

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí



Diplomová práce

**Platební podmínky a financování mezinárodního
obchodu firmy na území ČR**

Veronika Patříčná

© 2021 ČZU v Praze

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Veronika Patřičná

Hospodářská politika a správa
Podnikání a administrativa

Název práce

Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu firmy na území České republiky

Název anglicky

Payment condition and company's international trade financing in the Czech republic

Cíle práce

Hlavním cílem diplomové práce je zhodnotit platební podmínky a možnosti jakými mohou firmy financovat mezinárodní obchod.

Hlavní cíl bude naplněn díky dílčím cílům, které budou v rámci práce vypracovány. Mezi dílčí cíle lze zařadit: informace o fungování platebních podmínek v současné době, podrobné rozdělení a význam platebních podmínek, které mohou firmy při realizace mezinárodního obchodu využívat, rozšíření o další možnosti financování jako je například dodavatelský úvěr a doporučení pro konkrétní firmu jak minimalizovat platební rizika.

Metodika

Metodika zpracování teoretických východisek bude zaměřena na odbornou publikaci, články, případně zákonné normy, které s touto financování zahraničního obchodu souvisí. Při zpracování práce budou vybrána teoretická východiska, které se následně ověří v praxi na základě analýzy a komparace primárních zdrojů – řízených rozhovorů s fundovanými pracovníky společnosti. Vlastní zpracování bude zaměřeno na konkrétní charakteristiku a popis české firmy obchodující se zahraničím. Zadaná problematika bude zpracována dle interních materiálů firmy. Na základě analýzy informací o využívání platebních podmínek, a informací financování mezinárodního obchodu, které firma využívá, budou navržena doporučení, která firmě pomohou zlepšit platební vztahy odběratel – dodavatel. Dále budou navržena doporučení, která v rámci platebních podmínek, pomohou firmě k minimalizaci platebních rizik při vstupu na nové trhy se zaměřením na země bývalého Sovětského svazu.

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

platební podmínka, dokumentární platby, směnky, šeky, úvěry, faktoring

Doporučené zdroje informací

ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v praxi. 6., zcela přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013, 207 s. Finanční trhy a instituce. ISBN 978-80-247-4830-6.

KALÍNSKÁ, Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert. ISBN 978-80-247-3396-8.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. Mezinárodní obchodní operace: vstup na zahraniční trhy, dodací a platební podmínky, financování, celní řízení, logistika, pojištění rizik, elektronické obchodování. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2014, 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.

SVATOŠ, Miroslav. Zahraniční obchod: teorie a praxe. Praha: Grada, 2009, 367 s. Expert. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století. Praha: Grada, 2013, 364 s. Expert. ISBN 978-80-247-4694-4.

WOOD, Philip. Law and Practice of International Finance. Velká Británie: Sweet & Maxwell, 2008. ISBN 9781847032553.

Předběžný termín obhajoby

2020/21 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Olga Regnerová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra obchodu a financí

Elektronicky schváleno dne 9. 3. 2021

prof. Ing. Luboš Smutka, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 9. 3. 2021

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 18. 03. 2021

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu firmy na území ČR" 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 použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 3. 2021

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Olze Regnerové, Ph. D. za odborné vedení, trpělivost a cenné rady, které mi během zpracování práce poskytovala.

Dále bych chtěla poděkovat paní Ing. Janě Dvořákové za veškeré informace, které mi poskytla, a čas, který mi věnovala.

Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu firmy na území ČR

Abstrakt

Tématem této diplomové práce jsou platební podmínky a možnosti financování mezinárodního obchodu, představené na konkrétní firmě. Pro tuto práci byl zvolen malý, avšak velice zajímavý rodinný podnik, Frýdlantské strojírný Rasl a syn. První částí je část teoretická, která poskytuje na základě odborné literatury potřebné informace ohledně druhů platebních podmínek a možnostech financování. Svůj prostor zde mají také samotné charakteristiky a funkce těchto pojmů, které budou velice důležité pro návaznost na další, praktickou část. Druhou částí je poté část praktická, která představuje konkrétní podnik, a jeho zkušenosti s platebními podmínkami a možnostmi financování. Vrcholem této části je prakticky zaměřený rozhovor, který byl realizován s obchodní ředitelkou společnosti a do problematiky přináší mnoho příkladů z praxe. Na základě tohoto rozhovoru vyplynuly hlavní rozdíly pro obchodování na Asijském a Evropském kontinentu.

Klíčová slova: platební podmínka, dokumentární akreditiv, financování, Uzbekistán

Payment condition and company's international trade financing in the Czech republic

Abstract

The topic of this diploma thesis is payment conditions and possibilities of financing international trade, which is presented at specific company. A small, but very interesting family business named Frýdlantské strojírný Rasl a syn a.s. was chosen for this work. The theoretical part provides the necessary information about the types of payment terms and funding options based on appropriate literature. The very characteristics and functions of these concepts are also mentioned there, which is very important for the next, practical part. The second, practical part represents a specific company and its experience with payment term and financing options. The main part is practically focused interview, which was conducted with the company's sales director and which brings many practical examples to the issue. Based on this interview, the main differences for trade on the Asian and European continents emerged.

Keywords: payment condition, documentary letter of credit, financing, Uzbekistan

Obsah

1 Úvod.....	11
2 Cíl práce a metodika	13
2.1 Cíl práce	13
2.2 Metodika	13
3 Teoretická východiska	16
3.1 Současnost.....	16
3.2 Funkce platební podmínky	18
3.3 Druhy platebních podmínek.....	21
3.3.1 Směnky	21
3.3.1.1 Směnka cizí	23
3.3.1.2 Směnka vlastní.....	26
3.3.2 Šeky	27
3.3.3 Platba předem	29
3.3.4 Dokumentární platby	30
3.3.4.1 Dokumentární akreditiv	31
3.3.4.2 Dokumentární inkaso.....	36
3.4 Financování mezinárodního obchodu	38
3.4.1 Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě	39
3.4.1.1 Úvěr poskytnutý odběratelem.....	40
3.4.1.2 Zprostředkovatelský úvěr	41
3.4.1.3 Bankovní úvěry	42
3.4.1.4 Vládní úvěry	43
3.4.1.5 Úvěry mezinárodních organizací.....	44
3.5 Tradiční metody a nástroje financování	46
3.5.1 Metody krátkodobého financování	47
3.5.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování	50
3.6 Alternativní metody financování.....	51
3.6.1 Faktoring	52
3.6.2 Forfaiting	53
3.6.3 Leasing.....	54
4 Charakteristika zvolené firmy	57
4.1 Základní informace o firmě.....	57
4.2 Historie Frýdlantských strojíren.....	60
4.3 SWOT analýza	62

4.4	PEST analýza	65
4.5	Ekonomická charakteristika firmy	69
4.5.1	Průběh dokumentárního akreditivu.....	79
4.5.2	Výhody a nevýhody dokumentárního akreditivu.....	81
4.6	Návrh nového obchodního teritoria	82
4.7	Rozhovor s obchodní ředitelkou Frýdlantských strojíren	84
4.7.1	Obchodování s Evropou nebo Asií	85
4.7.2	Volba konkrétního obchodu – Uzbekistán.....	97
5	Zhodnocení výsledků	108
6	Závěr.....	110
7	Seznam použitých zdrojů	112
7.1	Tištěné zdroje	112
7.2	Internetové zdroje.....	113
8	Přílohy	121
8.1	Příloha A Text dokumentárního akreditivu.....	121
8.2	Příloha B Rozvaha společnosti Frystroj.....	125
8.3	Příloha C: Výkaz zisku a ztrát.....	127

Seznam obrázků

Obrázek 1: Směnka cizí	24
Obrázek 2: Směnka vlastní	26
Obrázek 3: Schéma dokumentárního akreditivu.....	33
Obrázek 4: Schéma dokumentárního inkasa.....	37
Obrázek 5: Areál strojíren ve Frýdlantu	57
Obrázek 6: Logo společnosti	58
Obrázek 7: Certifikát	58
Obrázek 8: Výrobní linka firmy.....	60
Obrázek 9: Graf exportu společnosti v rámci Evropy a mimo ní	74

Seznam tabulek

Tabulka 1: Strany zúčastňující se akreditivní operace.....	32
Tabulka 2: Výhody akreditivu pro exportéra a importéra	35
Tabulka 3: SWOT analýza.....	62
Tabulka 4: PEST analýza.....	65

Tabulka 5: Osoby s vlivem ve společnosti Frystroj.....	70
Tabulka 6: Firmy, na jejichž základním kapitálu se společnost podílí.....	71
Tabulka 7: Zaměstnanci společnosti a osobní náklady.....	71
Tabulka 8: Členění tržeb z prodeje zboží, služeb a výrobků dle činnosti	72
Tabulka 9: Export společnosti	72
Tabulka 10: Export společnosti v číslech	73
Tabulka 11: Stálí zákazníci firmy	75
Tabulka 12: Tržby společnosti.....	77
Tabulka 13: Základní údaje o Turkmenistánu	82

Seznam použitých zkratk

EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
FCA	Free Carrier / Vyplaceně dopravci
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
ICSID	Mezinárodní centrum pro urovnávání investičních sporů
IDA	Mezinárodní asociace pro rozvoj
IFC	Mezinárodní finanční korporace
L/C	Letter of Credit / Dokumentární akreditiv
MIGA	Multilaterální agentura pro investiční záruky
OSN	Organizace spojených národů
WB	Světová banka

1 Úvod

„Dobrý obchod je takový, kde jsou spokojeni všichni zúčastnění“ (Baťa, 2020). Charakterizovat význam slovního spojení „dobrý obchod“ je velice náročné. Spokojenost by však mohla být jedním ze znaků, které o tom vypovídají. Každá obchodní strana do obchodu vstupuje s jiným cílem, proto musí po realizaci obchodu sama zhodnotit, zda byl pro ně obchod dobrý či nikoliv. Ve 21. století je mnoho možností, jak a kde lze podnikat. Tato vidina mnoho lidí láká, každý tuto možnost vnímá jako příležitost postavit se na vlastní nohy, stát se vlastním pánem, a někteří z nich i jako šanci, jak rychle zbohatnout. Současná doba nabízí obrovské příležitosti, jelikož trhy jsou v možnostech a příležitostech velice otevřené. V dnešní době se nabízí velké množství platebních podmínek, které může soukromý podnikatel či firma využít k financování mezinárodního obchodu. S financováním mezinárodního obchodu je to velice podobné. V současnosti existuje několik variant, které mohou právnické i fyzické osoby využít pro snadnější vstup do mezinárodního prostředí. Ohlédnutím do minulosti lze konstatovat, že vstup na mezinárodní scénu přinášel firmám velké obavy, avšak v této době má zájem o vstup na zahraniční trhy čím dál tím větší množství společností. Tato diplomová práce reaguje na tento trend a poskytuje ucelené informace ohledně druhů platebních podmínek a financování mezinárodního obchodu, které v současné době mohou společnosti využít. Konkrétní druhy platebních podmínek a možnosti, jakými lze financovat mezinárodní obchod byly vybrány a zpracovány na základě odborné literatury. Praktické informace poté byly doplněny na základě zkušeností firmy, která byla vybrána do praktické části.

Diplomová práce, která nese téma Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu firmy na území České republiky, je členěna na dvě základní části. První část je teoretická a čtenáři poskytuje teoretické informace, které jsou sepsány na základě informací poskytnutých od odborníků figurujících v tomto oboru. Fakta vypsána v této části slouží zejména k propojení první teoretické, a druhé praktické části. V části teoretické autorka vymezuje stěžejní pojmy týkající se samotných platebních podmínek, ale také jejich konkrétních druhů. Další kapitola informuje čtenáře o teoretických východiscích, která se týkají samotného financování mezinárodního obchodu.

Na teoretickou část navazuje část praktická, která je zaměřena na danou problematiku v praxi. Pro tuto část byly vybrány Frýdlantské strojírny, malý rodinný

podnik, který má však obrovské zkušenosti s působením na mezinárodní scéně. Praktická část čtenáři nabídne charakteristiku této firmy, stejně tak obsahuje i její SWOT analýzu. Po konzultaci s obchodní ředitelkou společnosti byl vybrán obchod s Uzbekistánem, jako teritorium, které bude v této práci zpracováno. Úvodem této kapitoly autorka práce vypracovala PEST analýzu tohoto teritoria, která by čtenáři měla přiblížit postavení tohoto státu ve čtyřech odvětvích, jež se v rámci PEST analýzy zpracovávají. Po této analýze následuje ekonomická charakteristika firmy, na kterou navazuje samotný rozhovor s obchodní ředitelkou Frystroj, rozdělený do dvou částí. V první části paní ředitelka porovnává rozdíl mezi obchodem, který je realizován na území Evropy nebo Asie, v druhé části tohoto rozhovoru jsou poté otázky zaměřené na konkrétní teritorium – Uzbekistán.

Cílem této práce bylo zhodnotit platební podmínky a zároveň možnosti financování mezinárodního obchodu firmy, která působí na území České republiky. K naplnění tohoto cíle posloužily zejména informace získané od vedení společnosti podpořené teoretickým základem.

Praktické uplatnění této práce lze shledat zejména v pomoci ostatním firmám, které by rády rozšířily své portfolio, a chtěly by se začít orientovat i na jiný než evropský trh. Rozhovor s obchodní ředitelkou firmy by mohl posloužit jako základní zdroj informací, který poukazuje na co si dát pozor při obchodování s Uzbekistánem a jemu podobnými státy. Lze předpokládat, že rozhovor bude platný i pro Frýdlantské strojírny, jelikož je položené otázky donutili se zamyslet, zhodnotit celkový průběh obchodu, a říct si, co by příště mohli udělat jinak a lépe.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Hlavním cílem diplomové práce je zhodnotit platební podmínky a možnosti jakými mohou firmy financovat mezinárodní obchod. Hlavní cíl bude naplněn díky dílčím cílům, které budou v rámci práce vypracovány. Mezi dílčí cíle lze zařadit: informace o fungování platebních podmínek v současné době, podrobné rozdělení a význam platebních podmínek, které mohou firmy při realizace mezinárodního obchodu využívat, rozšíření o další možnosti financování jako je například dodavatelský úvěr a doporučení pro konkrétní firmu jak minimalizovat platební rizika.

2.2 Metodika

Při zpracování práce budou vybrána teoretická východiska, která se následně ověří v praxi. Zpracování teoretických východisek bude zaměřeno zejména na odborné publikace, články, případně zákonné normy, které s touto oblastí souvisí. Vlastní zpracování bude zaměřeno na konkrétní charakteristiku a popis určité firmy. Zadaná problematika bude vysvětlena dle interních materiálů firmy.

Práce bude rozdělena na dvě části, první z nich bude část teoretická, druhá praktická. Nejdříve bude důležité stanovit si hlavní cíl práce, ze kterého poté vyplynou cíle dílčí. Část teoretická bude zpracována na základě teoretických východisek, které budou čerpány zejména z odborných publikací, vědeckých článků případně ze zákonných norem, které s touto oblastí souvisí. Praktická část vychází z poznatků zjištěných v teoretické části.

V teoretické části bude pracováno zejména s odbornými publikacemi. Tato část slouží jako úvod do dané problematiky, a čtenáři by měla poskytnout informace o platebních podmínkách. Zároveň bude v práci uvedeno, kde se lze s platebními podmínkami setkat, jaké druhy existují, ale také jaké je jejich současné využití. Další nosnou částí jsou poté možnosti, které mohou firmy na území České republiky využít k financování mezinárodního obchodu. Tyto metody budou poté rozděleny na tradiční a alternativní, jejichž druhy jsou v práci jednotlivě charakterizovány. Důraz

v této části práce je kladen zejména na dokumentární platby, jelikož právě ty velmi aktivně využívá zvolená firma, která byla popisována v praktické části práce. Pro praktické znázornění budou v práci použity schémata, která znázorňují průběh dokumentárních plateb.

Praktická část bude zaměřena zejména na využití platebních podmínek, ale také na financování mezinárodního obchodu ve vybrané společnosti. Zvolená firma se nazývá Frýdlantské strojírny Rasl a syn, společnost se poté řadí mezi firmy, které se zaměřují na strojírenský průmysl. Informace v této části jsou založeny na dotazníku, na který bude odpovídat obchodní ředitelka firmy, paní Ing. Jana Dvořáková. Další informace, které budou v práci využity, čerpají zejména z auditorských zpráv, rozvahy, výkazy zisku a ztrát ale také z webové stránky společnosti.

Na základě telefonického rozhovoru s paní Dvořákovou a webu společnosti bude sepsána charakteristika společnosti a její historie. Dle podkladů společnosti a slov paní Dvořákové bude zpracována SWOT analýza, která poukáže na slabé, silné stránky, ale také na příležitosti a hrozby, které firma má. Součástí této části poté bude PEST analýza, vybraného teritoria. Tato kapitola bude vytvořena za pomoci odborných publikací a článků. Následovat bude ekonomická charakteristika firmy, která bude vycházet z účetních výkazů, auditorských zpráv ale také z interních dokumentů společnosti. Na tuto kapitolu bude navazovat samotný průběh dokumentárního akreditivu. Popsán zde bude krok za krokem, který musí Frýdlantské strojírny udělat, aby byl tento platební proces úspěšný. Následuje zhodnocení výhod a nevýhod akreditivu, které budou opět zpracovány na základě konzultace s Ing. Dvořákovou, využity v této části budou i odborné články.

V rámci této práce bude společnosti také navrhnuto nové teritorium, na které by se firma mohla zaměřit. Nové území bude vybráno na základě podobnosti s již stávajícími obchodními partnery. Podobnost bude hledána v poloze státu, průmyslovému odvětví ale také v kulturních zvyklostech. Zohledněno také bude možné využití výrobků společnosti, o které by mohlo být v novém teritoriu zájem.

Následovat bude dotazník, na který bude odpovídat obchodní ředitelka společnosti. Dotazník bude mít dvě části. První z nich bude obecná a jejím cílem

bude zjistit zejména všeobecné informace o platebních podmínkách ale také financování mezinárodního obchodu, které společnost využívá. Druhá část bude zaměřena již na konkrétní teritorium a na samotný obchod, který zde firma realizovala.

Na základě vyhodnocení dotazníku a zjištěných informací v rámci praktické části bude provedeno zhodnocení zjištěných výsledků. Součástí tohoto vyhodnocení poté budou i možná doporučení, která by firmě mohla pomoci ke zlepšení.

3 Teoretická východiska

Mezinárodní obchod je nedílnou součástí dnešního světa. Lze říci, že je to něco, co dokáže spojit všechny země světa, přiblížit kultury jiných zemí a odbourat jazykové bariéry. Platební podmínky jsou toho všeho nedílnou součástí, a právě díky nim je obchodování v zahraničním prostředí pro obchodníky o něco jednodušší.

3.1 Současnost

„Platební podmínka určuje místo, dobu, způsobu úhrady kupní ceny kupujícím. V některých případech stanoví i vyšší úroku, určuje platební měnu apod.“ (is.muni, 2010, str., 1).

Jsou to právě platební podmínky, které mají značný vliv na celkový vývoj a výsledek obchodních operací. Platební podmínky určují jak, kdy a kde má být zaplacen. Jsou to tedy právě platební podmínky, které jsou jedním z východisek pro kalkulaci kupní ceny (Machková a kol., 2014). Výběrem vhodné platební podmínky lze výrazně zmírnit komerční rizika, mezi která lze zařadit například platební neschopnost kupujícího (Beneš, 2004).

V mezinárodní platebním styku můžeme rozlišovat několik metod, které lze využívat při placení. V praxi je ale možné se setkat s různorodými kombinacemi či formami těchto metod. Mezi základní typy metod se řadí: platba předem, placení po dodání zboží, platba v době dodání a dokumentární platby (Andrle, 2011).

Z důvodu geografické vzdálenosti obchodních partnerů, rychlosti a rizikovosti transakcí se platby, které probíhají mezi obchodními partnery, odehrávají za spoluúčasti třetí strany tzv. „zprostředkovatele“ pracujícího dle přání svých klientů za předem dohodnutou úplatu. Člověk, který působí v roli zprostředkovatele, může mít několik funkcí záviselých na předešlé dohodě se svým najímatelem. Mezi výše uvedené funkce lze zařadit: zprostředkování obchodů, financování obchodů, vyhledávání obchodních partnerů atd. Je důležité, aby zprostředkovatel dokázal plnit své závazky a měl dobrou pověst, jelikož je to právě pověst, podle níž si mnoho obchodníků svého zprostředkovatele vybírá. Dle Machové a col. „tomuto požadavku většinou odpovídají banky a instituce specializované na finanční služby, výjimečně v některých zemích to mohou být i subjekty, které finanční služby poskytují jen jako

vedlejší činnost (např. zasílatelé a dopravci). I jejich služby však většinou vyústí v bankovní transakce“ (Machková a kol., 2014, str. 71).

Bankovní instituce mimo jiné nabízejí v průběhu mezinárodního platebního styku svým klientům mnoho dalších služeb, mezi které patří například poradenství, zavedení účtu, přijímání vkladů ve více měnách, financování obchodů a podobně (Businessinfo, 2010).

Aby mohlo dojít k hladkému průběhu mezinárodní transakce, musí banky disponovat určitým množstvím kontaktů ze zahraničí. I z tohoto důvodu některé banky v zemi, kde je vysoká frekvence obchodních transakcí, zakládají své vlastní pobočky či dceřiné banky. Machková a kol. uvádí: „Banka tak zřizuje u korespondenčních bank v zahraničí své účty vedené v cizích měnách, tzv. účty nostro (= naše účty), na kterých udržuje zůstatky v příslušných měnách. Umožňuje také korespondenčním bankám, aby zřizovaly u ní své účty vedené zpravidla v měně domácí, a tyto účty označuje jako účty loro (= jejich). „ (Machková a kol., 2014)

V době zavedení eura vznikl také systém TARGET (Transeuropean Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system). „Jde o systém mezibankovního zúčtování velkých částek v eurech, který je provozován Evropskou centrální bankou a jehož účastníky jsou banky centrální i komerční.“ uvádí Machková a kol. (Machková a kol., 2014).

Za zmínku stojí také bankovní systém SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci). Tato společnost byla založena v Belgii v roce 1973. Při založení bylo cílem této společnosti provozovat mezinárodní přenos dat mezi bankami prostřednictvím elektronických prostředků. SWIFT je tak nedílnou součástí veškerých bank, které se orientují v mezinárodním prostředí (Machková a kol., 2014).

Při výběru banky se potencionální klienti často rozhodují de bankou nabízených služeb. Častým požadavkem je pak služba nazývaná okamžitá platba. Banky, které svým klientům tuto službu nabízejí, jim garantují připsání peněz na účet protistrany okamžitě, během několika vteřin, a to v jakoukoliv denní hodinu, nebo o

víkendu. V současné době tuto službu v České republice nabízí devět bank. Tuto službu lze vnímat jako výhodu při zvolení hladké platby. V případě, že mají strany obchodu stejnou banku, která nabízí okamžitou platbu, má prodávající peníze připsané na svém účtu téměř okamžitě (Skalková, 2020).

3.2 Funkce platební podmínky

Platební podmínka je prostředek, který zajišťuje co nejhladší průběh platebního plnění. Mezi základní náležitosti lze zařadit:

měna – zakotvena již v kupní smlouvě spolu s kupní cenou,

místo – kde dojde k zaplacení předem sjednané ceny,

čas – to znamená, termín, do kdy má být platba uhrazena,

prostředek placení – jakým typem placení se platba uskuteční (Rozehnalová, 2010).

Platební podmínky udávají, kdy a jak má být zaplaceno, neboli za jakých podmínek bude platba probíhat. Tyto podmínky jsou obvykle zahrnuty do faktur, které generují společnosti. Platební podmínky by měly být součástí kupní smlouvy (Gheorghiu, 2019).

Ujednání o platební podmínce pojednává o místě, termínu a způsobu úhrady dohodnuté kupní ceny. Ve specifických případech může být součástí tohoto ujednání i výše úroky popřípadě platební měna, ve které se bude transakce realizovat (Machková a kol., 2014).

Při realizaci obchodu je důležité stanovit vyhovující podmínky, za kterých proběhne platba. Tyto podmínky musí být ustanovené v kupní smlouvě. Otázky kdy a jak se bude, platit jsou nejdůležitějšími otázkami, o které se musí zajímat oba obchodní partneři (Archiv.ihned, 2005).

Funkce platební podmínky v konkrétní obchodní operaci spočívá nejčastěji v níže uvedených oblastech:

- pokud jsou zvoleny správné nástroje, lze za pomoci platebních podmínek zabezpečit dodržování kupní smlouvy jak ze strany prodávajícího tak kupujícího,
- zmírňuje míru vybraných rizik, která obchodní strany podstupují,
- úzce souvisí s financováním obchodních operací,
- stanovuje finální částku vybraných nákladů spojených se zvolenou obchodní operací,
- přímo působí na cash flow podniku. (Machková a kol., 2014).

Jak již bylo zmíněno výše, jednou z hlavních funkcí platebních podmínek je zejména minimalizace platebních rizik, jejichž výskyt je při obchodování na mezinárodní scéně velice častý. Platební rizika postihují zejména dovozce, kterým uzavřením platební smlouvy vzniká povinnost uhradit své závazky vůči vývozci. Pokud nejsou schopni své závazky splnit, jedná se o tzv. platební neschopnost či platební nevůli. I na vývozce se v určitých případech vztahuje platební riziko, konkrétně v povinnosti dodat zboží v termínu, na kterém se strany dohodly a je uveden v kupní smlouvě (Janatka, 2011).

Lze tedy říci, že platební podmínka určuje, v jaké míře se obě strany obchodní operace účastní na riziku. Pokud se jedná o platební podmínku, jedná se zejména o rizika komerční, která se zaměřují na plnění podmínek, která vyplývají ze smluvních ujednání mezi obchodními stranami. Dále rizika teritoriální, která se zaobírají zejména politickým a hospodářským vývojem zemí vstupujících na mezinárodní trh. Rizika kurzová, jež se zaobírají změnami měnových kurzů (Machková a kol., 2014).

Pokud je platební podmínka vhodně nastavena, dochází díky ní k vytvoření určité rovnováhy mezi zájmy vývozce a dovozce při dohodě o plnění smlouvy. Nalézt rovnováhu je důležité, jelikož zájmy stran jsou do značné míry odlišné. Cílem prodávajícího je dohodnout náležitosti platební podmínky co nejdříve, aby obdržel finanční obnos za své zboží, v co možná nejkratší době. Druhé straně obchodního kontraktu – kupujícímu, jde naopak o to, platbu co nejvíce oddálit. Ideálně do takové doby, než si bude jist, že prodávající dodržel podmínky, což znamená, že zboží bude dodáno včas a v dohodnuté kvalitě. V rámci platební podmínky lze dospět ke

kompromisu, který bude přijatelný pro oba obchodní partnery (Machková a kol., 2014).

Při dohadování platebních podmínek je velice důležité věnovat pozornost obsahu, který určuje místo, čas ale také formu úhrady kupní ceny. Místo úhrady, určuje, kde má být částka zaplacená. Ve většině případů se jedná o banku, která bude mít v této obchodní transakci na starost převod transakce. Poslední součástí je poté doba placení, která se, jak již bylo výše uvedeno, člení na placení předem, při dodání zboží, po dodání zboží, či po dohodnutí dokumentárních plateb (Machková a kol., 2014).

Samotný platební styk, lze poté charakterizovat jako vztah, který je uzavřen mezi prodávajícím a kupujícím. Odehrává se buď v přítomnosti výše uvedených stran, nebo do tohoto procesu může zasáhnout třetí strana (Schlossberger a Soldánová, 2007). V rámci tohoto systému se poté odehrávají již konkrétní transakce, při kterých jsou využity platební instrumenty (Marvanová a Houda, 1995).

Platba předem je nejlepší alternativou pro dodavatele. Kupující zaplatí za zboží a poskytuje tak plnění dříve než dodavatel. Kupující zároveň přebírá riziko, to znamená, že na sebe přebírá riziko v případě, že by prodávající nedodržel podmínky smlouvy a nedoručil zboží včas a v domluvené kvalitě. Využití této formy placení v mezinárodním obchodě je vcelku vzácné a využívá se zřídka. Setkat se s tímto typem platby lze například u hodnotově nevelkých dodávek, nebo při prodeji na vysoce rizikových trzích. Znamější je pojem akontace, pod kterým se skrývá také platba předem, ovšem předem je zaplacená pouze část z finální částky (Machková a kol., 2014).

Oproti tomu Andrlé platbu předem definuje následovně: „Termínem platba předem rozumíme zaplacení celé kupní ceny zboží před odesláním zboží exportérem. V praxi placení touto metodou probíhá tak, že exportér odesílá zboží podle dohody s importérem až poté, co obdrží celou kupní cenu zboží na svůj bankovní účet“ (Andrlé, 2011, str. 15).

Druhou možností je již výše zmíněné placení v době dodání, které se v mezinárodním obchodě často vyskytuje. Tato metoda je velmi často využívána,

pokud se obchodní strany dohodnou například na dokumentárních platbách (Machková a kol., 2014).

Platba po dodání zboží představuje jakýsi úvěrový typ financování. I přesto je však tento typ placení v dnešní době stále obvyklejší. Prodávající poté ve většině případů, v rámci úvěrových podmínek, nese zodpovědnost za náklady, které jsou spojené s financováním. Což pro něj znamená prodloužení lhůty, ve které se mu budou vracet vložené prostředky. Zároveň tento proces prodávajícímu přináší větší riziko, které je spojené s platební neschopností kupujícího (Machková, 2015).

3.3 Druhy platebních podmínek

Dobrý obchodní partner nebo zprostředkovatel je pro obchod velice důležitý, stejně tak důležité jsou ale i platební podmínky, na kterých se obchodní strany musí dohodnout, a díky kterým může být jedna strana v obchodním styku zvýhodněna.

3.3.1 Směnky

Původ směnky lze dohledat již ve 12. století. Většina odborníků se shoduje, že se jednalo o směnku vlastní, kdy vystavovatel přislíbil zaplatit domluvenou částku. Směnka byla využívána i pro obchody do vzdálených míst, tuto úlohu však nemohla plnit jakákoliv směnka. Směnka, která měla být využita pro platbu za hranicemi, musela být vystavena tzv. kampsorem, který musel mít zvláštní oprávnění od města nebo panovníka, aby tento druh směnek mohl vydávat. Ten, kdo chtěl tuto platbu zajistit, musel u kampsora složit danou sumu, poté obdržel listinu, ve které se kampsor zavazoval zaplatit v předem určeném místě danou sumu sám, nebo za pomoci třetí osoby (Kovařík, 2011).

Dle Beneše: „Směnka je cenný papír na řád určený svými podstatnými náležitostmi stanovenými kogentně zákonem. Je cenným papírem, převoditelným indosamentem na právoplatného majitele“ (Beneš, 2004).

Směnka je tedy písemný závazek, který zavazuje jednu stranu zaplatit písemně stanovenou částku straně druhé, a to ve stanovený den, který je ve směnce uveden. Směnky jsou svou povahou v některých faktech podobné šekům. Tento

platební nástroj může být vystaven jak jednotlivci, tak bankou. Směnky jsou také převoditelným nástrojem (Haggrave,2020).

Směnka má více využití. Jedná se o zajišťovací nástroj, který slouží k zajištění plnění dlužné částky. Směnka však může sloužit také jako platební prostředek. Platební funkci mají takové směnky, které jsou odkoupeny bankami před dobou splatnosti. V tomto případě banka věřiteli zaplatí finanční částku sníženou o úroky, které vyplývají ze zbývající splatnosti směnky. Za tuto operaci si banky ve většině případů účtují ještě další poplatky. Celý tento proces se poté nazývá eskont směnky (Cennypapir, 2015).

V České republice směnky upravuje Směnečný a šekový zákon číslo 191/50 Sb, tento zákon vychází z tzv. Ženevských konvencí o směnce a šeku z roku 1930 a 1931 (Machková a kol., 2014).

Na směnky se také uplatňuje zákon o cenných papírech, díky kterému se směnka řadí mezi cenné papíry. V ostatních oblastech se však odkazuje na výše zmíněný Směnečný a šekový zákon. Na mezinárodní obchodní scéně poté figurují dvě světové oblasti v úpravě směnečného práva. První z nich je oblast Ženevských dohod, které v největším zastoupení akceptují země kontinentální Evropy. Anglosaská právní úprava vyznává zvykové právo, a je typická pro Velkou Británii a USA (Beneš, 2004).

