceptaci směnky vystavené prodávajícím, nebo proti směnce vlastní, tedy vystavené kupujícím. Splatnost směnky je většinou stanovena na určitou dobu po viděné. (Johnson, Bade, 2010)
- *Dokumenty proti dokumentům* (Documents against documents – D/D), využívané při výměnných obchodech na základě kompenzace. Exportér dodává určitou technologii na úvěr, jež je splácen dodávkami produkce vzniklé z daného investičního celku.
- *Dokumenty proti bankovním zárukám* (Documents against guarantee – D/A), kdy banka odběratele vystaví záruku a zavazuje se tím (místo odběratele) ke splácení.

V oblasti vývozu investičních celků jsou nejvíce využívány dokumenty proti placení.

### **Dodávka na otevřený účet**

V případě dodávky na otevřený účet lze hovořit o krátkodobém obchodním úvěru, který není jinak zajišťován. V mezinárodním obchodě se tento nástroj užívá většinou jen v případech obchodování mezi dlouhodobými partnery. Konkrétně lze hovořit o subdodavatelských vztazích s pravidelnými dodávkami zboží. Hlavní výhodou dodávky na otevřený účet tvoří nízké náklady.

## Úvěr

Velmi častý nástroj financování při vývozu investičních celků je úvěr. Úvěry mohou být členěny na dodavatelské, odběratelské, ostatní, dále pak z pohledu času, účelu a mnoha dalších kritérií.

### *Dodavatelské úvěry*

Jedná se o úvěry (krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé) poskytované odběrateli přímo vývozcem. Při vývozu investičních celků z České republiky se tohoto úvěru téměř nevyužívá, jelikož exportéři nemají tolik zdrojů, aby mohli své odběratele úvěrovat. Hojně využívanou formou jsou tedy úvěry odběratelské.

### *Odběratelské úvěry*

Odběratelské úvěry tvoří rozšířenou formu střednědobého a dlouhodobého financování. Importér se snaží rozložit úhradu konečné částky do delšího období, v jehož průběhu získává finanční prostředky již z produkce dovezeného zboží (Svatoš, 2009).

### *Ostatní typy úvěrů*

Existují i jiné formy úvěrování, většinou střednědobého až dlouhodobého charakteru:

- bankovní finanční úvěry
- bankovní zbožové úvěry
- úvěry mezinárodních finančních institucí
- vládní úvěry
- mezibankovní úvěry
- projektové financování (úvěr poskytovaný bankou odběrateli na krytí dodavatelů; je splácen z výnosů z investice).

Nejen z důvodu komplikovanosti a rozsáhlosti investičního celku bývá takto charakterizováno i jednání o platebních podmínkách, zejména pak u dlouhodobých úvěrů. Exportér by proto měl zajišťovat financování celého projektu již v první (předinvestiční) fázi, kdy by měla začít spolupráce s bankovními a pojišťovacími institucemi.

## **Forfaiting**

Forfaiting je způsob financování střednědobých, případně dlouhodobých vývozních úvěrů. Děje se tak pomocí odprodeje vývozní pohledávky. Je uskutečňován na základě smlouvy uzavřené mezi exportérem a forfaiterem, který odkupuje pohledávku, a to bez nároku na pozdější reklamaci pro špatnou kvalitu zajištění. Odkupované pohledávky musí splňovat tato kritéria:

- řádná zajištěnost - cennými papíry, nejčastěji bankou avalovanými směnkami
  - bankovními zárukami
  - potvrzeným akreditivem s odloženou platností.
- Splatnost pohledávek by se měla pohybovat v rozmezí 90 dní až 10 a více let.
- Pohledávky musí být ve volně směnitelných měnách.
- Výše pohledávky by měla činit alespoň 150 tisíc USD.

Po realizaci dodávky odprodá exportér pohledávku forfaiterovi, čímž získá okamžitou úhradu sníženou o poplatky a diskont. (Janatka, Böhm, Hándl a kol., 2001)

Forfaiter přebírá veškerá rizika spojená s inkasem. Z tohoto důvodu zkoumá již před uzavřením smlouvy okolnosti, které danou transakci ovlivňují. Hlavní výhody forfaitingu z pohledu exportéra lze spatřovat zejména v získání hotovostního platu při dodávce, případně v krátkém časovém horizontu po ní, dále v osvobození od měnových či kurzových rizik a v některých případech v získání až 100% financování exportního úvěru. Forfaiting je uskutečňován bez zatížení bilance exportéra a pozitivně tak ovlivňuje jeho likviditu. Primární nevýhodou forfaitingu jsou poměrně vysoké již zmíněné náklady – diskont a forfaitingové poplatky.

Přestože je forfaiting využíván zejména při vývozu větších a rozsáhlejších celků, v oblasti investičních celků se v České republice využívá zřídka.

### **4.1.2 Bankovní záruky**

Bankovní záruka je poměrně často užívaným instrumentem k zajištění závazků v mezinárodních obchodních vztazích. V některých literaturách bývá mylně uváděna jako platební instrument, jedná se však o instrument zajišťovací.

Dle §313 Zákona č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku se definuje bankovní záruka takto: „Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině.“

Bankovní záruky lze rozdělit podle různých kritérií. Dle druhu zajišťovaného závazku se jedná o záruky platební a neplatební. Platební záruky zajišťují zaplacení faktury, dokumentárního inkasa, splacení úvěru nebo směnky. Neplatební záruky slouží k zajištění jiných než platebních závazků, konkrétně je jimi zajišťováno předání předmětu kupní smlouvy, nikoliv však zaplacení zahraniční ceny. Právě neplatební záruky jsou nejčastěji využívanými zárukami při exportu investičních celků. Konkrétně se jedná o záruky za nabídku, akontační záruky, záruky za dobré provedení, záruky za zádržné a záruky za záruční dobu.

*Záruka za nabídku (Bid Bond – BB)* zajišťuje závazek prodávajícího uzavřít smlouvu o vývozu v případě, že uspěl v tendrovém řízení. Nabízející bývá ve většině případů povinen zaplatit část ceny předem (obvykle 2% celkové ceny), a to ve formě bankovní záruky vystavené ve prospěch vypisovatele tendru. Záruka za nabídku je vystavována pro případ, že by nabízející nedodržel podmínky nabídky, přestože byla jeho nabídka v tendru úspěšná. Vypisovatel tendrového řízení by tak utrpěl škodu, na jejíž hojení by byla záruka využita.

*Akontační záruka (Advance Payment Guarantee – APG)* je závazek prodávajícího vrátit akontaci (nebo její část) v případě, že nedodá zboží či neprovede sjednané práce. Banka se zavazuje k vrácení akontace (nebo její části), nebudou-li prodávajícím splněny podmínky smlouvy, nedodá-li zboží či nevrátí akontaci sám.

*Záruka za dobré provedení kontraktu (Performance Bond Guarantee – PBG)* slouží k zajištění kvality dodávky. Ručení bankou se může vztahovat k celému období dodávek až do období kvalitativní přejímky, ale i k období platnosti technické záruky dodaného zařízení. Záruka slouží jako morální tlak na dodavatele, aby dodržoval sjednané podmínky. Obvykle činí 5-10% zahraniční ceny, jejím plněním se tato část vrací dovozci.

*Záruka za záruční dobu (Warranty Bond – WB).* Banka se zavazuje k zaplacení části ceny zakázky dovozci v případě, kdy by vývozce nesplnil podmínky smlouvy týkající se jeho odpovědnosti vady dodávky či služeb v záruční době. Hodnota záruky bývá ve většině případů 5-10% zahraniční ceny.

*Záruka za zádržné (Retention Money Guarantee – RMG)* zajišťuje část zahraniční ceny, která není dovozcem zaplacená při převzetí zboží, ale ve smlouvě se zaváže, že tuto částku zaplatí např. po podpisu protokolu o uvedení zařízení do provozu. V současné době jsou více využívány záruky za akontované zádržné. V tomto případě odběratel uhradí celou částku zahraniční ceny včetně zádržného a banka dodavatele vystaví záruku za vrácení zmíněného akontovaného zádržného, která by byla vyplacena, pokud by kupující nesplnil podmínky sjednané v kontraktu.

Nároky bank se v požadavcích na znění záruk poměrně odlišují. Není tedy ojedinělé, že se banka vývozce s bankou dovozce na podmínkách záruk „nedomluví“ a realizace obchodu nebude uskutečněna.

## **4.2 Produkty ČEB a EGAP jako forma státní podpory financování exportu**

Financování exportu investičních celků doznalo v posledních dvaceti letech značně rozsáhlých změn. Jak bylo dříve uvedeno, na konci osmdesátých let minulého století se financování uskutečňovalo v prostředí monopolu zahraničního obchodu a devizového monopolu. V této době se zájem státu na vývozu jednotlivých výrobků a komodit vyjadřoval prostřednictvím onoho monopolu zahraničního obchodu.

Po roce 1989 a následných ekonomických změnách byly monopoly zcela odstraněny. Vývoz investičních celků však s ohledem na zmíněná specifika přímo vyžaduje jistou podporu státu. Státní podpora může mít různé formy, ať už se jedná o státní záruky, státní záruky za půjčky, osvobození od určitých povinností daných zákony příslušné země (úleva na daních, poplatcích, poskytování různých výhod v nepeněžní formě apod.) Takovéto formy státní podpory nejsou však v ekonomickém prostředí Evropské unie povolené.



Konkrétní zájem státu a vývozců v počátku devadesátých let minulého století postupně sílil a vyústil nejprve ve vznik EGAPu a následně ČEB. V kapitole č. 1 jsou uvedeny charakteristiky základního poslání ČEB a EGAPu. Vzájemnou provázanost vývozu investičních celků s vhodným pojistným produktem lze spatřovat přímo ve výrocih EGAPu (2009), který tvrdí, že posláním EGAPu je: „poskytovat úvěrové pojištění se státní podporou a pomáhat tak českým exportérům, investorům a jejich bankám v situaci, kdy pro rizika spojená s financováním vývozu nebo zahraniční investice nenajdou pojištění na trhu. To je především v případech vývozu velkých investičních celků, energetických, strojních a technologických zařízení či dopravních staveb a investic na úvěr se splatností delší než dva roky.“

V dnešní době EGAP poskytováním svých produktů pokrývá kompletní spektrum potřeb vývozců i jejich financujících bank.

Detailní popis všech produktů ČEB a EGAPu by byl v důsledku jejich velkého množství příliš zdlouhavý. Proto budou uvedeny a popsány jen produkty, které se nejčastěji využívají právě při exportu investičních celků.

### **Pojistné produkty poskytované společnostmi EGAP:**

EGAP nabízí pojištění exportních úvěrů, bankovních záruk a investic v zahraničí. V souvislosti s vývozem investičních celků je třeba zmínit vybrané druhy pojišťování úvěrů a bankovních záruk.

*Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru – Typ B.* Pojistnou událostí je nezaplacení pojištěného úvěru poskytnutého kupujícím v důsledku teritoriálních a komerčních příčin, jejichž bližší charakteristika je uvedena v kapitole č. 5. Délka úvěru nesmí překročit dobu dvou let. Pojištěným je vývozce, výše pojistného je závislá na ujednaných platebních podmínkách, objemu exportu, charakteru a rizikovosti importéra.

*Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru – Typ Bf.* V tomto případě je pojišťováno nezaplacení pohledávky (z důvodu teritoriálních či

komerčních rizik), kde pojištěným je banka. Exportér se v pojistné smlouvě zavazuje k řádnému plnění smluvních podmínek a délka úvěru nesmí být delší než dva roky.

*Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru – Typ C.* Pojištění kryje riziko nezaplacení vývozního úvěru, jehož splatnost přesahuje dva roky, kde pojištěným je přímo exportér.

*Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru – Typ Cf.* Charakteristika tohoto typu pojištění je shodná s výše uvedenými, splatnost úvěru je delší než dva roky a pojištěným je - na rozdíl od pojištění typu C - banka.

*Pojištění vývozního odběratelského úvěru – Typ D.* Pojišťuje riziko nezaplacení odběratelského úvěru poskytnutého bankou českého exportéra zahraničnímu importérovi. Pojištěným je banka, splatnost úvěru s trváním delším než dva roky.

