

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Diplomová práce

Mezinárodní obchod s pohonnými hmotami

Bc. Anna Saslíková

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Anna Saslíková

Hospodářská politika a správa
Podnikání a administrativa

Název práce

Mezinárodní obchod s pohonnými hmotami

Název anglicky

International trade in fuels

Cíle práce

Diplomová práce se bude zabývat mezinárodním obchodem s pohonnými hmotami. V praktické části se zaměřím na způsoby zefektivnění všech procesů v konkrétní společnosti při obchodování s pohonnými hmotami. Společně s ředitelem společnosti vybereme nejlepší způsob zefektivnění a budeme ho aplikovat v praxi. Cílem práce tedy bude zefektivnění importu pohonných hmot do EU.

Metodika

V praktické části práce bude představena konkrétní společnost. V této společnosti budu analyzovat její stávající postup při obchodování a veškeré procesy s tím spojené. Následně vypracuji návrhy možných opatření a zlepšení pro efektivnější obchodování, které pak budeme aplikovat v praxi.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

Mezinárodní obchod, pohonné hmoty, dodací podmínky, tvorba cen, platební instrumenty, logistika, clo, zefektivnění importu

Doporučené zdroje informací

BARNETT, J P. *Import – export : praktická příručka pro firmy, podnikatele, soukromé dovozce i jednotlivce jak rychle, efektivně dovážet zboží všeho druhu z celého světa*. Mnichov: Modern top, 1991.

BAZALA, J. *Logistika v praxi : praktická příručka manažera logistiky*. Praha: VERLAG DASHÖFER, 2003. ISBN 80-86229-71-8.

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE. PROVOZNĚ EKONOMICKÁ FAKULTA, – ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE. KATEDRA EKONOMIKY, – BENEŠ, V. *Essentials of international trade*. V Praze: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2009. ISBN 978-80-213-1859-5.

ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE. DOPRAVNÍ FAKULTA, – SVOBODA, V. – LATÝN, P. *Logistika*. Praha: ČVUT, 2003. ISBN 80-01-02735-.

HES, A. *Teoretické základy mezinárodního obchodu : Výběr z přednášek a cvičení předmětu Mezinárodní obchod..*

Předběžný termín obhajoby

2019/20 LS – PEF

Vedoucí práce

doc. Ing. Alexandr Soukup, CSc.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomických teorií

Elektronicky schváleno dne 23. 12. 2019

doc. PhDr. Ing. Lucie Severová, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 8. 1. 2020

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 03. 02. 2020

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Mezinárodní obchod s pohonnými hmotami" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autor uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31.3.2020

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucímu své diplomové práce doc. Ing. Alexandru Soukupovi, CSc. za jeho cenné rady a konzultace. Dále bych ráda poděkovala obchodnímu řediteli mnou vybrané společnosti Pavlu Dvořákovi za jeho trpělivost, informace a profesionální přístup.

Mezinárodní obchod s pohonnými hmotami

Abstrakt

Diplomová práce se věnuje mezinárodnímu obchodu s pohonnými hmotami. Teoretická část je zaměřena na pochopení mezinárodního obchodu v této oblasti a vše, co s ním souvisí. V praktické části je představena společnost, ve které je následně provedena analýza jejího postupu při obchodování, na jejímž základě je uveden návrh možných efektivních zlepšení.

Klíčová slova: Mezinárodní obchod, pohonné hmoty, dodací podmínky, tvorba cen, platební instrumenty, logistika, clo, zefektivnění importu

International trade in fuels

Abstract

This thesis focuses on international trade with fuel. The theoretical part focuses on understanding international trade in this area and related topics. In the practical part is introduced the company, in which is performed the subsequent analysis of the trade process, based on which is propose efficiency improvements.