Při využívání směnek je důležité znát některé pojmy. Jedním z nich je například indosament, což je situace, ve které je směnka převedena na nového majitele. Dalším pojmem je směnečný aval, který se zaručí za směnečného dlužníka. Důležité jsou také pojmy aval a avalát. Aval, který se svým podpisem na směnku zaručuje za osobu, za kterou ručí – avalát (Machková a kol., 2014).

Nepříliš známým typem směnky je tzv. blankosměnka. Tuto směnku lze využít jako zajišťovací nástroj pro případ, že by osoba, která se ve směnce zavázala k úhradě částky, nedodržela svůj slib. Blankosměnka je velice podobná klasické směnce, obsahově však postrádá některé podstatné náležitosti, které má například směnka cizí či vlastní. Tato směnka ovšem také musí bezpodmínečně obsahovat podpis směnečného dlužníka (Machková a kol., 2014).

Samotná směnka může sloužit jako nástroj:

- platební – za pomoci tohoto cenného papíru může být splacena dlužná částka ve prospěch konkrétního věřitele, do této oblasti lze také zahrnout úvěrový typ, kdy prodávající nebo banka umožní kupujícímu platit za pomoci úvěru, který je kryt směnkou,
- jistící – mezi obchodníky, kteří spolu obchodují pravidelně, a panuje mezi nimi důvěra, může směnka sloužit jako zajišťovací nástroj, v tomto případě je využita pouze tehdy, pokud dluh odběratele nebyl splacen v dohodnutém termínu, věřitel se poté domáhá svých práv, která směnka přináší
- vlastního refinancování věřitele před splatností formou eskontu nebo formou forfaitu. Odkoupení směnky před datem splatnosti s postihem pro dodavatele, neboli výše zmíněný eskont. Oproti tomu forfait je nejčastěji odkup směnky před její splatností bez postihu prodávajícího (Beneš, 2004).

V České republice pak existují a jsou akceptovány dva druhy směnek, směnka cizí a směnka vlastní.

3.3.1.1 Směnka cizí

Směnka cizí je jedním ze dvou druhů směnek. Doleček uvádí: „Směnka cizí obsahuje bezpodmínečný příkaz třetí osobě (trasátovi nebo také směnečníkovi), aby osobě uvedené ve směnce v určené době a na určeném místě zaplatila směnečnou sumu“ (Businessinfo, 2018).

Obrázek 1: Směnka cizí

Vzor směnky cizí

V dne
(místo a datum vystavení, měsíc slovy)

Za tuto směnku zaplaťte dne na řad
(údaj splatnosti, měsíc slovy) (jméno a adresa)

částku korun českých
(částka číslem i slovy)

Směnečník
(jméno)
.....
(adresa)

Splatno v u
(místo placení) (domicil)

Výstavce
(jméno/název)
.....
(podpis)

Zdroj: Businessinfo.cz, 2018

K hlavním náležitostem směnky cizí patří zejména:

1. Označení, ze kterého zřetelně vyplývá, že se jedná o směnku. Toto označení musí být ve vlastním textu směnky v jazyce, ve kterém je směnka vydána.
2. Bezpodmínečný příkaz uhradit ve směnce uvedenou částku. Tento příkaz nemůže být spojován s nějakou podmínkou např. po obdržení zboží, tato formulace by směnku učinila neplatnou.
3. Jméno člověka, který musí částku uvedenou ve směnce zaplatit (směnečník). Přestože to zákon zaobírající se směnkami nenařizuje, doporučuje se uvést celé jméno a adresu směnečníka.
4. Údaj ohledně splatnosti směnky. Dle zákona směnečného a šekového existují 4 druhy splatnosti směnky:
 - Na viděnou – směnka je splatná ve chvíli, kdy je předložena směnečníkovi k úhradě. Říká se jim také vista směnky. Tento typ směnek musí být předložen k proplacení do jednoho roku ode dne, kdy byla vystavena. Ten, kdo směnku vystavil (výstavce), může však dobu splatnosti zkrátit nebo prodloužit.

- Na určitý čas po vidění – Tento typ směnek bývá označován jako lhůtní vista směnka. Pod pojmem vidění si lze představit předložení směnky směnečníkovi k tzv. akceptu. K samotnému akceptu dojde ve chvíli, kdy směnečník podepíše směnku s datem přijetí. Od tohoto data se poté počítá domluvená splatnost.
 - Na určitý čas po datu vystavení – v obchodní terminologii se tyto směnky nazývají datosměnky. Lhůta splatnosti u tohoto typu směnky začíná ihned ode dne, ve kterém byla vystavena.
 - Na určitý den – směnky tohoto typu jsou označovány jako fixní či denní směnky. Tato směnka obsahuje přesně určené datum, ve kterém musí být splacena.
 - Pokud na směnce není uveden údaj, do kdy má být zaplacen, je splatná na viděnou. Pokud je splatnost směnky určena jinak, než dle výše uvedených možností, je dle zákona neplatná.
5. Místo, kde má být placeno – pokud není ve směnce zřetelně uvedeno, dle směnečného a šekového zákona platí, že místo, které je zaznamenáno u údajů směnečníka je platební místo. Velice často je úhrada směnek orientována na tzv. třetí osobu, kterou je banka. V této situaci se jedná o tzv. směnečný domicil a směnka přebírá název domicilovaná. Domicil se ovšem nestává podstatnou náležitostí směnky, pouze se umístí pod jméno směnečníka, do levého rohu.
 6. Jméno toho, komu má být zaplacen. Osoba, která platbu bude přijímat, se nazývá remitent.
 7. Datum a místo vystavení směnky. Tento údaj by měl být umístěn v horním oddíle směnky. Údaje o datu by měly být vyjádřeny slovy v pořadí den, měsíc a rok, tyto údaje musí být vždy na směnce uvedeny. V případě, že na směnce chybí místo vystavení, je dle zákona jako toto místo určeno sídlo výstavce.
 8. Podpis výstavce. Ve většině případů bývá u směnky cizí výstavcem dodavatel. Podpisem směnky přikazuje výstavce směnečníkovi zaplatit sumu, která je na směnce uvedena, do data, které je podstatnou náležitostí směnky (Machková a kol., 2014).

3.3.1.2 Směnka vlastní

Druhým typem směnky je směnka vlastní. Doleček uvádí: „ Směnku vlastní lze definovat jako bezpodmínečný závazek (slib) výstavce zaplatit osobě ve směnce uvedené (remitentovi) v určené době a na určeném místě směnečnou sumu“ (Businessinfo, 2018).

Obrázek 2: Směnka vlastní

Vzor směnky vlastní

V dne
(místo a datum vystavení, měsíc slovy)

Za tuto směnku zaplatím dne na řad
(údaj splatnosti, měsíc slovy) (jméno a adresa)

částku korun českých
(částka číslem i slovy)

Splatno v u
(místo placení) (domicil)

Výstavce
(jméno/název a adresa)

.....
(podpis)

Zdroj: Businessinfo, 2018

1. Náležitosti směnky vlastní jsou skoro stejné jako ty, které se uvádí ve směnce cizí. Rozdíl je však v údajích o směnečnickovi, který směnka vlastní neobsahuje, jelikož hlavním směnečníkem je v tomto případě výstavce sám. Směnka vlastní má tedy pouze sedm podstatných náležitostí. Oproti směnce cizí je zde také bezpodmínečný příkaz zaplatit vyjádřen jako vlastní příslib výstavce zaplatit uvedenou částku (Machková a kol., 2014).

3.3.2 Šeky

Také šeky řadíme do cenných papírů, konkrétně se jedná o krátkodobé cenné papíry. Jejich prostřednictvím lze realizovat platební styk. Šek je přímý, písemný příkaz výstavce, který dává své bance pokyn, aby uhradila osobě, která šek předloží, nebo osobě, která je v šeku uvedena, částku, která je na tomto cenném papíru zadána (Cennypapír, 2015).

Machková a kol. uvádí: „Šek je cenný papír, který plní funkci nástroje platebního. Lze jej charakterizovat jako bezpodmínečný platební příkaz, který výstavce dává svojí bance (šekovníkovi), aby z jeho účtu uhradila majiteli šeku určitou peněžitou částku“ (Machková a kol., 2014).

Kovařík oproti tomu šek definuje jako: „dlužnický cenný papír, který je vystaven v zákonem stanovené formě a jímž výstavce bezpodmínečně přikazuje jiné osobě, a to pravidelně bance, u níž má pohledávku, se kterou je oprávněn šekem disponovat, aby tato osoba zaplatila majiteli šeku peněžitou obnos šekem stanovený“ (Kovařík, 2011).

V posledních letech význam šeku jako platebního prostředku klesá. V České republice jsou v současné době zhruba tři banky, které v rámci svých služeb nabízejí možnost proplacení šeku. Některé světové země však šek stále hojně využívají. Stejně jako směnky, i šeky se v České republice řídí zákonem směnečným a šekovým č. 191/ 1950 Sb., jenž vychází opět ze Ženevských konvencí. Stejně jako u směnky, i při platbě za pomoci šeku, je důležité zjistit, zda se daná země výše zmíněnými konvencemi řídí, jelikož ne všechny státy tyto konvence přijaly (Machková a kol., 2014).

Mezi důležité pojmy, které souvisejí s šeky, lze zahrnout:

- Výstavce – neboli emitent, šekovatel. Ten kdo zadává příkaz k zaplacení.
- Šekovník – je osoba, která má na starost proplacení šeku. Ve většině případů v této roli figuruje banka.

Majitel šeku – neboli remitent. Jedná se o osobu, které výstavce předá šek a banka mu poté vyplatí příslušnou částku (Machková a kol., 2014).

Rozlišují se tři druhy šeku, dle vystavovatele se jedná o šek bankovní nebo soukromý, populární je však i cestovní šek:

- Bankovní šek – vystavcem tohoto šeku je banka. Je nejkvalitnějším z šeků, protože vystavcem je jak již název napovídá banka (Beneš, 2004).
Tento typ šeku vystavuje banka pro jinou banku, jejímž úkolem je vyplatit částku napsanou na šeku majiteli (Cennypapir, 2015).
Tento druh šeku banka zřizuje na pokyn klienta, je bankou plně krytý. Šek je vystaven až po zaplacení (Maturitni.net, 2015).
- Soukromý šek – tento šek vystavuje sám klient na k tomu určeném formuláři. Nevýhodou tohoto druhu šeku je zejména nemožnost ověřit jejich krytí. Velkou roli při použití tohoto šeku hraje důvěra, jelikož, jak již bylo výše zmíněno, se jedná o šek nekrytý a banka tak za něj nenese žádnou odpovědnost (Mesec, 2017).
- Cestovní šek – šek cestovní lze využít, jak již název napovídá, zejména při cestách do zahraničí v případě, že osoba, která je na pracovní cestě, nevlastní zahraniční platební kartu. Tento typ šeku lze poté ve směnárnách přeměnit na valuty. Výhodou tohoto šeku je například možnost platit s ním třeba v hotelu nebo restauraci napříč světem. Cestovní šeky nabízejí jak banky, tak i například cestovní kanceláře, směnárny a pošty. Pokud dochází k proplacení šeku, je důležité ho opětovně podepsat (Finance, 2016).
Cestovní šeky nepodléhají již zmíněnému zákonu směnečnému a šekovému, ale jsou pod klasickou občanskou právní úpravou (Machková a kol., 2014).

I šek má své podstatné náležitosti, mezi které patří:

- 1) označení, ze kterého zřetelně vyplývá, že se jedná o šek, toto označení je umístěné v textu listiny a v jazyce, ve kterém je tento typ cenného papíru sepsán,
- 2) bezpodmínečný příkaz uhradit sumu, která je na jistinu uvedena,
- 3) nacionále toho, kdo šek uhradí,
- 4) místo, kde má být zaplaceno, v případě, že tento údaj na šeku chybí, bere se jako místo, kde dojde k zaplacení uvedené částky to, které je uvedené u jména šekovníka,

- 5) datum a místo vystavení šeku, pokud tyto údaje nejsou uvedeny, jako platné se berou ty informace o datu a místě, které jsou uvedeny u výstavce, vlastní podpis výstavce (Machková a kol., 2014).

Šeky může být vystaven na konkrétní jméno, na majitele nebo na řád. Dva druhy z těchto šeků, na jméno a na řád, se převádí za pomoci rubopisu, neboli indosamentu. Oproti tomu šek na majitele lze převést pouhým předáním. Všechny druhy šeků jsou vždy splatné na viděnou. Lhůta, ve které musí být šek proplacen je uvedena v zákoně. Vše se však odvíjí od místa vystavení a místa splatnosti. V případě vnitrostátního styku je lhůta pro předložení stanovena na osm dní, v rozmezí kontinentu poté na dvacet dnů, u mezikontinentálních šeků poté do sedmdesáti dnů ode dne vystavení (Machková a kol., 2014).

I využití šeku přináší určitá rizika. U bankovního šeku jsou pro příjemce velice malá a kontrolou všech náležitostí lze rizika zmírnit nebo úplně vyloučit. Riziko, které by mohlo vyplynout, by bylo například při pozdním předložení šeku nebo opomenutí žira. Jistota a bezpečnost placení je však velice vysoká (Beneš, 2004).

3.3.3 Platba předem

S tímto typem placení se v mezinárodním obchodě setkáme velmi zřídka. S platbou předem se lze setkat pouze u některých, ve většině případů vzácných druhů zboží, nebo při obchodování s rizikovým teritoriem. Větší využití má tzv. akontace, kdy odběratel předem zaplatí pouze domluvenou část z celkové částky. Díky akontaci by mělo dojít ke snížení rizika pro dodavatele. Pokud by se stalo, že kupující od kupní smlouvy odstoupí, má prodávající k dispozici akontaci, která mu ve většině případů zaplatí alespoň náklady vynaložené na výrobu zakázky. S tímto typem placení se lze velmi často setkat i u obchodů, které mají delší trvání, což znamená delší dodací lhůtu. V těchto případech je tento druh využívám zejména v kombinaci s placením při dodávce a s úvěrem. Z pohledu odběratele se jedná o tzv. úvěrovou transakci včetně všech rizik, která úvěrové vztahy přináší. V případech, kdy se jedná o vyšší částky je tedy velmi typické, že se odběratel domáhá zajištění navrácení akontace v případě, že by dodavatel nedostál svým závazkům, využít zde

lze například bankovní záruky. Platba akontace ve většině případů probíhá právě za pomoci hladké platby (Machková a kol., 2014).

Po praktické stránce se platba předem realizuje tak, že prodávající odesílá dodávku zboží, která byla předem dohodnuta s kupujícím, až v době, kdy prodávající obdrží celou částku za zboží na svůj bankovní účet. Pro prodávajícího je tento způsob placení nejvýhodnější a zároveň také nejbezpečnější, jelikož zboží odesílá až ve chvíli, kdy má na svém bankovním účtu peníze od kupujícího, a vyhne se tak platebnímu riziku. Naopak pro kupujícího je tato metoda značně nevýhodná, jelikož ten v první řadě zaplatí a až poté, v případě, že jde vše dle domluvy, obdrží zboží (Andrle, 2011).

S platbou předem se také můžeme setkat například v odvětví cestovního ruchu. Klient zaplatí v rámci platby předem za dovolenou, na kterou odcestuje v řádech několika měsíců. I zde funguje systém jakéhosi typu akontace, kdy při podpisu smlouvy je složená určitá část, dle pravidel cestovní kanceláře, a zbytek platby proběhne ve většině případů zhruba měsíc před odjezdem (Beránek a kol., 2013).

3.3.4 Dokumentární platby

Platby, které probíhají za pomoci dokumentárních plateb, jsou považovány za způsob placení. Ten zabezpečuje exportéra, aby si v rámci dokumentů po celou dobu, po kterou obchod probíhá, přenechal kontrolu nad zbožím, do doby, než bude zaplacen. Velmi často se tento způsob placení nazývá jako placení proti zboží, konkrétně se jedná o domluvenou finanční částku proti dispozičním dokumentům, které v této situaci reprezentují zboží (Ceb, 2016).

Při využití dokumentárních plateb je minimalizováno obchodní riziko. Jedná se o kvalitní platební instrument představující možnost vyjednat lepší cenové podmínky (Ceb, 2016).

Dokumentární platby jsou dle mnohých publikací brány jako kompromis mezi zájmy smluvních stran. V případě, ve kterém se smluvní strany příliš neznají, nebo v tomto vztahu neexistuje potřebná důvěra, jsou dokumentární platby ideálním řešením, jelikož exportérovi zůstává kontrola nad zbožím až do okamžiku zaplacení.

Ideální situace však nastává v okamžiku, kdy importér zaplatí ve prospěch exportéra, a tento okamžik se překrývá se získáním kontroly nad zbožím importérem (Andrle, 2011).

3.3.4.1 Dokumentární akreditiv

Machková a kol. uvádí: „Dokumentární akreditiv (documentary credit, letter of credit – L/C) představuje jeden z nejstarších bankovních nástrojů používaný zejména v mezinárodním obchodě, jako poměrně dokonalý instrument platební a zajišťovací. Zjednodušeně jej lze charakterizovat jako závazek banky poskytnout pověřenému (beneficientovi, zpravidla prodávajícímu) plnění stanovené v akreditivu, pokud beneficiant předloží včas požadované dokumenty a splní veškeré akreditivní podmínky. Banka vystavuje akreditiv na pokyn příkazce, respektive žadatele o akreditiv (zpravidla kupujícího), a podle jeho instrukcí“ (Machková a kol., 2014, str. 84).

Dle Andrleho: „dokumentární akreditiv je písemný závazek banky beneficiantovi – exportérovi, vystavený na základě instrukcí příkazce – importéra, poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti dokumentům předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám“ (Andrle, 2011, str. 21).

Janatka ve své publikaci charakterizuje akreditiv takto: „dokumentární akreditiv je závazkový, dokumentární platební instrument. Jde o dlouhodobě užívaný, oblíbený, dokonale propracovaný, ale i drahý instrument“ (Janatka, 2011, str. 226).

Akreditiv, někdy také znám pod zkratkou L/C, je běžně používaný nástroj financování mezinárodního obchodu. Slouží zejména k zajištění toho, že platby za zboží a služby budou probíhat dle stanových podmínek akreditivu. Obě strany využívají k vystavení akreditivu zprostředkovatele, kterým je nejčastěji banka. Tato instituce je poté jakousi zárukou, že za zboží a služby bude zapláceno (Tradefinanceglobal, 2021).

Dle Dobiáše a Malackého: „na základě smlouvy o akreditivu dochází ke vzniku smluvního závazkového poměru, spočívajícího v povinnosti výstavce

akreditivu vystavit na žádost a na účet příkazce ve prospěch třetí osoby – oprávněného akreditivu, a příkazce je povinen zaplatit za vystavení akreditivu výstavci odměnu. Příkazcem je většinou osoba, která má u banky účet, nebo jí byl bankou poskytnut úvěr. Výstavcem akreditivu bývá zpravidla banka. Akreditiv obsahuje podmínky, ve kterých musí být uvedeno, do kdy je má oprávněný splnit, aby mohl požadovat plnění od výstavce akreditivu“ (Dobiáš, Malacký, 2019, str. 357).

Dokumentární akreditiv je tedy abstraktní závazek, který je vydán bankou vůči exportérovi. Již zmíněný exportér je poté nucen splnit podmínky, které platba za pomocí akreditivu ukládá. Pro některé obchodní strany může být dokumentární platba problémem, jelikož při jejím použití je zapotřebí mít veškerá smluvní ujednání sepsána v bankovní terminologii z oblasti dokumentárních akreditivů. Příkladem může být požadavek importéra na dodání zboží v odpovídající, dohodnuté kvalitě. Pro potřeby dokumentárního akreditivu bude v dokumentech, se kterými bude pracovat banka, uvedeno, že je vznesen požadavek na odpovídající certifikát o kvalitě s upřesněním jeho obsahu a výstavce (Andrle, 2011).

Andrle také uvádí:“ aby akreditiv přinesl oběma obchodním stranám maximum zajištění a užitku, je nutné věnovat patřičnou pozornost znění akreditivu a vystavování příslušných dokumentů“ (Andrle, 2011). V níže uvedené tabulce (tabulka č. 1) jsou zobrazeny strany, které se účastní akreditivních operací.

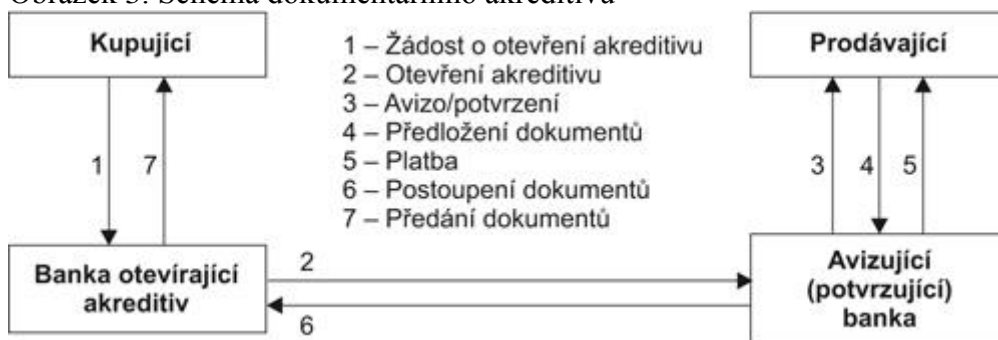
Tabulka 1: Strany zúčastňující se akreditivní operace

Strana	V akreditivní operaci označena jako:
Kupující - importér	příkazce akreditivu – žadatel o dokumentární akreditiv
Prodávající - exportér	beneficient – oprávněný z akreditivu
Banka importéra	banka vystavující – (otevírající) akreditiv – banka vystavuje svůj závazek na žádost příkazce ve prospěch beneficianta akreditivu
Banka exportéra	banka avizující (oznamující) akreditiv – banka beneficianta akreditivu, může být i jmenovanou

	bankou (akreditiv bude u ní použitelný) a/nebo navíc i potvrzující bankou, tj. pokud se sama zaváže poskytnout plnění podle akreditivu, budou-li jeho podmínky splněny (tato banka má pak obdobný závazek jako vystavující banka)
Další banka	další avizující banka, popř. potvrzující banka odlišná od avizující banky
Hojící banka	třetí banka, která na základě zmocnění od vystavující banky a z jejího účtu poskytne potvrzující, popř. avizující bance (je-li jmenovanou bankou – viz. dále) „hojení“, tedy uhradí této bance z účtu vystavující banky částku, kterou vyplatila beneficiantovi akreditivu na základě oprávnění daného jí vystavující bankou v akreditivu, v praxi jde o banku, která vede nostro účet vystavující banky (účet v příslušné měně pro potřeby mezinárodního platebního styku)

Zdroj: Andrlé 2011, str. 23

Obrázek 3: Schéma dokumentárního akreditivu



Zdroj: Businessinfo.cz, 2014

Zvláštní druhy akreditivů jsou následující:

- Revolvingový akreditiv – tento druh akreditivu je vhodný zejména pro obchodní vztahy, které se uskutečňují opakovaně, v pravidelných intervalech,

v delším časovém období. Dle dohodnutých stanovisek se poté akreditivní částka obnovuje na původní výši.

- Převoditelný akreditiv – exportér, v jehož prospěch je akreditiv vystaven, může v rámci tohoto typu akreditivu požádat banku, aby akreditiv převedla na jiného beneficianta (svého dodavatele). Využívá se zejména u nepřímých obchodů, k převodu práv z akreditivu na původního dodavatele zboží. I přes zmíněný převod, podmínky akreditivu zůstávají stejné, ke změně dochází pouze u částky, nebo lhůty pro předložení dokumentů. I převoditelný akreditiv je možné převést pouze jednou, části akreditivu však ve speciálních případech mohou být převedeny samostatně několika dodavatelům.
- Back – to – back akreditiv – tento druh akreditivu se také využívá u nepřímých obchodů. Má podobnou funkci jako akreditiv převoditelný s tím rozdílem, že back – to – back akreditiv má dva samostatné akreditivy. Výhodný je tento akreditiv zejména pro prostředníka, jelikož neváže jeho vlastní prostředky při žádosti o otevření akreditivu ve prospěch původního dodavatele. Podmínky obou akreditivů na sebe ale musí navazovat, a to hlavně v případě, kdy se jedná o dokumenty, lhůty pro jejich předložení atd.
- Remboursní akreditiv – je využíván ve vztahu k zahraničním partnerům v případě, že mezi bankami exportéra a importéra je uzavřená úvěrová dohoda. Pokud vývozce řádně odprezentuje dokumenty, získá od tuzemské banky úhradu ihned. Oproti tomu banka dovozce využívá sjednaný úvěr a hradí částku, která je zvýšená o náklady úvěrování po skončení dohodnuté doby. Při volbě tohoto akreditivu dovozce využívá možnost mezibankovního úvěru, za který nese náklady.
- Akreditivy s červenou nebo zelenou doložkou – jedná se o velmi vzácný typ akreditivu. V rámci tohoto akreditivu může beneficiant čerpat určitý podíl akreditivní částky, a to ještě před odesláním zboží.
- Akreditiv odvolatelný – tento akreditiv byl v minulosti využíván jako platební nástroj. Jeho zajišťovací funkce však byla oslabena tím, že bylo možné dělat změny, nebo ho zrušit bez souhlasu vývozce. Dle posledních revizí však tento typ není považován za akreditiv, jelikož dle pravidel musí být neodvolatelný.

- Stand – by akreditiv – tento typ není platebním instrumentem, má funkci pouze zajišťovacího nástroje a to zejména v zemích, ve kterých není obvyklé vystavování bankovních záruk, například USA (Andrle, 2011).

Tabulka 2: Výhody akreditivu pro exportéra a importéra

Pro exportéra (oproti platbě po dodání zboží)	Pro importéra (oproti platbě předem)
- Exportér má neodvolatelný závazek banky, popř. bank, zaplatí ihned nebo k nějakému datu v budoucnosti, pokud splní podmínky akreditivu, tj. včas a řádně předloží akreditivem požadované dokumenty.	- Bude platit pouze tehdy, budou – li splněny podmínky jím požadovaného akreditivu, tedy pouze proti akreditivem požadovaným dokumentům.
- Jsou-li splněny podmínky akreditivu, kupující nemůže zdržet nebo jinak ovlivnit placení bankou a případné reklamace týkající se zboží apod., musí řešit mimo rámec akreditivu.	- Platí až proti dokumentům, má své finanční prostředky k dispozici dříve.
- Může snadněji získat předfinancování (pre – shipment financování), popř. financování odložené splatnosti (post-shipment financování, např. forfaiting, odkup akreditivu).	- Banky jsou často ochotnější vystavovat akreditivy, než půjčovat hotové peníze (mají větší přehled k jakému účelu je akreditiv použit, v určitých případech mohou získat zástavní právo ke zboží atd.).
	- Poskytnutí platby prostřednictvím dokumentárního akreditivu poskytuje importérovi lepší.

	Vyjednávací pozici oproti exportérovi, často mu umožní získat obchodní úvěr, tj. akreditiv s odloženou splatností.
	- Umožňuje financovat reexport za pomoci převoditelného akreditivu, resp. back-to-back akreditivu.

Zdroj: Andrle 2011, str. 20

3.3.4.2 Dokumentární inkaso

Janatka uvádí: „Dokumentární inkaso je bezzávazkový, dokumentární platební instrument. Je vázán na předání dokumentů (kryjících dodávku zboží)“ (Janatka, 2011, str., 225).

Machková ve své publikaci dokumentární inkaso charakterizuje následovně: „Dokumentární inkaso (documentary collection) je v mezinárodním obchodě velmi častou platební podmínkou. V porovnání s akreditivem jde o podmínku výhodnější pro kupujícího (dovozce). Prodávající při ní předkládá bance dokumenty a pověřuje ji, aby obstarala jejich předání kupujícímu proti zaplacení kupní ceny nebo proti akceptaci směnky“ (Machková a kol., 2014, str., 90).

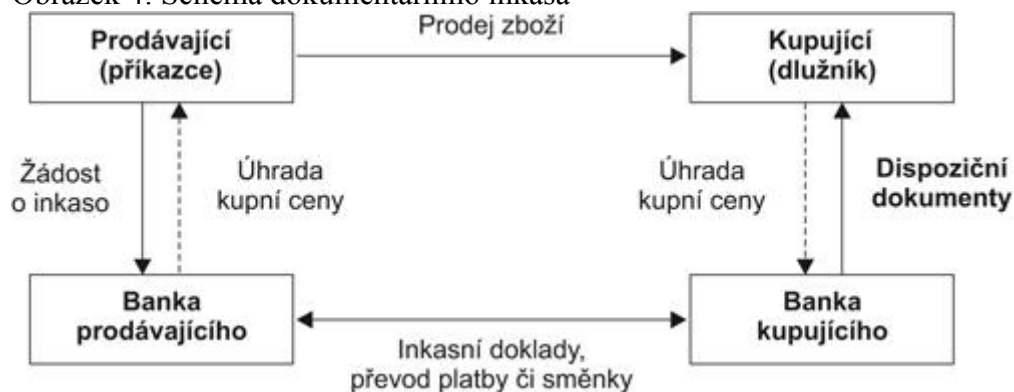
Dobiáš s Malackem uvádí definici dokumentárního inkasa následovně: „Smlouvou o inkasu se obstaravatel inkasa zavazuje obstarat pro příkazce přijetí peněžní částky nebo jiný inkasní úkon od třetí osoby a příkazce se za to zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu. V případě dokumentárního inkasa se obstaravatel inkasa (banka) zavazuje příkazci, že vydá dokumenty (ke zboží), které byly předány obstaravateli (bance) jen za předpokladu, že při vydání dokumentů (ke zboží) bude uhrazena sjednaná peněžitá částka, nebo poskytnuto jiné dohodnuté plnění“ (Dobiáš, Malacka, 2019, str., 356).

Andrleho uvádí: „Pokud exportér odešle zboží námořní, říční, nebo multimodální dopravou zahrnující námořní část, anebo je uskladní a získá od

dopravce nebo skladovatele obchodovatelný dispoziční dokument, může tento dokument indosovat tzv. nevyplněným indosamentem a požádat třetí důvěryhodnou stranu (banku) o vydání tohoto dokumentu (a dalších, k obchodnímu případu se vztahujících dokumentů) importérovi proti zaplacení kupní částky, nebo může tento dokument nechat vystavit na řad nějaké třetí důvěryhodné strany (inkasní banky), nebo dokument na její řad převede a požádá tuto stranu o indosování a předání tohoto dokumentu (a dalších k obchodnímu případu vztahujících se dokumentů) importérovi proti zaplacení kupní částky“ (Andrle, 2011, str., 17,18).

Česká exportní banka definuje dokumentární inkaso následovně: „Dokumentární inkaso je forma platebního styku, kdy je vydání obchodních dokumentů a případné uvolnění zboží podmíněno zaplacením, přijetím (akceptem) finančních dokumentů, nebo splněním jiných podmínek ze strany dovozce (odběratele, trasáta)“ (Ceb, 2016).

Obrázek 4: Schéma dokumentárního inkasa



Zdroj: Businessinfo.cz, 2014

Dokumentární inkaso má několik variant využití, nejtypičtější však jsou:

- Dokumenty proti placení (documents against payment – D/P) – kupující ve většině případů hradí platbu v době, kdy přebírá dokumenty, nebo pokud je to v kontraktu uvedeno jinak, existuje varianta, při které se kupující zavazuje k pozdější úpravě. Oproti akreditivu představuje dokumentární inkaso výhodu pro kupujícího, jehož finanční prostředky nejsou vázány předem (tak, jak to bývá při otvírání akreditivu), pro některé země je velice časté, že spolu s předkládanými dokumenty se zároveň předkládá i vista směnka.
- Dokumenty proti akceptaci směnky (documents against acceptance – D/A) – prodávající předkládá své bance s dokumenty i směnku, kterou prodávající

vystavil na jméno kupujícího. Splatnost, která je uvedena na směnce, bývá zpravidla dána k pozdějšímu datu, ve většině případů se tedy jedná o směnku, která je splatná určitou dobu po vidění. Jedná se tedy o ukázkou klasické úvěrové podmínky, u které je úvěr zajištěn směnečně. Exportér v tomto případě tedy nenese pouze riziko nepřibrání zboží importérem, ale i riziko nezaplacení (nehonorování směnky kupujícím). Výhodou pro exportéra je poté možnost eskontu akceptované směnky (Machková a kol., 2014).