*Pojištění potvrzeného akreditivu – Typ E.* Chrání banku potvrzující akreditiv před rizikem nezaplacení pohledávky podle smluvených podmínek akreditivu. Pojištěným je tedy potvrzující banka exportéra.

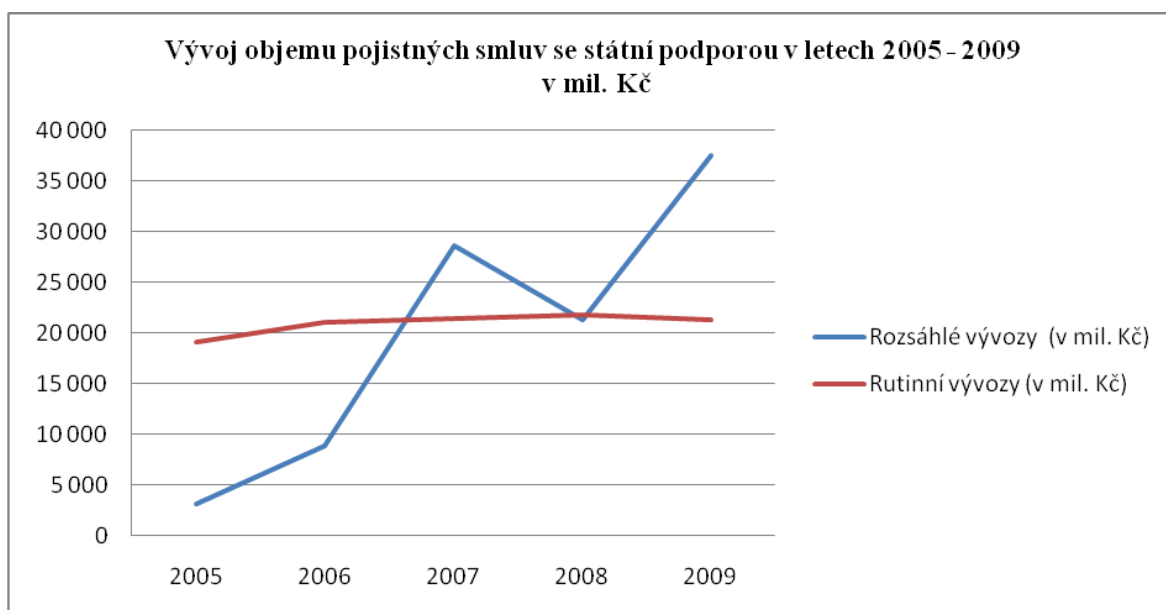
*Pojištění na předexportní financování výroby – Typ F.* Předexportní úvěr je úvěr poskytnutý bankou exportérovi na financování výroby pro vývoz a v případě pozitivní zkušenosti s daným vývozcem i na financování investice pro potřeby výroby pro export. Pojištěním je kryto riziko neschopnosti vývozce splnit podmínky smlouvy o vývozu a vytvořit si prostředky na splácení úvěru na financování výroby pro vývoz nebo úvěru na investici do výroby pro vývoz. Pojištění může být sjednáno pouze v návaznosti na uzavření pojištění vývozního úvěru. Pojištěným je banka.

*Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem – Typ Z.* V případě bankovních záruk je pojistnou událostí jejich neoprávněné i oprávněné čerpání. Neoprávněným čerpáním je čerpání, aniž exportér porušil své povinnosti vyplývající ze smlouvy o vývozu nebo z podmínek výběrového řízení, a rovněž čerpání v důsledku

teritoriálních a jiných nekomerčních příčin, které mají povahu vyšší moci. Oprávněným je čerpání z důvodu nesplnění smluvních závazků vývozcem. EGAP na sebe v tomto případě bere nejen riziko zneužití záruky importérem, ale i riziko, že exportér nebude schopen plnit podmínky smlouvy. Pojištěným je banka a výše pojistného je (mimo již uvedené faktory) závislá na druhu záruky a výši spoluúčasti. (Výroční zpráva EGAP, 2009)

Z nejnověji zveřejněné výroční zprávy (rok 2009) vyplývá, že nejvíce pojistných smluv bylo uzavřeno pro pojištění odběratelských úvěrů, které tvoří téměř polovinu z celkového počtu smluv (podrobnější procentuální popis všech pojistných produktů je uveden v příloze č. 3). V roce 2009 EGAP pojistil vývozní úvěry, bankovní záruky a investice v zahraničí v celkovém objemu 61,8 miliard korun, což je nejvyšší částka v historii existence této pojišťovací společnosti. V grafu č. 1 je zřejmá rostoucí tendence objemů, a to zejména rozsáhlých vývozů – tedy obchodních případů, jejichž pojistná hodnota je vyšší než 1 miliarda korun. K jistému poklesu došlo v roce 2008, příčiny lze spatřovat v probíhající finanční a hospodářské krizi a následně v souvisejícím přehodnocování podmínek půjčování finančních prostředků ze strany bankovních institucí.

**Graf č. 1 Vývoj objemu pojistných smluv se státní podporou v letech 2005 - 2009**



Zdroj: Výroční zpráva EGAP, 2009

## **Produkty zvýhodněného financování poskytované společností ČEB:**

Hlavním cílem ČEB je zajistit dlouhodobé financování objemově významných exportních kontraktů českých vývozců, a to za zvýhodněných podmínek, zejména v oblasti splatnosti závazků a výši úrokových sazeb. Jejím hlavním cílem není dosahování co nejvyššího zisku, ale maximalizace objemu podpořeného exportu. Zřejmě i z toho důvodu ČEB nese rizika, která by byla komerčními bankami jen těžko akceptovatelná

*Úvěr na financování výroby pro vývoz (předexportní úvěr).* Umožňuje exportérovi financování nákladů spojené s realizací dodávek pro importéra. V úvěru je zahrnuto financování nákladů na nákup surovin a materiálu, materiální předzásobení, osobních nákladů a nákladů spojených s pořízením investičního majetku pro realizaci výroby pro vývoz. V rámci spolupráce ČEB a EGAPu může být tento typ úvěru pojišťován právě zmíněnou pojišťovací společností, konkrétně pojištěním typu F.

*Přímý vývozní dodavatelský úvěr.* Financuje pohledávky exportéra vůči zahraničnímu importérovi. Pojistným produktem EGAPu odpovídajícím pojištění vývozního dodavatelského úvěru je typ B a C (dle doby trvání úvěru).

*Přímý vývozní odběratelský úvěr.* Umožňuje realizaci objemnějších dodávek českého exportéra pro zahraničního importéra, vhodným pojistným produktem EGAPu je v tomto případě typ D.

*Nepřímý vývozní odběratelský úvěr.* Rozdíl mezi přímým a nepřímým úvěrem je v odlišnosti příjemců úvěru. V případě přímého poskytnutí úvěru je příjemcem zahraniční dovozce, u nepřímého poskytnutí je to banka zahraničního dovozce. Typ pojištění je shodný s pojištěním přímého vývozního odběratelského úvěru.

*Refinanční vývozní dodavatelský úvěr.* Bance exportéra jsou poskytnuty finanční prostředky, které jsou dále využity na financování úvěru exportéra, a to za zvýhodněných podmínek. Vhodným pojistným produktem EGAPu jsou typy B, resp. C.

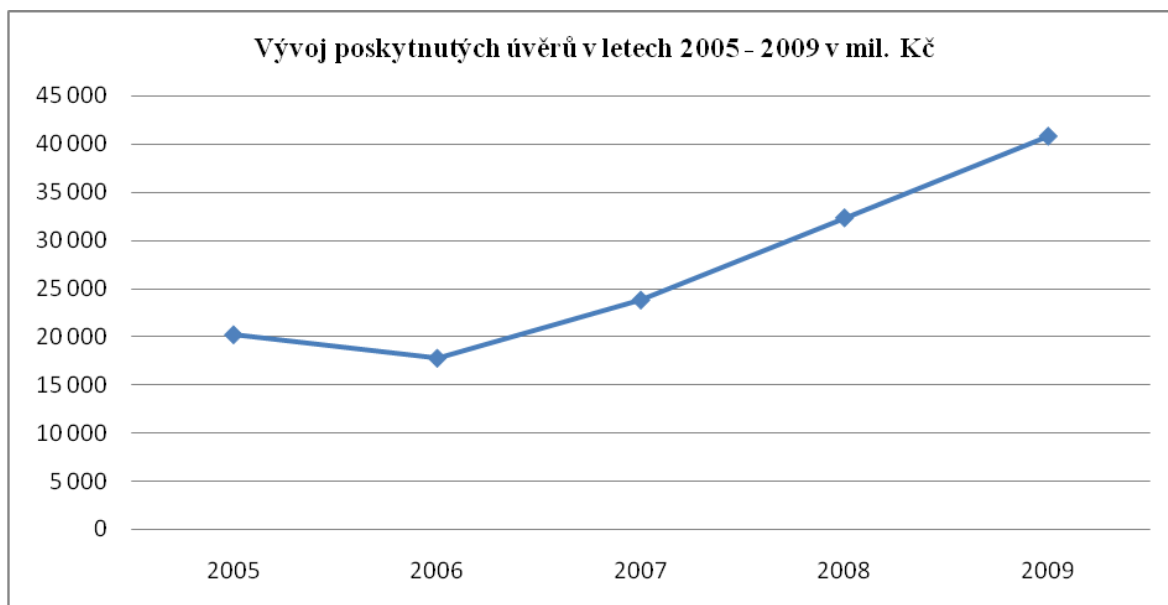
*Refinanční vývozní odběratelský úvěr.* Bance exportéra jsou poskytnuty finanční prostředky, které jsou dále využity na financování úvěru zahraničnímu importérovi, a to za zvýhodněných podmínek, vhodným produktem EGAPu je typ D.

*Bankovní záruky.* ČEB ručí za to, že beneficiantovi vyplatí částku do výše uvedené v záruční listině nebo její část odpovídající poskytnutému plnění v případě, že obdrží písemné uplatnění záruky od beneficianta s prohlášením, že příkazce nesplnil podmínky smlouvy o vývozu. (Svatoš, 2009)

ČEB zajišťuje všechny typy záruk, které jsou využívány při exportu investičních celků, konkrétně tedy záruky BB, PBG, APG, RMG. Využívaným produktem EGAPu je typ Z.

Objem poskytnutých úvěrů má v posledních pěti letech rostoucí tendenci. Stav jistiny poskytnutých úvěrů k 31. 12. 2009 vzrostl v porovnání se stejným datem roku 2008 o 26% (viz. Graf č. 2). Nejčastěji uplatňovaným produktem roku 2009 byl přímý vývozní odběratelský úvěr (stejně tak bylo EGAPem pojištěno nejvíce odběratelských úvěrů), jehož podíl na struktuře portfolia úvěrů tvořil v roce 2009 téměř 63%. Postupný pravidelný růst objemu poskytnutých úvěrů od roku 2006 je doprovázen i nárůstem objemu pojistných smluv se státní podporou realizovaných EGAPem. Růst obou hodnot je spolu úzce spjat, a to v důsledku povinnosti ČEB pojišťovat všechny své produkty EGAPem nebo jinou pojišťovací společností, kde produkty EGAPu jsou nejvíce využívány.

**Graf č. 2 Vývoj poskytnutých úvěrů v letech 2005 - 2009**



*Zdroj: Výroční zpráva ČEB, 2009*

## 5 Rizika při financování exportu investičních celků

Oblast exportu investičních celků, s ohledem na dříve popsaná specifika, je ovlivňována řadou různých druhů rizik – s určitou nadsázkou je možné konstatovat, že téměř všemi možnými.

Rizika lze rozdělovat z různých pohledů na řadu dílčích skupin a podskupin. Tato kapitola je zaměřena pouze na rizika spojená přímo s financováním exportu investičních celků. Z tohoto hlediska lze rozlišovat rizika z pohledu kupujícího a rizika z pohledu prodávajícího.

Z komplikovanosti a rozsáhlosti dodávek investičních celků je zřejmé, že i kontrakty na tyto dodávky patří k nejsložitějším případům platebního zajištění. Ve většině případů se jedná o velké částky, poměrně dlouhé období realizace dodávek, montáží i samotného uvedení celku do provozu a v neposlední řadě o úvěr. Tyto faktory vyvolávají celou řadu rizik jak na straně prodávajícího, tak i na straně kupujícího.