Key words: International trade, fuel, terms of delivery, pricing, payment instruments, logistics, duty, streamlining import

Obsah

1	Úvod.....	11
2	Cíl práce a metodika	12
2.1	Cíl práce.....	12
2.2	Metodika	12
3	Teoretická východiska	13
3.1	Mezinárodní obchod	13
3.1.1	Mezinárodní obchodní politika.....	14
3.2	Teorie zahraničního obchodu.....	14
3.2.1	Klasické teorie	14
3.2.2	Merkantilismus	15
3.2.3	Neoklasická teorie.....	15
3.3	Základní dělení pohonných hmot	16
3.3.1	Automobilový benzín	16
3.3.2	Motorová nafta.....	16
3.3.3	Letecké palivo.....	16
3.3.4	Zkapalněný ropný plyn (LPG).....	17
3.3.5	Zemní plyn (CNG).....	17
3.4	Dodací podmínky INCOTERMS.....	18
3.5	Pravidla INCOTERMS® 2010 dle Mezinárodní obchodní komory ČR	18
3.5.1	Kapitola 1 – Jak používat pravidla INCOTERMS® 2010	18
3.5.2	Kapitola 2 – Hlavní rysy pravidel INCOTERMS® 2010.....	18
3.5.3	Kapitola 3 – Úpravy pravidel INCOTERMS	19
3.5.4	Kapitola 4 – Výklad podmínek používaných v jednotlivých pravidlech.....	19
3.5.5	Kapitola 5 – EXW (EX Works).....	20

3.5.6	Kapitola 6 – FCA (Free Carrier).....	21
3.5.7	Kapitola 7 – CPT (Carriage Paid To)	21
3.5.8	Kapitola 8 – CIP (Carriage and Insurance Paid to)	21
3.5.9	Kapitola 9 – DAT (Delivered at Terminal)	21
3.5.10	Kapitola 10 – DAP (Delivered at Place).....	21
3.5.11	Kapitola 11 – DDP (Delivered Duty Paid)	22
3.5.12	Kapitola 12 – FAS Free Alongside Ship	22
3.5.13	Kapitola 13 – FOB (Free On Board)	22
3.5.14	Kapitola 14 – CFR (Cosr and Freight).....	22
3.5.15	Kapitola 15 – CIF (Cost, Insurance and Freight).....	23
3.6	Platební instrumenty	24
3.6.1	Hladká platba	24
3.6.2	Dokumentární akreditiv	25
3.6.3	Dokumentární inkaso	27
3.7	Specifikace dokumentů.....	29
3.7.1	Dispoziční	29
3.7.2	Legitimační	29
3.7.3	Přepravní	29
3.7.4	Skladovací.....	31
3.7.5	Pojišťovací	32
3.7.6	Celní.....	33
3.8	Clo.....	34
3.8.1	Dělení cla dle celní správy ČR z hlediska účelu.....	34
3.8.2	Obchodně politické dělení	34
3.8.3	Z hlediska pohybu zboží	35
3.8.4	Z hlediska výpočtu.....	35

3.8.5	Celní řízení.....	35
3.9	Logistika	37
3.9.1	Železniční přeprava.....	37
3.9.2	Silniční přeprava	38
3.9.3	Námořní a říční přeprava	38
3.9.4	Letecká přeprava.....	38
3.9.5	Kombinovaná přeprava.....	39
3.10	Tvorba ceny	40
3.10.1	Tvorba ceny při obchodování s pohonnými hmotami	40
4	Vlastní práce	41
4.1	Představení konkrétní společnosti	41
4.2	Analýza stávajícího obchodování dané společnosti.....	42
4.2.1	Nákup zboží	42
4.2.2	Logistika	44
4.2.3	Prodej zboží	45
4.2.4	Zhodnocení stávajícího obchodování	49
4.3	Možnosti zefektivnění.....	51
4.3.1	Průzkum nových cílových trhů	51
4.3.2	Informace	52
4.3.3	Návrh zefektivnění číslo 1	53
4.3.4	Návrh zefektivnění číslo 2	54
4.3.5	Návrh zefektivnění číslo 3	54
4.4	Aplikace nejvhodnějšího návrhu zefektivnění v praxi	56
4.4.1	Zefektivnění stávajících kontraktů.....	57
4.5	Noví odběratelé.....	60
4.5.1	Německo	60