Hlavní rizika, která dokumentární inkaso pro exportéra představuje, jsou tedy nepřevzetí zboží a nezaplacení. Je však možné využít dispoziční dokumenty, neboli legitimační, kdy je příjemcem jakási třetí strana (ve většině případů banka), která zajišťuje, aby si již zmíněný exportér ponechal kontrolu nad zbožím. A to až do doby, kdy bude kupní cena zaplacená (D/P), nebo do akceptace směnky (D/A) (Andrle, 2011).

Banky se při tomto mezinárodním styku řídí zpravidla Jednotnými pravidly pro inkasa, která byla vydána Mezinárodní obchodní komorou. Poslední úpravy byly realizovány v roce 1995, publikace ICC č. 522 (Uniform Rules for Collections – URC 522). Tato pravidla se zaměřují zejména na důležitost, která spočívá v předložení dokumentů bance od prodávajícího. Tímto úkonem dává bance inkasní instrukce, které musí být zadány jasně a zřetelně. Pokud tomu tak není, banka nenese zodpovědnost za důsledky. V instrukcích je důležitý zejména seznam předkládaných dokumentů, určení všech účastníků se stran, přesně zadané částky, podmínky vydání dokumentů, úhrady za náklady inkasa, informace ohledně eventuálního úročení částky, jaký bude postup v případě nepřijetí dokumentů, a mnohé další. Dle výše zmíněných pravidel banky nepřebírají žádné závazky za výsledek inkasa. Postupují přesně podle instrukcí, které jim zadá příkazce (Machková a kol., 2014).

3.4 Financování mezinárodního obchodu

Financování mezinárodního obchodu je samo o sobě velice obšírné téma. Obzvláště pro malé firmy je velice náročné vstoupit na zahraniční trh, jelikož jejich finanční zdroje bývají zpravidla velice omezené.

3.4.1 Druhy úvěrů v mezinárodním obchodě

Možností, jak financovat mezinárodní obchod, je několik. Tyto druhy úvěrů představují velice pestrou skupinu, kterou lze členit z několika hledisek, např. dle délky trvání úvěru, podle druhu obchodu, dle typu obchodní operace atd. V této kapitole budou charakterizovány ty úvěry, které jsou v mezinárodním platebním styku využívány nejčastěji (Machková a kol., 2014).

V České republice se touto problematikou zabývá zejména Česká exportní banka a EGAP.

3.4.1.1 Dodavatelský úvěr

Dodavatelský úvěr je též znám pod pojmem „přímý exportní dodavatelský úvěr.“ Stručně řečeno, tento typ úvěru umožňuje exportérovi z České republiky financovat pohledávky vůči kupujícímu, který je ze zahraničí (Ceb, 2016).

Dodavatelský úvěr je druh úvěru, který poskytuje, jak již název napovídá, dodavatel odběrateli a to například formou odložené platby. Dodavatelský úvěr bývá velmi často doprovázen směnkou, která dodavateli umožní eskont u banky, čímž se dodavatelský úvěr přemění na úvěr bankovní (Managementmania, 2016).

Tento typ úvěru poskytuje exportér odběrateli, který je ve většině případů ze zahraničí, na dodávku zboží či služeb. Podmínky, kterými se tento úvěr řídí, bývají ujednány již v kupní smlouvě či v jiném typu smlouvy, který se v obchodě využívá (Machová a kol., 2014).

Pokud se jedná o krátkodobý dodavatelský úvěr, prodávající úvěruje ve většině případů celkovou hodnotu dodaného zboží či služeb. Naopak pro střednědobé a dlouhodobé úvěry je typickým požadavkem, aby kupující zaplatil podíl dohodnuté ceny před nebo v průběhu dodávky (Machková a kol., 2014).

U krátkodobých úvěrů je ve většině případů úrok započten již v ceně zboží nebo služeb. Pro tyto úvěry bývá typické tzv. skonto, což je jakýsi typ slevy, který je odběrateli poskytnut v případě, že uhradí dodávku dříve, než bylo původně naplánováno, nebo za dodávku zaplatí jinou formou, která bude pro dodavatele výhodnější. Samostatně sjednaný úrok nemusí být stejný jako úrok, který se

pohybuje na finančních trzích. Exportér má možnost do výše úroku přičíst rozdíl ceny, započítat rizikovost nebo některé z dalších nákladů, které mu při financování transakce vzniknou (Machková a kol., 2014).

Dodavatelé hradí pohledávky spojené s exportem ze svých zdrojů pouze vzácně, a to zejména v případech, ve kterých se jedná o kapitálově silné subjekty. Vývozci často refinancují své exportní pohledávky u finančních institucí, zpravidla to bývají banky (Machková a kol., 2014).

Riziko dodavatelského úvěru spočívá zejména v převzetí zboží nebo služby odběratelem, ovšem bez toho, aniž by proběhla platba. Dodavatel má možnost snížit výši rizika díky následujícím možnostem:

- Pojištění odběratele – fakturu za nezaplacené zboží nebo služby v tomto případě proplatí pojišťovna. V jaké výši bude faktura proplacena záleží na podmínkách, které jsou stanovené ve smlouvě.
- Ověření odběratele – existují kreditní agentury, které v rámci svých služeb nabízejí svým klientům prověření obchodního partnera a jeho finanční situace.
- Posouzení samotným dodavatelem – dodavatel sám stanoví limit půjčky nebo úvěru na základě vlastního úsudku a informací, které získá od odběratele (Srovnejto, 2014).

3.4.1.2 Úvěr poskytnutý odběratelem

Odběratelský úvěr znamená, že odběratel poskytne dodavateli půjčku ve formě zálohy na dodávané zboží nebo služby (Businesscenter, 2016). Jedná se tedy o formu obchodního úvěru, ve kterém největší roli sehrává záloha poskytnutá odběratelem dodavateli na zboží nebo služby, které budou odběrateli teprve dodány (Managementmania, 2016).

V dnešní době není tento typ úvěru typický, využíván je velmi sporadicky. V kupní smlouvě lze narazit na tzv. avans, neboli platba předem, která je ale, jak již bylo v této práci zmíněno využívána výjimečně, a to u specifického druhu zboží nebo na rizikových trzích. Častější formou tohoto úvěru je tzv. akontace, o které bylo také v této práci již pojednáno. Akontace tedy znamená částečnou platbu předem, o její výši rozhoduje dohoda mezi dodavatelem a odběratelem. Nejčastěji je však

stanovena procentem z celkové kupní ceny a většinou je také sjednávána společně v kombinaci střednědobého či dlouhodobého úvěru. Setkat se s akontací lze například u dodávek, které jsou na zakázku, u finančně rozsáhlých nebo při realizaci velkých projektů, které jsou časově náročné. Odběratelé v těchto situacích zodpovídají za úvěrové riziko, a proto velice často požadují v těchto případech bankovní záruku za vrácení jimi zaplacené akontace v situaci, kdyby dodavatel nesplnil své závazky. Naopak pro druhou stranu – exportéra, je tato situace výhodná, jelikož získává alespoň část finančních prostředků, které mu mohou posloužit k nákupu materiálu, nebo krytí jiných nákladů, které pro něj z tohoto obchodu vyplývají. Zároveň pro něj platba předem představuje snížení rizika a/nebo neoprávněné odstoupení odběratele od smlouvy (Machková a kol., 2014).

3.4.1.3 Zprostředkovatelský úvěr

Tento druh úvěru bývá nejčastěji zprostředkován krátkodobě. Poskytují ho tzv. obchodní mezičlánky, mezi které lze zařadit například brokery, dohodce, komisionáře a další. Obchodní mezičlánky zpravidla bývají firmy, které jsou již dobře zavedené a mají kvalitní finanční zázemí. Tyto firmy vycházejí ze znalostí trhu a také z finančních potřeb dodavatelů a odběratelů (Machková a kol., 2014).

U zprostředkovatelských úvěrů jsou to zejména dohodci, kteří mají výhodu na své straně, jelikož v mnohých zemích a u atypického druhu zboží se nákupy uskutečňují pouze jejich prostřednictvím (jedná se například o obchod se zbraněmi či nerostnými surovinami). Zprostředkovatelské úvěry jsou však dražší než běžné bankovní úvěry (Vinter, 2006).

Zprostředkovatel neboli jiným označením agent, zástupce apod. je člověk, který jedná cizí jménem, ve většině případů vystupuje pod jménem firmy, pro kterou se snaží obchod uzavřít (Svatoš a kol., 2009).

3.4.1.4 Bankovní úvěry

Bankovní úvěry jsou v poslední době stále častěji využívány jako přímé financování mezinárodního obchodu. Jsou poskytovány bankou v různých formách, konkrétně krátkodobě či dlouhodobě (Machková a kol., 2014).

Výhodou tohoto typu úvěru, který je poskytován v rámci exportu zboží a služeb, je oddělení úvěrového vztahu od transakce, k jejímuž zaplacení je transakce určena. Kupující poté nemá možnost vyhnout se svým finančním závazkům, nebo se je snažit oddálit v rámci námitek vůči plnění kontraktu, jako je například reklamace kvality zboží atd. Podmínky, kterými je úvěr vymezen, řeší zcela samostatný dokument nebo smluvní ujednání (Machková a kol., 2014).

Jak již bylo zmíněno, tento typ úvěru poskytuje banka. Bankovní úvěr lze členit především na osobní a podnikatelské. Osobní úvěr je poté poskytován fyzickým osobám, které mají uzavřenou smlouvu o zaměstnaneckém poměru. Jak již název napovídá, podnikatelský úvěr slouží pro účely podnikatelů a firemní klientele (Ušetřeno, 2017).

Banka také rozlišuje úvěr účelový a neúčelový. Při účelovém úvěru musí spotřebitel doložit, na co byly peníze využity. V některých případech při účelovém úvěru banka nedá k dispozici peníze přímo klientovi, ale uhradí je přímo na účet prodejce. V praxi se s tímto typem lze setkat například u hypotečního úvěru nebo úvěru na koupi vozidla. Oproti tomu neúčelové půjčky může klient využít prakticky na cokoli, aniž by měl bance povinnost dokládat dokumenty, které by vypovídaly, do čeho byly peníze investovány. U neúčelových úvěrů jsou ve většině případů vyšší úroky (Ušetřeno, 2017).

Populární je v dnešní době tzv. bankovní úvěr kupujícímu, často označován jako exportní odběratelský úvěr. Poskytován je bankou, sídlící v zemi vývozce, zahraničnímu odběrateli, a to buď přímo nebo za pomoci banky v zemi dovozu. Jednat se může například o nákup strojů, zařízení, investičních celků apod. Podmínky úvěru jsou nejčastěji individuálně sjednány mezi bankou exportní země a dovozcem daného zboží nebo služeb, respektive jeho bankou. Úvěr se povětšinou týká jedné konkrétní obchodní operace, u střednědobých a dlouhodobých úvěrů

pokrývá alespoň 85 % hodnoty z dané dodávky, zbylá procenta tvoří tzv. downpayment, který může představovat například akontace. Pro dodavatele je tento typ úvěrů ve většině případů výhodným, jelikož banka poskytuje úhradu dodavateli promptně a to na základě dokumentů, které svědčí o tom, že dodavatel splnil své závazky (Machková a kol., 2014).

Existují ještě tzv. mezibankovní úvěrová ujednání neboli mezibankovní úvěrové linky, které mohou být uzavírány bez přímé vazby na vybranou obchodní operaci. Dle Machkové: „V takovýchto dohodách bývá sjednán celkový hodnotový rámec úvěru, jeho účel, způsob čerpání, splatnost úvěru, výše úrokové sazby, eventuální odklad prvních splátek apod. Tyto formy úvěrů bývají někdy poskytovány v rámci podpory exportu vyvážejících zemí a jejich podmínky mohou být příznivější, než odpovídá běžným podmínkám finančního trhu“. (Machková a kol., 2014, str. 113).

Pro větší projekty, ve kterých figurují velké částky, jsou využívány tzv. syndikované úvěry, které poskytuje skupina bank, jež se nazývá syndikát. V čele této skupiny figuruje aranžér, který se sám podílí na poskytnutí části půjčky a zbylou částku k vypůjčení získá u jiných bank. Syndikovaný úvěr umožňuje získat klientům finanční částky, které jsou nad rámec úvěrové kapacity jednotlivých bank (Machková a kol., 2014).

3.4.1.5 Vládní úvěry

Tento druh úvěru lze považovat za jakousi hospodářskou pomoc ze strany státu. V nejčastějších případech vládní úvěr poskytuje vláda vyspělé země, nebo veřejné instituce země rozvojové. Poskytnut může být na základě mezivládního ujednání či za využití dohod o hospodářské spolupráci, technické pomoci a tak dále (Machková a kol., 2014).

Ve výše uvedených dohodách se zpravidla vyskytuje informace ohledně výše poskytnutého úvěru, datum splatnosti, výše úrokové sazby, ale také měna, ve které bude úvěr poskytován a mnoho dalších. U vládních úvěrů se lze setkat s tzv. nevratnou pomocí, což znamená, že část vypůjčených prostředků nemusí být vrácena, a je brána jako dar dovážející zemi (Machková a kol., 2014).

Pro toho, kdo se nachází na přijímací straně, ve většině případů znamenají tyto úmluvy možnost získat finance za lepších podmínek, než by byl bankovní či dodavatelský úvěr. Naopak pro zemi, která úvěr poskytuje, slouží vládní úvěr zejména k podpoře exportu a velmi často plní i politické cíle. Oproti bankovním nebo dodavatelským úvěrům bývají však vládní úvěry obtížněji vymahatelné, v případě, že dojde ke zhoršení finanční situace přijímající země (Machková a kol., 2014). Machková dále uvádí, že: „Úvěry poskytované vládami se tak mohou stát předmětem restrukturalizace a renegociace“ (Machková a kol., 2014, str. 114).

V situaci, která byla spojená s pandemií COVID 19, ministerstvo financí začalo zasahovat do úvěrové politiky ve snaze zlepšit finanční situaci zejména menších a středních podniků. V měsíci červnu bylo Českou národní bankou odsouhlaseno uzavření smlouvy o úvěru, v rámci které bude klientovi k dispozici až 300 milionů eur. Cílem tohoto úvěru, který bude poskytnut Rozvojovou bankou Rady Evropy, je zmírnění dopadů pandemie Covid 19 (Ministerstvo financí, 2020).

„Rozvojová banka Rady Evropy nabídla České republice možnost čerpání prostředků za velmi velkorysých podmínek. Peníze z úvěru přitom budeme čerpat pouze v případě, že to bude pro Českou republiku výhodnější než například vydání státního dluhopisu,“ uvádí ministryně financí Alena Schillerová (Ministerstvo financí, 2020).

3.4.1.6 Úvěry mezinárodních organizací

Mezinárodní organizace představuje jakési sdružení nejméně třech států. Toto sdružení vzniká na základě mezinárodní smlouvy. Mezinárodní organizace má své vlastní orgány, jako například valnou hromadu, komisi atd. Tyto organizace mají také vytyčené vlastní cíle, které jsou uvedené v zakládací listině. Těchto cílů se pak snaží společnými silami dosáhnout (Pravo-cz, 2020).

Na Měnové konferenci v Breton – Woods byla zřízena i Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD). S postupným rozvojem vznikaly přidružené instituce, a celá tato skupina se označuje jako Skupina Světové banky. Při této skupině v současné době funguje pět mezinárodních organizací:

1. Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD),

2. Mezinárodní sdružení pro rozvoj (IDA),
 3. Mezinárodní finanční korporace (IFC),
 4. Mnohostranná agentura pro poskytování investičních záruk (MIGA),
 5. Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (ICSID)
- (Kubišta, 2016).

Světová banka (dále jen WB) vznikla jako organizace přidružená k OSN. Základem Světové banky je od roku 1946 Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (IBRD) a Mezinárodní asociace pro rozvoj (IDA). Postupně se k WB přidávaly i další organizace, jako například Mezinárodní finanční korporace (IFC), Multilaterální agentura pro investiční záruky (MIGA) a Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (ICSID) (Kalínská, 2010).

Původním cíl a zároveň důvod vzniku Světové banky byla zejména pomoc s financováním poválečné situace u ekonomik členských zemí. První úvěry putovaly do západní Evropy, konkrétně do Francie, Dánska, Nizozemska atd., a jednalo se o částku ve výši 500 mil. USD. Po přijetí Marshallova plánu se Světová banka soustředila na finanční pomoc v rozvojových zemích v rámci různých druhů rozvojových programů. Poslední úvěr byl pak poskytnut Portugalsku, jednalo se o částku 640 mil. USD, tento úvěr Světová banka poskytla v 80. letech (Marková, 2006).

Dnešním cílem Skupiny Světové banky je pomoc zejména rozvojovým zemím po stránce finanční a technické. K této pomoci využívá například granty, půjčky ale také technickou pomoc. Skupina Světové banky se neřadí mezi komerční banky, z tohoto důvodu jsou poskytnuté úvěry bezúročné, nebo s velmi nízkou úrokovou sazbou (Kunešová, 2014).

Úvěry mezinárodních organizací sehrávají velkou roli při financování zejména hospodářské pomoci rozvojovým zemím nebo tranzitivním ekonomikám. Velkou roli zde sehrává Skupina Světové banky, která nejčastěji tento typ půjčky zajišťuje. Světová banka není však jedinou takovouto organizací, dále sem lze zařadit např. Mezinárodní banky pro obnovu a rozvoj, Mezinárodní rozvojové asociace, Mezinárodní finanční korporace, Mnohostrannou agenturu pro investiční záruky a Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (Machková a kol., 2014).

Úvěry, které poskytuje Skupina Světové banky, jsou využívány zejména pro financování projektů, které se týkají rozvojových, členských zemí. Nejčastěji se jedná o projekty v oblasti dopravy, energetiky, zemědělství, ekologie a mnoho dalších. Tato rozvojová pomoc se nejčastěji poskytuje vládám, veřejným institucím či bankám v členských zemích. Podmínky, které bývají při těchto úvěrech sjednávány, se většinou vyznačují svou dlouhodobostí a nízkým úrokem. Při čerpání tohoto typu úvěru bývá typická velmi přísná kontrola a vazba na splnění předem stanovených podmínek. Velmi často se vydávají taková opatření, která mohou zajistit návratnost vložených prostředků (Machková a kol., 2014).

3.5 Tradiční metody a nástroje financování

Podniky při volbě metody financování vychází zejména ze svých dosavadních zkušeností ale také ze své finanční situace. Zaměřují se na možnosti, které jim jsou dostupné a svou pozornost také věnují finanční situaci, kterou disponuje jejich obchodní partner. Důležité je také věnovat pozornost situaci na finančním trhu, ale i metodám, které využívá jejich konkurence (Machková a kol., 2014).

Zdroje financování lze rozlišit na interní (vnitřní) a externí (vnější). Zdroje interní lze charakterizovat jako prostředky, které podnik získal svou vlastní činností. Konkrétně se jedná o nerozdělený zisk, odpisy a dlouhodobé rezervní fondy. Financování za pomoci zdrojů externích naopak využívá zdroje zvenčí. Do této skupiny lze zařadit vklady a podíly zakladatelů, vlastníků či různé druhy obligací, půjček a úvěrů (Synek a kol., 2007).

Někteří obchodníci mohou být limitováni ekonomickou situací nebo hospodářskou politikou daného státu. Tato fakta jim poté mohou zúžit výběr variant pro financování zahraničních ekonomických vztahů podniku. Machková tento problém definuje následovně: „Podniky mohou být limitovány stupněm rozvoje vnitřního finančního trhu, možnostmi účasti na mezinárodních finančních trzích, charakterem mezinárodního platebního styku a zejména opatřeními v oblasti devizové a úvěrové politiky, předpisy daňovými, obchodněpolitickými apod.“ (Machková, 2014, str. 115).

Při výběru metody financování jde zejména o výběr alternativ získávání cizích finančních zdrojů. V rámci kritérií mají podniky možnost porovnat jednotlivá kritéria. K rozhodujícím kritériím lze zařadit:

- „výše finančních prostředků, které danou metodou může podnik získat,
- náklady, se kterými jsou jednotlivé metody financování spojeny,
- rizika, která podnik při porovnávaných metodách nese,
- rychlost získání finančních prostředků a flexibilita jejich použití,
- vliv dané metody financování na likviditu podniku,
- vliv na goodwill podniku,
- náročnost jednotlivých metod na vlastní finanční zdroje,
- daňové důsledky volby určité metody financování apod.“ (Machková, 2014, str. 115-116).

Potenciální metody závisejí zejména na době, po kterou jsou finanční prostředky vázány. Z tohoto důvodu bude pro členění a výklad metod využito hledisko časové (Machková a kol., 2014).

3.5.1 Metody krátkodobého financování

„Krátkodobé zdroje financování zajišťují financování běžné činnosti podniku – k pokrytí krátkodobých aktiv. V této souvislosti většinou hovoříme o řízení pracovního kapitálu, které má dvě základní úlohy:

- a) určit potřebnou (optimální, přiměřenou) výši každé položky oběžných aktiv a jejich celkové sumy,
- b) určit, jakým způsobem oběžný majetek financovat“ (Manažerská ekonomika, 2018).

Machková uvádí: „Většina metod krátkodobého financování mezinárodního obchodu se svou povahou neliší od metod, které podniky používají pro financování prodejní, výrobní i jiné hospodářské činnosti v tuzemsku. Podnik může některé krátkodobé finanční potřeby pokrýt vlastními zdroji, využívat dodavatelských úvěrů poskytovaných subdodavateli, na základě úvěrové smlouvy čerpat určitý typ podnikatelského úvěru nabízeného bankami nebo finančními institucemi, který není

účelově vázán, např. provozní úvěr nebo kontokorentní úvěr“ (Machková a kol., 2014, str. 116).

Financování, které je zprostředkovávané krátkodobými prostředky, lze poskytnout bankami či finančními institucemi jak rámcově, tak i pro jednotlivou obchodní operaci (Machková a kol., 2014).

S krátkodobým financováním souvisí také pojem řízení pracovního kapitálu, které plní dvě základní úlohy:

- 1) Stanovit optimální výši každé položky, která se řadí do oběžných aktiv a zároveň do celkové sumy.
- 2) Stanovit, jakou metodou bude oběžný majetek financován (Manažerská ekonomika, 2018).

U krátkodobého financování se lze nejčastěji setkat s následujícími možnostmi:

- **Kontokorentní úvěr** – tento typ úvěru banka nabízí těm klientům, kteří u nich mají zavedený kontokorentní účet. V tomto případě je možné, že bankovní účet klienta vykazuje debetní zůstatek až do předem sjednané výše. Dokud nebude dosaženo domluveného limitu, klient využívá svůj účet bez omezení. Výhodou tohoto typu je velká flexibilita při využití úvěru. Úročení poté probíhá dle zůstatku na účtu (Machková a kol., 2014).
Tzv. kontokorent funguje na skoro totožném principu jako kreditní karty, což znamená, že klient vybírá peníze do mínusu v případě, kdy na účtu nemá žádné prostředky (Navigátor úvěrů, 2020).
Kontokorentní úvěr je využíván exportéry i importéry. Exportéři ho využívají k překlenutí krátkých platebních lhůt, importéři poté naopak využívají tento typ úvěru k překlenutí doby mezi nákupem zboží a jeho následným prodejem (Machková a kol., 2014).
- **Eskont směnek** – eskontování směnek patří k velmi často využívaným metodám financování mezinárodních transakcí. Je založen na odkupu směnek bankou, ovšem ještě před dobou jejich splatnosti. Směnky, které jsou však splatné na viděnou, nemohou zastávat tuto funkci (Machková a kol., 2014).

Marian uvádí: „U směnek se jednoduché diskontování používá při tzv. eskontování, což je v podstatě odkoupení směnky bankou. Pokud vlastníte směnku splňující určitá kritéria, banka ji od Vás odkoupí, ale místo nominální hodnoty Vám vyplatí hodnotu poníženou o částku, které se říká obchodní diskont“ (Jakub Marian, 2018).

- **Dokumentární akreditiv** – slouží zejména jako instrument platební a zajišťovací. Pro importéra není akreditiv až tak výhodný, jelikož v případě, že banka nepovažuje importéra za úvěruschopného, má možnost blokovat danou částku již v době, kdy je akreditiv vystaven (Machková a kol., 2014).
Tento typ akreditivu znamená neodvolatelný závazek banky vůči klientovi, kterého představuje dodavatel zásilky, zaplatit částku, která je uvedena v akreditivních podmínkách. Akreditiv se stává platným ve chvíli, kdy příjemce (kupující) poskytne dokumenty, které se shodují s podmínkami akreditivu, a to v době jeho platnosti (Raiffeisenbank, 2020).
- **Zálohování exportních pohledávek** – poskytují banky dodavatelům na obchodní pohledávky, které jsou nesplacené. V reálném případě však banky ve většině případů financují pouze určitou procentuální část dané pohledávky. Dodavatel poté zůstává dlužníkem banky a stále je zodpovědný za veškerá rizika, která tento zahraniční úvěrový vztah přináší. Jedná se například o riziko transferu, riziko politické/kurzové, riziko nezaplacení odběratelem a další. I banka však podstupuje určité riziko, které pro ni představuje zálohování pohledávek. Zejména z tohoto důvodu banka přihlíží k bonitě dodavatele i odběratele, a velmi často považuje zajištění dodávky například pojištěním (Machková a kol., 2014).
- **Půjčky na finančním trhu** – i tento druh financování lze zařadit do možností krátkodobého financování na mezinárodní scéně. Za krátkodobé úvěry lze považovat ty, které jsou splatné do dvanácti měsíců. Tato možnost je však přístupna spíše větším podnikům, jelikož každá z úvěrových operací vyžaduje značný hodnotový rozsah. Pokud má podnik významný podíl na exportu, je pro něj perspektivnější, aby žádal o vyplacení této půjčky v takové měně, ve které očekává výnos z exportu, jelikož se tak sám zajišťuje proti kurzovému riziku (Machková a kol., 2014).

3.5.2 Metody střednědobého a dlouhodobého financování

Oproti krátkodobému financování jsou metody, které jsou používány pro získávání finančních zdrojů pro střednědobé či dlouhodobé financování vázány ve většině případů na jednotlivé obchodní operace. Jiné financování, jako je například rámcové, se vyskytuje ojediněle, a to v případě, že se jedná o velkou firmu, která má relativně snadný přístup na finanční trhy (Machková a kol., 2014).

Střednědobé a dlouhodobé financování se řadí k více rizikovému než financování krátkodobé. Z tohoto důvodu se všichni obchodní partneři, kteří se na dané operaci podílejí, snaží získat určitou jistotu úhrady dlužné částky. To lze na základě pojištění, krytím pohledávek za pomocí cenných papírů atd. (Machková a kol., 2014).

Střednědobé a dlouhodobé půjčky na finančním trhu jsou moderní nástroj financování mezinárodního obchodu. Možnosti těchto půjček se stále rozvíjejí dle vývoje na finančním trhu. Tento typ úvěru bývá dostupný především pro velké firmy, které mají známé jméno a dobré postavení na trhu. Důležitá je také výše částky, jelikož střednědobé a dlouhodobé půjčky slouží spíše pro větší finanční obnos, který je vypůjčen na delší časové období. U těchto úvěrů se také po celou dobu pracuje s úrokovou sazbou, která bývá pravidelně ve většině případů pololetně upravována na základě některé z referenčních úrokových sazeb (Machková a kol., 2014).

Rozdíl mezi střednědobým a dlouhodobým úvěrem je, jak již název napovídá zejména v čase, na který je úvěr uzavírán. V případě střednědobého úvěru se jedná o časový horizont 1–3 roky. Tento typ úvěru se využívá zejména k financování aktiv, která nemají dlouhodobou povahu, což jsou například počítačové systémy, jejichž životnost bývá i pouhé tři roky. Oproti tomu dlouhodobé úvěry jsou na dobu delší než 3 roky, a mají širší spektrum využití (Cs.pffinancialblog, 2020).

Využit lze v rámci střednědobého dlouhodobého financování následující:

- Projektové financování je metoda, která se v posledních letech velice vyvíjí. Je založena zejména na financování kapitálově náročných investic, nejčastěji se jedná o investice do infrastruktury. Projektové financování je nejčastěji financováno ze soukromých zdrojů. Setkat se s ním lze např. také

v energetice, těžbě nerostných surovin, výstavbě ropovodů, dálnic, železničních koridorů atd. (Machková a kol., 2014).

Pro tento typ financování je také typický značný podíl financů, které jsou z cizích zdrojů. V rolích věřitele se zde objevují banky nebo jiné finanční instituce. Tyto úvěry se ve většině případů poskytují bezregresně, bez postihu na sponzorech, nebo v některých případech se postih uplatňuje pouze z části oproti předloženým zárukám (Machková a kol., 2014).

Tento typ financování bývá posuzován individuálně, podstatou je zejména důkladná analýza přípravy ale také posouzení skutečných výnosů, které by z projektu měly vyplynout. Jsou to právě již zmíněné výnosy, které slouží zejména ke splácení úroků, které z úvěru vyplývají (Raiffeisenbank, 2020).

Projektové financování je tedy metoda, díky které mohou být realizovány větší celky na základě toho, že finanční prostředky jsou získány od více různých zdrojů. Účastníci tohoto projektu se také podílejí na rizicích, která realizace projektu přináší (Machková a kol., 2014).

- Výměnné a vázané operace jsou další metodou, která může být v rámci dlouhodobého a střednědobého financování využita. Tato metoda bývá využívána zejména k financování exportu strojů, zařízení a investičních celků. Využívány jsou tehdy, pokud země importéra patří rizikovým zemím, která omezuje přímé zahraniční investice nebo uplatňuje určitá omezení v mezinárodním platebním styku. Jako příkladné transakce lze uvést například buyback či production sharing. Exportér strojů nebo jiného zařízení přijme část produkce, která je vyrobena dodanými produkty jako protihodnotu splátek a úroku z poskytnutého úvěru (Machková a kol., 2014).

3.6 Alternativní metody financování

Zhruba v šedesátých letech se v mezinárodním prostředí začaly využívat i tzv. alternativní metody financování. Tyto metody se začaly vyvíjet zejména v reakci na potřeby nefinančních podnikatelských subjektů, které se snažily získat finanční zdroje pro své naplánované aktivity. Alternativní metody financování ve většině případů urychlují finanční toky v podniku a pozitivně ovlivňují jeho likviditu.

Několik metod, které řadíme do alternativních metod, vzniklo na severoamerickém trhu a následně se rozšířily až do Evropy a také na ostatní kontinenty, některé z nich ale mají svůj původ na evropském kontinentu. V poslední době je lze spatřovat zejména u transformujících se ekonomik, které alternativní metody využívají. Mnohé ze služeb, které řadíme mezi alternativní metody, poskytují zejména specializované finanční subjekty. Nejznámější z nich jsou faktoring, forfaiting a leasing (Machková a kol., 2014).

3.6.1 Faktoring

Jak již napovídá podkapitola výše, je to právě faktoring, který řadíme mezi jednu z alternativních metod financování. Machková uvádí: „Faktoring představuje komplex finančních služeb pro podniky poskytující krátkodobé úvěry v tuzemsku i zahraničí. Jde o metodu financování a zajišťování krátkodobých úvěrů poskytovaných při dodávkách zboží a služeb. Jeho podstatou je postoupení (cese) nesplatných krátkodobých pohledávek vznikajících prodejem zboží a služeb na specializovanou faktoringovou společnost (faktora), která zajišťuje jejich inkaso“ (Machková a kol., 2014, str. 122).

Faktoring je sjednaný odkup krátkodobých pohledávek a ve většině případů má splatnost do 180 dnů. Tyto pohledávky poté odkupuje faktoringová společnost. „Dodavatelé zboží nebo služeb převádějí na faktora pohledávky vzniklé při prodeji na fakturu. Faktoringová společnost – často banka – se tak stává věřitelem a přebírá od dodavatele veškeré riziko, že kupující nebude schopen či ochoten zaplatit“ (Penize, 2020).

Faktoring je využíván jak v obchodě vnitrostátním tak i zahraničním. Tento typ financování je výhodný zejména pro dodavatele, kteří poskytují svým odběratelům nezajištěný úvěr se splatností 30–90 dnů. Ve výjimečných případech, například pokud se obchodní partneři znají déle, může být tato lhůta až 180 dnů. Postoupení pohledávek se v některých případech odehrává bez postihu, neboli regresu, a to na původního věřitele v případě, že faktoringová společnost přebírá ručení za zaplacení (Machková a kol., 2014).