### 5.1 Rizika na straně prodávajícího

#### **Neznalost obchodního partnera**

První skupinou rizik je neznalost obchodního partnera, tedy kupujícího. Skupinu je možné dále rozšířit v závislosti na konkrétní neznalosti současného stavu kupujícího, a to na neznalost platební morálky, současnou či budoucí platební neschopnost, možnost jeho bankrotu a na neochotu či neschopnost dokončit realizaci kontraktu.

Platební morálka - její nízká úroveň - již může existovat (a exportér není s touto situací obeznámen) nebo se současná platební morálka v budoucnu zhorší (i když exportér vychází v současnosti z přijatelné platební morálky). Neznalost obchodního partnera však nemusí být spojena pouze s platební morálkou, ale také s jeho neschopností nebo neochotou dodávku převzít nebo umožnit její zdárné dokončení plněním svých smluvních povinností nesoucích název tzv. protiplnění.

Těmto rizikům lze čelit vhodně nastavenými a domluvenými platebními podmínkami v kontraktu. Z pohledu exportéra je optimální stoprocentní akontace (platba předem). Tato platební podmínka je však při dodávkách investičních celků nepoužitelná, jelikož vytváří neakceptovatelná rizika na straně kupujícího. Zpravidla často aplikovanými platebními podmínkami a nástroji jsou:

- kombinace přiměřené platby předem a plateb zajišťovaných z akreditivu
- dokumentární inkaso
- dokumentární inkaso v kombinaci s bankovní zárukou
- samotná bankovní záruka
- platební záruka.

V oblasti exportu investičních celků se velmi často jedná o kombinaci zmíněných platebních podmínek. U průměrného obchodního případu představuje částečná platba předem zhruba 20% z částky zahraniční ceny, 70% zaujímají platby z akreditivu. Zbývajících 10% tvoří zádržné v kombinaci s akontační zárukou a zárukou za dobré provedení.

Riziko ze zmíněné neschopnosti či neochoty dokončit realizaci kontraktu musí být v daném kontraktu řešeno a správně zajištěno především klauzulemi o vyvázání se z odpovědnosti v případě nezajištění protiplnění ze strany zákazníka a naopak přenesení takové odpovědnosti na smluvního partnera. Pokud by totiž došlo k nemožnosti zboží dodat, je nepochybné, že exportérovi vzniknou škody, a je proto nutné mít možnost je na druhé smluvní straně uplatňovat (nejen zabránit škodám, ale i ušetřit vícenáklady, které by exportérovi mohly vzniknout).

### **Nedodržení platebního termínu, místa**

Nejčastěji využívaným platebním nástrojem pro eliminaci takového rizika je dokumentární akreditiv, který právě otázku platebního termínu a místa řeší, resp. v sobě zahrnuje. Pokud některá platba není zajišťována prostřednictvím takového akreditivu, potom je praktické a důležité mít v kontraktu proti takové platbě konkrétní ochranu, resp. obranu proti vzniku vícenákladů, prodlužování lhůt apod. Jako nejběžnější případ lze uvést akontační platby, které často nejsou vypláceny prostřednictvím akreditivu, avšak až jejím zaplacením.



### **Platební neschopnost banky a teritoria kupujícího**

Riziko vyplývající z platební neschopnosti banky bývá nejčastěji ošetřováno akreditivem potvrzeným bankou exportéra. Dalším využívaným platebním instrumentem je záruka potvrzená, spolupodepsaná nebo vystavená bankou prodávajícího na podkladě protizáruky banky kupujícího. K eliminaci rizika neschopnosti teritoria kupujícího jsou nejčastěji využívány platební nástroje třetí banky.

K ochraně proti oběma zmíněným rizikům je velice vhodné, v současné době nutné, úzce spolupracovat s bankou exportéra. Banky provádějí své vlastní analýzy jak svých partnerských bank, tak i jednotlivých teritorií, a protože i ony vstupují svojí angažovaností do daného obchodního případu, tato rizika se jich také přímo dotýkají. Exportér i banka exportéra právě z důvodů těchto rizik velmi často využívají služeb pojišťovacích společností (v českém prostředí EGAPu). Bonita jednotlivých teritorií je ve společnosti EGAP pravidelně analyzována a hodnocena, jednotlivá teritoria jsou rozdělena do sedmi skupin. V návaznosti na toto členění také EGAP stanovuje výši pojistného u jednotlivých typů pojistných produktů.

### **Zneužití instrumentů kupujícím, které dává prodávající kupujícímu v určité fázi kontraktu k dispozici**

Tomuto riziku je nutné předcházet prosazením podmínky v kontraktu, podle níž se příslušná záruka předkládá až spolu s dokumenty na podkladě akreditivu či inkasa, aby bylo vyloučeno zneužití před dodáním. Pokud by hrozilo vysoké riziko zneužití, je nezbytností zakalkulovat do ceny celou hodnotu záruky (obvykle 5-10%). Pokud není tato záruka použita, dochází ke zvýšení zisku. Zdá se být účelné trvat na tom, aby uplatnění záruky bylo provázeno písemným prohlášením kupujícího, že nastala příslušná okolnost vyvolávající uplatnění (exportér nesplnil podmínky kontraktu).

## **5.2 Rizika na straně kupujícího**

Výše uvedená rizika jsou rizika na straně exportéra. Kontrakt (jeho úspěšné naplnění) je věcí zájmů obou smluvních stran, a proto i častých smluvních kompromisů. Proto je při zpracování kontraktu dobré znát a uvědomovat si i rizika na straně odběratele, jejichž

znalost a schopnost adekvátní reakce může napomoci kvalitnějšímu obsahu smluvní dokumentace. Nejčastějšími riziky na straně odběratele, tedy kupujícího, jsou rizika z nevrácení zaplacené akontace, rizika z nedodržení smluvní kvality či daného množství zboží, z nedodržení smluvního sortimentu, dodacího termínu a smluvních dílčích dodávek a v neposlední řadě rizika z nedodržení smluvních technických záruk. Zde uvedeným rizikům lze předcházet prostřednictvím neplatebních bankovních záruk a dokumentárních akreditivů. Charakteristika těchto instrumentů a podrobnější popis rizik na straně odběratele je uveden v kapitole č. 4.1.

### **5.3 Optimální vztah mezi kupujícím a prodávajícím**

Ideální vztah mezi smluvními stranami lze přirovnat k rovnovážnému stavu vah, jejichž rameno se vychyluje v souvislosti s vykonáváním určitých kroků na straně dodavatele či odběratele. Výsledkem je změna v hmotných či finančních vztazích. Podle toho, zda je zatěžována miska vah dodavatele nebo odběratele, dochází k porušení rovnováhy. Stejně tak ovlivňují rameno vah i platební a zajišťovací instrumenty.

K hlavním doporučením pro předcházení platebních rizik patří zejména soustavné doplňování informací o odběrateli investičního celku, v širším pojetí se jedná i o získávání kvalitních a komplexních informací o daném teritoriu, o jeho ekonomické či politické situaci. U konkrétního dodavatele je potřeba znát jeho hospodářskou situaci a výše zmíněnou platební morálku, jeho spolehlivost. V případě dodávek investičních celků je - s ohledem na vysoký objem zakázek a jejich dlouhodobost - nutností dbát na maximální snížení rizik, a to prostřednictvím sjednání takových nástrojů, které rizika alespoň částečně omezují. Z důvodu řádného průběhu placení za dodávku a služby je vhodné prosadit do smluvních podmínek penalizační doložky, které by případné opožděné placení co nejvíce eliminovaly.

## 6 Vyhodnocení kalkulačních postupů

Při zpracovávání praktické části diplomové práce byly získány informace o několika obchodních případech, z nichž byl vybrán jeden, kterým se práce zabývá detailněji. Jedná se o případ, který byl již zpracován a zkalkulován, nikoliv však zrealizován. Z důvodu jisté anonymity jsou hodnotové údaje pozměněny, a to při zachování ekonomických vazeb i vztahů.

Cílem této kapitoly je zhodnocení a naplnění obsahu jednotlivých položek obecného kalkulačního vzorce uvedeného v kapitole č. 3.4.2. Následně budou položky konkretizovány, blíže popsány a zhodnoceny, v případě zvláštností či odlišností od „běžnějších“ případů bude upozorněno na výkyv konkrétních položek daného kalkulačního vzorce.

Hodnocení případu z hlediska nadhodnocenosti či podhodnocenosti konkrétních číselných položek nákladů je poměrně obtížné. Samotná kalkulace je zejména věcí kompromisů, a to v mnoha oblastech:

- podmínky výroby
- podmínky dodávky
- ceny práce (v zemi exportéra i v zemi, do které se zboží exportuje)
- bonita zákazníka a bonita teritoria
- druh výrobku (možnost přepravy)
- podmínky bank (exportéra i importéra)
- finanční a ekonomická situace importéra.

Je důležité zmínit variabilní náklady, jejichž výše závisí právě na kompromisech v těchto oblastech – jedná se tedy o „místo“, kde lze dosáhnout jisté finanční úspory.

### 6.1 Popis případu

Z přílohy č. 1 a z interních materiálů společnosti lze vyčíst, že se jedná o dodávku středně komplikovaného investičního celku do země latinské Ameriky. Hmotné dodávky jsou z velké části původem z České republiky, stejně tak i velká část montáže je zajišťována českými dodavateli. Jedná se o dodávku v průmyslu zpracování ropných produktů

(kulový zásobník plynu). Zákazníkem je státem vlastněná společnost. Celková dodací lhůta představuje osmnáct měsíců, platební podmínky jsou poměrně jednoduché - 30% akontace, 70% výplaty z akreditivu. Pro zajištění financování a celkového finančního aranžmá jsou v kontraktu nasmlouvány všechny nejběžnější typy záruk, a to záruka za nabídku, akontační záruka, záruka za dobré provedení a záruka za záruční dobu. Smluvní měnou se zákazníkem je americký dolar (USD), jednotlivé dodávky jsou nasmlouvány v dolarech, eurech a českých korunách. Podrobnější informace jsou uvedeny v příloze č. 1.

## **6.2 Analýza cen dodávek, montáží a přímých obchodních nákladů**

Kalkulaci obchodního případu lze rozdělit do tří základních složek. Jedná se o cenu dodávky, cenu montáží a o přímé obchodní náklady, jejichž složka je nejobsáhlejší.

### **6.2.1 Cena dodávky**

Stanovení ceny nabídky může být pro podnik finančním přínosem, stejně tak lze na jejím konkrétním určení prodělat. I přesto, že je cena podložena nabídkou, je zřejmé, že k posouzení korektnosti ceny je nutností vytvoření vlastního průzkumu cen. Výstupní hodnoty daného průzkumu budou využity k následné analýze cen.

Z přílohy č. 2 lze vyčíst, že cena hmotných dodávek tvoří téměř 50% z celkové nabídkové ceny. V obvyklých případech představuje cena hmotných dodávek zhruba 20%. Poměr hmotných dodávek vůči montážím je tedy v tomto případě poměrně malý. Náklady na výrobu investičního celku jsou vyšší než ve zmiňovaných obvyklých případech, tudíž se zdá být pravdivé tvrzení, že investiční celek je „jednodušší“ na výrobu, ale „složitější“ na samotnou montáž.

Určení ceny je závislé na mnoha faktorech, především na platebních podmínkách, domluvených zárukách, na měně (pokud se liší měna, kterou je případ kalkulován od měny uvedené v kontraktu, je nutno počítat s kurzovými riziky, která jsou obecně propočítávána v obchodních nákladech). Není možné jednoznačně vyhodnotit, zda je cena příliš vysoká či naopak nízká, proto je stanovení ceny považováno za objektivní.

### 6.2.2 Cena montáží

Správné určení ceny montáží je neméně podstatné a důležité jako stanovení ceny hmotných dodávek. I zde je kladen důraz na vyjednání platebních podmínek, záruk apod. Kalkulace montáží je založena především na práci lidí. Je významné nezaměňovat tyto náklady s náklady vlastních prací, které jsou kalkulovány v přímých obchodních nákladech. V případě nákladů kalkulovaných do ceny montáží jsou brány v potaz náklady na práci zaměstnanců nikoliv vlastních – tedy zaměstnanců exportní společnosti – ale zaměstnanců jiných společností, zpravidla v teritoriu, do kterého bude investiční celek exportován, v tomto případě v oblasti Kostariky.