4.5.2	Polsko.....	63
4.6	Česká republika.....	65
5	Výsledky a diskuse	67
5.1	Obchodování před aplikací návrhu zefektivnění	67
5.1.1	Nákup zboží	67
5.1.2	Prodej zboží	67
5.2	Obchodování po aplikaci návrhu zefektivnění	68
5.2.1	Nákup zboží	68
5.2.2	Prodej zboží	69
5.3	Zhodnocení	70
6	Závěr	72
7	Seznam použitých zdrojů.....	74

Seznam tabulek

Tabulka 1:	Povinnosti prodávajícího a kupujícího	20
------------	---	----

1 Úvod

Tématem diplomové práce je mezinárodní obchod s pohonnými hmotami. Toto téma jsem si pro svou práci zvolila, protože se jedná o velice zajímavou problematiku, o které je dle mého názoru velice málo dostupných informací. Já jsem měla to štěstí, že společnost obchodující v tomto odvětví hledala brigádníka pro administrativní podporu, a tím jsem se dostala k informacím, o které bych se ráda podělila se všemi, koho by tato problematika zajímala.

Mezinárodní obchod s pohonnými hmotami, ačkoli si to mnozí z nás neuvědomují, ovlivňuje každého jedince žijícího na naší planetě. Pohonné hmoty se používají téměř v každé profesi a každý z nás přispívá k jejich každodennímu využívání. Pohonné hmoty neslouží pouze k přepravě osob hromadnou dopravou či vlastním automobilem, ale využívá se v mnoha činnostech, jako je například obyčejné sekání trávníku na zahradě.

Má práce je rozdělena do dvou hlavních částí. První část se zabývá teorií mezinárodního obchodu, základním dělením pohonných hmot, dodacími podmínkami, platebními instrumenty, dokumenty, clem a tvorbou ceny v mezinárodním obchodě. Druhá část je zaměřena na praktické využití poznatků z první části práce.

V praktické části práce se věnuji obchodování s pohonnými hmotami konkrétní společnosti, která mi poskytla veškeré potřebné informace. Díky svému působení v této společnosti jsem mohla provést analýzu jejího stávajícího obchodování a odhalit různé vlivy, které působí na podnik a ovlivňují jeho ekonomické chování a jeho situaci. Na žádost vedení společnosti se dále věnuji spolu s obchodním ředitelem možným zefektivněním jejího stávajícího obchodování a možnostmi rozšíření obchodní činnosti na nové trhy.

Tato práce je zaměřena na konkrétní společnost, proto se nedá s určitostí říct, že metody použité pro rozšíření působnosti tohoto podniku a zefektivnění obchodování by fungovaly u všech takových společností, ale věřím, že má práce může sloužit jako určitá inspirace pro obchodníky v tomto odvětví.

Dále je potřeba uvést, že některé názvy společností v mé práci byly upraveny a ceny za zboží byly zkráceny z důvodu zachování obchodního tajemství konkrétní společnosti.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Diplomová práce se bude zabývat mezinárodním obchodem s pohonnými hmotami. V praktické části se zaměřím na způsoby zefektivnění všech procesů v konkrétní společnosti při obchodování s pohonnými hmotami. Společně s ředitelem společnosti vybereme nejlepší způsob zefektivnění a budeme ho aplikovat v praxi. Cílem práce tedy bude zefektivnění importu pohonných hmot do EU

2.2 Metodika

V praktické části práce bude představena konkrétní společnost. V této společnosti budu analyzovat její stávající postup při obchodování a veškeré procesy s tím spojené. Následně vypracuji návrhy možných opatření a zlepšení pro efektivnější obchodování, které pak budeme aplikovat v praxi.