Vztah mezi faktorem a jeho klientem je upraven tzv. faktoringovou smlouvou. Prodávající se podpisem na této smlouvě zavazuje k postupování svých pohledávek na faktora. Naopak faktor se zavazuje k poskytování určitých služeb (Machková a kol., 2014).

Factoring však není vhodný pro každého. Například pro podnikatele, kteří se pohybují v oblasti stavebnictví nebo výroby, která probíhá na zakázku, není tato volba financování výhodná. Nevýhodná je zároveň také v případech, kdy je uzavřena smlouva o dílo a podobně (Podnikatel, 2016).

Rozlišujeme následující typy faktoringu:

- Regresní – u tohoto druhu faktorovi nepřisluší delcredere riziko, ale poskytuje pouze financování exportérům a zároveň účtuje finance od importérů.
- Bezregresní – v tomto případě faktor přebírá i výše uvedené delcredere riziko.
- Maturity – ojedinělý druh faktoringu, neposkytuje financování pohledávky před dobou splatnosti. Jeho funkce je pouze garanční, zároveň provádí inkaso od odběratele, a to až v době splatnosti (Machková a kol., 2014).

3.6.2 Forfaiting

V procesu, který se nazývá forfaiting, naopak dochází k odkupu střednědobých a dlouhodobých pohledávek forfaitingovou společností neboli forfaiterem. Pohledávky, kterých se to týká, musí splňovat určité podmínky, mezi které patří např. splatnost delší než 180 dnů, nejčastěji se jedná o obchodní operaci se zahraničním partnerem a další. Každá z transakcí má hodnotu vyšší než 200 000 USD (po přepočtení). Současně musí být tyto pohledávky zpravidla také zajištěny, a to buď směnkou, nebo bankovní zárukou. Faktoring a forfaiting se vzájemně liší v době splatnosti ale také v ručení za pohledávky. Shodují se naopak v tom, že při odkupu pohledávek forfaitingová i faktoringová organizace nese veškeré riziko nesplacení jak odběratelem, tak i ručitelem (Peníze, 2020).

Forfaiting je nejčastějším financování střednědobých a dlouhodobých pohledávek, které jsou ve většině případů spojeny s vývozem strojů, zařízení a investičních celků. V posledních letech je však možné využít tuto metodu i pro financování krátkodobých pohledávek (Machková a kol., 2014).

Dle Machkové: „Forfaiting lze charakterizovat jako postoupení krátkodobých, střednědobých, eventuálně dlouhodobých pohledávek na finanční instituci, a sice pohledávek bezpečně zajištěných bankovními instrumenty, bez postihu (regrese) na původního věřitele (vývozce). Odkupující finanční subjekt – forfaiter – přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem a zavazuje se, že nebude uplatňovat zpětný postih vůči vývozci, pokud by dlužník svůj platební závazek nesplnil. K tomu je forfaiter ochoten pouze tehdy, jestliže pohledávka je zajištěna takovou formou, aby byla dále obchodovatelná na tzv. sekundárním finančním trhu“ (Machková a kol., 2014, str. 125).

Na odkoupené pohledávky jsou dány následující požadavky:

- ve většině případů figurují zejména v mezinárodním obchodním styku
- splatnost pohledávky je delší než 90 dnů,
- pohledávky s vyšší hodnotou jsou financovány nominálně,
- veškeré obchodní operace musejí být zajištěny, např. směnkou nebo akreditivem, popřípadě bankovní zárukou,
- forfaiting postupují nejčastěji pouze samostatné pohledávky (Podnikatel, 2016).

Forfaiting nabízí a poskytují nejčastěji specializované finanční instituce, ale i komerční banky. Základním kamenem pro tento typ operace je poté forfaitingová smlouva, která se uzavírá mezi vývozcem a forfaiterem. Tato úmluva je vždy uzavřena pro jednotlivé obchodní operace. Úmluva s forfaiterem fixuje podmínky, podle kterých se v budoucnu bude odkup pohledávek řídit. Poté, co se realizuje dodávka vývozce dle podmínek, postoupí pohledávku forfaiterovi a v této chvíli získává okamžitou odměnu, která je snížena o diskont, ale také o další náklady, které jsou s forfaitingem spojené (Machková a kol., 2014).

3.6.3 Leasing

Pod pojmem leasing si lze představit pronájem různých zařízení, strojů, budov a mnohých dalších. Na počátku této alternativní metody zaplatí nájemce první mimořádnou splátku, tzv. akontaci. Poté následují pravidelné splátky v podobě nájemného, tyto splátky jsou placeny v pravidelných intervalech, a to například měsíčně či čtvrtletně. Po uplynutí předem stanovené doby je u finančního leasingu

nájemníkovi nabídnut odkup. Operativní leasing funguje spíše na bázi pouhého pronájmu (Peníze, 2016).

Leasing je v dnešní době často vyhledávaná metoda financování střednědobého a dlouhodobého investičního majetku. Charakteristický je pro něj nájemní vztah nebo poskytování dalších služeb. Pokud leasing probíhá mezi obchodními partnery alespoň ze dvou různých zemí, jedná se o leasing přeshraniční (Machková a kol., 2014).

Leasing lze tedy popsat jako zvláštní způsob pronájmu určité věci, budovy, stroje atd., při kterém nájemce získává práva využívat pronajaté věci za předem pevně stanovené poplatky ale také na předem sjednané období. Existují však rozdíly mezi nájmem a leasingem. Liší se například tím, že zájemce si sám může zvolit investici u výrobce, a až poté vyhledat leasingovou firmu, která by pohledávku financovala. Po uplynutí ve smlouvě sjednané doby má nájemce možnost zboží odkoupit za předem domluvenou cenu, pokračovat dále v placeném nájmu, nebo vrátit zařízení pronajímateli (Machková a kol., 2014).

Mezi výhody leasingu lze zařadit zejména fakt, že nedochází k velké ztrátě finančního obnosu najednou, další výhodou je poté daňové uznání výdajů, které jsou s leasingem spojené. Díky leasingu firma také může zlepšit své cash flow (Managementmania, 2016).

Naopak mezi nevýhody lze zařadit: vyšší cílová částka, celková cena produktu je vyšší než v případě, že by bylo zboží zapláceno ihned (Managementmania, 2016).

Rozlišujeme několik druhů leasingu, mezi nejznámější se řadí:

- Finanční leasing – nejčastěji se uzavírá dlouhodobě, na dobu, za kterou je pronajímaný předmět amortizován. Většinou to bývá časový horizont tři až čtyř let. Po skončení předem sjednané doby bývá předmět leasingu odkoupen nájemcem za relativně nízkou – zůstatkovou cenu. Pronajímatel je vlastníkem daného předmětu až do skončení platnosti leasingové smlouvy (Machková a kol., 2014).

U finančního leasingu vždy musí být daný předmět pojištěn (Managementmania, 2016).

- Operativní leasing – ve většině případů je sjednáván na kratší dobu, než je amortizace pronajímaného předmětu. V této smlouvě se pronajímatel zavazuje i k dalším službám, jako je například údržba, opravy, náhradní zařízení v případě poruchy atd. Riziko pro pronajímatele vyplývá zejména z toho, že po skončení leasingové smlouvy nezíská dalšího zájemce o nájem. Předmětem operativního leasingu jsou nejčastěji sériově vyráběné výrobky, dopravní prostředky, elektronika a další (Machková a kol., 2014).

Tento druh leasingu využívají podniky zejména v situaci, kdy se rozhodnou pro externí možnost financování. Výhodný je pro firmu v případě, pokud po skončení leasingu je hodnota předmětu stále vysoká, díky čemuž poté dojde ke snížení finanční operace. Jeho výhodou poté jsou služby, které jsou spojené s jeho využíváním. V případě vozidla se tyto služby týkají servisu, pojištění, náhradního vozidla atd. (Managementmania, 2016).

- Zpětný leasing – tento typ leasingu je spíše ojedinělý. Leasingová smlouva je uzavřena na zařízení, které již uživatel zakoupil a je již v provozu. Výhodou pro uživatele je v tomto případě uvolněné finančních zdrojů, které mu jsou k dispozici. Vybraná leasingová společnost dané zařízení odkupuje a v tu chvíli ho okamžitě pronajímá původnímu majiteli. Uživatel tak získává volné – likvidní prostředky, které může využít jinde v rámci své podnikatelské činnosti (Machková a kol., 2014).

V praxi tento druh leasingu využívají nejčastěji podniky a firmy, jejichž cílem je optimalizace cash flow (Managementmania, 2016).

4 Charakteristika zvolené firmy

Čtvrtá kapitola se podrobně zaměřuje na firmu Rasl a syn a.s., která je stěžejní pro DP. Podrobně je představena charakteristika firmy, její hlavní činnosti, SWOT a PEST analýza, rozhovor s Ing. Dvořákovou, ale také příležitost expandovat na nové teritorium.

Obrázek 5: Areál strojíren ve Frýdlantu



Zdroj: Frystroj.cz, 2015

4.1 Základní informace o firmě

Rasl a syn a.s. je malý rodinný podnik, který sídlí ve městě Frýdlant. Firma vznikla v roce 1993, ale její původ sahá hlouběji do historie, tehdy ovšem byla hlavní činnost tohoto podniku v průmyslu textilním. V již zmíněném roce 1993 se firma vzhledem k poptávce na trhu přeorientovala z průmyslu textilního na strojírenský. V současné době firma zaměstnává zhruba 100 pracovníků, kteří zastávají různé pozice od operátora výroby, lakýrníka a mnohé další. Frýdlantské strojírně se zaměřují zejména na svařování s následným obráběním, lakováním a finální montáží výrobku (frystroj, 2015). Nově firma také nabízí svým zákazníkům zpracování materiálu za pomoci nejmodernějších strojů, kterými jsou fiber TruLaserem TRUMPF 1060 a soustruh STYLE 750 (frystroj, 2020). Tento podnik je také držitelem certifikátu pro svařování EN ISO 3834-2:2006 a ČSN EN 15085-2 (frystroj, 2015).

Obrázek 6: Logo společnosti



Zdroj: Bmtlogistics.cz, 2017

Obrázek 7: Certifikát



Zdroj: Frystroj.cz, 2015

Firma byla založena panem Ladislavem Raslem, který roku 2014 odešel do penze a firmu předal svým dvěma synům. Současným ředitelem firmy je pan Jan

Rasl, MBA. Funkce technické ředitelky produkce poté zastává jeho manželka Marie Raslová, a ekonomický úsek vede bratr pana majitele, Ing. Ladislav Rasl.

Důležitý milník považuje firma v rozšíření sídla společnosti o dvě budovy. Konkrétně v roce 2015 byl zrealizován projekt na výstavbu nové olejové kotelny. V rámci této rekonstrukce byl také celý výrobní objekt zateplen. V roce 2017 poté firma díky projektu EU zmodernizovala brusírnu a svařovnu. Tím, že se zrealizoval tento projekt, došlo ke snížení emisí tuhých znečišťujících látek a fugitivních emisí (frystroj, 2017).

Firma Rasl a syn a.s. má velice ojedinělý předmět podnikání. V současné době se zaměřuje na výrobu linek na minerální vatu, tvrdících komor a sušáren, a strojírenskou výrobu. Kooperace všech těchto činností je v České republice velice ojedinělá a vyskytuje se zde pouze pár firem, které nabízí podobné služby. Firma také svým zákazníkům nabízí služby v podobě sušáren a termofixačních komor pro využití v textilním průmyslu, sušárny dále nabízí pro papírenský a sklářský průmysl, kde využívají různé chladicí zóny. Co se týká samotného lakování, firma využívá práškové barvy. Další činnost, kterou se tato firma zaobírá, jsou hydraulické rozvaděče, klempířské a svařované stroje (frystroj, 2015).

Službou navíc, kterou frýdlantské strojířny nabízí pro své odběratele, je celková montáž linky, kdy proškolený tým z řad zaměstnanců strojířen ve Frýdlantu odjíždí ke klientovi, celou linku zprovozní a zaškolí nové zaměstnance. Jelikož firma obchoduje zejména se zahraničními firmami, z velké části se poté jedná o zahraniční výjezdy zaměstnanců této firmy (frystroj, 2015).

Obrázek 8: Výrobní linka firmy



Zdroj: Kompass.com, 2016

4.2 Historie Frýdlantských strojíren

Dle slov paní Ing. Dvořákové: „Firma v této podobě byla založena v roce 1993 v areálu bývalého Elitexu, který se nacházel ve Frýdlantu. Společnost v této době spadala pod závod v Chrastavě. Hlavní činností Elitexu byl vývoz textilu, který byl exportován zejména na ruské trhy. Poté, co však firmu převzal nový majitel, zvážil výhody a nevýhody působení firmy na mezinárodním trhu s již zmíněným textilem a rozhodl se, že podnikat v zahraničí v tomto odvětví je příliš rizikové. Rozhodl se tedy, že pro působení na mezinárodním trhu by byl ze strategického hlediska lepší výrobek, který je pro zahraničí neznámý a ojedinělý. Začal tedy zvažovat možnost přeorientovat firmu do jiného průmyslového odvětví. Než se tomu tak stalo, v roce 1995 došlo ke krachu ruského trhu a zájem o textilní výrobky z České republiky byl v té době minimální. Důsledkem tohoto krachu firma přišla o většinu svých zakázek, a tak opravdu nastal čas přijít na trh s novým výrobkem, o který by měli zájem i zahraniční investoři a odběratelé.“

Firma se rozhodla vyhledat pomoc a oslovila Ing. Václava Jiříčka, který v té době působil jako konstruktér v konstrukční kanceláři. Jeho úkolem bylo předělat

komory, které firma využívala k potisku textilu, na komory tvrdící, které měly být novým předmětem podnikání společnosti. V těchto letech firma působila zejména na českém trhu. Jejich ojedinělá technologie brzy upoutala i zahraniční investory a přišla první nabídka ze Srbska. Tento obchod bylo pro firmu velmi náročné uzavřít, jelikož srbská strana měla problém uzavřít kontrakt se ženou, Ing. Janou Dvořákovou, která ve firmě působí dodnes na pozici obchodní ředitelky. Nakonec se však přes veškeré počáteční peripetie povedlo obchod dotáhnout do zdárného konce. Tento akt byl pro firmu nesmírně důležitý, jelikož se jednalo o první větší zakázku, pro kterou byli osloveni zahraničním investorem, a týkala se již strojírenského průmyslu.

V roce 1997 se firma rozhodla zariskovat a začala vyrábět minerální izolace. S postupem času se ukázalo toto rozhodnutí jako velmi úspěšné, jelikož byl tento produkt v zahraničí velice žádaný. Společnost tak postupně začala přikupovat nové vybavení, kterým byli např. sušící komory a svařovací roboti. Firma tak díky svému novému vybavení rozšířila základnu nabízených služeb a odměnou jí byl zisk nových zákazníků z různých koutů světa.

Obchodní ředitelka Ing. Jana Dvořáková také uvedla: „podnik se v tomto období orientoval na výrobu náhradních dílů a potřebných komponentů pro tvrdící komory. V těchto letech ještě společnost nevyráběla celé výrobní linky, jako je tomu dnes, ale pouze určité díly. Vše se změnilo v roce 2004, kdy byla firma oslovena investorem z Ukrajiny, který projevil zájem o konstrukci celé výrobní linky. Firma vše úspěšně zvládla a tak v tomto roce byla exportována první kompletní linka na zahraniční trh. Vedení společnosti si uvědomilo, že firma má daleko větší potenciál, než si mysleli, a je v jejich možnostech vyrábět celé linky a ne pouze náhradní díly. Po průzkumu trhu, který v té době společnost zrealizovala, se rozhodli pro export zejména na východní trhy, které o tento druh zboží jevíly zájem.“

Paní Ing. Dvořáková se také zmínila o letech 1997 – 2003, kdy se firma pohybovala také na amerických trzích, na které vyvážela některé ze svých výrobků. V roce 2003 se však obchodní partneři nedohodli na další spolupráci a export na americké trhy byl ukončen. Dle slov obchodní ředitelky je však tato spolupráce s odstupem času hodnocena pozitivně, jelikož díky ní podnik získal mnoho

zkušeností s exportem na zahraniční trhy do kulturně i politicky zcela rozdílných států.“

4.3 SWOT analýza

Třetí část této kapitoly pojednává o silných a slabých stránkách společnosti, zároveň také o jejich příležitostech a hrozbách, neboli o SWOT analýze. SWOT analýza je pro každou společnost velice přínosným prvkem. V tabulce, která je níže uvedena, je sestavena SWOT analýza Frýdlantských strojíren, která byla zpracována za asistence obchodní ředitelky Ing. Jany Dvořákové.

Tabulka 3: SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> - Výroba probíhá dle ISO normy 9001 - Vyškolená pracovní síla - Nabídka zakázkové výroby pro své zákazníky - Tradice firmy – na trhu od roku 1993 - Široká nabídka služeb - Montáž linky v závodu zákazníka - Technologické vybavení firmy - Poloha firmy 	<ul style="list-style-type: none"> - Kapacita hal, ve kterých probíhá výroba - Nedostatek konstruktérů a technologů - Nevyužívání marketingových analýz a průzkumů
Příležitost	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> - Zařazení nové technologie Struto, zejména do automobilového průmyslu - Rozšíření zákaznické klientely v Uzbekistánu - Navázání spolupráce s novými ruskými dodavateli 	<ul style="list-style-type: none"> - Změna kurzovního lístku - Konkurence zejména z čínské strany - Legislativní změny v certifikaci - Fluktuace pracovníků

- Širší využití internetu	
---------------------------	--

Zdroj: Ing. Jana Dvořáková

Dle obchodní ředitelky má firma nejvíce silných stránek, které se také staly nejobsáhlejší skupinou SWOT analýzy. Firma disponuje mnoha certifikáty, jedním z nich je i certifikace ISO 9001 dokazující vysokou kvalitu výrobků, které firma vyrábí. Firma má ve svých výrobních halách mnoho výrobních linek vyžadujících obsluhu od kvalifikované pracovní síly. Tato rodinná firma si také velice zakládá na tradici, letos oslavila již 27 let na trhu a nadále je stálící mezi firmami, které se pohybují ve strojírenském průmyslu, jak na českém tak i na ruském trhu.

Frýdlantské strojírnny jako jedna z mála firem v České republice nabízejí výrobu kompletní výrobní linky včetně její montáže. Kvalifikovaní zaměstnanci zajistí vše, od nákresu plánu zařízení, po jeho výrobu a poté i finální montáž. Společnost také nabízí výrobu i konkrétních, specifických dílů, které jsou schopni na zakázku vyrobit, pouze podle rozměrů a nákresu. Právě díky této službě, si Frýdlantské strojírnny vybralo mnoho ruských firem.

Společnost je také velice vděčna za svou polohu. Město Frýdlant je sice malé, ale jeho poloha je pro firmu ideální. Firma leží pouze pár kilometrů od polských a zároveň i německých hranic, za kterými se nachází mnoho obchodních partnerů firmy. Z hlediska mezinárodního obchodu tak firma hodnotí svou polohu jako velice strategickou a pro obchod výhodnou.

Slabých stránek není tolik jako silných, což Ing. Dvořáková zhodnotila jako velice pozitivní. Jako slabá stránka byl vyhodnocen nedostatečný prostor. Firma nabízí svým zákazníkům velice široký sortiment služeb, který vyrábí na specifických zařízeních, které jsou prostorově náročné. Společnost se sice snaží přistavovat nové budovy, které by nabídly nové, větší prostory, se kterými by zároveň přišly i nové

možnosti spojené s nákupem nových technologií, pozemky tohoto rodinného podniku však nejsou neomezené.

Jako další slabá stránka byla vyhodnocena nedostatečná kvalifikace pracovníků. Pracovní trh nenabízí konstruktéry a technology, které by firma do svého týmu potřebovala. Jelikož, jak již bylo zmíněno, firma obchoduje zejména s východní Evropou, a zároveň nabízí i konstrukci montážní linky u svého zákazníka, znalost ruského jazyka je u pracovníka této firmy potřebnou náležitostí.

Do slabých stránek bylo také zařazeno nedostatečné využití marketingových analýz a průzkumů. Firma jim nepřikládá velkou pozornost. Tento rodinný podnik nevytváří např. SWOT nebo PEST analýzu, přestože si vedení uvědomuje možnou pomoc těchto analýz. Větší důraz klade spíše na reference svých obchodních partnerů, zákazníků, ale také na zkušenosti z historie.

V kategorii příležitosti jsou např. nové technologie. Konkrétně je příležitost spatřována v technologiích, které by nevyžadovaly přítomnost techniků a konstruktérů. Nové technologie by firmě umožnily rozšířit segment nabízených služeb, které by firmě mohly přinést nové zákazníky. Firma se aktuálně snaží navázat spolupráci s Uzbekistánem, se kterým se jí podařilo v současné době uzavřít několik obchodů. Další příležitost tak spatřují v možnosti rozšíření spolupráce na tomto území zároveň s možností v nalezení nových zákazníků.

Hrozby obsahují nejistotu zejména v oblasti měnových kurzů, které se mění každým dnem. Firma si však uvědomuje důležitost a také možné nepříjemnosti, které by nějaké radikálnější změny kurzovního lístku mohly společnosti přinést. Frýdlantské strojírný exportují své výrobky zejména do zemí bývalého Sovětského svazu, přesto však jsou kontrakty uzavírány v eurech. Firma Rasl a syn a.s. se vždy snaží uzavřít měnovou doložku zejména se státy, u kterých nemají takové jistoty, že ochod proběhne hladce.

Konkurence je jednou z dalších hrozeb, které firma pocítuje. Tlak, jak již bylo výše uvedeno, cítí zejména z čínské strany, která se v posledních letech snaží zaujmout pozici i ve strojírenském průmyslu. Své výrobky velice zdokonalila a mnoho ruských investorů dává přednost těmto společnostem. Další nátlak firma

pocit'uje zejména z italské strany. Nárůst kvality však firma pozoruje i u českých firem. Zde se sice v tomto oboru nepohybuje velké množství firem, ovšem kvalita nabízených výrobků se rok od roku zvedá.

Fluktuace pracovní síly je dalším bodem, který obchodní ředitelka vyhodnotila jako hrozbu pro společnost. Jak bylo již uvedeno výše, techniků a konstruktérů je nedostatek, a případné ztráty těch, které má již firma zaškolené, a tvoří její kmenové zaměstnance, by mohlo mít fatální následky. Hrozba by také pro firmu mohla nastat v případě, kdy by ruská strana změnila požadavky na certifikaci výrobků. Společnost by se poté musela pokusit získat takovou certifikaci, která by byla uznávána i na asijském trhu.

4.4 PEST analýza

Po konzultaci s obchodní ředitelkou, paní Ing. Janou Dvořákovou, bylo rozhodnuto, že hlavní náplní praktické části této diplomové práce bude jejich nové obchodní teritorium – Uzbekistán. Pro Uzbekistán je zpracována následující PEST analýza, která poslouží jako základní, přehledné shrnutí o této nepříliš známé a netypické destinaci.

Tabulka 4: PEST analýza

Politické faktory	Ekonomické faktory
<ul style="list-style-type: none"> - Státní zřízení: prezidentská republika - Prezident: <u>Šavkat Mirzijojev</u> - Daňový zákoník - Omezování dovozu 	<ul style="list-style-type: none"> - HDP v roce 2019 (mil. USD): 51 259 - Inflace v roce 2019: 15,8 % - Kurz UZS/ USD (2019): 9513 - Míra nezaměstnanosti (2019): 6 % - The Central Bank of the Republic of Uzbekistan
Sociální faktory	Technologické faktory

<ul style="list-style-type: none"> - Počet obyvatel (2007): 27 372 000 - Gramotnost: 99 % - Roční přirozený přírůstek (2007): 1,65 % - Postavení žen a mužů - Vzdělání 	<ul style="list-style-type: none"> - Archeologické výzkumy - Informační centrum jaderných technologií - STI System in Uzbekistan - Jaderné elektrárny - Textilní a kožedělní průmysl
---	---

Zdroj: Businessinfo.cz, 2019

Přestože mezinárodní aktivita na uzbecké straně roste, stále tento stát nepatří mezi typického a častého partnera pro obchodování. Frýdlantské strojírný zde však našly nového odběratele produktů z jejich nabídky.

Uzbekistán, oficiálním názvem Republika Uzbekistán, je prezidentskou republikou. V čele státu stojí od roku 2016 Šavkat Mirzijojev, který byl zvolen po smrti diktátorského prezidenta Islama Karimova. S řízením státu mu poté, jak je u republiky zvykem, pomáhají jmenovaní ministři a vláda (Businessinfo, 2019).

Daně se v zemi řídí daňovým zákoníkem vydaným v podobě zákona ZRU č.136, který vešel v platnost 25. 7. 2007 ve znění pozdějších změn a doplňků. Dle výše uvedeného zákoníku se daně dělí na celostátní a místní, přičemž daň celostátní poté ještě dělíme na jednotnou daň a daně jednotlivé. V Uzbekistánu platí pravidlo, že kdo platí jednotnou daň, neplatí žádnou jinou daň, pokud tedy není uvedeno jinak. Jednotná daň se poté vztahuje na podniky, které spadají do průmyslu potravinářského, kovoobráběcího, nástrojařského, dřevoobráběcího, dále také průmysl strojírenský, metalurgický, chemický, zpracovatelský a stavební. Zahrnout do jednotné daně lze také vědy, dopravu, obchod a mnoho dalšího (Businessinfo, 2019).

Jedním z důvodů malé aktivity Uzbekistánu na mezinárodním poli může být také omezování dovozu. Země omezuje dovoz velkými restrikcemi, do kterých spadají i vysoké dovozní daně, které ve většině případů zvedají cenu za zboží na dvojnásobek. Stát se netají tím, že omezování dovozu je oficiální státní politikou. Vláda mimo jiné každý rok informuje o tom, kolik zboží ze zahraničí se podařilo z domácího trhu vytěsnit (Stoplusjednicka, 2013).

Ekonomická stránka v Uzbekistánu je velice proměnlivá. Velmi uspokojivých čísel dosáhl tento stát v roce 2016, kdy bylo HDP (mil. USD) 65 767, inflace poté 12 % a míra nezaměstnanosti 5 %. Jako ve všech státech se však i situace v Uzbekistánu mění, jak lze vidět v tabulce, která je výše uvedená a ukazuje tyto ukazatele o tři roky později, tedy v roce 2019 (Businessinfo, 2019).

HDP Uzbekistánu je z 51 % tvořeno službami, 21 % poté tvoří průmysl a 28 % zemědělství. V oblasti zemědělství tento stát dominuje zejména v pěstování a vývozu bavlny, dále pak je to pšenice, kukuřice, ovoce a zelenina. Průmysl je zde zaměřen zejména na těžbu, a to ropy, zemního plynu ale také zlata. Dále se zde vyskytuje typický průmysl, jakým je průmysl textilní a kožedělní. Uzbekistán je znám i pro energetický průmysl, do kterého například spadá i výstavba jaderné elektrárny (Alterra, 2020).

Uzbekistán bohužel patří mezi země, pro které je typická vysoká korupce. V roce 2008 byl realizován výzkum agenturou Transparency International, která hodnotila korupci ve vybraných 179 státech. V tomto výzkumu skončil Uzbekistán na velice nízkém místě, konkrétně na 175. z již zmíněných 179 států, které byly součástí tohoto výzkumu (Alterra, 2020).

Uzbekistán má zhruba milionů obyvatel. Gramotnost obyvatel je vysoká a to sice 99 %. Stojí za tím určitě povinná školní docházka, která na tomto území činí 12 let. Děti do školy nastupují v 6 letech. Národnostní složení je poté z 84 % Uzbeki, 4,7 % Tádžici, 2,8 % Rusové a 2 % Kazaši. Co se týká náboženství, převažuje na tomto území z 88 % sunnitský islám, 9 % tvoří pravoslavní a zbytek další menší náboženství. Celkem je v zemi registrováno 16 náboženství (Businessinfo, 2019).

Postavení žen a mužů se může odvíjet buďto legislativně, nebo vychází z kultury a náboženství, to znamená z jakýchsi nepsaných pravidel. V této oblasti se lze setkat s obojím, mnoho rodin je zde založených na tradicích a náležitostech islámu. Oproti tomu práva žen byla stanovena již za Sovětského svazu a byla upravena spoustou zákonů. Zajímavostí však je, že v Uzbekistánu je u žen sňatek povolen již v 17 letech u mužů pak v 18 letech, což bylo v okolních státech velice diskutovaným tématem (Kulturnistudia, 2013).

Z hlediska obchodu už je v této zemi k ženám přístupováno jako k sobě rovným. Dle slov paní Ing. Dvořáková se oproti jiným zemím nesetkala se špatným zacházením při komunikaci s obchodními partnery. Právě naopak, i po uzavření kontraktu udržují přátelské vztahy a možní i díky tomu plánují další společný obchod.

Přestože Uzbekistán může působit jako nepříliš zajímavá země, na jeho území se odehrává mnoho zajímavého v oblasti vědy, výzkumu a technologie. Na severní hranici dávné Bektrie objevila Česko – uzbecká archeologická expedice nové sídliště z helénistického období. Nalezena zde byla malá sídliště zhruba pro stovku obyvatel ale také mince a mnoho dalšího (Plus.rozhlas, 2018).

Dne 17. května 2019 byla poté podepsána dohoda během výstavy Power Uzbekistan 2019. Dohodu podepsali v Taškentu Dmitry Ashanin, který zastává post náměstka ředitele společnosti AtomStrojExport, a Otabek Amanov, který je ředitelem výstavby jaderných elektráren ve společnosti UzAtom. „Podepsání této smlouvy je dalším krokem v realizaci velkých projektů výstavby nejmodernější a nejbezpečnější jaderné elektrárny s reaktorem VVER-1200 v Uzbekistánu,“ dodal Ashanin (Atominfo, 2019).

V Taškentu bylo v květnu 2019 otevřeno nové informační centrum jaderných technologií. Tento projekt byl vypracován za spolupráce uzbecké agentury UzAtom a ruské korporace pro atomovou energii Rosatom. Mládež a místní obyvatelé tak mají možnost navštívit centrum, ve kterém se dozví, jak funguje jaderný reaktor a jaderné energie (Atominfo, 2019).

Jak již bylo výše uvedeno, Uzbekistán se také snaží oživit tradiční průmyslové odvětví jako je například kožedělní nebo textilní průmysl. Agentura Uzčarmsanoat, jejíž náplní je rozvoj kožedělného a obuvnického průmyslu, hledá národní investory, kteří by pomohli zahájit národní výrobu kožené obuvi, obleků z kůže a moderních kožených doplňků (tašky, pásky, atd.). Zároveň také hledá pedagogy, kteří by byli ochotni vést lekce v odborných programech, které tato agentura připravuje pro uzbecké studenty. Těm by agentura ráda nabídla nové studijní obory (Mazurek, 2019).

Na začátku roku 2020 se také v tomto státě sešlo okolo 70 akcionářů a výzkumných pracovníků z různých firem z odvětví jako je výzkum, vývoj a věda. Cílem tohoto setkání bylo projednat možnosti zlepšení STI systému. Tento seminář byl uskutečněn v rámci projektu UNESCO. V rámci workshopu byl vypracován projekt, který zhodnotil úspěch první části projektu a stanovil druhou část tohoto projektu, která se bude zaměřovat zejména na spolupráci s Ministerstvem pro rozvoj inovací. Rok 2020 byl vládou v Uzbekistánu stanoven jako Rok vědy, vzdělávání a digitální ekonomiky (En.unesco, 2020)

4.5 Ekonomická charakteristika firmy

Frýdlantské strojírný jsou, jak již bylo zmíněno, rodinný podnik, který ovšem svou velice ojedinelou činností podnikání a službami, které pro své zákazníky nabízí, získal silnou pozici na trhu. Produkty, které firma ve své provozovně vyrábí, nachází své konečné spotřebitele zejména v zahraničí. Největší množství vyprodukovaných výrobků putuje do Německa, dále pak do Itálie, Ruska, Běloruska a do mnoha dalších teritorií (Frystroj, 2015).

Zajímavostí je ekonomická historie firmy. Frýdlantské strojírný byly založeny v roce 1996 jako akciová společnost. V tomto roce byl složen základní kapitál ve výši 17 milionů korun. Kdy bylo v rámci podniku rozprodáno 170 kusů akcií každá v hodnotě 170 tisíc Kč. Na základě účetní uzávěrky, která byla zpracována k 31. 12. 2003, bylo valnou hromadou rozhodnuto o dobrovolném snížení kapitálu. Bylo odhlasováno, že hodnota kapitálu bude změněna na základě snížení jmenovité hodnoty akcie, a to ze 100 000 Kč na 12 000 Kč (or.justice, 2005).