Zmiňovaná práce lidí (zaměstnanců společností působících na Kostarice) může být rozdělena do tří okruhů, které by měly být podrobně analyzovány. Prvním okruhem je rozsah profesí nutných k montáži investičního celku, druhým množství práce, třetí okruh hodnotí hodinové sazby zaměstnanců. V druhém okruhu, tedy při stanovení množství práce, je optimální odhad tohoto množství nejen v počtu hodin a lidí. Pro plánování pobytu je nezbytné znát právě počty lidí pro následné kalkulování nákladů spojených s počtem aut převážejících zaměstnance, počtem lůžek nutných pro zajištění komfortu zaměstnanců apod. Z posledního zmíněného důvodu by měly být známy i přesné počty mužů a žen.

### 6.2.3 Přímé obchodní náklady

V případě exportního záměru do Kostariky se přímé náklady dělí na realizační a na náklady vlastních prací. Již z názvu nákladů na vlastní práci vyplývá, že se jedná o náklady spojené se zaměstnanci vývozní společnosti. Stejně jako u kalkulace nákladů práce lidí při určení ceny montáží je důležité neopomenutí složek v již zmiňovaných třech okruzích, jejichž náplň je obdobná i při výpočtu nákladů vlastních prací.

#### **Realizační náklady**

V tabulce č. 1. je uveden přehled realizačních nákladů kalkulovaných při daném exportním případě. Jejich podrobnější popis je uveden níže.

**Tabulka č.1. Přehled realizačních nákladů pro kalkulaci obchodního případu**

<b>Realizační náklady</b>	<b>Hodnota realizačních nákladů</b>
Přepravné	4 500 000 Kč

Skladné	0 Kč
Pojistné	2 093 374 Kč
Obchodní výlohy	10 874 670 Kč
Vnitřní úrok	219 349 Kč
Finanční náklady	6 055 171 Kč
Clo, celní poplatky a výlohy	10 534 837 Kč
Daně	0 Kč
Nutné místní výlohy	0 Kč
Stavební a montážní náklady	0 Kč
Provozní náklady OTZ	2 983 062 Kč
Náklady na pracovní cesty	5 654 944 Kč
Ostatní náklady	4 512 428 Kč
Náklady na převzetí rizik	1 359 334 Kč
Kurzová rizika z ceny dodávek	5 437 335 Kč
Rizika obchodního případu	0 Kč
<b>Realizační náklady celkem</b>	<b>54 224 502 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

#### a) **Přepavné**

individuální kalkulace	4 500 000 Kč
------------------------	--------------

Jedná se o náklady spojené s přepravou zboží do země zahraničního odběratele, konkrétně do Kostariky. Vzhledem k faktu, že se jedná o zemi střední Ameriky, doprava investičního celku je poměrně komplikovaná – lze se domnívat, že byl celek přepravován automobilovou, železniční a lodní dopravou. Cena přepravy je závislá na nabídkách a cenách přepravců. K vhodnému výběru nejlepší nabídky jsou vypisovány soutěže (tzv. tendry). Při vyhodnocení výsledků nelze brát zřetel pouze na cenu, neméně důležité jsou například reference daných společností či komplexnost poskytovaných služeb.

Objem nákladů na přepravu investičního celku do Kostariky je poměrně vysoký, jeho procentní vyjádření spolu s vyjádřením všech realizačních nákladů je uveden v příloze č. 4.

## b) Skladné

Položka nákladů na skladování zboží je v tomto případě nulová, z čehož vyplývá, že skladování zboží ze strany exportní společnosti není nutností, položka tedy nemusí být kalkulována.

Kdyby se v průběhu exportu objevily nečekané vlivy, kvůli kterým by zboží muselo být uskladněno (v České republice, během cesty, v zemi odběratele), vytvořily by se tzv. nekalkulované vícenálklady a došlo by k negativnímu ovlivnění celkového výsledku.

## c) Pojistné

**Tabulka č. 2 Přehled pojistných produktů pro pojištění dopravy a celkové výstavby**

Transport Risk Insurance – 0,4 % z 110% ZC dodávky	0,40%	598 107 Kč
ZC x 110% X 0,4%		
Erection All Risk Ins. Policy -_0,5% z ZC	0,50%	1 495 267 Kč
ZC x 110% x 0,5%		

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

Výše ceny pojistného je závislá na podmínkách a znalosti typů pojištění. Není pravidlem pojištění pouze u jedné instituce, ve většině případů je tomu naopak – využívá se více pojistných produktů od různých pojišťovacích společností. Pojistné obecně zahrnuje náklady spojené s pojištěním zboží při přepravě a skladování, dále náklady spojené s pojištěním záruk, úvěrů a pohledávek, pojištění odpovědnosti za způsobené škody a v neposlední řadě pojištění zaměstnanců, kteří jsou vysíláni na zahraniční cesty.

Pro export investičního celku do Kostariky byly využity dvě položky z výše uvedených druhů pojištění, a to pojištění dopravy a celkové pojištění při výstavbě. Z tabulky je patrné, že celkové pojištění tvoří téměř 75% celkové položky pojistného. Pojištění dopravy bývá v některých případech součástí položky „převravné“.

#### d) Obchodní výlohy

Provize pro zástupce	4,00%	10 874 670 Kč
----------------------	-------	---------------

Obchodní výlohy jsou v tomto případě v podobě provize pro zástupce, se kterým je nutné předem stanovit podmínky, dle kterých bude obchod uskutečňován. Primárně se hovoří o podmínkách platebních (v jaké fázi proběhne platební transakce).

#### e) Vnitřní úrok

Jedná se o kalkulaci úroku z prostředků, kterými je nutné překlenout rozdíl mezi DPH hrazenou s cenou dodavatelům a vratkami DPH od příslušného finančního úřadu.

#### Tabulka č. 3 Přehled nákladů vnitřního úroku

6,5% p.a. na 2 měsíce (=DPH 20%)	6,50%	
Dodávka	3 459 682	140 062 Kč
Šéfmontáž	994 101	40 245 Kč
Projekt + šéfmontáž	964 351	39 041 Kč
<b>C e l k e m</b>		<b>219 349 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

#### f) Finanční náklady

Exportér nenabízí financování, tudíž se finanční náklady omezují jen na náklady spojené s pojištěním záruk, bankovními poplatky za záruky a náklady platebního styku.

#### Tabulka č. 4 Přehled pojištění bankovních záruk

<b>BB 1% z ZC</b>	<b>1,00%</b>	2 718 668 Kč
na 120 dní		
Pojistné EGAP:		
NČ (spoluúčast – 5%) – sazba 0,08% záruky	0,08%	<b>2 175 Kč</b>
Nebo		



NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 0,31% záruky	0,31%	8 428 Kč
<b>APG – 30% z ZC</b>	<b>30,00%</b>	<b>81 560 025 Kč</b>
APG – 18 měsíců		
Pojistné EGAP:		
NČ (spoluúčast – 5%) – sazba 0,95% záruky	0,95%	<b>774 820 Kč</b>
Nebo		
NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 1,59% záruky	1,59%	1 296 804 Kč
<b>PBG – 10% z ZC</b>	<b>10,00%</b>	<b>27 186 675 Kč</b>
PBG – 18 měsíců		
Pojistné EGAP:		
NČ (spoluúčast –5%) – sazba 0,95% záruky	0,95%	<b>258 273 Kč</b>
Nebo		
NOČ (spoluúčast 20%) – sazba 1,59% záruky	1,59%	432 268 Kč
<b>Warranty Bond – 5% z ZC</b>	<b>5,00%</b>	<b>13 593 338 Kč</b>
WB – 12 měsíců		
Pojistné EGAP:		
NČ (spoluúčast 5%) – sazba 0,58% záruky	0,58%	<b>78 841 Kč</b>
Nebo		
NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 0,99% záruky	0,99%	134 574 Kč
<b>C e l k e m</b>		<b>1 114 110 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

Při pojištění záruk lze spatřovat určitou podporu exportu, která je součástí celkové hospodářské politiky státu. Konkrétně se jedná o podporu ze strany akciové společnosti EGAP, která rozděluje země do sedmi rizikových oblastí. Sedmou kategorií představují země s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika, tedy země téměř nepojistitelné. Do první kategorie jsou zařazeny země s minimální úrovní rizika. Existuje i kategorie nula – patří do ní země, u kterých se neuvažuje o existenci teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik by mělo probíhat na tržním principu, tj. bez státní podpory. Klasifikace zemí a zařazení do odpovídající kategorie probíhá zpravidla jednou ročně, a to na základě výsledků

ekonometrického modelu, jež zpracovává nejaktuálnější údaje Mezinárodního měnového fondu a Světové banky o finanční a ekonomické situaci klasifikované země.

Dle zmíněné klasifikace byla Kostarika řazena do třetí kategorie. Poplatky jsou stanovovány dle ceníku, a to jako procentní sazba z pojišťované částky záruky. K propočtu výsledných nákladů na pojišťování záruk je nezbytné znát délku platnosti záruky, hodnotu záruky, její délku trvání a sazbu EGAPu. Pojistné je kalkulováno jako pojištění proti neoprávněnému čerpání a jako pojištění proti oprávněnému i neoprávněnému čerpání. Odlišnost zmíněných produktů lze spatřovat v různých výších sazeb. Pojištění proti neoprávněnému čerpání je zpravidla levnější, záleží ale na úmluvě exportéra s konkrétní bankou. Ve vybraném obchodním případě bylo u všech čtyř typů záruk (Bid Bond, Advance Payment Guarantee, Performane Bond, Warranty Bond) využito zmíněné levnější varianty pojištění bankovních záruk.

Vedle pojištění záruk jsou finanční náklady tvořeny položkami bankovních poplatků daných záruk a náklady platebního styku. Bankovní poplatky jsou poplatky odváděné bance exportéra, konkrétně se jedná o poplatky spojené právě s vystavením záruk. Podrobnější popis a propočty k těmto dvěma položkám jsou uvedeny v příloze č. 2. Poplatky bankovního styku se řídí zpravidla ceníky bank, v případě velkých zakázek je možné domluvit individuální sazby.

#### **g) Clo, celní poplatky a výlohy**

Položka zahrnuje úhradu cla a nákladů s proclením spojených, konkrétně je kalkulováno se sedmi procenty zahraniční ceny. V úvodu kapitoly byl zmíněn fakt, že poměr cen dodávky a cen montáží je 1:1. Z toho vyplývá, že cena hmotných dodávek činí padesát procent, ze kterých je vypočítána dílčí výše položky celních poplatků. Znalost prostředí a získání kvalitních, důvěryhodných informací je nutnou podmínkou pro korektní propočty.

#### **h) Daně, nutné místní výlohy, stavební a montážní náklady**

Společným znakem nákladů je jejich nulová hodnota v daném obchodním případě. Při naplnění položky daní by se jednalo o kalkulovanou rezervu pro případ daňově neuznatelných nákladů různého typu. Kalkulace daně z příjmů není prováděna, jelikož není vypočítávána pouze z výsledku jednoho případu, ale je závislá na celkovém výsledku hospodaření příslušného roku a na daňové povinnosti celého podniku. Může se tedy jednat o určitou rezervu zlepšující výsledek hospodaření.

Nutné místní výlohy jsou zahrnuty obecně v ostatních nákladech (viz níže), stavební a montážní náklady nejsou kalkulovány, jedná se o samostatnou kalkulační položku

#### **i) Provozní náklady obchodně technických zástupců, náklady na pracovní cesty**

Jsou to dlouhodobé náklady, při jejichž propočtu je nezbytná znalost údajů týkajících se přípravy projektu, jeho realizace, montáže, uvedení do provozu a následného předání, a to zejména z hlediska doby trvání a dílčích cen. Zahrnuty jsou náklady na pronájem kanceláře, ubytování, provoz auta apod. (viz. tabulka č. 5)

Náklady na pracovní cesty tvoří krátkodobé náklady. Nutnost přesných počtů osob a jejich zařazení do konkrétních fází procesu je samozřejmostí. Podrobný rozpis je uveden v příloze č. 2.