3 Teoretická východiska

3.1 Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod představuje směnu zboží či služeb různých subjektů určitého státu v rámci celého světového hospodářství, již mohou provádět právnické a fyzické osoby, ale i stát jako celek. Mnozí na mezinárodní obchod pohlíží jako na novou formu podnikání, ovšem jeho vznik je spojen s prvním státem a také se váže na mezinárodní dělbu práce a mezinárodní ekonomickou spolupráci. Rozmanitost zahraničního obchodu jednotlivých zemí se odvíjí od jejich ekonomické vyspělosti – čím více je daná země ekonomicky vyspělá, čím rozmanitější má vnější ekonomické vztahy.

Formy zahraničního obchodu:

- Export – vývoz (prodej) zboží či služeb ze státu, ze kterého pocházejí, do států zahraničních.
 1. Přímý – tuzemský výrobce je v přímém kontaktu se zahraničním odběratelem;
 2. Nepřímý – mezi tuzemským výrobcem a zahraničním odběratelem vystupuje takzvaný prostředník, který nakoupí v tuzemsku a prodá v zahraničí.
- Import – dovoz (nákup) zboží či služeb, který je určitý stát schopen dovézt na své území ze zahraničí.
 1. Přímý – tuzemský odběratel je v přímém kontaktu se zahraničním dodavatelem;
 2. Nepřímý – mezi tuzemským odběratelem a zahraničním dodavatelem vystupuje prostředník, který nakoupí v zahraničí a prodá v tuzemsku.
- Reexport – vývoz zboží a služeb, které byly předtím dovezeny
 1. Přímý – reexportér nakoupí zboží v zahraničí a prodá ho do jiné země, aniž by vstoupilo na jeho vlastní půdu;
 2. Nepřímý – reexportér nakoupí zboží, které nechá přivézt na svou půdu. Následně prodává do jiné země. Nepřímý reexport se používá pro překonání politických překážek mezi zemí cílovou a zemí původu.

3.1.1 Mezinárodní obchodní politika

Mezinárodní obchodní politika je souhrn opatření a zásad, které stát provádí v oblasti zahraničního obchodu. Je součástí celkové hospodářské politiky státu, prostřednictvím které se snaží dosáhnout svých určených cílů.

- Liberální obchodní politika – znamená volný a svobodný obchod. Ten se však může projevit jak pozitivně, tak i negativně. Obecně liberální přístup vede ke snížení mezd, zvýšení nezaměstnanosti, vyšší zranitelnosti ekonomiky, zvýšení komparativní výhody a nižším spotřebitelským cenám.
- Protekcionismus – ten se na rozdíl od liberální obchodní politiky snaží chránit domácí ekonomiku před negativními vnějšími vlivy. Má kladný účinek, ale většinou jen z krátkodobého hlediska. Jedná se totiž většinou o odložený negativní objektivní vývoj z hlediska dlouhodobého (Štěrbová, 2013).

3.2 Teorie zahraničního obchodu

3.2.1 Klasické teorie

Prvním ekonomem, který úlohu zahraničního obchodu definoval, byl Adam Smith (1723–1790). Jeho dílo „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“ je v klasické politické ekonomii považováno za klíčové. V něm Smith mimo jiné charakterizuje výhody zahraničního obchodu v ekonomice. Uvádí, že tajemství blahobytu světa spočívá v tom, že každý stát se zaměří na ty výrobky, pro jejichž výrobu má nejlepší předpoklady. Příčina bohatství národů je v získání absolutních výhod vyplývajících ze směny těchto výrobků na zahraničních trzích. Tato Smithova teorie je označována jako teorie absolutních výhod, vyplývajících ze zahraniční směny (Svatoš, 2009).

Teorie absolutní výhody spočívá v tom, že je výrobce schopen vyrobit více zboží či poskytnout více služeb ze stejného množství zdrojů než jeho konkurent. Není efektivní, aby jedna země vyráběla statky, které druhá země vyrábí levněji.