V roce 2011 došlo na základě projektu k odštěpení části jmění společnosti Frýdlantské strojírný – Rasl a syn a. s. Část jmění, která byla odštěpena, přešla na přidruženou společnost Frýdlantské strojírný TR, která vznikla v roce 2012, tentokrát jako společnost s ručením omezeným. Vklad do této společnosti byl 200 000 Kč. Předmětem činnosti této novější firmy je poté pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor (or. justice, 2012).

Tato přidružená firma vznikla zejména z důvodů prázdných areálů starých továren, které bratři Raslové zdědili. Ve většině případů se jedná o staré továrny,

kteřé vřak svými dispozicemi nejsou vhodně pro hlavní podnikatelskou činnost firmy. Proto se společníci rozhodli budovy pronajímat a tím zvýřit své zisky.

Každé dva roky také firma prochází nezávislým auditem. Audit poslední roky realizovala společnost ZH Bohemia Audit s. r. o., která sídlí v Liberci. Poslední audit probíhal v roce 2019 na základě účetní uzávěrky z roku 2018. Dle názoru auditora účetní uzávěrka společnosti podává věrný a poctivý obraz o stavu aktiv a pasiv společnosti v souladu s českými účetními předpisy (or. justice, 2019).

Podstatný nebo rozhodující vliv na účetní jednotce mají:

Tabulka 5: Osoby s vlivem ve společnosti Frystroj

Jméno fyzické osoby	Bydliřtě	Běžné účetní období		Minulé účetní období	
		Podíl v TKČ	v %	Podíl v TKČ	v %
Jan Rasl	Liberec	1 428	70 %	1 428	70 %
Ladislav Rasl	Liberec	612	30 %	612	70 %

Zdroj: or. justice.cz, 2019

údaje v TKČ

Jak vyplývá z výře uvedené tabulky, společnost opravdu vlastní dva bratři. Firmu vřak mají rozdělnou tak, aby jeden z nich měl vždy tzv. právo veta a nedocházelo tak k situacím, kdy se společníci nebudou moci dohodnout. Za poslední roky se stav podílů ve firmě nemění a vše nasvědčuje tomu, že rozdělní 70 % ku 30 % bude nadále přetrvávat.

Společnost Frystroj vykazuje také podíly na základním kapitálu v jiných společnostech, jsou jimi následující firmy:

Tabulka 6: Firmy, na jejichž základním kapitálu se společnost podílí

Obchodní firma dceřiné společnosti	Sídlo dceřiné společnosti	Výše podílu na základním kapitálu v:	
		TKČ	%
Frýdlantské strojírný – TR s. r .o.	Frýdlant	200	100 %
AERO Mnichovo Hradiště	Mnichovo Hradiště	150	17 %

Zdroj: or. justice.cz, 2019

údaje v TKČ

Tabulka číslo 6 poukazuje na to, že firmě Frystroj se ekonomicky daří, díky čemuž se mohla podílet na základním kapitálu dalších dvou firem. Obě výše uvedené firmy vlastní rodina Raslova. Dal by se konstatovat, že se jedná o rozšíření rodinného podnikání, ze kterého pro každého člena nevyplývá až takové riziko ze ztráty zisku.

Tabulka 7: Zaměstnanci společnosti a osobní náklady

Zaměstnanci společnosti (včetně řídicích pracovníků)	Zaměstnanci celkem		Z toho řídicích pracovníků	
	2018	2017	2018	2017
Průměrný počet zaměstnanců	81	81	1	1
Mzdové náklady	29 776	26 320	1 355	1 295
Odměny členům statutárních a dozorčích orgánů společnosti				
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	9 426	8 636	420	400
Sociální náklady	721	605		
Osobní náklady celkem	39 923	35 561	1 775	1 695

Zdroj: or. justice.cz, 2019

údaje v TKČ

Zajímavostí, která vyplývá z této tabulky číslo 7, je počet zaměstnanců, který se za rok vůbec nezměnil. Tento fakt by mohl být brán jako takový pomyslný ukazatel spokojenosti zaměstnanců. Samozřejmě mohlo dojít k nějakému ukončení

pracovního poměru a následnému hledání nového pracovníka na pozici. Shodný počet v obou letech tak může být i náhodný. Přehledně jsou zde také vidět výdaje, které firma za své zaměstnance musí hradit. Pro porovnání jsou zde stejné údaje uvedené i za řídicího pracovníka. Následující tabulky se týkají hodnot, které vyjadřují export firmy. Rozčleněny jsou dle druhu činnosti, ale také dle teritoria, do kterého konečná zakázka putovala. V tomto období společnost realizovala pouze transakce, které jsou běžného charakteru a proběhly za běžných podmínek.

Tabulka 8: Členění tržeb z prodeje zboží, služeb a výrobků dle činnosti

Druh činnosti	Běžné účetní období 2018			Minulé účetní období 2017		
	Zboží	služby	výrobky	Zboží	služby	výrobky
Strojírenství	1 824		130 306	823		105 069
Celkem	1 824		130 306	823		105 069

Zdroj: or. justice.cz, 2019

údaje v TKČ

Hlavní činností firmy je strojírenský průmysl, jak lze také vidět v tabulce. Z předchozí tabulky s číslem 8, vyplývají tržby firmy v běžném účetním období, tedy v roce 2018. V tomto roce došlo k nárůstu celkových tržeb firmy. To je znakem úspěšné obchodní strategie společnosti, a vypovídá to o spokojenosti zákazníků, kteří se k firmě vrací, nebo společnost doporučí.

Konkrétní čísla, která by vyjadřovala informace ohledně podílu frýdlantské firmy na celkovém exportu strojírenského průmyslu pro Českou republiku, společnost bohužel nemá. Z údajů, které má však vedení společnosti k dispozici, vyplývá, že obrat exportu této rodinné firmy je úctyhodných 85 %. Pro své potřeby firma eviduje výnosy z exportu v korunách českých. Po obdržení plateb od klienta, které ve většině případů probíhají v eurech, dochází na bankovním účtu společnosti k přepočtu na koruny.

Firma se aktuálně soustředí na export svých zakázek do zahraničí. Neustále se snaží udržovat v obraze a také hledat nová teritoria. Postupně se vývoz firmy přesouvá z Evropy do zemí, které leží zejména v Asii. Za posledních pět let se toto číslo změnilo o 10 %, přesnější informace jsou uvedeny v tabulce číslo 9.

Tabulka 9: Export společnosti

	Evropa	Mimo Evropu

2016	70 %	30 %
2017	75 %	25 %
2018	75 %	25 %
2019	63 %	37 %
2020	60 %	40 %

Zdroj: Ing. Jana Dvořáková

údaje v %

Tabulka 10: Export společnosti v číslech

	Evropa	Asie
2016	90 783 700	38 907 300
2017	79 419 750	26 473 250
2018	99 097 500	33 032 500
2019	25 569 893	15 017 239
2020	102 281 142	68 187 428

Zdroj: or.justice.cz, 2019

údaje v TKČ

V tabulce číslo 9 a 10 je uvedeno, že většina vyrobených produktů stále zůstává na území Evropy. Pozorovat ovšem lze, že se čísla v průběhu let relativně vyrovnávají a rozdíly již nejsou natolik markantní.

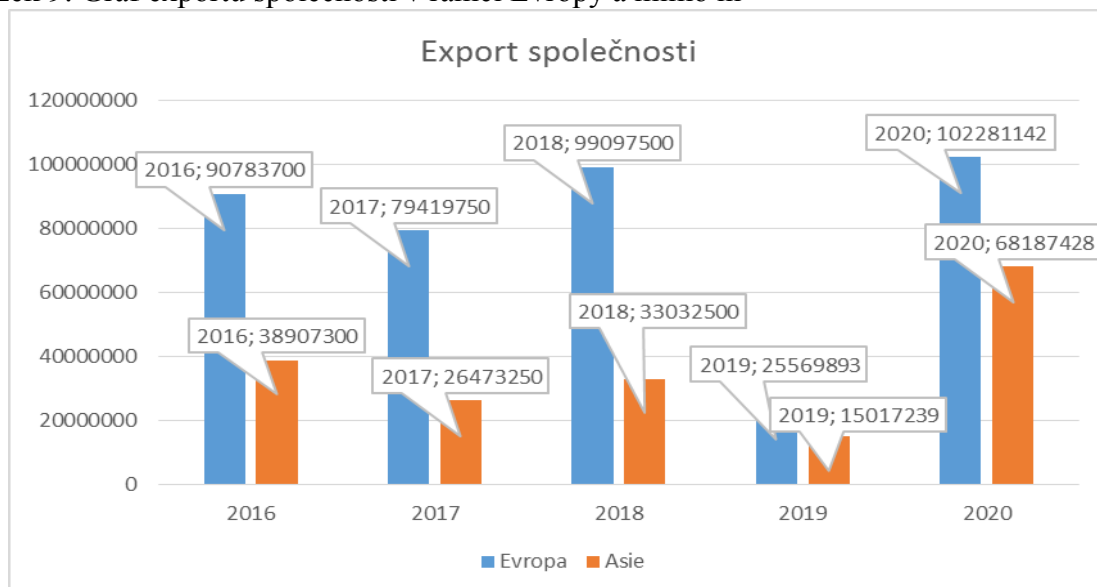
K největšímu rozdílu došlo v průběhu let 2018 – 2019, kdy se jedná o meziroční rozdíl o velikosti 12 % v rámci exportu po Evropě a 8 % rozdíl při exportu mimo území Evropy. V konkrétních číslech se poté jedná o propad ve velikosti 73 527 607 Kč. Mimo území Evropy se poté jedná o částku 18 015 261 Kč. Tuto změnu vedení společnosti spatřuje zejména v nalezení nových zákazníků na území Ukrajiny, Uzbekistánu a dalších teritoriích v Asii. Tito zákazníci měli ve většině případů zájem o kompletaci celé linky, což bylo pro společnost časově náročné na výrobu, a nezbylo již tolik prostoru pro uspokojení Evropského trhu.

Z tabulky vyplývá, že v letošním roce je číslo vyšší, neboť vyjadřuje zakázky mimo Evropu zapříčiněné zejména mnohonásobnými zakázkami do již výše uvedeného Uzbekistánu. Firma získala zákazníka, který rozjížděl zcela novou výrobu, a tak vyráběla několik kompletních technologických linek, které poté v součtu vytvořily velkou část z celkové výroby za tento rok.

Jelikož se ve většině případů jedná o obchody, které nejsou realizovány v korunách českých, musí mít společnost stanoveno, dle jakých pravidel bude měnu kontraktu převádět. Frystroj se pro přepočítání měny rozhodl využívat denní kurs, který je vyhlášen Českou národní bankou, a to v den uskutečnění účetního případu. Aktiva i pasiva, která by případně byla vykázána v cizí měně, by k rozvahovému dni byla přepočtena kursem ČNB platným k rozvahovému dni (or.justice, 2018).

Zajímavostí je také růst zakázek, které zůstaly v Evropě v roce 2017, kdy došlo k nárůstu o 5 % procent oproti předešlému roku. V roce 2018 zůstalo toto číslo beze změny, o rok později v roce 2019 však došlo k propadu, a to o celých 12 %. Jak již bylo uvedeno výše, jedním z důvodů je zaměření společnosti na asijské trhy. Jako další důvod však obchodní ředitelka společnosti uvádí konkurenci. Evropské trhy z velké části zásobují podniky z Itálie, které patří mezi největší konkurenty firmy. Tlak firma také pocítuje z čínské strany, která v posledních letech zvýšila svou aktivitu na evropském trhu. Evropským firmám asijské společnosti konkurují především cenovými nabídkami, které svým potenciálním zákazníkům nabízejí. Otázkou zde ovšem zůstává, jak jsou tyto výrobky kvalitní. Dle slov zástupců Frystroje se kvalita evropských a asijských výrobků nedá srovnávat.

Obrázek 9: Graf exportu společnosti v rámci Evropy a mimo ní



Zdroj: Vlastní zpracování dle Ing. Jany Dvořákové

Průběh exportu frýdlantské společnosti je pro lepší orientaci zachycen i v grafu uvedeném výše. Z grafu opět vyplývá, k jakým propadům nebo nárůstům došlo v průběhu posledních pěti let, ať již na území Evropy či mimo něj.

Zajímavým faktem je také množství stálých zákazníků, které firma má. Přestože se může na první pohled zdát, že společnost se zaměřuje spíše na jednorázovou výrobu, při které vyrobí zákazníkovi linku a spolupráce je poté ukončena, není tomu tak. V současné době tvoří stálí zákazníci firmy 65 % tržeb firmy. Toto číslo, jak napovídá i tabulka níže uvedená, rok od roku vzrůstá.

Tabulka 11: Stálí zákazníci firmy

	Procentuální zastoupení stálých zákazníků
2016	55 %
2017	60 %
2018	59 %
2019	63 %
2020	65 %

Zdroj: Ing. Jana Dvořáková

údaje v %

Tabulka zobrazuje počet stálých zákazníků, které má firma v období posledních pěti let. Až na jeden rok, ve kterém došlo k 1 % propadu, si firma drží stabilní výsledky, které se rok od roku zlepšují. Výrazné změny mohou být zapříčiněny především neočekávanými situacemi, jako byla například hospodářská krize v roce 2009, nebo aktuální situace ohledně pandemie COVID-19. Právě stálí zákazníci udržují firmu v zisku, která tak těží z prosperity.

I přes vysoké procento, které je zobrazeno u exportu, zůstává nepatrná část výroby v České republice. Za posledních pět let se ale toto číslo příliš nemění. Důvodem, proč se číslo nezvyšuje, je zejména malé zastoupení firem, které by využily služeb či výrobků, které jsou hlavní činností výroby Frýdlantských strojů. Firma by byla ráda, pokud by se tato čísla zvyšovala, přeci jen by pro ni obchod na území České republiky znamenal menší rizika. Společnost ale nepředpokládá, že by se čísla do budoucna změnila, jelikož vývoj trhu tomu neodpovídá. Spíše naopak se firma obává poklesu výše uvedených čísel, jelikož, jak již bylo výše uvedeno, i do České republiky pomalu zasahuje a trh ovlivňuje konkurence z Číny.

Společnost se snaží tzv. držet krok s konkurencí. Informace se snaží společnost získávat zejména v oblasti investičních celků. Největší pozornost věnují zejména technické stránce, konkrétně poté novým technologiím a investicím, které by konkurence mohla ve své výrobě využívat. Nemalá pozornost je také věnována cenové politice, kterou má konkurence v daném období nastavenou. Získat tyto informace, týkající se zejména technické stránky, ale není vůbec jednoduché, obzvláště pokud se jedná o zahraničního konkurenta.

Frýdlantské strojírný v současné době nemají, ani nepřemýšlí o možnosti patentu na jakoukoliv ze svých využívaných technologií. Hlavním důvodem jsou finance, jež by do něj musela firma investovat. Společnost však má průmyslový vzor na jeden technologický uzel, který ve výrobě využívají. Jedinými patenty, které se v této oblasti podnikání v současné době vyskytují, jsou patenty na výrobu minerální vaty, jejímiž majiteli jsou zejména firmy z Německa, Francie a Dánska.

Firma si v posledních letech udržuje relativně vyrovnané tržby. Jedinou výjimkou byly roky po roce 2009, kdy celý svět zasáhla velká hospodářská krize. V roce 2009 se firmě zcela zavřely dveře na východ. Zhruba na sedm let firma přišla o veškeré investice na asijský trh. V těchto těžkých letech firma zasílala nabídky a vedla mnoho jednání se zákazníky z Ruska, Běloruska, Ukrajiny a Kazachstánu. Všechny však byly neúspěšné, a ani přes velkou snahu a neustálé kontaktování zákazníků, se firmě nepodařilo získat kontrakt s firmou na území Asie. Zlom nastal až v roce 2016, kdy se firmě podařilo získat první kontrakty mimo Evropu. Za tento rok poté zakázky mimo území Evropy dosáhly 30 %, jak je uvedeno v tabulce číslo 5.

Letošní pandemie COVID-19 firmu nijak zásadně neovlivnila. Jediný problém, který je s pandemií spojen, je problém s cestováním. V letošním roce firma zahájila velkou šéfmontáž v Uzbekistánu, a jelikož byla smlouva podepsána ještě před vypuknutím pandemie, musí firma dostát svým závazkům a linku zkompletovat. V šéfmontáži tedy pokračují ovšem s velkým omezením, jako jsou testy, karanténa a podobně. Celkově však firma musela omezit své výjezdy. Počet výjezdů do zahraničí, ať už za účelem šéfmontáže nebo obchodních jednání, se snížil v rámci firmy zhruba o 65 %. V přepočtu na čísla se jedná zhruba o 16 neuskutečněných

výjezdů. Za normálního režimu firma vyjíždí ke svým zahraničním klientům zhruba 2x do měsíce.

Kompletace linky poté firma vyčísluje vždy v hodnotě 10 % z celkové ceny zakázky. Jako konkrétní příklad může sloužit výše uvedený obchod s Uzbekistánem, při kterém byla šéfmontáž na základě uzavřeného kontraktu vyčíslena na 256 053 eur. V této ceně je zahrnuto celkové sestavení linky, zaškolení pracovníků, uvedení linky do provozu ale také pravidelný servis, který firma v rámci záruky realizuje. Náklady na montáž poté firma zvyšuje úměrně se zvyšujícími se mzdami za výrobky. Nejedná se tedy o jednotnou sazbu, která by byla pro každého zákazníka stejná.

Tržby společnosti se za posledních pět let relativně měnily. K největšímu rozdílu došlo v letech 2019 a 2020, kdy byly tržby firmy mnohonásobně větší. Důvodem tohoto pozitivního výsledku je zejména úspěšný obchod s Uzbekistánem, na kterém firma pracovala celý rok, a který společnosti přinesl výrazné finanční ohodnocení. Zisky firmy jsou také ovlivněny tím, do jaké země, v jaké měně a s jakým kurzem je zboží exportováno. Zhruba 93 – 95 % všech transakcí je realizováno v eurech. Zbylé transakce poté probíhají na území České republiky, tudíž většina plateb probíhá přímo v českých korunách.

Tabulka 12: Tržby společnosti

	Tržby společnosti
2016	129 691 000
2017	105 893 000
2018	132 130 000
2019	40 587 130,79
2020	170 468 570,16

Zdroj: Ing. Jana Dvořáková

údaje v TKČ

Tato tabulka s číslem 12, byla zpracována na základě auditorských zpráv a také z firemních uzávěrek. Proč tedy došlo k tak obrovskému propadu v roce 2019, zůstává otázkou. Dle vedení se zkrátka v průběhu tohoto roku firmě nenaskytl žádná větší zakázka, která by se zaměřovala na zhotovení celé linky. Společnost měla spíše menší zakázky, které byly realizovány v menších finančních částkách.

Jinak jsou ale tržby společnosti v posledních letech relativně vyrovnané. Díky ojedinělému portfoliu služeb je o firmu v jejím odvětví relativně velký zájem. Svůj podíl na tom ale také má udržování obchodních vztahů a kontaktů v zahraničí. Mnoho zakázek firma získala právě díky svým obchodním partnerům nebo spokojeným zákazníkům, kteří služby firmy doporučili.

Do budoucna firma očekává, že by se jejich tržby neměly příliš měnit. Aby tomu tak bylo, musí si firma udržet stávající zákazníky. Dalším důležitým bodem, který povede ke kladným výsledkům, jsou noví potenciální zákazníci, které firma plánuje hledat zejména na východě Asie. Po nalezení nových odběratelů bude velice důležité, aby se jednalo o zakázky, které budou zahrnovat odbyt kompletní technologické linky, nebo investičních celků.

Co se následně týká samotné dopravy, snaží se Frýdlantské strojírný vždy prosadit podmínku dle INCOTERMS 2010 FCA sídlo prodávajícího, z čehož vyplývá, že dopravu jako prodávající spíše neřeší. V případě, že se firmě nepodaří prosadit podmínku FCA, volí podmínku CIP, při které rozpustí cenu dopravy do ceny zařízení. Společnost již nikde částku, která byla zaplacená za dopravu, neuvádí.

Náklady na dopravu se liší. Velice záleží na období, a vytíženosti dopravců. Společnost se vždy snaží platit pouze jednosměrně, s tím, že dopravce si sám hledá zpětný náklad, což ovšem bývá ze zemí jako je Uzbekistán problém.

Samotný dokumentární akreditiv firma většinou uzavírá na 70 % z celkové hodnoty zakázky. Důvodem je, že 30 % tvoří předplatba, kterou poskytne kupující na základě bankou prodávajícího vystavené bankovní záruky. To znamená, že 30 % již není součástí uzavřeného akreditivu. Pro konkrétní představu může sloužit v příloze přiložený dokumentární akreditiv společnosti, který uzavřela s již několikrát zmíněným Uzbekistánem.

Akreditiv je vždy uzavřen v EUR, USD nebo CZK, jinou měnu nechce společnost akceptovat. Čerpání je poté postupné a banka společnosti částku vyplácí na základě předložených faktur, které vedení firmy bance předkládá. Většinou se částka za zakázku pohybuje zhruba okolo 10 milionů EUR, akreditiv je otevřen na hodnotu 7 milionů EUR.

Financování mezinárodního obchodu za využití cizí pomoci firma velmi nerada využívá. Dle slov vedení se vždy snažili vyhnout dodavatelskému úvěru, jelikož je to riziko, které by společnost nesla v případě, že by odběratel nezaplatil bance. Pokud je to tedy nezbytné, upřednostňují odběratelský úvěr, neboli Bank to Bank. S tímto typem úvěru má společnost dobré zkušenosti. Pokud je tedy banka odběratele akceptovatelná pro banku Frystroje, to znamená, že má dobrý rating, tak firma nemá s tímto typem platby problém. Riziko společnosti je poté vyčísleno na pouhých 2,5 %, která vyplývají ze spoluúčasti z pojištění od EGAP. Na tomto pojištění si společnost velice zakládá. Úvěr musí být vždy pojištěn od EGAP, jinak by s ním vedení Frýdlantských strojů nesouhlasilo.

Firma nevyužívá grantů. Ovšem v několika případech žádala o evropské dotace, které jí byly schváleny. Firma získala již několik dotací, které byly využity zejména na nákup nového strojního vybavení, ale také na rekonstrukci budov, která proběhla v letech 2015 a 2017.

4.5.1 Průběh dokumentárního akreditivu

Následující podkapitola shrnuje průběh obchodního případu, který firma realizovala s již několikrát zmíněným Uzbekistánem. Předmětem tohoto obchodního kontraktu byla výroba kompletní zpracovatelské linky zejména na bavlnu, která je pro uzbecké zemědělství typickou plodinou. Jednalo se o velice rozsáhlý projekt, na kterém firma aktivně pracovala skoro celý rok.

Smlouva na tento obchod byla uzavřena v anglickém jazyce. Původně byla jako platební podmínka vybrána hladká platba, jelikož ale následovaly komplikace v podobě zpožděných plateb, chtěl Frystroj od kontraktu odstoupit. Nakonec se s uzbeckým partnerem dohodli, že se v projektu bude pokračovat, ovšem za podmínky, že dojde ke změně platební podmínky. Jako novou platební podmínku Frystroj zvolil dokumentární akreditiv, který hojně využívá, a jeho podmínky mu jsou dobře známy.

Hlavní měnou, ve které budou probíhat platby, a jejímž kurzem se budou obě strany řídit, bylo euro. Celková hodnota kontraktu byla 10 milionů eur. Již při podpisu smlouvy bylo poté dohodnuto, že uzbecký klient složí akontaci ve výši 3

milionů eur. Jednalo se tedy o akontaci ve výši 30 % z celkové hodnoty projektu. Na zbylých 7 milionů korun byl poté uzavřen dokumentární akreditiv.

Účastníci obchodního kontraktu byly následující:

- Česká společnost Rasl a syn a.s. – Prodávající
- Uzbecká společnost – Kupující
- Komerční banka – Potvrzující banka (avizující L/C)
- Turecká banka – Vystavující banka (otevírající L/C)

Před uzavřením obchodu požadoval uzbecký obchodník, aby pro platby byla využita platební podmínka hladké platby. To by v tomto případě znamenalo, že by uzbecký partner zasílal peníze přímo na bankovní účet společnosti, ovšem bez jakéhokoliv zajištění. Pro českou stranu byla tato platební podmínka neakceptovatelná, a to hned z několika důvodů:

- 1) Neznalost obchodního partnera.
- 2) Platební nevůle či neschopnost kupujícího.
- 3) Nemožná kontrola dokumentů ze strany banky.

Společnost i přes počáteční nesouhlas kupujícího trvala na realizaci platby za pomoci dokumentárního akreditivu. Konkrétně společnost využívá neodvolatelný dokumentární akreditiv, a to zejména proto, že v něm nemůže být nic pozměněno, nebo zrušeno bez souhlasu všech stran, které se kontraktu účastní. V případě komplikací má tedy exportér zajištěno proplacení, které proběhne na základě předložení řádně vyplněných dokumentů. Tímto typem akreditivu je tedy zajištěno dodržování podmínek uvedených ve smlouvě od všech zúčastněných (Cbaonline, 2021).

Konkrétní průběh celé obchodní transakce je následující:

1. Frýdlantské strojírně Rasl a syn a.s. uzavřely obchodní kontrakt s uzbeckou společností.
2. Po podpisu smlouvy byla do 10 pracovních dnů připsána na účet Frystroje akontace ve výši 3 milionů eur.
3. Kupující uzbecká společnost dá příkaz své bance, vybraná banka v Turecku, aby otevřela akreditiv. V této chvíli banka musí prozkoumat bonitu příkazce

spolu s jeho zajištěním. V případě, kdy je vše v pořádku, banka vydá příkaz k otevření neodvolatelného akreditivu.

4. Dalším krokem je schválení návrhu otevření akreditivu kupující firmou.
5. Kopie návrhu je zároveň odeslána prodávajícímu, tedy Frýdlantským strojírnám.
6. Následuje odsouhlasení návrhu neodvolatelného akreditivu kupující firmou.
7. Frystroj vyhotoví veškerou potřebnou dokumentaci a předá ji avizující bance, v této obchodní transakci je to Komerční banka.
8. Avizující banka dokumenty zkontroluje a předává je bance vystavovací – v tomto případě turecké bance.
9. Na základě obdržených dokumentů, které prošly řádnou kontrolou, a jsou v souladu s podmínkami akreditivu, provede otevírající banka platbu, která je ujednána v obchodním kontraktu. V tomto případě se tedy jedná o částku 7 milionů eur.
10. Po odeslání platby jsou veškeré dokumenty, které vystavující banka obdržela, předány kupujícímu.

4.5.2 Výhody a nevýhody dokumentárního akreditivu

Hlavní výhodou dokumentárního akreditivu je jistota, kterou tato platební podmínka zúčastněným osobám nabízí. Jedná se o světově známý platební nástroj, tudíž by neměly vznikat problémy s různými variantami, jak dokumentární akreditiv funguje, a jaké náležitosti musí být v průběhu platebního procesu splněny.

Nastavené podmínky musí být splněny, tím pádem vzniká kupujícímu jistota, že obdrží své zboží včas. Prodávající se zároveň nemusí obávat o své peníze, které má z kontraktu získat. Jelikož veškeré tyto náležitosti jsou uvedené v podmínkách akreditivu. Pro prodávajícího je také obrovskou výhodou fakt, že pokud jsou veškeré dokumenty v pořádku, nemůže kupující zboží odmítnout.

Pro kupujícího je poté výhodou, že peníze budou odeslány až ve chvíli, kdy dojde k naplnění akreditivních podmínek. Konkrétně to znamená, že platba bude odeslána proti přichozím a zkontrolovaným dokumentům, které vystavující banka obdrží od potvrzující. Výhoda pro kupujícího je tedy zejména v délce, ve které zůstávají peníze na jeho účtu.

Nevýhodou dokumentárního akreditivu je náročné a relativně složité vyplnění veškerých potřebných dokumentů. V některých případech může být také nevýhodou fakt, že změny v těchto dokumentech mohou být realizovány pouze se souhlasem obou stran.

4.6 Návrh nového obchodního teritoria

Novým teritoriem, které by aktuálně připadalo v úvahu jako nový potenciální zákazník, je Turkmenistán. Na první pohled se může zdát, že se jedná o nezajímavý stát, který Frýdlantským strojírnám nemá co nabídnout.

Základní informace o teritoriu shrnuje následující tabulka:

Tabulka 13: Základní údaje o Turkmenistánu

Turkmenistán	
Státní zřízení	Prezidentská republika
Prezident	Gurbanguly Berdymuhammedov
Počet obyvatel (2019)	5,7 milionu
Rozloha	488,1 tisíc km ² , z toho poušť 390 tisíc km ² (80 %)
Státní jazyk	Turkmenština
HDP (mld. USD, 2019)	46,7
Inflace (CPI, konec období 2019, %)	13,4
Náboženství	89 % islám
Nerostné bohatství	Zemní plyn, ropa,
Zemědělské plodiny	Bavlna, pšenice

Zdroj: Businessinfo.cz, 2019

Vývoz do Turkmenistánu byl z České republiky relativně velký, v roce 2015 dosahoval dokonce 20,5 mil. USD. V roce 2018 však došlo k výraznému poklesu, kdy mezinárodní výměna mezi těmito zeměmi dosáhla pouhých 6,3 mil. USD. Za tímto propadem může být více důvodů. Jedním z nich jsou příčiny politické, kdy vývoz do této země vyžaduje velké množství vyřizování. Dalším důvodem také může být nezájem o české produkty, jimiž mohl být trh v Turkmenistánu nasycen (Businessinfo, 2019).

Pro Českou republiku zde vznikají příležitosti zejména v oblasti těžebního a důlního průmyslu, v oblasti energetického průmyslu, obranném průmyslu, textilním a obuvnickém průmyslu, dopravním průmyslu a infrastruktury (Businessinfo, 2019).

Na toto území by firma mohla expandovat zejména v oblasti technické. Konkrétně by se mělo jednat o linku, která by zpracovávala bavlnu. Bavlna tvoří v Turkmenistánu důležitou součást zemědělství. Jelikož většinu rozlohy pokrývá poušť, zemědělství se tu příliš nedaří. Je to právě bavlna, která je předmětem exportu tohoto státu (Businessinfo, 2019).

Výrobní sestavu, která by Turkmenistánu umožnila bavlnu zpracovat, by firma neměla problém vyrobit. Výhodou by byla nedávná zkušenost, kterou s tímto zařízením firma má. Obdobnou linku, totiž právě v loňském roce zkonstruovala pro Uzbekistán, jehož zemědělskou doménou je právě bavlna.

Uzbecký partner má dokonce nějaké kontakty právě v Turkmenistánu, kde by chtěl uzavřít spolupráci s tamějšími podnikateli. Společnost by tak mohla jednat anebo by mohla dostat kontakt přímo na nového potenciálního zákazníka. Tento fakt by firmě přinesl alespoň částečnou jistotu, že se jedná o spolehlivého obchodního partnera, a nemusí se tak obávat s výrobou začít. Výhodou by také byly vzájemné informace o firmách, které by uzbecký partner předal obchodníkovi v Turkmenistánu i strojárnám ve Frýdlantu.

Firma by tak na nové teritorium mohla vstoupit za pomoci vývozních a dovozních operací, což by pro ně bylo nejjednodušší. Celý tento proces by probíhal za pomoci prostředníka nebo zprostředkovatele, kterým by mohl být již výše uvedený uzbecký partner. Firma by tak mohla snížit rizika, která by pro ni z tohoto obchodního kontraktu vyplývala. Další výhodou by také mohlo být udržení kontaktu s uzbeckým partnerem, díky kterému by firma v budoucnu mohla přijít k dalším výhodným nabídkám, nebo například k expanzi na další nové teritorium.