**Tabulka č. 5 Přehled provozních nákladů**

Stravné + kapesné	941 724 Kč
RV	89 688 Kč
Ubytování	448 440 Kč
Služební automobil nákup / pronájem	560 550 Kč
Auto - provoz	179 376 Kč
Kancelář pronájem	269 064 Kč
Komunikace/internet,tel,el, voda	224 220 Kč
Letenky	270 000 Kč
<b>C e l k e m</b>	<b>2 983 062 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

## j) Ostatní náklady

**Tabulka č. 6 Přehled ostatních nákladů**

Poradenské služby/ účetní 3000 * 24mes		1 34
Právní služby		448 440 Kč
RV		0 Kč
Daň z příjmu 2% ZC / stavba	2,00%	2 718 668 Kč
<b>C e l k e m</b>		<b>1 359 334 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

Z výše uvedeného vyplývá, že jsou (mimo jiné) kalkulovány náklady na nutné místní výlohy a zmiňovaná rezerva na daň z příjmu, která v tomto případě činí dvě procenta z ceny montáží.

Náklady na právní služby jsou často odhadovány v závislosti na výběru pověřeným zástupcem, exportér je však oprávněn tyto služby zajišťovat ve vlastní režii.

Další položkou jsou náklady spojené s účetnictvím v zahraničí, jehož vedení je nezbytností.

## k) Náklady na převzetí rizik

**Tabulka č. 7 Přehled nákladů na převzetí rizik**

<b>PBG</b> nepojištěná část je 5%	5,00%	1 359 334 Kč
<b>WB</b> nepojištěná část je 5%	5,00%	679 667 Kč
<b>C e l k e m</b>		<b>1 359 334 Kč</b>

*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

V úvahu jsou brána čtyři rizika. Rizika z titulu penále a rizika obchodního případu jsou nulová, počítá se s jejich nereálností. Riziko z titulu nepojištěné penále taktéž není započítáváno - vzhledem k tomu, že hodnota APG se snižuje úměrně s přijatým inkasem, není její pojištěná část zahrnuta do rizik. V položce kurzových rizik je tvořena rezerva čtyř procent z celkové zahraniční ceny. Rezervu uvedenou v daném případě lze považovat za poměrně vysokou. Je důležité si uvědomit, že pokud dodavatel nakupuje v českých

korunách a kontrakt je uzavřen (v tomto případě) v amerických dolarech, do kurzovního rizika vstupuje právě dodavatel, který by měl tuto rezervu vždy započítat do „své“ ceny. Pro exportéra v takovém případě není riziko již tak vysoké.

## 7 Modelový případ exportu investičního celku

Úvodem této části práce je nutné zkonstatovat, že z žádné odborné literatury, ani z žádného z materiálů, které byly v souvislosti s tvorbou této práce prostudovány, nevyplývá fakt, že by existoval obecný optimální, tedy bezrizikový, zaručeně ziskový model obchodního případu či projektu.

Z jednotlivých pasáží práce je taktéž zřejmé, že každý obchodní případ závisí na mnoha konkrétních okolnostech, zvláštnostech a výjimečnostech, tudíž ani nemá význam pokoušet se takový obecný projekt definovat. Byl by pravděpodobně velmi detailně definován, tudíž by zřejmě nešel aplikovat pro žádný reálný konkrétní obchodní případ. Pokud by byl naopak příliš obecný, nebyl by pro daný případ žádným přínosem.

Toto konstatování vychází již z variant a možností, které nabízejí v této práci nejvíce zmiňované okruhy:

- platební podmínky
- platební a finanční nástroje
- rizika
- kalkulace obchodního případu.

V další části tedy nebude cílem stanovit optimální platební podmínky, instrumenty, a ani optimální ošetření jednotlivých rizik. S výraznou mírou zjednodušení by takový obchodní případ z pohledu exportéra vypadal asi takto:

- platební podmínky – 100% akontace bez vystavené záruky za akontaci
- žádná penalizace za řádné neplnění
- 100% eliminace všech rizik
- maximální výnosy, zisky.

Z pohledu importéra či investora by takový obchodní případ vypadal zcela odlišně:

- platební podmínky – celou cenu uhradit až po úplném uvedení díla do provozu
- maximalizace pokut, penále a postihy za sebemenší neplnění ze strany dodavatele
- veškerá rizika přenést na dodavatele

- minimalizace svých nákladů.

Z této nadsázky vyplývá jediné, a to, že průnik množin představ importéra a exportéra je prázdná množina.

V další části bude naopak pojednáno o tom, co lze v praxi českých exportérů považovat za nejvíce obvyklé platební podmínky a platební instrumenty a co může podstatným způsobem ovlivnit obchodní případ - to je znalost a uvědomění si možnosti vzniku jednotlivých rizik a správná kalkulace obchodního případu. Konkrétně budou zmíněny obvyklé platební podmínky a finanční instrumenty, prověrka rizik, tzv. risk review a dodatek ke zhodnocení jednotlivých položek příkladového projektu.

## 7.1 Obvyklé platební podmínky

Jak bylo dříve uvedeno, investiční celek je komplex mnoha dílčích instrumentů a podmínek závislých na velkém počtu dalších okolností (zákazník, teritorium, komodita, dodací lhůta, cena, měna kontraktu, jednotlivá rizika apod). Přesto se lze domnívat, že obvyklé platební podmínky by mohly být charakterizovány následovně:

- Zpravidla je vyžadován Bid Bond ve výši nepřesahující 2% předpokládané ceny.
- Velmi často je dodavatelem požadována akontace ve výši do 20%, odběratel tuto akontační platbu chce mít zajištěnu akontační zárukou.
- 70% ceny je hrazeno v průběhu realizace obchodního případu, a to na základě pravidelné (měsíční) fakturace nebo při splnění určitých milníků. Hojně je v této souvislosti využíván akreditiv. Ve zmiňované fázi je také odběratelem zpravidla požadováno vystavení záruky za dobré provedení.
- Většinou 10% ceny bývá vypláceno formou zádržného. Tato částka je vyplácena až po uplynutí domluvené záruční lhůty, bezproblémovém chodu investičního celku apod. Částka bývá obvykle vyplatitelná i po předložení záruky za zádržné – Retention Money Guarantee nebo Warranty Bond.

## 7.2 Risk review

Období přípravy nabídky, její vyhodnocení a následně rozhodnutí, zda nabídku zaslat odběrateli či nikoliv, je velmi podstatné a zásadní. Nabídky totiž bývají zpravidla závazné, podložené zárukou za nabídku, apod. Dalším významným milníkem je příprava podpisu příslušných smluv.

V praxi více společností byl zřetelný podobný přístup k řešení přípravy nabídek jednotlivých obchodních případů, resp. k procesu řízení rizik. Jedna ze společností měla tento systém - risk review - detailněji propracován. Jedná se o souhrn otázek ze všech oblastí potřebných ke zdárnému zajištění celého projektu, na které je nutné znát odpovědi již ve fázi přípravy konkrétního projektu. V této fázi není podmínkou mít zcela konkrétní způsob řešení jednotlivých úskalí a rizik, ale tyto skutečnosti a potenciální rizika znát. Procesu se účastní více specialistů z různých oblastí.

Jednotlivé body zmíněného risk review, a to z pohledu finanční a ekonomické stránky obchodního případu, budou v následující části popsány a zhodnoceny. Celý souhrn risk review je uveden v příloze č. 5.

V případě neznalosti parametrů obchodního partnera, eventuálně jeho platební morálky, mohou vzniknout zásadní problémy, a to již při jednání s bankami o jejich ochotě financovat obchodní případ, následně pak při realizaci obchodního případu, zejména ve fázi splácení kupní ceny. Zdánlivě výhodná existence závazků vůči zákazníkovi (bod 2.2 přílohy č. 5) sice naskýtá možnost započtení pohledávek a tím snížení rizika nezaplacení kupní ceny. Na druhé straně však může být zákazník příliš orientován na zajištění svých vlastních pohledávek, a ve svém důsledku narušit zdárný průběh obchodního případu. Velmi podobná situace je i při existenci již započatých soudních sporů se zákazníkem- bod 2.3.

Body 3.9 a 3.10 spolu velmi úzce souvisejí. Ve své podstatě mají předejít nejasnostem a omezit rizika pro dodavatele, aby se - nejčastěji z důvodu nenaplnění podmínky pro vstup smlouvy v účinnost- nedostal do cenových nebo termínových nesnází. Ve smlouvách bývá proto zpravidla uváděno, že účinnost smlouvy musí nastat splněním nějaké podmínky, avšak nejpozději do konkrétního termínu. Stejně tak je nutné mít jasně definovány



podmínky pro zahrnutí dodatečných požadavků zákazníka (cena, termín, apod.) tak, aby toto případné rozšiřování kontraktu nenarušilo jeho realizaci.

Vybrané body z podkapitoly č. 6 - Škody a penále - naznačují, zda a jakým způsobem jsou počítány pokuty a penále při neplnění. Jednoznačný způsob propočtu umožňuje rizika adekvátním způsobem promítnout do kalkulace. Současně se tím smluvní strany vyhnou nejasnostem při aplikaci a vymáhání škod a penále. Při dohadování těchto podmínek je pravidlem jistá vyváženost vzájemné penalizace. Toto vše se týká bodů 6.1, 6.5, 6.7. Lze si těžko představit, že by jedna smluvní strana byla oprávněna účtovat penále v nepřiměřené výši za srovnatelné neplnění. U investičních celků je velmi často patrné omezení celkové výše eventuelních penále - 6.12 .

V části č. 7 je vycházeno z faktu, že příslušný zpracovatel postupoval podle interních kalkulačních pravidel, jedná se spíše o další kontrolu kalkulované ceny.

Každý obchodní případ musí mít předem stanovené platební podmínky, podmínky financování projektu apod. V uvedeném souhrnu otázek jsou formou revizí tyto podmínky znovu prověřovány a zkoumány. Zpracovatel obchodního případu však zpravidla hledá takové podmínky, které jsou z jeho pohledu dostatečné pro zajištění financování daného kontraktu. Uvedenými dotazy je však sledováno (částečně) ekonomické prostředí celé společnosti a finanční realizovatelnost daného projektu.

V poslední části risk review jsou zvláště sledovány bankovní záruky. Četnost a množství dotazů svědčí o tom, že tato oblast je velmi komplikovaná a rozmanitá. Velké společnosti zabývající se vývozem investičních celků mají zpracovány vlastní vzory bankovních záruk nejběžnějších typů. Vzorové typy záruk často vyžaduje financující banka. Dotazy v této části jsou taktéž nasměrovány na eventuelní odchylky požadovaných záruk od záruk typových.

Ze zkoumání risk review, zejména z textu otázek, vyplývá, že není nutné, aby na každou jednotlivou otázku byla dána pozitivní odpověď. Důležité je znát tuto odpověď, a to z toho důvodu, aby bylo možno případný negativní dopad předem zahrnout do kalkulace nebo do dalších podmínek kontraktu.

### 7.3 Dodatek ke kalkulaci obchodního případu

Kalkulaci obchodního případu lze považovat za oblast, kde je možné říci, zda je či není optimální z pohledu každého konkrétního obchodního případu. Jediným kritériem je její rozsah, resp. položková úplnost takové kalkulace. Lze se domnívat, že kalkulace obchodního případu, jež byl definován v kapitole č. 6, je pro správnou kalkulaci ceny položkově dostatečná, jinými slovy obsahuje možnost kalkulace jakéhokoliv nákladu či rezervy. Důležité však je jednotlivé položky správně propočítat, používat správné sazby, ceny apod.

V souvislosti s různými položkami kalkulace obchodního případu a zjištění jejich okolností pro obchodní případy v každé konkrétní společnosti je velmi důležité zajistit vazby a propojení mezi kalkulací, firemní účtovou osnovou a informačním systémem.

Z diskuzí se zaměstnanci a odborníky byl zjištěn fakt, že s ohledem na specifickou obchodních případů – investičních celků – je velmi významnou součástí know-how společnosti poučení z minulých chyb, a to svých, ale i ostatních účastníků exportních operací a znalost zaměstnanců dané firmy.

## 8 Celkové shrnutí a doporučení

Dodávky investičních celků patří k nejsložitějším dodávkám, resp. komoditám, a to z důvodů náročnosti technické, organizační a především finanční (náročnost na finanční prostředky pro vlastní potřebu, potřebu pro financování dodavatelské činnosti, obchodní činnosti, apod.). Celý proces realizace od tendrových výběrových řízení na počátku až do předání díla do provozu představuje řadu dílčích technických, obchodních, finančních a organizačních kroků a problémů, zpravidla se jedná o velmi dlouhý proces. Jeho celková délka může činit i deset let.

Typický exportér se po roce 1989 výrazně odlišuje od vývozce investičního celků před rokem 1989. V době takzvaného monopolu zahraničního obchodu tyto činnosti realizovaly pouze specializované podniky zahraničního obchodu. Po roce 1989 se vývozem investičních celků zabývají soukromé nebo státem vlastněné obchodní, výrobní nebo engineeringové společnosti.

V devadesátých letech minulého století se začal vyskytovat nový fenomén, kterým je vyšší poptávka zákazníků na zajištění finančních zdrojů nezbytných pro realizaci jejich investičního záměru ze strany dodavatele.

Z tohoto důvodu, a také z důvodů neochoty komerčních bank bez dalšího zajištění vstupovat do financování takových obchodních případů, jsou zakládány specializované úvěrové a pojišťovací společnosti. Jejich smyslem a cílem je podpora exportujících subjektů obecně, čehož je dosahováno přímo poskytováním zvýhodněných exportních úvěrů nebo nepřímo poskytováním záruk a pojištění, a to především prostřednictvím ČEB a EGAP.

Při všech obchodních operacích je patrná míra mnoha rizik, jež mohou obchodní případ ovlivnit. V zahraničně-obchodních případech tomu není jinak, naopak je evidentní, že míra rizik je v důsledku mnoha působících faktorů (odlišnost ekonomických, právních podmínek zemí exportéra a importéra, sociálně-kulturní zvláštnosti, různé obchodní zvyklosti, apod.) vyšší.

Z pohledu času, respektive jednotlivých fází projektu, se zpravidla zpracovávají kalkulace nabídkové, kontraktační a výsledné (průběžné a konečné).

Základními položkami kalkulačního vzorce jsou: ceny subdodávek, obchodní náklady, náklady na vlastní zaměstnance (náklady vlastních prací), náklady na krytí režie, obchodní marže (zisk), zahraniční cena.

Pokud by byly finanční instrumenty rozděleny z hlediska času, jednalo by se o tři základní skupiny, které by zahrnovaly platbu před a po dodání zboží. Konkrétně by se jednalo o platbu předem, platbu během dodávky a platbu po realizaci – tzv. zádržné.

Z hlediska použitých nástrojů lze způsoby financování rozdělit následovně:

- dokumentární akreditiv
- dokumentární inkaso
- dodávka na otevřený účet
- forfaiting
- úvěr
- další specifické nástroje.

Z komplikovanosti a rozsáhlosti dodávek investičních celků je zřejmé, že i kontrakty na tyto dodávky lze řadit k nejsložitějším případům platebního zajištění. Ve většině případů se jedná o velké částky, poměrně dlouhé období realizace dodávek, montáží i samotného uvedení celku do provozu a v neposlední řadě o úvěr. Tyto faktory vyvolávají celou řadu rizik jak na straně prodávajícího, tak i na straně kupujícího.

V žádné odborné literatuře, ani v žádném z materiálů, které byly v souvislosti s tvorbou této práce prostudovány, není zmiňován obecný optimální, tedy bezrizikový, zaručeně ziskový model obchodního případu či projektu.

Obvyklé platební podmínky a nejčastěji využívané nástroje je možné charakterizovat následovně:

- Zpravidla je vyžadován Bid Bond ve výši nepřesahující 2% předpokládané ceny.
- Velmi často je dodavatelem požadována akontace ve výši do 20%, odběratel tuto akontační platbu chce mít zajištěnu akontační zárukou.
- 70% ceny je hrazeno v průběhu realizace obchodního případu, a to na základě pravidelné (měsíční) fakturace nebo při splnění určitých milníků. Hojně je v této

souvislosti využíván akreditiv. Ve zmiňované fázi je také odběratelem zpravidla požadováno vystavení záruky za dobré provedení.

- Většinou 10% ceny bývá vypláceno formou zádržného. Tato částka je vyplácena až po uplynutí domluvené záruční lhůty, bezproblémovém chodu investičního celku apod. Částka bývá obvykle vyplatitelná i po předložení záruky za zádržné – Retention Money Guarantee nebo Warranty Bond.

Období přípravy nabídky, její vyhodnocení a následně rozhodnutí, zda nabídku zaslat odběrateli či nikoliv, je velmi podstatné a zásadní. Nabídky totiž bývají zpravidla závazné, podložené zárukou za nabídku, apod. Dalším takovým významným milníkem je příprava na podpis příslušných smluv.

Právě v těchto fázích nabývá na významu uvědomění si možných rizik, kalkulovat příslušné náklady a zabývat se řízením rizik. Jedním z nástrojů je např. risk review. Jedná se o souhrn otázek ze všech oblastí, na které je nutné znát odpověď již ve fázi přípravy konkrétního projektu. V této fázi není nezbytně nutné mít zcela konkrétní způsob řešení jednotlivých úskalí a rizik, ale tyto skutečnosti a tedy potenciální rizika znát.

Kalkulaci obchodního případu lze považovat za oblast, kde je možné říci, zda je či není optimální z pohledu každého konkrétního obchodního případu. Jediným kritériem je její rozsah, resp. položková úplnost takové kalkulace.

## 9 Závěr

Vývoz investičních celků není samostatně statisticky sledovanou položkou. Z toho důvodu nebylo možné čerpat informace z tradičních statistických zdrojů a i samotné získávání potřebných materiálů a informací bylo obtížnější než při hledání dat o „běžnějších“ komoditách.

V důsledku komplikovanosti investičního celku je i financování každé dodávky velmi složitým procesem. Jednou z nedílných součástí celkového finančního aranžmá je nalezení, resp. získání možného způsobu financování. Právě v oblasti financování je na exportéry investičních celků vyvíjen velký tlak, zejména ze strany zahraničních dodavatelů, a to i přesto, že kvalita a technická úroveň českých dodávek je často přinejmenším rovnocenná zahraniční konkurenci.

Jak se bude vyvíjet podoba českého exportéra? Je zřejmé, že se musí jednat o společnost ekonomicky silnou, s dostatečným kapitálovým, personálním a materiálním vybavením, referencemi a s mnoha dalšími vlastnostmi. Tak velké společnosti, jako například General Electric ve Spojených státech amerických nebo Siemens v Německu, prozatím v České republice nefigurují. Jsou, resp. budou čeští exportéři investičních celků schopni nadále konkurovat evropským a světovým dodavatelům? Je, resp. bude možné, v současném prostředí Evropské unie a v důsledku vlivů globalizace, nadále hovořit o českém vývozcí investičních celků?

## 10 Seznam použité literatury

ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2008. 152 s. ISBN 978-80-247-2276-4.

AUTORSKÝ KOLEKTIV. *Encyklopedie zahraničního obchodu*. Praha: SNTL-Nakladatelství technické literatury, 1982,657 s. Typové číslo L31-S2-VI-31/32348.

BENEŠ, Vlastislav. *Zahraníční obchod*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

HINKELMAN, Edward G. *International trade documentation*. United States of America : World Trade Press, 2009. 184 s. ISBN 978-1-60780-011-8.

JANATKA, František, BÖHM, Arnošt, HÁNDL, Jaroslav a kolektiv. *Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim*. Praha: ASPI, 2001, 222s. ISBN 80-86365-14-6.

JOHNSON, Thomas E.; BADE, Donna L. *Export / import : procedures and documentation*. United States of America : AMACOM – Book Division of American Management Association, 2010. 670 s. ISBN 978-0-8144-1550-4.

KLUSOVÁ, M. *Komplexní průřez obchodní operace při vývozu investičních celků*. Praha: Institut průmyslové výchovy, 1973.

MACHKOVÁ, Hana; ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; SATO, Alexej a kolektiv. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. aktualizované vydání. Praha: GRADA Publishing,a.s, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

MACHKOVÁ, Hana; ZAMYKALOVÁ, Miroslava; SATO, Alexej a kolektiv. *Mezinárodní obchod a marketing*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2002. 266 s. ISBN 80-247-0364-5.

MARVANOVÁ, Marie; HOUDA, Martin. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. Brno : Ecom, 1993. 246 s.

MÁČE, Miroslav. *Platební styk : klasický a elektronický*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2006. 220 s. ISBN 80-247-1725-5.

ROUŠAR, I. *Projektové řízení technologických staveb*. Praha: GRADA Publishing,a.s, 2008. 255 s. ISBN 978-80-247-2602-1.

SVATOŠ, M. a kolektiv. *Zahraniční obchod : Teorie a praxe*. První. Praha : Grada Publishing,a.s., 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

### **Ostatní použité materiály:**

CIMOVÁ, Alžběta. *Rozbor obchodních příležitostí exportů investičních celků*. Praha, 2009. Bakalářská práce. Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra obchodu a financí, 2009-04-30. 2009.

Česko. Zákon č. 513/1991. Sb., *Obchodní zákoník*. 2011

Československo. Zákon č. 21/1990 Sb., *Vyhláška federálního ministerstva financí o kalkulaci*

Sdružení dodavatelů investičních celků, Praha. *Podpora rozvoje dodávek investičních celků*.1999

*Výroční zpráva 2009* [online]. Praha: Česká exportní banka, a.s., 2010 [cit.2011-02-10]. Dostupné z WWW: [http://www.ceb.cz/images/stories/soubory\\_PDF/vyrocnizpravy/vz\\_cz\\_2009\\_CD.pdf](http://www.ceb.cz/images/stories/soubory_PDF/vyrocnizpravy/vz_cz_2009_CD.pdf).

*Výroční zpráva 2009* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2010 [cit.2011-03-01]. Dostupné z WWW: <http://www.egap.cz/dokumenty/vysledky-hospodareni/vyrocnizprava-2009.pdf>.



## **11 Přílohy**

### **Seznam příloh:**

**Příloha č. 1** - Nabídková cenová kalkulace vybraného obchodního případu

**Příloha č. 2** - Podklady pro kalkulaci vybraného obchodního případu

**Příloha č. 3** – Přehled pojistných smluv podle typu pojištění v roce 2009

**Příloha č. 4** - Přehled realizačních nákladů pro kalkulaci vybraného obchodního případu

**Příloha č. 5** – Risk review

**Příloha č. 1 - Nabídková cenová kalkulace případu „Kostarika“**

							Oddělení :			
Kode:		Název obchodního případu: KULOVÝ ZÁSOBNÍK 4000M3					Způsob zajištění :			
Číselný kód		0								
Zákazník: 0				Země: Země :			KOSTARIKA			Pořadové číslo:
Tendrové podmínky a datum uzávěrky :				Kalkulované PLATEBNÍ PODMÍNKY						
Dodavatelé		Název dodavatele			zahraniční			ve vztahu k dodavatelům		
Nabídky č./ datum										
Záruční lhůta (měsíce)		12 mes								
Dopravní parita		DDU			Akontace			30%		
Kurz/měna/datum		3 08 2010			EUR			USD 18,685		
Úroková sazba (tuzemská)					Úvěr					
Způsob placení					L/C			70%		
Druh úvěru					Zádržné PAC					
Participace na nepojištěné části úvěru :					Zádržné FAC					
Vystavené záruky za		%podíl ze ZC	délka	%podíl z CD		.....ostatní, např. směnky				
Název společnosti						Délka úvěru				
bid bond						Počet splátek				
performance bond			10			Participace na nepojištěné části úvěru				
ostatní						Dodací lhůta			16 + 2 MĚS	
Pol.	Údaj:		Jedn.	Subkode / dílčí kalkulace				Celkem:		
				Hmotná dodávka + MONTÁŽ		Technická pomoc				
1	Váha netto		t							
2	Váha brutto		t	0						