Firma by tedy aktuálně měla zvolit následující kroky:

1. Od obchodního partnera z Uzbekistánu získat kontakt přímo na klienta z Turkmenistánu.

2. Pokusit se s klientem domluvit schůzku, alespoň v online podobě, na které budou sděleny základní požadavky, a dojde k upřesnění, o co by měl potenciální klient konkrétně zájem.
3. V případě, že by se Frystroj rozhodl o zakázku zajímat, měl by se pokusit zjistit co nejvíce informací o klientovi, ale také o novém teritoriu. Využít by k tomu mohl České velvyslanectví v Taškentu. Dále také agentury, které napomáhají českým exportérům, jako je například agentura CzechTrade. Informace se společnost může pokusit získat i u svých minulých klientů, se kterými udržuje kontakty.
4. Následuje zhodnocení získaných informací, a rozhodnutí, zda firma přistoupí k vyjednávání o případném kontraktu.
5. Pokud se firma pro kontrakt rozhodne, bude následovat vyjednávání o konkrétních podmínkách, za kterých by kontrakt mohl proběhnout.

Obchod s Uzbekistánem byl pro firmu velice výhodný. Lze předpokládat, že pokud by se jim s pomocí uzbeckého partnera povedlo domluvit obchod za podobných podmínek jako letos, opět by se jednalo o úspěšný obchod. Tento obchod by firmě mohl přinést i dalšího potenciálního zákazníka. Tím by dle přání firmy měl být Kazachstán. Bohužel se firma na tento trh snaží marně expandovat již dva roky. Obchod s Turkmenistánem by jim ale mohl export na tento trh přiblížit.

4.7 Rozhovor s obchodní ředitelkou Frýdlantských strojůren

Součástí této práce jsou platební podmínky, které běžně využívá zvolená firma na území České republiky. V rámci této části práce byl vytvořen dotazník, který obsahuje dvacet otázek. V původním znění měly být tyto otázky zodpovězeny formou rozhovoru s obchodní ředitelkou Frýdlantských strojůren, paní Ing. Janou Dvořákovou. Bohužel vzhledem aktuální epidemiologické situaci Covid-19, která v naší republice panuje, musela být zvolena alternativní varianta, ve které byly otázky zaslány formou dotazníku na e-mail. Paní inženýrka na ně poté písemně odpověděla.

Dotazník byl rozdělen na dvě pomyslné části. Každá z nich obsahovala deset otázek, které byly zaměřeny na obchod se zeměmi na asijském kontinentu. V první části bylo položeno deset otázek, které byly spíše všeobecného rázu. Otázky v této

části se zaměřovaly na rozdíly při obchodování České republiky se státy na území Evropy v porovnání s obchodováním s asijskými státy. Cílem této části, bylo získat úvodní obecný přehled o tom, jaké jsou rozdíly při obchodování s těmito rozdílnými kontinenty a zda firma volí jiný postup či jinou platební podmínku při obchodování se státy patřící do Evropy a Asie.

Druhá část je již konkrétně zaměřena na jeden cílový stát v Asii. Paní Dvořáková mi doporučila zaměřit se na Uzbekistán, se kterým začali obchodovat v roce 2019. Tento stát byl zvolen, jelikož není tak typický pro obchodování. Na našem území je velmi malé množství firem, které by s tímto státem obchodovaly. Tato část tedy bude pojednávat o tom, jak Frystroj navázal spolupráci právě s Uzbekistánem, jak tento obchod probíhal a také, zda zde byly vidět rozdíly oproti obchodování s evropskými partnery.

Za zajímavost lze považovat fakt, že samotní představitelé těchto dvou kontinentů si uvědomují, že je zde stále prostor pro možnou spolupráci. V rámci prohloubení spolupráce pořádají různé workshopy, na které se sjíždějí představitelé těchto kontinentů. Jedním z nich, který se v nedávné době konal, je workshop „Obchodní příležitosti pro české firmy ze sektoru nerostných surovin v regionu střední Asie.“ Hlavní myšlenkou tohoto setkání bylo zejména poskytnout informace českým firmám o subdodavatelských příležitostech a to v různých oblastech. Zejména pak v segmentu výzkumu, těžby a zpracování nerostných surovin, kde se nabízí velké množství příležitostí v oblastech jako je sklářství, keramičky, rafinerie, fosfáty, cihelny, stavebniny a mnoho dalšího (MPO, 2020).

4.7.1 Obchodování s Evropou nebo Asií

1. Využíváte jiný typ kontraktu pro firmy, které působí v Evropě a pro firmy, které působí v Asii?

Kontrakt neboli obchodní smlouva je dle slov paní Dvořákové alfa a omega úspěšného obchodu. Je důležité mít kontrakt perfektně připravený a nic nepodcenit, zvláště pokud se smlouva podepisuje v jiném než rodném jazyce. Právě se smlouvou v cizím jazyce se společnost setkává u většiny obchodních případů. Důležitý je zde

smysl pro detaily, jelikož žádná maličkost nesmí být přehlédnuta. V budoucnu by takovéto přehlednutí mohlo totiž mít pro firmu fatální následky.

Z těchto výše uvedených důvodů se snaží firma Rasl a syn a.s. využívat jeden kontrakt, který si sami za pomoci právní asistence detailně zpracovali, a který podrobně znají. Výhodu využívat jeden kontrakt vidí paní inženýrka Dvořáková zejména ve faktu, že detailně ví, jaké povinnosti pro ně ze smlouvy vyplývají a zároveň jaké povinnosti vyplývají pro kupujícího.

Jelikož firma vždy nabízí v rámci svých služeb i kompletní montáž linky, je důležité i tato fakta do smlouvy zakotvit. Zejména se jedná o jakýsi průběh a také časový harmonogram, jak bude spolupráce probíhat. Bohužel, jak dnešní doba ukazuje, ani dobře zpracovaná smlouva nemusí někdy stačit. Kvůli pandemii Covid-19, je pro firmu zajištění finální kompletace linky velice náročné. Ve většině případů odjíždí na kompletní montáž vícečlenný tým. V současné době tuto situaci firma řeší vysláním jednoho konstruktéra, což je pro ni samozřejmě nevýhodné, neboť práce jde daleko pomaleji, a konstruktér linku montuje třikrát tak déle než za běžných okolností. Dalším problémem je poté nutnost karantény. Dle slov obchodní ředitelky musí zaměstnanec, který připravuje linku v jednom z asijských států, platit hotel, který je určený pro turisty, kteří do země přijeli a měli by absolvovat karanténu. Pobyť v tomto specializovaném hotelu a nutnost testu jsou pro firmu dalším nákladem, se kterým při podpisu smlouvy nemohli počítat.

Celkově však paní Dvořáková hodnotí jejich typ kontraktu jako standardní. V každém konkrétním případě se poté mění pouze skladbou technických příloh, která se liší typem a velikostí vyráběné linky. Platební podmínky jsou vždy určovány až po dohodě se zákazníkem. Jelikož ale firma kompletuje vždy originální linky, pro které musí zrealizovat konkrétní návrhy dle přesně zadaných rozměrů, požaduje vždy alespoň částečnou platbu předem, tzv. akontaci, která nejčastěji bývá v hodnotě materiálu. V případě, že si klient z nějakého důvodu realizaci projektu rozmyslí, má firma alespoň pokryté vstupní náklady.

Počet příloh se poté odráží zejména dle technického zadání. Čím konkrétnější je, tím více návrhů obsahuje, a to se poté promítne v počtu příloh, které jsou součástí

kupní smlouvy. Paní Dvořáková uvádí, že čím přesnější návrhy, tím snadnější je pro ně představa finální verze produktu.

2. Stanovujete pro firmy na území Asie jiné obchodní podmínky než pro evropské firmy? Pokud ano, v čem je rozdíl?

Paní Dvořáková má ráda výzvy, a proto jakýkoliv obchod s novým teritoriem vítá a je pro ni novou výzvou. Pokud se jedná o asijské státy, je pro ni vidina spolupráce ještě zajímavější. Za svou dlouholetou praxi nasbírala obrovské množství zkušeností ale také zároveň kontaktů, které využívá právě při nových obchodních kontraktech. Jak sama říká: „není lepší internetový nebo knižní zdroj, než informátor, který působí přímo v teritoriu potencionálního zákazníka“.

Celkově ale paní Dvořáková říká, že nechtějí asijské státy jakkoliv diskriminovat, je to pro ně obchodní partner jako kterýkoliv jiný z Evropy. Z tohoto důvodu se snaží i s asijskými partnery podepisovat stále stejný kontrakt, který firma pravidelně využívá. Ve většině případů dojde ke změně jazyka, kdy při obchodování s Evropou je využívána angličtina, pro obchody s Asií se poté spíše využívá ruština.

Bohužel ne vždy se povede s asijskými státy tento typ smlouvy podepsat. Ve většině případů asijská strana nechce podepsat kontrakt, ve kterém jsou nastavené podmínky, jež jsou pro Evropu typické. Asijsťtí obchodníci neznají platební ani bankovní instrumenty, brání se jim a snaží se nabízet nové, jiné možnosti obchodních podmínek, které jsou ve většině případů pro firmu neakceptovatelné. Typickým příkladem mohou být obchodní případy, při kterých chce zákazník za svou objednávku zaplatit v hotovosti. Tímto krokem chce klient obejít jakoukoli kontrolu ze strany banky. Dalším příkladem poté může být situace, kdy chce zákazník do kontraktu uvést nižší cenu, díky které by poté mělo být na hranicích zapláceno nižší clo.

Obchodníci z těchto států nechtějí akceptovat dokumentární akreditiv, který firma prosazuje a má s ním letité zkušenosti. Jak je již uvedeno výše, nejraději by vše platili hotově, ovšem až po dodání zboží. Problémem v tomto případě ovšem je, že ve velkém množství případů do kontraktu uvádějí banky, které jsou neznámé nebo mají uvedené sídlo na adrese, která neexistuje. Frýdlantské strojírny však tyto

podmínky neakceptují a trvají si na svých ověřených, přestože klient tvrdí, že potvrzení dokumentů v bance bude časově náročné a on na realizaci obchodu spěchá.

3. Jaký volíte způsob komunikace? Řekla byste, že je nějaký markantní rozdíl v komunikaci mezi asijskými a evropskými firmami?

Správná komunikace je základem dobrého obchodu, a bez ní by to určitě nešlo. Dle slov paní Dvořákové je markantní rozdíl při komunikaci s obchodním partnerem z Evropy a obchodním partnerem z Asie. Bohužel efektivnější a rychlejší komunikace je ve většině případů se zákazníky, kteří figurují na evropském trhu. S těmito klienty díky účinnější komunikaci probíhá vše, od podpisu smlouvy až po platbu a předání zboží, rychleji. Tento fakt pro firmu není příliš pozitivní vzhledem k bilanci obchodů do Evropy a Asie, která je uvedena výše v této práci.

První velkou odlišností je dle slov obchodní ředitelky styl a způsob komunikace. Evropská strana využívá zejména možnost elektronické komunikace, což znamená e-maily, hovory zejména přes Skype, nebo sociální síť. Oproti tomu asijské klienty nevyužívají tolik elektronickou komunikaci, ale dávají přednost klasickému telefonování přes mobilní telefony, a to v jakýkoliv den a jakoukoliv hodinu. Svátky a víkendy nerozlišují a hovor v pozdních večerních hodinách pro ně také není atypický.

Při domlouvání podmínek kontraktu s Evropou je typické, že komunikace probíhá, jak již bylo výše uvedeno, elektronicky. Poté se uskuteční jedna návštěva zástupců obou firem, na které se dohodnou základní podmínky kontraktu, a nakonec se doladí pouze detaily, než je smlouva připravena k podpisu.

Státy na území Asie mají naopak oproti Evropě ve zvyku vše zdržovat a protahovat. Jejich hlavním cílem je získat slevu, které se dožadují několikrát v průběhu trvání obchodu. Obchodování s Asií oproti Evropě vyžaduje několik návštěv, při kterých se stále doladují podmínky obchodu. Zastupitelé firem při každé návštěvě dokola vyžadují slevu, nesnaží se upravovat podmínky smlouvy, pouze tlačí na cenu.

Překvapivou zajímavostí je přístup k samotnému kontraktu. Paní Dvořáková uvedla, že evropští klienti jsou ve většině případů velice důkladní, a smlouvu čtou a zkoumají do nejpodrobnějších detailů. Oproti tomu asijská strana není ve čtení kontraktu až tak důsledná. Jejich hlavní zájem tkví ve slevě, kterou chtějí získat, samotnému textu a obsahu kontraktu již nevěnují až takovou pozornost.

Po svých dlouholetých zkušenostech paní Dvořáková uvedla, že vyjednávání a celková doba trvání obchodu s klientem, který působí na asijské straně, bývá pětkrát delší než s klientem, který obchoduje a zastupuje stranu evropskou. I přes vše výše uvedené paní obchodní ředitelka říká, že každý nový obchod s asijskou stranou je pro ně obrovskou výzvou, kterou velice rádi přijímají. Je tomu tak hlavně z jednoho důvodu. Ostatní konkurenční firmy se velmi často obávají obchodovat s Asií. Firma Frystroj si uvědomuje, že to je právě to teritorium, na kterém je prostor pro mnoho výhodných obchodů.

4. Využíváte pro firmy z obou těchto kontinentů stejné pojištění?

Pojištění je jedna z mála možností, kterou firma může využít, aby zabezpečila zboží a své závazky při obchodování na mezinárodní nebo domácí scéně. V mezinárodním obchodě se nejčastěji využívají mezinárodní pravidla INCOTERMS, která jasně udávají všechny náležitosti, jenž vyplývají pro obě strany při uzavírání obchodu (Derkurier, 2020).

Paní Dvořáková však uvádí, že pojištění kontraktu nevyužívají, jelikož je velmi drahé, a obchod by se tím velice prodražil. Z INCOTERMS nejčastěji využívají FCA (Free carrier), neboli vyplaceno dopravci. Tato podmínka neukládá prodávajícímu sjednat pojištění, a i to je důvodem, proč Frýdlantské strojírný využívají právě toto pravidlo. Samozřejmě si uvědomují, že pojištěním by minimalizovali rizika, avšak v porovnání s cenou, kterou by museli za pojištění zaplatit, se rozhodli jít do rizika a své obchody nepojišťovat.

Frýdlantské strojírný se ovšem v rámci možností snaží chránit. Ve většině případů, k tomu využívají hlavně platební podmínky. Jedná se konkrétně o dokumentární akreditiv, který hojně využívají a práci s ním dobře znají. Jak uvádí obchodní ředitelka, je zde opět viditelný rozdíl v teritoriu, do kterého je zboží

odesíláno. Pokud se jedná o klienta z Evropy, ve většině případů nemá s dokumentárním akreditivem problém, oproti tomu klienti z Asie by nejraději zásilku zaplatili až po zhotovení a to ideálně v hotovosti.

Paní Dvořáková uvádí, že jednou z možností je i otevření tzv. neodvolatelného akreditivu, při kterém banka nabízí klientovi potvrzení, které by mělo sloužit jako jakési pojištění. Bohužel s tímto druhem akreditivu nemá tato společnost dobré zkušenosti. Paní inženýrka uvedla, že vždy, když tento typ akreditivu využili a proběhla nějaká komplikace, banka klienta se vždy odvolala na podmínky, nebo našla důvod, kvůli kterému „pojištění“ nešlo uplatnit a banka se tak z tohoto problému vymanila.

Pro kupujícího je ve většině případů pojištění také drahé. Paní Dvořáková uvádí, že klient málokdy trvá nebo si sám chce zaplatit pojištění. Sám chce zboží co nejlevněji, a jelikož jsou Frystroj firma s dlouholetou tradicí, která má již na trhu vybudovanou určitou image a jméno, klienti se spokojí s recenzemi, které jsou o firmě k dispozici, a přes počáteční nevěli přistoupí na dokumentární akreditiv.

5. Jaké volíte platební podmínky? Je zde nějaký rozdíl mezi Evropou a Asií?

Jak již bylo v této práci několikrát uvedeno, rodinná firma Frystroj při obchodování využívá ve většině obchodních případů dokumentární akreditiv. Společnost je dlouholetým klientem Komerční banky, u které akreditiv vždy otevírá. Jejich dlouholetou spolupráci hodnotí paní Dvořáková velice pozitivně. Hlavně dnes, s odstupem času, je jejich spolupráce na vysoké úrovni a tak jakmile jsou v dokumentech nějaké nesrovnalosti, bankovní poradce strojíren je ihned informuje, a konzultuje s nimi případné nedostatky v dokumentech a rizika pro ně z toho vyplývající.

Společnost nedělá rozdíly mezi klienty z Asie a Evropy a všem svým zákazníkům nastavuje stejné platební podmínky, které jsou obsažené v kontraktu využívaném pro obchody. Vždy se poté uchýlí k dokumentárnímu akreditivu, který je pro ně spolehlivý a vyhovuje jim po všech stránkách.

Standardně firma požaduje platbu předem ve výši 30 %, tato částka, je vypočítána tak, aby v případě, že klient nesplní nebo odstoupí od smlouvy, byly pokryty náklady na materiál a práci zaměstnanců, které společnosti vzniknou. Firma tedy tuto akontaci využívá jako záruku v případě neúspěšného obchodu.

Klienti z Evropy většinou požadují bankovní záruku na platbu předem, kterou na počátku obchodu zaplatí, tedy na výši uvedených 30 %. Oproti tomu asijsí klienti záruku nepožadují, což je pro firmu výhodnější. Bankovní záruka je zrádná v případě, pokud zákazník požádá banku o vrácení platby. V této situaci banka svému klientovi vrací avansní platbu, a teprve poté zkoumá, na které straně došlo k porušení podmínek kontraktu. Bankovní záruka teda pro firmu není výhodná, ovšem pravidla pro vystavení bankovní záruky jsou unifikovaná, a pokud na ní klient trvá, společnost nemá na výběr.

Poté společnost požaduje otevřít neodvolatelný dokumentární akreditiv s částečným čerpáním, a to na zbylých 70 %. V tomto případě, jak uvádí podmínky pro dokumentární akreditiv, banka platí až po předložení dílčích faktur, které náleží ke kontraktu.

6. Myslíte si, že je rozdíl v rychlosti vyřízení dokumentů a všeho potřebného na evropské a asijské straně?

Vyřízení dokumentů samozřejmě záleží na několika faktorech. Do těchto faktorů lze zařadit např. volbu platební podmínky, mezinárodní pravidla INCOTERMS, rychlost sepsání kontraktu dohody, ale také zvolená banka, kterou si klient vybral a ve většině případů má u ní i svůj běžný účet.

Obrovskou roli v tomto procesu sehrává i aktivita a snaha na straně klienta. Rychlost obchodu se také odvíjí od finanční situace klienta. Pokud má problém zaplatit již 30 % akontaci, firma Frystroj pozastaví výrobu, dokud platbu neobdrží, čímž se celý proces obchodu a dodání finálního produktu samozřejmě zpomaluje.

Jak již bylo v této práci uvedeno, veškeré zakázky, které tato firma vyrábí, se sestavují vyloženě pro konkrétní zakázku, dle návrhu s přesnými parametry. Byla by proto velká náhoda, že by se našel nový klient se stejnými požadavky, který by

případně rozpracované zařízení zakoupil. Právě to je jeden z hlavních důvodů, proč rodinný podnik Frýdlantské strojírny nezačíná s výrobou zadané zakázky, dokud neobdrží alespoň akontaci.

Ke zdržení obchodu může dojít i kvůli zdržení na straně prodávajícího. V případě, že je pro obchod vybrán dokumentární akreditiv, ke zdržení může dojít zejména díky pozdnímu dodání potřebných dokumentů bance. Tento průběh je dle slov paní Dvořákové ovšem velmi ojedinělý, jelikož firma chce vyrábět, aby mohla inkasovat za vyrobené zboží a tím si na svůj účet připsat zisk. Z toho vyplývá, že právě zdržování ze strany prodávající je opravdu velice vzácné. Důvodem mohou být i sankce, které by pro firmy mohly být likvidní.

Celkově však obchodní ředitelka firmy Frystroj hodnotí spolupráci s Evropou jako daleko rychlejší. Zde vše probíhá přes ověřené banky, které jsou na evropském trhu známé a mají již zkušenosti s průběhem platební podmínky, kterou tato firma hojně využívá – dokumentární akreditiv.

Oproti tomu klienti působící na území Asie využívají banky, které jsou méně známé, a s platebními podmínkami nemají až takové zkušenosti jako banky evropské. Hlavním důvodem, proč jsou obchody z Asie časově náročnější, je i fakt, že platba jde z asijské banky ještě přes evropskou korespondenční banku, což je oproti obchodu s Evropou časově daleko náročnější. Z výše uvedeného vyplývá, že mezi obchodování s Evropou a Asií jsou velké časové odlišnosti.

7. Pociťujete jako žena, rozdíl v komunikaci s partnery, kteří stojí buď na straně asijské či evropské?

Tato otázka je velice zajímavá, jelikož postavení žen a mužů ve společnosti je v různých státech světa stále velice odlišné. Obrovskou, dalo by se říci, že i největší roli, zde sehraává zejména náboženství, ve kterém se pohled na roli ženy ve společnosti velice odlišuje. O postavení těchto dvou odlišných pohlaví zejména v oblasti obchodu neexistuje mnoho zdrojů a přitom je velice důležité, jak k sobě zástupci stran obchodu přistupují.

Paní Dvořáková vykonává funkci obchodní ředitelky firmy řadu let, za kterou absolvovala nespočet obchodních jednání jak s klienty z Asie tak i z Evropy. Jak je v této práci uvedeno, Frýdlantské strojírny jsou rodinná firma, která se svou velikostí řadí mezi střední podniky. Paní Dvořáková je tedy jedinou osobou, která působí v roli obchodní ředitelky, a dohadování kontraktů je zejména v její kompetenci.

Paní inženýrka je velkou osobností. Denně spolupracuje zejména s mužským kolektivem, a tak si svůj respekt musela zjednat i na domácí půdě. Vždy cestuje za doprovodu mužů, kteří figurují v roli konstruktérů a montérů. Denně komunikuje a konzultuje průběh práce s techniky a logistiky, kteří realizují zakázku dle přání klienta, se kterým komunikuje právě paní Dvořáková. Zkrátka veškeré pokyny plynou od této ženy. Touto krátkou vsuvkou chce autorka naznačit, že paní inženýrka neměla lehkou pozici ani na domácí půdě. Díky své pílí, zkušenostem a nasazení však dokázala, že je člověkem na správném místě, a přestože je již několik let v důchodu, firma si uvědomuje, že je se svými zkušenostmi nenahraditelná. Přestože tedy funguje zejména v mužském kolektivu, má obrovský respekt a od mnohých kolegů i obdiv za to, jakou autoritu si dokázala v mužském kolektivu vybudovat.

Co se týká obchodní stránky, evropská strana je dle paní Dvořákové bezproblémová, obchodní partneři nemají žádný problém s tím, že podmínky obchodu dojednávají se ženou. Komunikace je zde rychlá, ve většině případů probíhá za pomoci online komunikace. Ojedinelé nejsou ani případy, ve kterých obchodní ředitelka společnosti Frystroj komunikuje také se ženou. Důvodem, proč je situace takto nastavená, je dle paní Dvořákové zejména v rozdílnosti náboženství.

Asie oproti Evropě z počátku přistupuje k ženě ve vyšší funkci odměřeně. Je důležité obchodního partnera přesvědčit o svých zkušenostech, a o tom, že jste člověk na správném místě, ať jste jakéhokoliv pohlaví. Pokud partnerovi dokážete, že oplýváte znalostmi a dovednostmi, je schopen přijmout ženu ve vyšší pozici. Sama paní obchodní ředitelka hodnotí situaci tak, že se několikrát setkala s počátečním odporem. Postupem času však dokázala klienta o svých schopnostech a dovednostech přesvědčit, čímž si u druhé strany obchodu zjednala respekt.

8. *Vaše firma nabízí celkové zkompletování nové montážní linky. Využívají tuto možnost oba kontinenty? Jste schopni zaručit tuto montáž jak evropské, tak asijské straně?*

Společnost Rasl a syn a.s. vyrábí opravdu velice ojedinělé produkty, a to na zakázku dle zákazníkem přesně stanovených plánů. Výroba určité linky může trvat až v řádech měsíců, proto je poté důležité, aby linku kompletoval zkušený konstruktér, který ví, jak má být složená.

Montáž linky tato společnost nabízí zejména proto, že se obává, aby kupující firma nezadala montáž nezkušené firmě, nebo se nesnažila linku zprovoznit a sestavit své pomocí. Kdyby linka byla smontována nezkušeným zaměstnancem, mohlo by dojít k jejímu porušení. To by samozřejmě mohlo přinést nepříjemné okolnosti a hlavně zdržení v dokončení zakázky. Kupující firma by se dožadovala reklamace nefunkčního zařízení a z Frýdlantských strojíren by stejně musel být vyslán tým odborníků, kteří by se linku snažili opravit. Ovšem s tím rozdílem, že pokud by se jim to místě nepodařilo, musel by se řešit zpětný transport na domácí půdu prodávající společnosti, což by se velice prodražilo.

Z těchto důvodů firma nabízí dodávku jako investiční celek, ve kterém garantují výsledný produkt, který vychází ze zákazníkem zvolené technologie. Tímto výsledným produktem mohou například být i tepelně izolační desky s fyzikálně mechanickými vlastnosti dle evropských standardů. V tomto případě je tedy pak do cílové firmy vyslán tým konstruktérů, kteří mají celkovou podobu finální linky na starost.

Tato služba je ve většině případů tedy zákazníkem vítána jak na straně asijské, tak na straně evropské. Kupující se totiž nemusí o nic starat a shánět další externí firmu, která by se o finální montáž postarala. Výhodou také může být, že zákazník má již tuto službu montáže v navrhované kupní ceně, která náleží v kontraktu, tím pádem pak nemá další náklady se spouštěním linky.

Jak evropská tak asijská strana poté požadují jednu odpovědnou osobu za firmu jako celek. Pod tím si lze představit, že zákazník, který linku a jiné příslušenství zakupuje, požaduje jednu osobu, která bude s prodávající společností

komunikovat a zároveň se zaručí za správné dodání a zkompletování celkové linky. V případě, že by došlo k reklamaci produktu, odvolává se kupující společnost právě na tuto osobu, která je pod montážní podepsána.

9. *Jaké největší kulturní rozdíly byste vyzdvihla pro tyto dva kontinenty? Jaké jsou podle Vás největší rozdíly pro Frystroj v porovnání obchodu Evropa x Asie?*

Paní Dvořáková uvádí, že rozdíly jsou zde opravdu viditelné. A to již od počátku, kdy kontrakty v Evropě probíhají zejména tak, že společnost najde webové stránky Frystroj, poté společnost kontaktuje, a domlouvání kontraktu probíhá hlavně po elektronické stránce.

Oproti tomu obchody s Asií vznikají zejména přes prostředníka, který Frýdlantské strojírně doporučí mnohdy na základě předchozí spolupráce. Obchod nejčastěji začíná tak, že klient, který má již s tímto rodinným podnikem zkušenosti, kontaktuje ve většině případů paní Dvořákovou s informací, že by pro ně měl nového klienta, který by měl zájem o jejich služby. Předá kontakt a poté se společností prostřednictvím mobilního hovoru spojí.

Největší rozdíly poté obchodní ředitelka shledává v následujícím. Asie dohody neseписuje, zakládá si na ústních dohodách, které však již při příštím jednání opět neplatí a jednání začíná od začátku. Ze zásady nedodržují termíny, které jsou stanovené, ovšem po Frýdlantských strojárnách se splnění termínu požaduje, jinak se hned na data uvedená ve smlouvě odvolávají. Po společnosti požadují konkrétní finální termín dokončení zakázky, ovšem oni se ke konkrétním datům placení a dalším povinnostem vyplývajícím z kupní smlouvy příliš nemají. Technickou schopnost asijských techniků, kteří musí být zaškoleni pro práci na linkách, paní Dvořáková hodnotí na 50 – 60 % té evropské, což občas bývá problém, a zaškolení trvá déle.

Co se týká evropské stránky, zde paní Dvořáková hodnotí celkové vyjednávání o kontraktu jako náročnější v oblasti požadavků, které evropská firma na Frystroj má. Cena není vždy rozhodující, ale také podmínky a služby, které společnost k produktu nabízí. Výhodou ovšem je, že co se dohodne, to platí. Vše, co

proběhne při ústních dohodách, je písemně zaznamenáno, a při příští schůzce partneři začínají tam, kde minule skončili.

Evropská strana také klade obrovský důraz na text, který je obsažen v kontraktu. Pečlivě pročítá veškeré přílohy, důraz je také kladen na dodržování všech předpisů a norem, hlavně také na bezpečnost práce. V Asii se na bezpečnost práce absolutně nehledí, je to až poslední co zákazník zohledňuje, zda je v kontraktu uvedené. To samé se týká i oblasti ekologie. Evropský partner projevuje zájem, aby bylo na ekologickou stránku přihlíženo, kdežto partner z asijské oblasti na ekologii vůbec nehledí.

10. Liší se nějak zvolená doložka Incoterms pro dopravu a pojištění u obchodů v Evropě a v Asii?

Jak již bylo uvedeno, Incoterms jsou mezinárodní pravidla, která jsou uznávaná napříč celým světem. Přestože je o nich jednáno zejména na území Evropy, uznávaná jsou i v Asii. Pravidla aktualizuje a vydává Mezinárodní obchodní komora. Poslední úprava proběhla a v platnost přišla v lednu roku 2020.

Paní Dvořáková uvedla, že Incoterms 2010 dnes už tedy 2020 jsou akceptovány všude, a není mezi nimi žádný rozdíl. Evropští partneři s těmito pravidly pracují při všech svých obchodech, proto pro ně nejsou žádnou novinkou a jsou na ně zvyklí.

Oproti tomu Asie nemá s těmito podmínkami až tak velké zkušenosti. Paní inženýrka ale konstatuje, že s Incoterms i přes nevelké zkušenosti problém nemají a jsou ochotni na ně přistoupit. Pro strojírný je to jakási podmínka obchodu, takže v případě, že by partner z Asie s mezinárodními pravidly nesouhlasil, obchod by se nerealizoval.

Frýdlantské strojírný využívají zejména FCA Frýdlant. V překladu to znamená vyplaceně dopravci, kdy povinností prodávajícího je předat zboží, které je celně odbavené, dopravci nebo zasilateli zvoleném kupujícím. Zvolené místo dodání je poté rozhodujícím faktem, jelikož určuje odpovědnost za nakládku a vykládku zboží v tomto určeném místě. V případě Frýdlantských strojíren je poté místem

nakládky jejich sídlo, tím pádem jsou zodpovědní za nakládku zboží na dopravní prostředek (Czechint, 2020).

Při volbě této podmínky má tento rodinný podnik následující povinnosti:

- Připravit zboží dle stanovených smluvních podmínek.
- Platit veškeré náklady, které se týkají zboží, až do jeho předání dopravci.
- Kupujícímu včas oznámit, kdy bude zboží dodáno. V případě, že dopravce odmítne zboží naložit, je povinností prodávajícího ihned kontaktovat kupujícího.
- Obstarat vývozní licenci, celní formality potřebné k vývozu, zaplatit clo, daně a jiné úřední poplatky, které jsou spojeny s vývozem.
- Zajistit balení zboží.
- Opatřit kupujícímu na své náklady klasický dopravní doklad (Czechint, 2020).

4.7.2 Volba konkrétního obchodu – Uzbekistán

1. Jak došlo k tomu, že jste navázali spolupráci zrovna s tímto státem, který není pro obchodování až tak typický?

Uzbekistán není typickým obchodním partnerem pro české firmy. Na našem území se sice nacházejí firmy, které s Uzbekistánem obchodují, ale není jich mnoho. Navázat spolupráci s Uzbekistánem ovšem není jednoduché, k této kooperaci nejčastěji dochází díky prostředníkovi nebo zprostředkovali, který strany obchodu zkontaktuje.

Stejný postup proběhl i při dohadování tohoto obchodního kontraktu. Jak uvedla paní Dvořáková, jejich společnost oslovil ruský partner, jenž jim oznámil, že má v Uzbekistánu obchodního partnera majícího zájem o jejich služby. Konkrétně se poptával o kompletaci celé výrobní linky.

Zástupce společnosti velice překvapil přístup podnikatele z Uzbekistánu. Na první domluvenou schůzku přijel s velkým zpožděním až v pozdních hodinách prakticky bez omluvy. Po celou dobu schůzky působil nepřítomně a absolutně nepůsobil dojmem, že by jevil zájem o uzavření obchodu. Nakonec se však i přes počáteční rozpaky povedlo obchod uzavřít.