3	ZC nabídková v měně	USD	14 550 000				<b>14 550 000</b>
4	ZC nabídková	Kč	271 866 750				<b>271 866 750</b>
5	ZC limitní v měně	USD	14 468 025				<b>14 468 025</b>
6	ZC limitní	Kč	270 335 054				<b>270 335 054</b>
7	Úrok zahraniční v měně						
8	Úrok zahraniční	Kč					
9	ZC limitní vč. Úz	Kč	270 335 054				<b>270 335 054</b>
10	Obchodní náklady	Kč	54 224 502				<b>54 224 502</b>
11	Předprodejní cena (9-10)	Kč	216 110 552				<b>216 110 552</b>
12	OR <b>7,61647</b> % PPC	Kč	16 460 003				<b>16 460 003</b>
13	Prodejní cena (11-12)	Kč	199 650 549				<b>199 650 549</b>
14	Cena dodavatele (CD)	Kč	199 650 549				
15	Cena dodavatele v měně	USD	10 685 071				<b>10 685 071</b>
16	DPH 19%	Kč	37 933 604				<b>37 933 604</b>
			USD	18,685			
			EUR	24,705			

*Zdroj: interní materiály společnosti, vlastní výpočty*

**Příloha č. 2 – Podklady pro kalkulaci vybraného obchodního případu**

<b>Realizační náklady (RN)</b>			
kurz CNB 3.8. 2010			18,685
dodávka	cca	50,00%	
montáž	cca	50,00%	
		14 550 000	
		USD	Kč
<b><u>1) Přepravné</u></b>			
individuální kalkulace		240 835	4 500 000
<b><u>2) Skladné</u></b>			
N/A		0	0
<b><u>3) Pojistné</u></b>			
Transport Risk Insurance – 0,4 % z 110% ZC dodávka	0,40%	32 010	598 107
ZC x 110% X 0,4%			
Erection All Risk Ins. Policy - 0,5% z ZC	0,50%	80 025	1 495 267
ZC x 110% x 0,5%			
<b>Celkem</b>		112 035	2 093 374
<b><u>4) Obchodní výlohy</u></b>			
Provize pro zástupce	4,00%	582 000	10 874 670
<b><u>5) Vnitřní úrok</u></b>			
Úrokové náklady na profinancování DPH			
6,5% p.a. na 2 měsíce (=DPH 20%) z hodnoty DPH tuzemských dodavatelů	6,50%		
DODÁVKA			
3 459 682		7 496	140 062
ŠÉFMONTÁŽ			
994 101		2 154	40 245
projekt + šéfmontáž			
964 351		2 089	39 041
<b>Vnitřní úrok celkem</b>		11 739	219 349
<b><u>6) Finanční náklady</u></b>			
<b>a) Pojištění EGAP</b>			
BB 1% z ZZ	1,00%	145 500	2 718 668
na 120 dní			
Pojistné EGAP:			
NČ (spoluúčast – 5%) – sazba 0,08% záruky	0,08%	116	2 175
Nebo			
NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 0,31% záruky	0,31%	451	8 428
Pozn.: Pro kalkulaci aplikujeme „NČ“			

APG – 30% z ZC	30,00%	4 365 000	81 560 025
APG – 18 měsíců			
Pojistné EGAP:			
NČ (spoluúčast – 5%) – sazba 0,95% záruky	0,95%	41 468	774 820
Nebo			
NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 1,59% záruky	1,59%	69 404	1 296 804
Pozn.: Pro kalkulaci aplikujeme „NČ“			
PBG – 10% z ZC	10,00%	1 455 000	27 186 675
PBG – 18 měsíců			
Pojistné EGAP:			
NČ (spoluúčast –5%) – sazba 0,95% záruky	0,95%	13 823	258 273
Nebo			
NOČ (spoluúčast 20%) – sazba 1,59% záruky	1,59%	23 135	432 268
Pozn.: Pro kalkulaci aplikujeme „NČ“			
Warranty Bond – 5% z ZC	5,00%	727 500	13 593 338
WB – 12 měsíců			
Pojistné EGAP:			
NČ (spoluúčast 5%) – sazba 0,58% záruky	0,58%	4 220	78 841
Nebo			
NOČ (spoluúčast 10%) – sazba 0,99% záruky	0,99%	7 202	134 574
Pozn.: Pro kalkulaci aplikujeme „NČ“			
Pojištění EGAP c e l k e m		59 626	1 114 110
<b>b) Bankovní poplatky za záruky</b>			
BB – 1,5% p.a. za vedení	1,50%	728	13 593
BB x 1,5% :12 x 4(měs.)			
APG – 1,5% p.a. za vedení	1,50%	98 213	1 835 101
APG x 1,5% :12 x 18(měs.)			
PBG – 1,5% p.a. za vedení	1,50%	32 738	611 700
PB x 1,5% : 12 x 18(měs.)			
Warranty Bond – 1,5% za vedení	1,50%	10 913	203 900
WBx 1,5% : 12 x 12(měs.)			
Bankovní poplatky za záruky c e l k e m		142 590	2 664 294
<b>c) Náklady platebního styku</b>			
L/C - 70% z ZC	70,00%	10 185 000	190 306 725
otevření L/C ve prospěch subdodavatelů (?) - N/A			
avizování přijatého L/C – 0,2%	0,20%	20 370	380 613
negociace L/C (přijaté) – 0,3%	0,30%	30 555	570 920
potvrzení L/C (přijaté) – 0,5% (?)	0,50%	50 925	951 534
ostatní (inkasa, platby atd.) – odhad		20 000	373 700
Náklady platebního styku c e l k e m		121 850	2 276 767
<b>7) Clo, Celní poplatky a výlohy</b>			

max 19% z ZC dodávek, kalkulujeme 7%	7,00%	509 250	9 515 336
odměna celní agentura 0,75% z hodnoty CIF	0,75%	54 563	1 019 500
<b>Celkem</b>		<b>563 813</b>	<b>10 534 837</b>
<b><u>8) Daně</u></b>			
viz ostatní		0	0
<b><u>9) Nutné místní výlohy</u></b>			
viz ostatní		0	0
<b><u>10) Stavební a montážní náklady</u></b>			
N/A		0	0
<b><u>11) Provozní náklady OTZ – kancelář</u></b>			
celková doba výstavby 3 mobilizace + 16+ 2 + max3 = 24			
* stravné + kapesné 50 usd/den = 1.500,-/měs. x 24		50 400	941 724
* RV 200usd		4 800	89 688
* ubytování 1000 usd /mes		24 000	448 440
* sl. automobil nákup / pronájem		30 000	560 550
* auto provoz 400usd/mes		9 600	179 376
* kancelář pronájem 600 usd/měs. x 24		14 400	269 064
* komunikace/internet,tel,el, voda 500 usd/mes		12 000	224 220
* letenka 1 + manželka (dovolená, 1 služební,		14 450	270 000
<b>Celkem</b>		<b>159 650</b>	<b>2 983 062</b>
<b><u>12) Náklady na pracovní cesty (krátkodobé)</u></b>			
Předkontraktační			
2 cesty 2 osoby na 8 dní			
2 x 2 x 8 (50 usd x 1,4 + 140 usd ubytování)		6 720	125 563
letenka 45 000kč		9 633	180 000
Realizační			
7 cest pro 1 osobu 14 dní			
7 x 1 x 14 (50 usd x 1,4 + 140 usd ubytování)		20 580	384 537
Letenka		16 858	315 000
sefmontáž - protiplnění dle nabídky			
počet letenek 60		144 501	2 700 000
ubytování 1400 nocí x 40 usd		56 000	1 046 360
místní doprava / 2000usd/mes x 16měs		32 000	597 920
přejímky v Evropě			
2 přejímky v SRN 2 osoby 8 dní			
2 x 2 x 8 (50 usd x 1,4 + 140 usd ubytování)		6 720	125 563
letenka 4x		9 633	180 000
<b>Celkem</b>		<b>302 646</b>	<b>5 654 944</b>
<b><u>13) Ostatní náklady</u></b>			

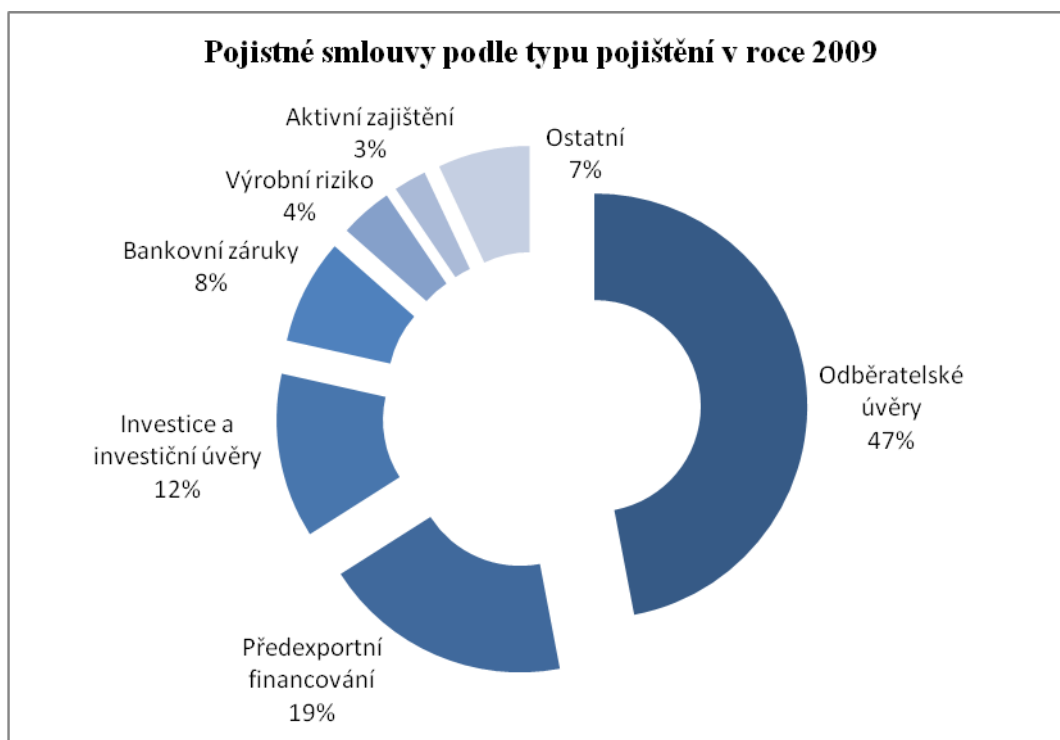
* Poradenské služby/ účetní 3000 * 24mes		72 000	1 345 320
* Právní služby 1000 x 24 mes		24 000	448 440
* RV		0	0
dan z příjmu 2% ZC / stavba	2,00%	145 500	2 718 668
			0
<b>Ostatní náklady c e l k e m</b>		241 500	4 512 428
<b><u>14) Náklady na převzetí rizik</u></b>			
<b>a) Riziko z titulu penále</b>		0	0
<b>b) Riziko z titulu nepojištěné části záruk</b>			
APG nepojištěná část je 5%		0	0
PBG nepojištěná část je 5%	5,00%	72 750	1 359 334
WB nepojištěná část je 5%	5,00%	36 375	679 667
<b>C e l k e m nepojištěné záruky</b>		72 750	1 359 334
<b>c) Kurzová rizika z ceny dodávek/ nabídka v Kč</b>	4,00%	291 000	5 437 335
<b>d) Rizika obchodního případu</b>		0	0
<b>Realizační náklady c e l k e m</b>		<b>2 902 034</b>	<b>54 224 502</b>
<b><u>NVP – Náklady vlastních prací</u></b>			
<b>a) OTZ</b>			
20 dní/měs. x 8 hod. x 24 měs. X 1038 Kč		213 322	3 985 920
počet mes	24		
počet dní v mes	20		
počet hodin denně	8		
POČET HODIN	3840		
Sazba	1038		
<b>b) NVP Praha</b>		231 099	4 318 080
- práce před podpisem kontraktu –2 měs. x 20 dní x 8 hod.			
počet mes	2		
- práce v době realizace – 24 měs. x 20 dní x 8 hod.			
počet mes	24		
počet mes celkem	26		
počet dní v mes	20		
počet hodin denně	8		
POČET HODIN	4160		
Sazba	1038		
<b>Náklady vlastních prací c e l k e m</b>		<b>444 421</b>	<b>8 304 000</b>
<b>K A L K U L A C E</b>		USD	Kč