Zpočátku byl velký problém s komunikací. Sama paní Dvořáková zkonstatovala, že velkou zásluhu na prvotní komunikaci měl právě již zmíněný obchodní partner, který napomáhal zejména v chápání a myšlení obou stran, jež zpočátku nebylo zcela jednotné. Pro produkty, které vyrábí společnost Frystroj, je velmi důležité, aby firma obdržela naprosto přesné instrukce, které budou obsahovat vše od nákresu, po přesný popis, k čemu bude linka využívána.

Jako obrovskou výhodu zpětně paní obchodní ředitelka hodnotí znalost ruštiny, díky které byli schopni za asistence obchodního partnera z Ruska komunikovat. Překvapivou informací totiž pro zástupce společnosti byl fakt, že Uzbeki neovládají anglický jazyk, a mladá generace se v cizích jazycích nevzdělává. Jediným jazykem, kterým jsou schopni komunikovat, je uzbecký. Zkrátka, jak zaznělo z úst paní Dvořákové: „bez obchodního partnera a znalosti ruštiny, by tento obchod nebylo možné realizovat.“

2. Bylo těžké rozhodnout se, zda přijmout nabídku od této země?

Každý obchod, s jakýmkoliv partnerem, představuje určité riziko. Ovšem s netypickým partnerem, mezi které lze Uzbekistán určitě zařadit, je riziko určitě větší. Rozdíly mezi Evropou a Asií jsou obrovské, v případě České republiky a Uzbekistánu tomu není jinak. Rozdílnost lze shledat v rozdílném myšlení, jiném chápání obchodu, jiné kultuře i náboženství.

Sama paní inženýrka byla rozhodnutá hned. Má ráda výzvy a zákazník z nového teritoria je pro ni vždy skvělou příležitostí, jak poznat novou kulturu, seznámit se s odlišnými zvyklostmi atd. Pro konstruktéry je to pak z jejího pohledu možnost zkompletovat novou linku, která bude něčím ojedinělá a nabídne firmě možnost rozšířit své dosavadní zkušenosti.

Ostatní jednatelé firmy však nadšení paní Dvořákové nesdíleli. Přemýšleli nad obchodem spíše pragmaticky, a do obchodu s neznámým partnerem, který ke všemu na první schůzce nevyvolal dobrý dojem, se příliš nehrnuli. Nakonec však celý obchod zvážili a rozhodli se, že dají na reference obchodního partnera z Ruska. Vidina nového možného teritoria a také klienta předčila počáteční obavy z neznáma.

Rozhodnutí, že Frýdlantské strojírný budou jednat s novým partnerem, bylo dle paní Dvořákové relativně rychlé. Ovšem poté obchod působil dojmem, jako by se zastavil čas. Vše šlo velice pomalu. Zákazník z Uzbekistánu měl na veškeré formality spousta času, komunikace z jeho strany vázla. Ovšem pokud něco potřeboval on, požadoval pozornost v jakýkoliv den a to i ve večerních hodinách.

S odstupem času však firma hodnotí obchod i přes veškerá úskalí kladně. Zkušenosti, které získali, jsou pro ně velice cenné. Ať již se jedná o seznámení s novým teritoriem, kulturou, nebo s novým obchodním partnerem. Obchod byl pro ně něčím novým, co jim umožnilo zdokonalit znalosti a služby. Potvrdili si, že pro obchod s Asií je důležitá znalost ruštiny jak u jednatelů společnosti, tak i u konstruktérů, kteří mají na starost kompletaci linky a zaškolení zaměstnanců v cílové destinaci. Zároveň bylo vedlejším cílem podniku dostat jméno společnosti do povědomí i mezi jinými zákazníky, kteří v tomto nebo i jiném, podobném teritoriu působí.

3. Při každém obchodě jsou určité obavy, byly nějaké speciální, které například při obchodování s evropskými partnery nemáte?

Samozřejmě, že určité obavy byly. Tento obchod byl obrovský krok do velkého neznáma. Pokud by však obchod vyšel a celkové hodnocení této transakce dopadlo pozitivně, možnosti, které by se tím společnosti otevřely, by byly obrovské. Možnosti nalezení nových obchodních partnerů a potenciálních zákazníků by byly obrovským plusem a také možností být o krok napřed před konkurencí. Na evropském trhu figurují konkurenti, na asijském trhu však působí ve velmi malém rozsahu, a právě to byla příležitost pro Frýdlantské strojírný.

Oproti Evropě měla společnost velké obavy ohledně plateb. V Evropě hojně využívají dokumentární akreditiv, na který tento partner nechtěl přistoupit. Jako platební podmínku zvolil hladkou platbu, na které trval. Pro Frystroj tato zpráva nebyla radostná, jelikož tento typ plateb je velice rizikový, a společnost při něm vstoupila do značné nejistoty. Po konzultaci s ruským partnerem a zvážení všech výhod, které by obchod mohl přinést, se firma rozhodla jít do risku a přistoupit na

hladké platby ovšem s akontací ve výši 30 %, tak jak je to pro jejich obchody obvyklé.

Zpočátku platby chodily v pořádku, a vedení společnosti bylo rádo, že se rozhodlo pro risk a obchod uzavřelo. S přibývajícím časem však začalo docházet ke zpoždění plateb. Peníze chodily s velkým zpožděním, a to až po několika hovorech od paní Dvořákové. Uzbecký zákazník se vymlouval na banky, které platby zdržují, on vše zadal včas a v pořádku, tak jak bylo ujednáno. Vše se velice komplikovalo, až se majitel společnosti rozhodl jednat. Osobně se vypravil na pobočku banky, která byla v Turecku. Po příletu zjistil, že se jedná o velice nedůvěryhodnou banku, která určitě nemá kapacitu na mezinárodní obchody. Celý průběh obchodu se tímto faktem velice zamotal, a vedení společnosti začalo přemýšlet o odstoupení z obchodu. Náhle jim i samotný fakt, že uzbecký investor zvolil tureckou banku, přišel podezřelý.

Následovalo dlouhé jednání, při kterém společnost zvažovala další možné kroky. Zkontaktovali ruského partnera, který je s uzbeckým zákazníkem spojil, a doufali v jeho pomoc. Naštěstí se tak opravdu stalo. Partner jim dal kontakt na ředitele celého holdingu, kterým, jak se později ukázalo, byl otec původního zákazníka. Za celé jednání se velice omluvil a na důkaz toho, že se nic takového opakovat nebude, zaplatil ihned celou částku za výrobu linky.

Obavy tedy byly tentokrát opravdu na místě, a jak sama říká paní inženýrka: „ Z tohoto obchodu pro nás vyplynulo mnoho pozitivního ale také negativního. Mezi pozitivní bych určitě zařadila zkušenost s novým teritoriem, a také fakt, že jsme schopni komunikovat a jednat i s těmito státy. Určitě jsem si ověřila, že je důležité udržovat dobré vztahy s obchodními partnery i s bývalými zákazníky. Člověk nikdy neví, kdy se nám jejich pomoc může hodit. Jako negativum bych naopak zhodnotila fakt, že jsme se nechali přemluvit k hladkým platbám. Pouze jsme se přesvědčili, že nadále budeme vyžadovat dokumentární akreditiv, ať je partner odkudkoliv“.

***4. Jak probíhala z Vaši strany komunikace s obchodním partnerem v Uzbekistánu?
Nebyl problém s jazykovou bariérou?***

První kontakt bylo osobní setkání, která proběhlo na pobočce Frýdlantských strojůren. Schůzka proběhla ve večerních hodinách, jelikož klient měl velké zpoždění. V prvotních chvílích byla situace trochu napjatá a jazyková bariéra situaci neprospěla. Po skončení schůzky jednatelé společnosti dospěli k závěru, že je třeba celý průběh obchodu konkretizovat a další jednání bude dlouhé a nezbytné.

Poté veškerá komunikace probíhala ústně za pomoci telefonů. Uzbeki upřednostňují telegram, který již v Evropě nemá až takové zastání. Zajímavostí poté je, že obyvatelé tohoto státu nemají rádi psaný projev. Pokud něco píšou, text obsahuje velké množství gramatických a formálních chyb, a z tohoto důvodu vyhledávají ústní komunikaci.

Kupující musí být přítomen na telefonu nonstop. Uzbeki s oblibou volají ve večerních hodinách, a to zejména o víkendu. Hovory s nimi jsou časově náročné a člověk musí být ve střehu. Neakceptují, že jste cizinec, a nemluvíte svým rodným jazykem, zkrátka nepřizpůsobí své tempo řeči tak, aby druhá strana rozuměla. Obchodní ředitelka však ruštinou hovoří plynně a tak to pro ni problém není. Věří však, že pro firmy, jež nemají ve svém kmenu zaměstnance, který je uživatel ruského jazyka, není obchod s těmito státy realizovatelný.

Závěrem komunikaci s Uzbekistánem paní Dvořáková shrnula jednou větou, „kdo neakceptuje ruský jazyk, není schopen být nonstop na příjmu a řešit obchodní záležitosti, má v očích Uzbeků smůlu a není pro ně vhodným partnerem, kterému by chtěli svěřit svou zakázku.“

5. Jakou platební podmínku, nebo financování jste zvolili? Byl s tím uzbecký partner v pořádku nebo chtěl zvolit jinou dopravu?

Jak již bylo uvedeno v jedné z předchozích otázek, původně chtěla firma, aby byl uzavřen dokumentární akreditiv. Uzbecký partner se však s touto platební podmínkou nechtěl ztotožnit a nakonec tedy bylo dohodnuto, že platba proběhne za pomoci hladkých plateb. Před zahájením výroby klient při podpisu smlouvy uhradí akontaci ve výši 30 %, zbylá platba poté proběhne při dodání zboží.

V průběhu obchodu však docházelo k nesrovnalostem v platbách, klient zaplatil pouze část akontace s tím, že v průběhu týdne pošle zbylé peníze. To se však nestalo a firma stále čekala na své peníze. Ze zákaznickovy strany přicházela spousta výmluv typu, že peníze zadržela banka atd. Z tohoto důvodu zvažovala firma odchod z obchodu.

Po převzetí projektu pod křídla ředitele holdingu se však komunikace zlepšila. Obě strany obchodu se poté dohodly na celkové platbě předem, která bude pro, v této době nedůvěřivé, Frýdlantské strojírně zárukou, že obchod bude opravdu realizován a kompletní nová linka nezůstane společnosti ležet ve výrobě.

Uzbecký partner si poté vybral svého dopravce. Se společností Frystroj následně zvolili platební podmínku FCA Frýdlant. Toto mezinárodní pravidlo z Incoterms mají Frýdlantské strojírně nejraději a využívají ho nejhojněji. Po špatné zkušenosti s volbou platební podmínky v tomto obchodě již nechtěli jednatelé společnosti riskovat, a proto trvali na tomto pravidlu. Shodou okolností však toto pravidlo chtěl do kontraktu zvolit i zákazník, takže volba byla jednomyslná.

6. Zařizovali jste také montáž linky? Bylo to v něčem jiné?

Montáž linky není typickou službou, které firmy nabízejí. Obchodní ředitelka však uvádí, že v tomto specifickém odvětví, kde je každý produkt ojedinělý, je montáž nutností. Důvodem je zejména jistota, že linka bude zkompletována správně, a v průběhu montáže nedojde k jejímu zničení.

I ve smlouvě je uvedeno, že linka se předává až po celkové šéfmontáži. Tuto montáž realizuje deset konstruktérů ze společnosti Frýdlantské strojírně, k ruce pak vždy mají zaměstnance z firmy zákazníka. Důvodem jejich přítomnosti je zejména ukázka celé linky. V průběhu montáže je dělníkům ukázáno, z jakých částí se sestava skládá, kde jsou důležitá tlačítka, kabely. Domovské zaměstnance zkrátka proškolí pro základní práci a nezbytnou údržbu linky.

Kompletace linky v Uzbekistánu probíhala v pořádku. Problémem byla jazyková bariéra, dělníci neměli velkou znalost ruštiny, což celý proces časově komplikovalo a konstruktéři z Čech se obávali, zda je vše opravdu jasné. Druhým

problémem poté byla jejich technická znalost. Tu zastupitelé Frýdlantských strojíren zhodnotili jako střední. Tudiž bylo mnoho věcí, které uzbečtí zaměstnanci viděli poprvé. Nutností bylo jim vše vysvětlit velice důkladně, díky čemuž vznikaly velké časové prodlevy. Pokud by se linka montovala na území Evropy, paní Dvořáková věří, že celková kompletace linky by proběhla rychleji, jelikož evropští dělníci mají s technologiemi větší zkušenosti.

7. Jak probíhala přeprava zásilky, a jaké bylo zvolené pojištění?

Dopravce byl zvolen kupujícím. A tak domluva a financování dopravy probíhalo ze strany kupujícího. Frýdlantské strojírny poté komunikovaly s dopravcem pouze ohledně termínu, kdy bude zásilka naložena. Komunikace probíhala také ohledně technologie potřebné k naložení zboží, aby byla zajištěna bezpečnost a neporušení zakázky. Zkonzultován byl také způsob, jakým bude zboží zabaleno, aby se rozměrově vešlo na dopravní prostředek dopravce.

Dle dohody obou stran byla pro dopravu zvolena rámcová smlouva, která pouze vymezuje pravidla obchodu. Tento druh smlouvy má poté zastřešující vliv na další smlouvy, které mezi partnery vzniknou. V tomto obchodním případě to byl kupní kontrakt, který byl mezi obchodními partnery uzavřen (Králík, Pavlík, 2015).

Pojištění zásilky proběhlo klasicky, kdy pojišťovna vyčíslila částku dle hodnoty nákladu. Poté zásilku pojistila dle dohody s klientem. Společnost Frystroj však trvá na pojištění zásilky alespoň na 110 % hodnoty nákladu. Zásilka poté byla pojištěna především proti poškození, zničení nebo pohřešování naloženého zboží.

Pojištění zásilky hodnotí paní Dvořáková jako velice důležité. V mnohých případech ani nezná zvolenou dopravní firmu, kterou si klient vybral. V této situaci je třeba být ještě opatrnější. Vedení společnosti se snaží o dopravci vyhledat nějaké informace, ne vždy je ale úspěšné. Důležitá je tedy v tomto případě ostražitost a zejména opatrnost, aby nedošlo k podcenění celé situace. To, že je zboží vyrobené, ještě neznamená úspěšný konec obchodu.

Na pojištění proti zničení, poškození nebo pohřešování zboží společnost trvá zejména proto, že zásilka často putuje na značnou vzdálenost. V tomto konkrétním

případě urazila zásilka z Frýdlantské společnosti do cílové destinace přes 5 000 km. V průběhu této cesty nelze předvídat, co vše se může stát. I přes renomovanou dopravní firmu se kamion může např. připlést do hromadné autonehody, což negativním způsobem ovlivní stav zásilky.

8. *Byly v průběhu obchodu nějaké neočekávané komplikace?*

Jednou z největších komplikací byl určitě problém s přicházejícími platbami. V tomto čase jsme se opravdu rozhodovali, zda nebude lepší od zakázky odstoupit. Samozřejmě by to nebyla nejlacinější verze, z podepsané kupní smlouvy pro nás vyplývaly určité povinnosti. Ovšem v porovnání s tím, že by byla celá linka vyrobena, a peníze za ni bychom stále neměli připsané na účtu, stále vycházela možnost odstoupení od kontraktu pro firmu výhodněji.

Díky našemu ruskému partnerovi, který nás k obchodu přivedl, se však vše s platbami vrátilo do pořádku. V této době došlo k výměně vlastníků projektu. Podrobnosti bohužel neznáme. Pro naši společnost byla v tuto chvíli nejdůležitější platba, kterou jsme obdrželi předem za celou výrobu linky. Od ruského partnera jsme se však dozvěděli, že obchodník, který s námi smlouvu uzavřel, neměl dostatek financí. Tudíž projekt převedl na svého otce, který je ředitelem celého rodinného holdingu, pod kterým figuruje několik dalších společností.

V těchto dnech bylo velice důležité najít společnou řeč s novým vlastníkem projektu. Společnost se obávala změn, které by se mohly objevit. Pro firmu by to znamenalo předělat celé plány výrobní linky a navrhnout nový projekt. Pokud by měl nový majitel zájem o jinou činnost, kterou by měla linka provádět, jednalo by se o kompletní předělání všech dosavadních plánů. Samozřejmě dosavadní práce by přišla naprosto vniveč, protože celá výroba probíhala dle starých plánů a rozměrů, které v nich byly uvedeny.

Naštěstí nový majitel chtěl zachovat vše dle původních plánů. Změna tedy nastala pouze v komunikaci, kdy firma začala komunikovat s někým úplně jiným. Komunikace a zvyklosti jsou však v tomto státě velice podobné. Komunikace stále probíhala v ruském jazyce, za pomoci telefonických hovorů, které i nový klient chtěl realizovat zejména o víkendu a to ve večerních hodinách.

9. Je něco, co byste zpětně udělali jinak? Na co si v budoucnu dáte pozor při obchodování s tímto partnerem?

„S odstupem času je zhodnocení obchodu samozřejmě jednodušší. Člověk si říká, co měl udělat jinak. V situaci, kdy je třeba rozhodnutí učinit, však člověka případné negativní důsledky nenapadnou. Náš obchod s Uzbekistánem nedoprovázelo mnoho špatných rozhodnutí, některé věci bych ale dnes udělala jinak, možná lépe.“

„Pokud bych kontrakt podepisovala dnes, určitě bych trvala na dokumentárním akreditivu, a nenechala bych se přemluvit k jiné platební podmínce. Podmínka, se kterou nemáme zkušenosti, je pro nás velký risk, jelikož neznáme všechny její náležitosti. Mohlo by se tedy stát, že bychom nevědomky podepsali něco, co nechceme. Důkladné prostudování všech bodů platební podmínky by bylo časově náročné a zdržovalo by to celý obchod. Proto jsme si ověřili, že máme na dále trvat na našem oblíbeném a hlavně ozkoušeném dokumentárním akreditivu, u kterého nás máloco překvapí.“

Obchodní ředitelka dále uvedla, že pokud by se společnosti naskytla možnost obchodovat s Uzbekistánem znovu, nepodcenila by získání informací o obchodním partnerovi. V tomto případě se firmě snaha obchod urychlit nevyplatila. Pokud by si dali čas a informace se pokusili sehnat, možná by se od nějakého bývalého klienta dozvěděli, že tento obchodní partner není platebně příliš spolehlivý. Na druhou stranu si však paní Dvořáková uvědomuje, že je zlákalá vidina nového teritoria, nových možností a také slušného zisku. Dalším faktem bylo doporučení obchodu od obchodního partnera. V průběhu obchodu se však ukázalo, že měl zkušenosti pouze s ředitelem holdingu, který vzal obchod do svých rukou až později.

Posledním podstatným faktem je cena. Při tomto obchodu si společnost vyzkoušela, jaká je „obchodní politika“ těchto států. Jejich hlavním cílem je získat co největší slevu. Ovšem nestačí jim jedna, za pár týdnů, před další platbou, opět požadují slevu. Při příštím obchodě by tedy společnost určitě navýšila počáteční cenu tak, aby se po všech slevách, na kterých bude klient trvat, dostala na takovou cenu, kterou chce za projekt obdržet.

10. Jak byste celkově zhodnotila průběh a výsledek tohoto obchodu?

Dnes by paní inženýrka obchod zhodnotila jako takový průměrný. Celkový průběh doprovázely určité komplikace, které obchod znatelně ztížily. Pouze ve stručnosti, jelikož konkrétní komplikace byly rozebrány v předchozích otázkách. V první řadě to byla volba platební podmínky, změna vlastníků projektu v průběhu obchodu, platby neprobíhaly ve stanoveném termínu, ze začátku obtížnější komunikace a další fakta, která negativně ovlivňovala průběh obchodu.

Projekt zpracovávala ruská projektová organizace, která také vždy neplnila vše v souladu s dohodami. Frystroj čekal na zaslání dokumentů, dle kterých měla výroba linky probíhat. Kancelář však několikrát nedodržela termín dodání dokumentů, a tak při výrobě linky docházelo k občasnému zpoždění. Naštěstí má firma ve svém týmu zkušené konstruktéry, kteří hned po zhlédnutí prvotních plánů měli představu, jak by měla vypadat finální podoba linky.

Dalším důležitým poznatkem tohoto obchodu je určitě fakt, že pokud chce člověk s Uzbekistánem obchodovat, musí mít obrovskou trpělivost a velkou dávku nadhledu. Ze strany Uzbekistánu se totiž neustále všechno mění, a jejich požadavky jsou dne na den odlišné. Problémem je, že nevidí souvislost s návaznými pracemi, a tak si neuvědomují, že pokud si vymyslí něco nového, nelze to již realizovat. Důvod je jednoduchý. Pokud je již vyrobená základna linky, veškeré ostatní komponenty na ni navazují. Proto už v průběhu výroby nemůže dojít k razantním změnám, to ovšem uzbecká strana nechtěla akceptovat.

Dalším nepředpokládaným faktem byla technická zdatnost dělníků. Česká strana předpokládala, že úroveň bude srovnatelná s tou evropskou, a tak celkové zaškolení na nové lince proběhne rychleji. Laxnost je také slovo, které uzbecký stát relativně vystihuje. Začnou mnoho věcí, ovšem do konce dotáhnou pouhé minimum. Jednání s nimi bylo z tohoto důvodu velice náročné, a člověk se musel udržovat neustále ve střehu, aby neslíbil něco, co by znatelně ovlivnilo průběh obchodu negativním směrem.

Velice náročné je také napsat závěrečný protokol. Paní Dvořáková ho sepisuje osobně a to v ruském jazyce. I po mnoholetých zkušenostech však říká, že

někdy je tento protokol nemožné napsat. V některých případech, pak dle svých slov, musí protistranu vyloženě nutit, aby protokol podepsala. Ve většině případů však protokol ani nečtou, a poté se diví, cože to vlastně podepsali.

Paní inženýrka dokonce komunikovala s českým velvyslancem v Uzbekistánu, kterým je Jaroslav Siro. Sám konstatoval, že v Uzbekistánu je aktivní velice malé množství projektů, které by byly realizovány Českou republikou. Pan Siro v Uzbekistánu působí jako velvyslanec od roku 2016, a sám zkonstatoval, že ani s přibývajícím časem projektů nepřibývá. Dle jeho názoru to může být jazykovou bariérou, které se české firmy obávají, nebo strachem z nového, neznámého prostředí (MZV, 2016).

5 Zhodnocení výsledků

Přestože byl rok 2020 pro mnoho firem velice náročný vzhledem k epidemiologické situaci, společnost Rasl a syn a.s. zvládla zakončit tento rok se skvělými výsledky. Nastalá situace pro firmu nebyla jednoduchá zejména kvůli finální montáži, kvůli které musí vždy tým konstruktérů cestovat přes hranice. Díky svým stálým klientům a zakázkám, které měla firma nasmlouvané, však zvládla zakončit rok s kladnými a hlavně uspokojivými čísly.

Z této práce vyplývá zejména fakt, že firma opravdu musí věnovat velkou pozornost výběru platební podmínky, kterou se rozhodne použít. Pokud zvolí špatně, může to pro ni mít fatální následky.

Společnost by se měla více zaměřit na spolupráci s agenturami, které napomáhají českým exportérům, typickým příkladem by např. mohla být agentura CzechTrade. Společnost velice spoléhá na informace od svých bývalých a současných klientů, ovšem ne vždy by se jim to mohlo vyplatit, jak již ukázal případ uvedený v této práci.

Jako nové teritorium byl zvolen Turkmenistán. Hlavním důvodem jsou zejména zkušenosti, které firma posbírala s nedávným obchodem s Uzbekistánem. Tyto dva státy spolu sousedí a jejich zvyky a návyky jsou si velice podobné. Co se týká jazyka, oba tyto státy mají určitou základní znalost ruštiny, ve které by mohla obchodní jednání probíhat. Hlavní výhodou by však byla podoba projektu, kterého by se zakázka týkala. Oba státy se zabývají hlavně zpracováním bavlny, tudíž linka, která by byla vyráběna pro Turkmenistán, by technologickými i konstrukčními vlastnostmi mohla být velice podobná té, která byla v loňském roce vyráběna pro Uzbekistán.

V případě nového teritoria v podobě asijského Turkmenistánu je určitě důležité nepodcenit přípravu, jelikož se jedná o stát, který není pro obchodování s Českou republikou typický. Společnost by si také měla trvat na svých obchodních podmínkách, aby se neopakovala situace s Uzbekistánem. Společnost by se tedy měla držet svých zkušeností a v případě takto netypických států trvat na dokumentárním akreditivu jako platební podmínce a FCA pro klidný průběh dopravy.

V rámci rozhovoru došlo ke zhodnocení rozdílů při obchodování se státy na území Asie a Evropy. Hlavní rozdíly byly ve stylu komunikace, kdy evropské státy preferují e-maily. Státy na území Asie naopak spíše telefonické hovory či telegramy. Dalším rozdílem je také časové období, ve kterém bývá o obchodu vyjednáváno. Přístup k ceně je na každém z těchto dvou kontinentů také odlišný. Rozdíly by se daly také nalézt v přístupu ke komunikaci se ženou a mnohé další, které byly v této práci již zmíněny.

Ve druhé části rozhovoru byl popsán již konkrétní obchod, který frýdlantská společnost realizovala s Uzbekistánem. Popsán je zde celkový průběh obchodu a komplikace, které tuto transakci doprovázely. Nechybí zde ani celkové zhodnocení obchodu.

6 Závěr

Mezinárodní obchod je něco, co nás již dlouhou dobu obklopuje a v budoucnosti to nebude jiné. Z teoretické části vyplývá, že v dnešní době se účastníkům nabízí mnoho možností, jak mezinárodní obchod financovat a jaké při něm využít platební podmínky. Všichni podnikatelé, kteří mají odvahu, se mohou stát platným hráčem na zahraničním trhu. Důležitá je však opatrnost a obezřetnost. Jak vyplývá z této práce, volba správné platební podmínky je nesmírně důležitá.

První část práce obsahuje zejména teorii, která se týká daného tématu. Nosné jsou v těchto kapitolách zejména charakteristiky jednotlivých platebních podmínek a také způsobu financování mezinárodního obchodu. Dělení těchto podmínek, je podrobně rozepsáno v následující kapitole.

Částí druhou je poté část praktická, která je již orientována na konkrétní teritorium a firmu, která sídlí na území České republiky. Tuto roli zde zastává rodinný podnik Frýdlantské strojírny Rasl a syn a.s. Prvně je v této kapitole představena samotná společnost, zejména její hlavní činnost. Na charakteristiku společnosti navazuje její SWOT analýza, která shrnuje silné a slabé stránky této firmy, zároveň poukazuje na hrozby a příležitosti, kterým tento rodinný podnik v rámci své aktivní podnikatelské činnosti čelí. Na analýzu SWOT poté navazuje další analýza, tentokrát PEST. Ta je zaměřena na teritorium, konkrétně Uzbekistán. Celá tato kapitola je doplněna ekonomickými charakteristikami firmy, na které plyně navazuje rozhovor s obchodní ředitelkou, Ing. Janou Dvořákovou. Rozhovor byl rozdělen na dvě části, přičemž první je část obecnější a zabírá se rozdíly při obchodování v Evropě a Asii. Druhá část se již konkrétně zaměřuje na obchodování v autorce zvoleném teritoriu, Uzbekistánu.

Cílem této práce bylo zhodnotit platební podmínky a možnosti financování mezinárodního obchodu, které využívá vybraná firma na území České republiky. Největší pozornost v této části získal zejména dokumentární akreditiv, který firma využívá. Financování mezinárodního obchodu nebyl věnován až takový prostor, jelikož firma žádný z nástrojů, které jsou uvedené v teoretické části, nevyužívá. Za dlouhé roky, které působí na trhu, si již vytvořila určité rezervy, a tak nemá potřebu využívat možnost „cizího“ kapitálu.

Z rozhovoru s paní inženýrkou vyplynulo mnoho zajímavých informací, ať již v obecnější části, ve které byly srovnávány rozdíly v obchodní činnosti firem sídlících v Evropě či Asii, nebo v části zaměřené na Uzbekistán. Nejmarkantnější rozdíly obchodní ředitelka vyhodnotila zejména v komunikaci a v důslednosti při čtení kontraktu. Co se týká samotného Uzbekistánu, jsou v této práci v rámci rozhovoru poskytnuty informace o celkovém průběhu tohoto obchodu a komplikacích, které tento obchod doprovázely. V této části také nechybí informace o komunikaci, mezinárodních pravidlech INCOTERMS a platební podmínce, kterou uzbecký klient preferoval.

Výstupem této práce bylo informovat o platebních podmínkách a způsobech financování u konkrétní firmy. Díky skvělé spolupráci s Frýdlantskou společností byla možnost představit v této práci rozdíly v obchodování mezi Evropou a Asií. Velkým přínosem je poté konkrétní teritorium. Uzbekistán není typickým územím, kam by se z České republiky exportovalo. Proto autorka této práce hodnotí jako velkou příležitost představit zde právě takto pro obchod netypickou zemi.

7 Seznam použitých zdrojů

7.1 Tištěné zdroje

ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-4017-1.

BENEŠ, Vlastislav. *Zahraniční obchod: [příprava vstupu na zahraniční trhy ...]*. Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0558-3.

DOBIÁŠ, Petr a Michal MALACKA. *Obchodní podmínky v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Leges, 2019. Praktik. ISBN 978-80-7502-296-7.

JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2011. ISBN 978-80-7357-632-5.

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

KOVAŘÍK, Zdeněk. *Směnka a šek v České republice*. 6., přeprac. a dopl. vyd. [Praha]: C.H. Beck, 2011. Beckova edice právo a hospodářství, 67. ISBN 978-80-7400-402-5.

KUBIŠTA, Václav. *Mezinárodní obchod a migrace*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2016. ISBN 978-80-7380-655-2.

KUNEŠOVÁ, Hana. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2014. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-502-2.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace: vstup na zahraniční trhy, dodací a platební podmínky, financování, celní řízení, logistika, pojištění rizik, elektronické obchodování*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing: [strategické trendy a příklady z praxe]*. 4. vyd. Praha: Grada, 2015. Expert. ISBN 978-80-247-5366-9.

MARKOVÁ, Jana. *Mezinárodní měnová spolupráce*. V Praze: Oeconomica, 2006. ISBN 80-245-1053-7.

MARVANOVÁ, Marie a Martin HOUDA. *Platební styk: Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3. rozš. vyd. Brno: Econ, cop. 1995. ISBN 80-901627-2-X.

ROZEHNALOVÁ, N., *Právo mezinárodního obchodu*. 3. aktualizované a doplněné vydání, Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. ISBN 978-80-7357-562-5.

SCHLOSSBERGER, Otakar a Marcela SOLDÁNOVÁ. *Platební styk*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: Bankovní institut, 2007. ISBN 978-80-7265-107-8.

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009. Expert. ISBN 978-80-247-2708-0.

SYNEK, Miloslav a kolektiv. *Manažerská ekonomika*. IV. vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. ISBN 978-80-247-3494-1.