ZC NAB		14 550 000	271 866 750
ZC limit		14 468 025	270 335 054
RN		2 902 034	54 224 502
PPC		11 565 992	216 110 552
Celkem Zisk + NVP		880 921	16 460 003
Zisk (=3,0% z ZC)	3,00%	436 500	8 156 003
NVP (náklady vlastních prací)		444 421	8 304 000
PC		10 685 071	199 650 549
DODÁVKA		3 459 682	64 644 158
SEFMONTÁŽ		994 101	18 574 777
PROJEKT		375 727	7 020 459
Šéfmontáž		588 624	10 998 438
PROCUREMENT		1 266 937	23 672 717
MONTÁŽ		4 000 000	74 740 000
NVP OTZ		213 322	3 985 920
NVP Praha		231 099	4 318 080
NVP celkem		444 421	8 304 000

*Zdroj: interní materiály společnosti, vlastní výpočty*

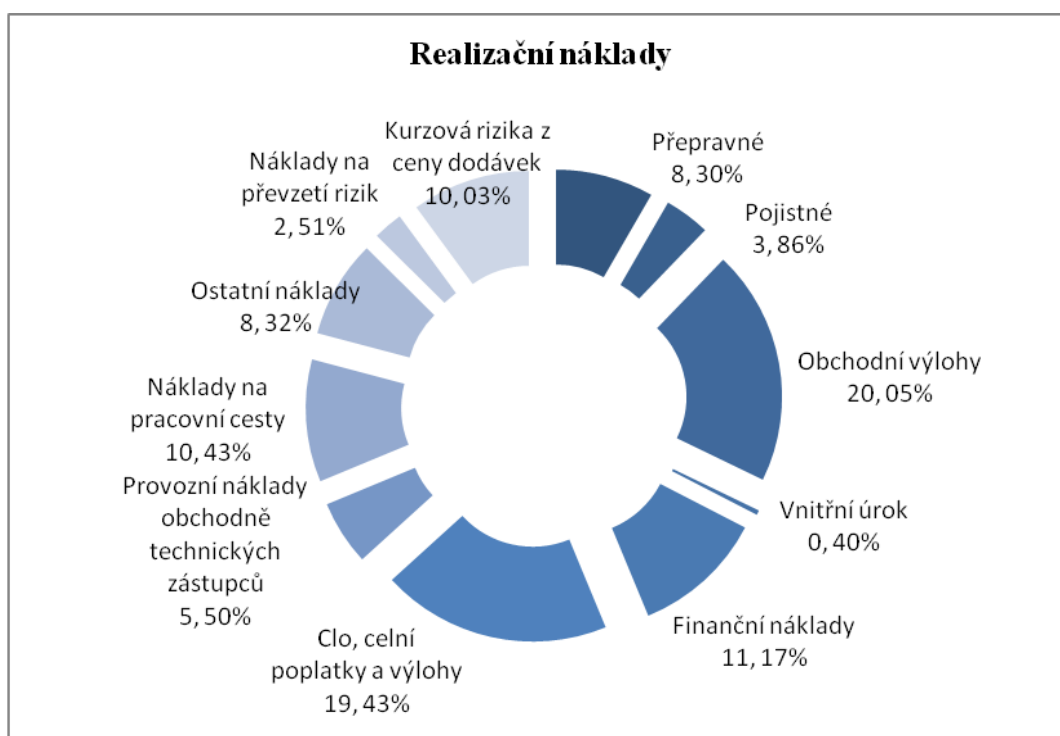


**Příloha č. 3 - Přehled pojistných smluv podle typu pojištění v roce 2009**



*Zdroj: Výroční zpráva EGAP, 2009*

**Příloha č. 4 - Přehled realizačních nákladů pro kalkulaci vybraného obchodního případu**



*Zdroj: vlastní výpočty, interní materiály společnosti*

## **Příloha č. 5 – Risk review**

### **1. Charakteristika projektu**

- 1.1. Název projektu
- 1.2. Krátká charakteristika projektu – rozsah dodávky
- 1.3. Předpokládaný efektivní den kontraktu
- 1.4. Předpokládaný objem dodávky
- 1.5. Předpokládaný termín PAC

### **2. Charakteristika zákazníka**

- 2.1. Finanční parametry zákazníka – tržby, základní jmění. Jsou známy pohledávky vůči zákazníkovi po době splatnosti?
- 2.2. Máme vůči zákazníkovi závazky?
- 2.3. Měla společnost se zákazníkem soudní spory?

### **3. Obchodní podmínky kontraktu**

- 3.1. Jsou hlavní podmínky kontraktu akceptovány hlavními subdodavateli?
- 3.2. Je určeno, kdo bude zodpovědný za platbu DPH na hranicích?
- 3.3. Je definované, že když zákazník nebo provozovatel chce komerčně provozovat předané zařízení, je toto zařízení považováno za předané a tím začala záruční doba?
- 3.4. Je známý a definovaný harmonogram realizace projektu?
- 3.5. Je test provozních parametrů – performance test – vykonaný po odevzdání díla zákazníkovi (PAC)?
- 3.6. Jak je dlouhá záruční doba (není delší než 2 roky od PAC)?
- 3.7. Jsou definované povinnosti a protiplnění ze strany zákazníka?
- 3.8. Existuje schválený Vendor list zákazníkem?
- 3.9. V případě, že kontrakt není efektivní po podpisu smlouvy, je definované, že po určité době kontrakt může být zrušený a dodavatel má právo na úpravu ceny a úpravu dodacího termínu?
- 3.10. Jsou jasně definované podmínky zrušení kontraktu? Obsahuje smlouva možnost pro Claim management – tzn., že v případě dodatečných požadavků zákazníka je definován jasný postup pro úpravu ceny, úpravu termínu dodávek a úpravu záruk?

#### **4 Následné škody, penále**

- 4.1. Jsou odsouhlasené penalizace za zpožděné platby zákazníka vůči nám?
- 4.2. Může dodavatel prodloužit termíny v případě zpožděných plateb?
- 4.3. V případě jakého zpoždění můžeme odstoupit od smlouvy?
- 4.4. Penále z nedodržení dodacích termínů nejsou větší než 1% za týden?
- 4.5. Je výška penále odvozená od ceny nedodané části dodávky a ne z celkové ceny?
- 4.6. Kolik je penalizace za zpoždění dodávky dokumentace za jeden týden?
- 4.7. Jaká je celková výška penále za zpoždění dodávky?
- 4.8. Je uplatněný princip penalizace pouze pro případ, když je penalizovaný náš zákazník?
- 4.9. Je harmonogram kontraktu akceptovatelný všemi zúčastněnými útvary společnosti?
- 4.10. Penále za nesplnění technických / provozních parametrů není vyšší než 1% celkové ceny vztaheno k 1% nedosažení těchto parametrů?
- 4.11. Je výška penále za výkon limitovaná celkově k hodnotě 10% ceny kontraktu?
- 4.12. Kolik je celková penalizace?
- 4.13. Kolik je maximální hodnota garantované provozní spolehlivosti (Availability)?
- 4.14. Jsou / nejsou vyloučené postihy za nepřímé a vyvolané škody?
- 4.15. Je zodpovědnost za škody maximálně 100% hodnoty kontraktu?
- 4.16. Jsou definované zodpovědnosti za skryté vady dodávky?

#### **5 Ekonomika – kalkulace zakázky**

- 5.1. Tabulka = kalkulační vzorec zakázky obsahující:
  - náklady za zúčastněné útvary od obchodní fáze až do fáze realizace
  - rozklad rezerv na rizika (i) teritoriální / politická rizika / rizika zákazníka, (ii) finanční rizika, (iii) kurzovní rizika, (iv) technická rizika, (v) rizika dodacích lhůt (rizika nákupu, výroby, montáže), popř. další
  - další náklady spojené s realizací zakázky (financování, atd.)
  - hrubá marže projektu
  - výsledná cena

## **6 Technické podmínky kontraktu**

- 6.1. Byly všechny přílohy kontraktu odsouhlasené příslušnými útvary společnosti?
- 6.2. Jsou předávací protokoly mezi jednotlivými příslušnými útvary a nabídkovým týmem?
- 6.3. Jak zapadá daný kontrakt do kapacitních možností firmy, relace absorpce kapacit vs. předpokládaná hodnota GM (hrubá marže) pro tento projekt
- 6.4. Je jasný rozsah dodávky a existuje korespondence s cenovou kalkulací?
- 6.5. Je definované, kdo je zodpovědný za provedení garančního měření? Jsou definované normy a podmínky pro garanční měření?
- 6.6. Jak je to s hlučností?
- 6.7. Jak je to se seizmicitou?
- 6.8. Jsou technické parametry potvrzené v kontraktu splnitelné, pokud ne, jak kalkulujeme dodatečná rizika?
- 6.9. Je jasně definovaný rozsah náhradních dílů?

## **7 Montáž a uvedení do provozu**

- 7.1. Je dohodnutý harmonogram montáže a supervize?
- 7.2. Jsou jasně definované podmínky pro aktivity a zodpovědnosti na site?
- 7.3. Je jasně definovaná zodpovědnost pro zabezpečení spotřebních médií (energie, atd.)?
- 7.4. Je jasně definovaná zodpovědnost za všechny aktivity na site – pojištění rizik, pojištění zodpovědnosti třetí strany, atd.?

## **8 Financování projektu, platební podmínky**

- 8.1. Jsou zajištěné platby (akreditiv, bankovní záruka, atd.)?
- 8.2. V případě záporného Cash Flow (CF) je schválené financování bankou?
- 8.3. Jsou náklady odpovídající zápornému CF zahrnuté v kalkulaci ceny?
- 8.4. Jaký je daňový pohled v rámci tohoto projektu? (Pokud daně ano, jsou započítány do nákladů?)
- 8.5. Koresponduje rozdělení ceny kontraktu daňovým potřebám?
- 8.6. Kolik % z celkové ceny díla je zaplacené proti dodávce na stavbu?
- 8.7. Je zaplacené 100% ceny proti udělení PAC? Jestliže ano, je to podmíněné vystavením záruky za záruční dobu? Jaké jsou poskytnuté zálohové platby?

- 8.8. Jaké jsou poskytnuté zálohové platby?
- 8.9. Je nutný hedging? Pokud ano, kolik je to procentuelně?
- 8.10. Jsou zvýšené náklady spojené s požadavkem pojištění dodávky zahrnuté v cenové kalkulaci?
- 8.11. V případě, že na straně zákazníka vznikne důvod pro naše neplnění určitého milníku, je zabezpečené, že přesto obdržíme platbu dle smlouvy, nebo po určitém čase?

## **9 Bankovní záruky**

- 9.1. Je požadovaná bankovní záruka za zálohu? Je požadováno více záruk?
- 9.2. Je záruka za záruční dobu účinná jen po obdržení poslední platby?
- 9.3. Jsou požadované další záruky – např. Bid Bond, Performance Bond, atd.?
- 9.4. Je dohoda s bankou na vystavení bankovních záruk?
- 9.5. Je textace bankovní záruky standardním textem?
- 9.6. Existuje smluvní dohoda, že další bankovní záruka je účinná jen po vrácení předcházející bankovní záruky?
- 9.7. Jsou naši hlavní subdodavatelé připraveni zabezpečit stejné bankovní záruky vůči nám?
- 9.8. Je záruka za zálohu účinná jen po obdržení zálohové platby?
- 9.9. Jak je vázána platnost bankovní záruky směrem ke splnění díla (je to k pevnému datu, nebo je to plovoucí)?
- 9.10. Jsou náklady korespondující s vystavením záruk zahrnuty v cenové kalkulaci zakázky?
- 9.11. Když se používá pojištění od EGAPu, jsou náklady tohoto pojištění zahrnuty v kalkulaci?
- 9.12. Podle jakého práva (když nejde o české právo) se řídí bankovní záruky?
- 9.13. Podle jaké arbitráže na řešení sporů je kontrakt (souhlasí s ním naše banka?)
- 9.14. Když je splatnost delší než x dní je předběžně dohodnutý factoring nebo forfaiting?
- 9.15. Jaká je splatnost faktur, pokud tato splatnost bude delší než smluvní, jsou tyto náklady zahrnuty v kalkulaci ceny?

*Zdroj: interní materiály společnosti*