7.2 Internetové zdroje

Atominfo: Rusko a Uzbekistán souhlasí se zahájením průzkumu nové jaderné elektrárny. *Atominfo: Rusko a Uzbekistán souhlasí se zahájením průzkumu nové jaderné elektrárny* [online]. 2019, 23.5.2019 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://atominfo.cz/2019/05/rusko-a-uzbekistan-souhlasí-se-zahajením-průzkumu-nové-jaderne-elektrarny/>

BATA, Tomáš. Citáty: Citáty slavných osobností. *Citáty: Citáty slavných osobností* [online]. 2020, 18.5.2020 [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: <https://citaty.net/citaty/270372-tomas-bata-dobry-obchod-je-takovy-kde-jsou-spokojeni-vsichni/>

BERÁNEK, Jaromír. *Ekonomika cestovního ruchu* [online]. Praha: Mag consulting, 2013 [cit. 2020-06-12]. ISBN 978-80-86724-46-1. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=u1I6DQAAQBAJ&pg=PA49&lpg=PA49&dq=platba+p%C5%99edem+ekonomie&source=bl&ots=vQUgLYUluO&sig=ACfU3U3Nh1TcJOiDDuWbSEZalYPcSsu8g&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwjKvNj7pfDpAhWYSBUIHfRIDggQ6AEwB3oEAcQAQ#v=onepage&q=platba%20p%C5%99edem%20ekonomie&f=false>

BMT Logistics: Reference. BMT Logistics: Reference [online]. 2017, 2017 [cit. 2021-03-13]. Dostupné z: <https://www.bmtlogistics.cz/o-spolecnosti>

BOUNLA, Michal. Alterra: Uzbekistán. *Alterra: Uzbekistán* [online]. 2020, 2020 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <http://alterra.cz/uzbekistan/>

Businesscenter: Odběratelský úvěr. *Businesscenter: Odběratelský úvěr* [online]. 2016, [cit. 2020-06-21]. Dostupné z: <https://businesscenter.podnikatel.cz/slovnicek/odberatelsky-uver/>

Businessinfo: Metody snižování podnikatelského rizika: Přesun rizika na jiné podnikatelské subjekty. *Businessinfo: Metody snižování podnikatelského rizika: Přesun rizika na jiné podnikatelské subjekty* [online]. 2014, 9.4.2014 [cit. 2021-03-13]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/presun-rizika-na-jine-podnikatelske-subjekty-transfer-rizika/4/>

Businessinfo: Platební podmínky v mezinárodním obchodu. *Businessinfo: Platební podmínky v mezinárodním obchodu* [online]. 2010, 9.12.2010 [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/platebni-podminky-mezinarodniho-obchodu/?rtc=3>

Businessinfo: Turkmenistán: Mapa oborových příležitostí – perspektivní položky českého exportu. *Businessinfo: Turkmenistán: Mapa oborových příležitostí – perspektivní položky českého exportu* [online]. 2019, 15.12.2019 [cit. 2020-12-22]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/turkmenistan-mapa-oborovych-prilezitosti-perspektivni-polozky-ceskeho-exportu/>

Businessinfo: Uzbekistán: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled. *Businessinfo: Uzbekistán: Základní charakteristika teritoria, ekonomický přehled* [online]. 2019, 15.12.2019 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/uzbekistan-zakladni-charakteristika-teritoria-ekonomicky-prehled/>

Cenné papíry: Šeky. *Cenné papíry: Šeky* [online]. 2015, [cit. 2020-06-04]. Dostupné z: <https://www.cennypapir.cz/seky/>

Cenné papíry: Směnky. *Cenné papíry: Směnky* [online]. 2015, [cit. 2020-06-02]. Dostupné z: <https://www.cennypapir.cz/smenky/>

Cs.ppfifinancialblog: Dlouhodobé a střednědobé půjčky. *Cs.ppfifinancialblog: Dlouhodobé a střednědobé půjčky* [online]. 2020 [cit. 2020-07-02]. Dostupné z: <https://cs.ppfifinancialblog.com/long-term-and-intermediate-term-loans-8090>

Czechint: FCA. *Czechint: FCA* [online]. 2020, [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: <https://www.czechint.cz/fca/>

Česká bankovní asociace: Neodvolatelný akreditiv. *Česká bankovní asociace: Neodvolatelný akreditiv* [online]. Praha [cit. 2021-02-15]. Dostupné z: <https://cbaonline.cz/neodvolatelny-akreditiv>

Česká exportní banka: Dodavatelský úvěr. *Česká exportní banka: Dodavatelský úvěr* [online]. 2016, [cit. 2020-06-18]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/4/>

Česká exportní banka: Dokumentární platby. *Česká exportní banka: Dokumentární platby* [online]. 2016, [cit. 2020-06-14]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/co-nabizime/uvery-a-produkty-trade-finance/produkty-trade-finance/dokumentarni-platby/>

Derkurier: Incoterms. *Derkurier: Incoterms* [online]. 2020, [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: <https://www.derkurier.cz/incoterms/>

DOLEČEK, Marek. Směnky: Směnka jako cenný papír. *Businessinfo* [online]. 2018, 29.11.2018 [cit. 2020-06-02]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/smenky-ppbi/2/>

En.unesco: Strengthening an inclusive science, technology and innovation system in Uzbekistan. *En.unesco: Strengthening an inclusive science, technology and innovation system in Uzbekistan* [online]. 2020, 28.2.2020 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://en.unesco.org/news/strengthening-inclusive-science-technology-and-innovation-system-uzbekistan>

Finance: Bankovní a cestovní šeky. *Finance: Bankovní a cestovní šeky* [online]. 2016, [cit. 2020-06-10]. Dostupné z: <https://www.finance.cz/ucty-a-sporeni/bezne-ucty/abeceda-beznych-uctu/bankovni-a-cestovni-seky/>

Frystroj. *Frystroj* [online]. 2015, 2015 [cit. 2020-09-15]. Dostupné z: <https://www.frystroj.cz/>

Frystroj. *Frystroj* [online]. 2017, 2017 [cit. 2020-09-15]. Dostupné z: <https://www.frystroj.cz>

Frystroj: Pořízení nové technologie TruLaser Trumf 1060 a soustruh CNC Style 750. *Frystroj: Pořízení nové technologie TruLaser Trumf 1060 a soustruh CNC Style 750* [online]. 2020, 24.6.2020 [cit. 2020-09-15]. Dostupné z:

<https://www.frystroj.cz/porizeni-nove-technologie-trulaser-trumpf-1060-a-soustruh-cnc-style-750-n24206.htm>

Frystroj: Projekt zateplení výrobní haly. *Frystroj: Projekt zateplení výrobní haly* [online]. 2015, 22.9.2015 [cit. 2020-09-15]. Dostupné z: <https://www.frystroj.cz/projekt-zatepleni-vyrobni-haly-n23519.html>

Frýdlanstské strojírny: Úplný výpis. *Frýdlanstské strojírny: Úplný výpis* [online]. 2005, 2005 [cit. 2021-01-31]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=556657&typ=UPLNY>

Frýdlanstské strojírny: Úplný výpis. *Frýdlanstské strojírny: Úplný výpis* [online]. 2012, 2012 [cit. 2021-01-31]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=556657&typ=UPLNY>

GHEORGHIU, Gabriel. Learning Hub: What Are Payment Terms? Here's Everything You Need to Know. *Learning Hub: What Are Payment Terms? Here's Everything You Need to Know* [online]. 2019, 25.1.2019 [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <https://learn.g2.com/payment-terms>

HAGRAVE, Marshall. Investopedia: Bill of Exchange. *Investopedia: Bill of Exchange* [online]. 2020, 14.7.2020 [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/b/billofexchange.asp>

Kompass: Frýdlanstské strojírny. Kompass: Frýdlanstské strojírny [online]. 2016, 2016 [cit. 2021-03-13]. Dostupné z: <https://cz.kompass.com/c/frydlantske-strojirny-rasl-a-syn-a-s/cz004006/>

Kralik-pavlik: Co je rámcová smlouva? *Kralik-pavlik: Co je rámcová smlouva?* [online]. 2015, 7.10.2015 [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: https://www.kralik-pavlik.cz/clanek/co-je-ramcova-smlouva_18

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. Mezinárodní obchodní operace. *Businessinfo* [online]. Grada Publishing, 2010, 2010 [cit. 2020-05-14]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/platebni-podminky-mezinarodniho-obchodu/>

MACHKOVÁ, Hana. Platební podmínka ovlivňuje výběr dodavatele. *Hospodářské noviny* [online]. 1. 2. 2005 [cit. 2020-05-18]. Dostupné z: <https://archiv.ihned.cz/c1-15582930-platebni-podminka-ovlivnuje-vyber-dodavatele>

Maturitní net: Šeky. *Maturitní net: Šeky* [online]. 2015, 22.4.2015 [cit. 2020-06-08]. Dostupné z: <https://maturitni.net/bankovnictvi/26>

Managementmania: Finanční leasing. *Managementmania: Finanční leasing* [online]. 2016, 19.4.2016 [cit. 2020-07-06]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/financni-leasing>

Managementmania: Leasing. *Managementmania: Leasing* [online]. 2016, 17.2.2016 [cit. 2020-07-06]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/leasing>

Managementmania: Operativní leasing. *Managementmania: Operativní leasing* [online]. 2016, 20.9.2016 [cit. 2020-08-27]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/operativni-leasing>

Managementmania: Úvěr. *Managementmania: Úvěr* [online]. 2016, 2016 [cit. 2020-08-27]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/uver>

Managementmania: Zpětný leasing. *Managementmania: Zpětný leasing* [online]. 2016, 20.10.2016 [cit. 2020-07-08]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/zpetny-leasing>

Manažerská ekonomika: Krátkodobé financování. *Manažerská ekonomika: Krátkodobé financování* [online]. 2018, [cit. 2020-08-27]. Dostupné z: <http://www2.ef.jcu.cz/~asmejkal/Manazerska%20ekonomika/Kombinovan%E9%20studium/ME6%20-%20KRATKODOBE%20FINANCOVANI.pdf>

Manažerská ekonomika: Krátkodobé financování. *Manažerská ekonomika: Krátkodobé financování* [online]. [cit. 2020-06-30]. Dostupné z: (<https://docplayer.cz/932164-Xi-kratkodobe-financovani-systemy-financovani-kratkodobe-majetku.html>)

MARIAN, Jakub. Cz.jakubmarian: Diskont, eskont a úrok. *Cz.jakubmarian: Diskont, eskont a úrok* [online]. 2018, 6.1.2018 [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <https://cz.jakubmarian.com/diskont-eskont-a-urok/>

MAZUREK, Luboslav. Export: Uzbeci hledají investory do kůží a bot. *Export: Uzbeci hledají investory do kůží a bot* [online]. 2019, 3.10.2019 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <http://www.export.cz/aktuality/uzbeci-hledaji-investory-do-kuzi-a-bot/>

Měšec: Soukromý šek. *Měšec: Soukromý šek* [online]. 2017, [cit. 2020-06-08]. Dostupné z: <https://www.mesec.cz/financni-portal/ucty/soukromy-sek/>

MPO: Program workshopu „Obchodní příležitosti pro české firmy ze sektoru nerostných surovin v regionu Střední Asie“. *MPO: Program workshopu „Obchodní příležitosti pro české firmy ze sektoru nerostných surovin v regionu Střední Asie“* [online]. 2020, 2.6.2020 [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: https://www.mpo.cz/cz/stavebnictvi-a-suroviny/surovinova-politika/vyzvy-seminare-a-informace-ze-sveta-nerostnych-surovin/program-workshopu-_obchodni-prilezitosti-pro-ceske-firmy-ze-sektoru-nerostnych-surovin-v-regionu-stredni-asie_---254903/

MZV: Velvyslanectví České republiky v Taškentu. *MZV: Velvyslanectví České republiky v Taškentu* [online]. 2016, 2016 [cit. 2020-11-08]. Dostupné z: <https://www.mzv.cz/tashkent/cz/zu/vzu/index.html>

Navigátor úvěrů: Kontokorentní úvěr – jak funguje, kdo ho poskytuje – srovnání. *Navigátor úvěrů: Kontokorentní úvěr – jak funguje, kdo ho poskytuje – srovnání* [online]. 2020, 28.5.2020 [cit. 2020-06-27]. Dostupné z: <https://www.navigatoruveru.cz/kontokorentni-uver/>

Peníze: Co je faktoring. *Peníze: Co je faktoring* [online]. 2016, 2016 [cit. 2020-06-28]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/15636-co-je-faktoring>

Peníze: Forfaiting. *Peníze: Forfaiting* [online]. 2016, 2016 [cit. 2020-06-29]. Dostupné z: (<https://www.penize.cz/15637-co-je-forfaiting>

Peníze: Co je leasing. *Peníze: Co je leasing* [online]. 2016, [cit. 2020-07-05]. Dostupné z: <https://www.penize.cz/15668-co-je-leasing>

PĚTIOKÁ, Ida. Kulturnistudia: Postsocialistická transformace Uzbekistánu a její vliv na postavení žen v rámci rodiny. *Kulturnistudia: Postsocialistická transformace Uzbekistánu a její vliv na postavení žen v rámci rodiny* [online]. 2013, 2013 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: http://kulturnistudia.cz/wp-content/uploads/2014/01/postsocialisticka_transformace_uzbekistanu.pdf

Podnikatel: Faktoring. *Podnikatel: Faktoring* [online]. 2016, [cit. 2020-07-04]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/specially/firemni-finance/faktoring/>

Podnikatel: Jak na forfaiting. *Podnikatel: Jak na forfaiting* [online]. 2016, [cit. 2020-08-27]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/pruvodce/jak-podnikat/jak-na-forfaiting/>

Platební podmínky v mezinárodním obchodu. Is.muni [online]. Brno, 2010, 2010 [cit. 2020-05-13]. Dostupné z:

https://is.muni.cz/el/1422/podzim2010/BV501K/um/Platebni_podminky_v_mezinarodnim_obchodu.pdf

Plus.rozhlas: Čeští archeologové slaví úspěch v Uzbekistánu. Objevili pět helénistických sídlišť. *Plus.rozhlas: Čeští archeologové slaví úspěch v Uzbekistánu. Objevili pět helénistických sídlišť* [online]. 2018, 21.5.2018 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://plus.rozhlas.cz/cesti-archeologove-slavi-uspech-v-uzbekistanu-objevili-pet-helenistickych-7210955>

Pravo-cz: Mezinárodní organizace – pojem, druhy, způsob usnášení. *Pravo-cz: Mezinárodní organizace – pojem, druhy, způsob usnášení* [online]. 2020, 2020 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://pravo-cz.studentske.cz/2010/11/59-mezinarodni-organizace-pojem-druhy.html>

Raiffeisenbank: Projektové financování. *Raiffeisenbank: Projektové financování* [online]. 2020 [cit. 2020-07-03]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/projektove-financovani>

Raiffeisenbank: Dokumentární akreditiv. *Raiffeisenbank: Dokumentární akreditiv* [online]. 2020 [cit. 2020-08-27]. Dostupné z: <https://www.rb.cz/firmy/financovani/trade-and-export-finance/dokumentarni-akreditiv-a-inkaso/dokumentarni-akreditiv>

RŮŽIČKOVÁ, Veronika. Veřejný rejstřík a sbírka listin: FRS2018. *Veřejný rejstřík a sbírka listin: FRS2018* [online]. 2019, 2019 [cit. 2021-01-31]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=60263980&subjektId=556657&spis=540883>

SKALKOVÁ, Olga. Na okamžité platby se při placení úvěrů či hypoték nedá spolehnout. Převod trvá i dny. *Aktuálně.cz: Na okamžité platby se při placení úvěrů či hypoték nedá spolehnout. Převod trvá i dny* [online]. 2020, 6.2.2020 [cit. 2020-08-07]. Dostupné z: <https://zpravy.aktualne.cz/finance/na-karetni-ucty-ci-hypoteky-se-pri-okamzitych-platbach-zapom/r~8ea9ac40482e11ea84260cc47ab5f122/>

Srovnejto: Dodavatelský úvěr - slovník pojmů. *Srovnejto: Dodavatelský úvěr - slovník pojmů* [online]. 2014, [cit. 2020-06-21]. Dostupné z: <https://www.srovnejto.cz/dodavatelsky-uver/>

Stoplusjednicka: Uzbekistán: Země moderního středověku. *Stoplusjednicka: Uzbekistán: Země moderního středověku* [online]. 2013, 23.5.2013 [cit. 2020-09-30]. Dostupné z: <https://www.stoplusjednicka.cz/uzbekistan-zeme-moderniho-stredoveku>

ŠVEJDOVÁ, Jana. Zahraniční obchod III. Dodací a platební podmínky [online]. In: . [cit. 2020-05-17]. ISSN 1802-4785. Dostupné z: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YMgUJ5mpRFsJ:https://dum.rvp.cz/materialy/stahnout/cbrstecz/Zahranicni_obchod_III.odp+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=c
z

Tradefinanceglobal: Letters of Credit. *Tradefinanceglobal: Letters of Credit* [online]. 2021, 2021 [cit. 2021-02-20]. Dostupné z: <https://www.tradefinanceglobal.com/letters-of-credit/>

Ušetřeno: Bankovní úvěr. *Ušetřeno: Bankovní úvěr* [online]. 2017, [cit. 2020-06-28]. Dostupné z: <https://www.usetreno.cz/slovník-pojmu/bankovni-uver/#gref>

VINTER, Jan. Měsíc: Kdo vám půjčí v mezinárodním obchodu? *Měsíc: Kdo vám půjčí v mezinárodním obchodu?* [online]. 2006, 6.9.2006 [cit. 2020-06-24]. Dostupné z: <https://www.mesec.cz/clanky/kdo-vam-pujci-v-mezinarodnim-obchodu>

ŽUROVEC, Michal. Ministerstvo financí: Vláda schválila možnost výhodné půjčky od Rozvojové banky Rady Evropy. Úvěr pomůže v boji s koronavirem. *Ministerstvo financí: Vláda schválila možnost výhodné půjčky od Rozvojové banky Rady Evropy. Úvěr pomůže v boji s koronavirem* [online]. 2020, 8.6.2020 [cit. 2020-06-28]. Dostupné z: <https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2020/vlada-schvalila-moznost-vyhodne-pujcky-o-38657>

8 Přílohy

8.1 Příloha A Text dokumentárního akreditivu

MT 700 - ISSUE OF A
DOCUMENTARY CREDIT

Issuing Bank:
KOMERCNI BANKA, A.S. PRAGUE, CZECH REPUBLIC
SWIFT/KOMBCZPPXXX

Advising Bank:

CREDIT SUISSE ZORICH SWITZERLAND
SWIFT/CRESCHZZ80A

:27:Sequence of Total 1/1
:40A:Form of Documentary Credit IRREVOCABLE
STANDBY
:20:Documentary Credit Number
XXXXXXXXXXXXXXXX
:31C:Date of Issue YMMDD
:40E:Applicable Rules
OTHR/ISP 98, ICC POBL. NO. 590
:31D:Date and Place of Expiry 080605CZECH
REPUBLIC
:50:Applicant
FRYDLANTSKE STROJIRNY - RASLA SYN A.S.
ZITAVSKA 905, FRYDLANT, PSC 464 01 CZECH
REPUBLIC
:59:Beneficiary OXFORDCOORT LIMITED
REGENT HOOSE, 316 BEULAH HILL LONDON SE19 3HF
UNITED KINGDOM
:32B:Currency Code, Amount EOR2560530,00
:39B:Maximum Credit Amount NOT EXCEEDING
:41D:Available With ... By SWIFT/KOMBCZPP
BY PAYMENT
:47A:Additional Conditions TO:
OXFORDCOORT LIMITED
REGENT HOOSE, 316 BEULAH HILL LONDON SE19 3HF
UNITED KINGDOM
(THE 'BENEFICIARY')

STANDBY LETTER OF CREDIT NO.XXXXXXXXXXXXXXXXXX

WE HAVE BEEN INFORMED THAT THE COMPANY
FRYDLANTSKE

STROJIRNY - RASLA SYN A.S., ZITAVSKA 905, FRYDLANT, PSC 464 01, CZECH REPUBLIC, ID. NO.: 250 06 568, ENTERED IN THE COMMERCIAL REGISTER KEPT WITH THE REGIONAL COURT IN OSTI NAD LABEM, SECTION B, INSET 853 (THE, 'APPLICANT') CONCLUDED WITH YOO CONTRACT NO. 4/2007 DATED 27.4.2007 (THE, 'CONTRACT') CONCERNING THE DELIVERY OF, 'COMPLETE LINE FOR PRODUCTION OF HIGH-QUALITY MINERAL FIBRE PLATES WITH MINIMAL CAPACITY OF 35000 TONS OF FIBRES PER YEAR.. TO THE VALUE OF EUR 8.535.100,00 AND THAT UNDER THE CONTRACT YOU HAVE PAID THE ADVANCE PAYMENT OF EUR 2.560.530,00.

A GUARANTEE SECURING ANY OBLIGATION ON THE PART OF THE APPLICANT TO RETURN ANY PAYMENT OR PART-PAYMENT RECEIVED IN ADVANCE THE EVENT OF BREACH OF HIS OBLIGATIONS FOR THE DELIVERY OF GOODS DELIVERED IN FULL COMPLIANCE OF THE CONTRACT IS REQUIRED IN RESPECT OF ANY REQUEST FOR THE RECOVERY OF THE ADVANCE PAYMENT MADE BY YOU.

UPON THE APPLICANT'S INSTRUCTIONS WE, KOMERCNI BANKA, A.S., PRAHA 1, NA PRIKOPE 33 CP. 969, PSC 114 07, ID. NO. 45317054, CZECH REPUBLIC, ENTERED IN THE COMMERCIAL REGISTER KEPT WITH THE MUNICIPAL COURT IN PRAHA, SECTION B, INSET 1360 (THE
• 'ISSUER'), HEREBY ISSUE IN YOUR FAVOUR AN IRREVOCABLE STANDBY LETTER OF CREDIT (THE, 'STANDBY') UP TO THE AMOUNT OF EUR 2.560.530,00 (IN WORDS: TWO MILLION FIVE HUNDRED AND SIXTY THOUSAND FIVE HUNDRED THIRTY 00/100 EURO) AND UNDERTAKE TO PAY YOU WITHIN 3 (THREE) BANKING DAYS UPON RECEIPT BY US AT OUR COUNTERS OF YOUR FIRST DEMAND FOR PAYMENT IN WRITING WITHOUT DELAY OR OBJECTION ANY AMOUNT OR AMOUNTS UP TO THE ACTUAL TOTAL AMOUNT GUARANTEE PROVIDED SUCH DEMAND FOR PAYMENT IS IN COMPLIANCE WITH ALL TERMS AND CONDITIONS OF THIS STANDBY AND CONTAINS YOUR WRITTEN STATEMENT THAT THE COMPANY FRYDLANTSKE STROJIRNY - RASLA SYN A.S., ZITAVSKA 905, FRYDLANT, PSC 464 01, CZECH REPUBLIC, ID. NO.: 250 06 568, HAS

FAILED TO FULFIL ITS
OBLIGATIONS ARISING FROM THE CONTRACT NO.
4/2007 DATED 27.4.2007 SPECIFYING IN WHICH
RESPECT (THE 'EMANO').

THE DEMAND MUST BE PRESENTED TO US AT
KOMERCNI BANKA, A.S., HEAD OFFICE, LETTER OF
CREDIT DEPT. (3803), P.O.BOX 839, NA PRIKOPE
33 CP. 969, 114 07 PRAGUE 1, CZECH REPUBLIC
AND MUST BE DELIVERED TO US NOT EARLIER THAN
MAY 3, 2008 AND NOT LATER THAN THE
UNDERMENTIONED EXPIRATION DATE OF THIS
STANDBY. PRESENTATION OF THE DEMAND BEFORE
MAY 3, 2008 IS NOT VALID AND WILL NOT BE
HONOURED.

THE REQUIRED DEMAND RELATIVE TO OUR STANDBY
SHALL BE IN WRITING AND THE VALIDITY OF YOUR
SIGNATURES SHALL BE VERIFIED BY YOUR BANK OR
PUBLIC NOTARY AND SHALL BE DELIVERED TO US
AT: KOMERCNI BANKA, A.S., HEAD OFFICE,
LETTERS OF CREDIT DEPT. (3803), P.O.BOX 839,
NA PRIKOPE 33, 114 07 PRAHA 1, CZECH REPUBLIC
BY REGISTERED MAIL OR COURIER.

THE AMOUNT OF OUR STANDBY SHALL BE DECREASED
BY EVERY PAYMENT MADE BY US THEREUNDER. THE
STANDBY CEASES TO BE VALID UPON THE PAYMENT
OF THE TOTAL AMOUNT GUARANTEED BY US.

THIS STANDBY IS VALID UNTIL JUNE 5, 2008
INCLUSIVE (THE
'EXPIRATION DATE'). FOLLOWING THE LAPSE OF
THE EXPIRATION DATE OUR STANDBY CEASES TO BE
VALID.

THIS STANDBY ALSO CEASES TO BE VALID UPON
RECEIPT BY US PRIOR TO THE EXPIRATION DATE
OF MESSAGE IN THE FORM OF AUTHENTICATED
SWIFT MESSAGE SENT AT YOUR REQUEST BY
YOUR/ADVISING BANK CREDIT SUISSE, ZURICH,
SWITZERLAND STATING THAT OUR STANDBY IS NO
LONGER VALID AND THAT WE ARE RELEASED FROM
ALL LIABILITIES EMANATING FROM OUR STANDBY.

THIS STANDBY IS NOT TRANSFERABLE AND NOT
ASSIGNABLE.

THIS STANDBY IS SUBJECT TO AUTOMATIC AMENDMENT BY A DECREASE IN THE AMOUNT AVAILABLE UPON PRESENTATION BY APPLICANT TO ISSUER OF

COMMERCIAL INVOICE EVIDENCING ADVANCE PAYMENT ALREADY PAID AND APPLICANT'S CONFIRMATION THAT THEY HAVE ALREADY DULY DELIVERED THE GOODS COVERED BY SUCH COMMERCIAL INVOICE TO BENEFICIARY AND THAT THE AMOUNT OF THIS STANDBY IS TO BE DECREASED FOR THE AMOUNT OF ADVANCE PAYMENT EVIDENCED ON COMMERCIAL INVOICE. SUCH AUTOMATIC AMENDMENT BY A DECREASE IN THE AMOUNT AVAILABLE WILL BE SENT TO ADVISING BANK FOR ADVISING BENEFICIARY OF THE DECREASED AMOUNT OF THIS STANDBY AND OF THE NEW ACTUAL TOTAL AMOUNT AVAILABLE UNDER THIS STANDBY.

THIS STANDBY IS ISSUED SUBJECT TO THE INTERNATIONAL STANDBY PRACTICES 1998, ICC PUBLICATION NO.590.

KOMERCNI BANKA, A.S.

:71B:Charges

All bank charges outside Czech Republic are for account of beneficiary

:48:Period for Presentation

WITHIN STANDBY LETTER OF CREDIT VALIDITY

:49:Confirmation Instructions WITHOUT

:78:Instructions to the

Paying/Accepting/Negotiating Bank After receipt of required documents at our counters which

strictly comply with credit terms and conditions we shall remit you the proceeds as per your instructions.

:72:Sender to Receiver Information This is

operative instrument, no mail will follow. Please acknowledge receipt and advising this standby letter of credit to beneficiary.

Bnf's EUR acc. no.

0835-794346-22-1.

-0

Zdroj: Frystroj, 2020

8.2 Příloha B Rozvaha společnosti Frystroj

ROZVAHA v plném rozsahu

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

Frýdlantské strojírny - TR, s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště

Žitavská 909

Frýdlant

46401

za období 01.01.2020 - 31.12.2020

Rok	Měsíc	IČ
2020	12	28751655

Označ a	TEXT b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé účetní období - Netto 4
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	
	AKTIVA CELKEM	001	62 288 251,00	0,00	62 288 251,00	208 922 555,26
B.	Stálá aktivity	003	1 905 029,46	0,00	1 905 029,46	0,00
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	014	1 905 029,46	0,00	1 905 029,46	0,00
B. II. 5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	024	1 905 029,46	0,00	1 905 029,46	0,00
B. II. 5. 1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	025	- 4 247,84	0,00	- 4 247,84	0,00
B. II. 5. 2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	026	1 909 277,30	0,00	1 909 277,30	0,00
C.	Oběžná aktivity	037	60 378 015,54	0,00	60 378 015,54	208 922 555,26
C. I.	Zásoby	038	- 50 298,87	0,00	- 50 298,87	22 417 472,90
C. I. 1.	Materiál	039	- 50 298,87	0,00	- 50 298,87	22 417 472,90
C. II.	Pohledávky	046	49 653 065,87	0,00	49 653 065,87	127 015 441,97
C. II. 2.	Krátkodobé pohledávky	057	49 653 065,87	0,00	49 653 065,87	127 015 441,97
C. II. 2. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	058	16 528 132,48	0,00	16 528 132,48	79 520 685,71
C. II. 2. 4.	Pohledávky - ostatní	061	33 124 933,39	0,00	33 124 933,39	47 494 756,26
C. II. 2. 4. 3.	Stát - daňové pohledávky	064	7 879 082,09	0,00	7 879 082,09	7 305 520,69
C. II. 2. 4. 4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	065	16 758 915,70	0,00	16 758 915,70	40 189 235,57
C. II. 2. 4. 6.	Jiné pohledávky	067	8 486 935,60	0,00	8 486 935,60	0,00
C. IV.	Peněžní prostředky	071	10 775 248,54	0,00	10 775 248,54	59 489 640,39
C. IV. 1.	Peněžní prostředky v pokladně	072	148 150,31	0,00	148 150,31	0,00
C. IV. 2.	Peněžní prostředky na účtech	073	10 627 098,23	0,00	10 627 098,23	59 489 640,39
D.	Časové rozlišení aktiv	074	5 206,00	0,00	5 206,00	0,00
D. 1.	Náklady příštích období	075	5 206,00	0,00	5 206,00	0,00

Označ.	TEXT	Číslo řádku	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM	078	62 288 251,00	208 922 555,26
A.	Vlastní kapitál	079	12 838 123,46	2 083 813,68
A. I.	Základní kapitál	080	200 000,00	200 000,00
A. I. 1.	Základní kapitál	081	200 000,00	200 000,00
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	095	1 883 813,68	- 26 782,44
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let	096	1 883 813,68	- 26 782,44
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	098	10 754 309,78	1 910 596,12
B. + C.	Cizí zdroje	100	30 608 787,89	138 886 353,19
C.	Závazky	106	30 608 787,89	138 886 353,19
C. II.	Krátkodobé závazky	122	30 608 787,89	138 886 353,19
C. II. 3.	Krátkodobé přijaté zálohy	127	12 705 000,00	116 225 340,00
C. II. 4.	Závazky z obchodních vztahů	128	16 341 367,89	22 070 873,19
C. II. 8.	Závazky - ostatní	132	1 562 420,00	590 140,00
C. II. 8. 1.	Závazky ke společníkům	133	1 559 920,00	0,00
C. II. 8. 3.	Závazky k zaměstnancům	135	2 500,00	0,00
C. II. 8. 5.	Stát daňové závazky a dotace	137	0,00	590 140,00
D.	Časové rozlišení	140	18 841 339,65	67 952 388,39
D. 1.	Výdaje příštích období	141	486,75	44 975,70
D. 2.	Výnosy příštích období	142	18 840 852,90	67 907 412,69

Společnost s ručením omezeným	Pronájem nemovitostí	
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání	Pozn.
06.11.2020	06.11.2020	
Sestaveno dne	Schváleno valnou hromadou dne	Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou

Zdroj: Frystroj 2020

8.3 Příloha C Výkaz zisku a ztrát

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY

v plném rozsahu

za období 01.01.2020 - 31.12.2020

Rok	Měsíc	IČ
2020	12	28751655

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

Frýdlantské strojírný - TR, s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště

Žitavská 909

Frýdlant

46401

Označ. a	TEXT B	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném	minulém
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	001	158 796 966,29	39 629 189,81
II.	Tržby za prodej zboží	002	11 671 603,87	957 940,98
A.	Výkonová spotřeba	003	157 956 832,02	37 180 560,64
A. 1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	004	7 324 977,01	643 479,41
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	005	130 620 143,02	15 255 520,66
A. 3.	Služby	DOG	20 011 711,99	21 281 560,57
D.	Osobní náklady	009	1 350 458,00	0,00
D.1.	Mzdové náklady	010	1 102 929,00	0,00
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	011	247 529,00	0,00
D. 2. 1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	012	247 529,00	0,00
III.	Ostatní provozní výnosy	020	- 1 480,44	0,04
III. 3.	Jiné provozní výnosy	023	- 1 480,44	0,04
F.	Ostatní provozní náklady	024	448 674,99	- 1,22
F. 3.	Daně a poplatky	027	3 713,32	0,00
F. 5.	Jiné provozní náklady	029	444 961,67	- 1,22
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	030	10 711 124,71	3 406 571,41
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	039	0,00	2 631,71
VI.1.	Výnosové úroky a podobné výnosy - ovládaná nebo ovládající osoba	040	0,00	2 631,71
VII.	Ostatní finanční výnosy	046	8 488 720,83	481 241,58
K.	Ostatní finanční náklady	047	8 445 535,76	1 389 708,58
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	048	43 185,07	- 905 835,29
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	049	10 754 309,78	2 500 736,12
L.	Daň z příjmů	050	0,00	590 140,00
L. 1.	Daň z příjmů splatná	051	0,00	590 140,00
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	053	10 754 309,78	1 910 596,12
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	055	10 754 309,78	1 910 596,12
*	Čistý obrat za účetní období = I. + 11. + 111. + IV. + V. + VI. + VII.	056	178 955 810,55	41 071 004,12

Společnost s ručením omezeným	Pronájem nemovitostí	
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání	Poznámka
06.11.2020	06.11.2020	Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky
Sestaveno dne	Schváleno valnou hromadou dne	nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou

Zdroj: Frystroj 2020