Tato teorie se dělí na výhody přirozené a výhody získané. Přirozenými výhodami se myslí výhody, které vyplývají z přírodního bohatství a polohy dané země. Například některé ovoce lze pěstovat pouze v zemích, které mají tropické podnebí, dřevozpracující průmysl se rozvíjí v zemích bohatých na stromy v lesích. Získané výhody vznikají postupně s technologickou vyspělostí země (Štrach, 2009).

Prvním ekononomem, který popsal teorii komparativní výhody byl David Ricardo (1772–1823). Ve své knize „Zásady politické ekonomie a zdanění“ poukazuje na nedostatky absolutní výhody. Tvrdí, že mezinárodní obchod je výhodný i v případě, že země má absolutní výhodu ve všech obchodovatelných statcích. Podle Ricarda by se země měla vzdát výroby komodity, kterou vyrábí méně efektivně ve prospěch výroby jiné komodity, kterou je schopna vyrobit efektivněji. Na rozdíl od výhody absolutní zde nejsou faktory přirozené a získané, ale rozdíl je v nákladech na výrobu statku či služby (Kalínská, 2010).

3.2.2 Merkantilismus

Jedná se o novodobé ekonomické učení úzce spjaté s hospodářskou politikou, které vzniklo na přelomu 16. a 17. století. Za jeho mateřskou zemi se považuje Anglie. Merkantilisté měli za cíl zajistit růst peněžního bohatství země, které spatřovali pouze v drahých kovech. Kladli veliký důraz na mezinárodní obchod, kde prosazovali, že příjmy z exportu statků musí převyšovat výdaje na jeho dovoz. Díky přísnému zásahu státu do ekonomiky se měla omezit volná konkurence a zabránit se mělo úniku zlata ze země. U této teorie nezáleželo na morálních hodnotách, ale jen na touze absolutistických panovníků být co nejbohatší (Lipovská, 2017).

3.2.3 Neoklasická teorie

Tato teorie vznikla v roce 1871, kdy Angličan W. S. Jevonse a Rakušan S. Mengera vydali svá díla, ve kterých každý z nich vyložil své teorie o mezním užitku. Neoklasická teorie uvažuje dokonalou konkurenci, kde mají obě země stejné specifické faktory (kapitál, půda) a jeden mobilní faktor (práce). Na rozdíl od merkantilismu odmítají zásah státu do ekonomiky a kladou důraz na využití matematických metod (Rojíček, 2016).

3.3 Základní dělení pohonných hmot

Mimo široce známé druhy automobilových paliv existuje mnoho dalších chemických látek, které jsou používány jako paliva. Tyto hmoty neboli pohonné látky se používají k pohonu tepelných motorů. V praktické části práce se zaměřím na nejběžnější pohonné hmoty, a to na letecké palivo a naftu, ale v této části si představíme druhů více.

3.3.1 Automobilový benzín

Používá se nejčastěji jako palivo v zážehových spalovacích motorech, ale má své využití i jako rozpouštědlo. Tato kapalina je ropného původu a vyrábí se v rafinériích. Přímý benzín, který se získá oddělením ze surové ropy destilací, nesplňuje podmínky pro moderní motory, proto se používá jako součást směsi, jejíž součástí bývají olefiny, nafteny a parafíny. Poměr těchto složek je v každé zemi určen předpisy, zdroji a nároky na oktanové číslo. V průběhu vývoje bylo zjištěno, že různé druhy benzínu mají různý vliv na výkon motoru (Matějovský, 2005).

3.3.2 Motorová nafta

Používá se nejčastěji ve vznětových motorech a vyrábí se smíšením petroleje a destilačního produktu – plynového oleje. Proto ji řadíme mezi střední ropné deriváty. U nafty je důležité sledovat obsah síry, protože se snižujícím se jejím obsahem je nafta sice mnohem kvalitnější, ale ztrácí mazací schopnost, ovlivňuje tak životnost motoru. Z hospodářského hlediska je motorová nafta nejdůležitějším palivem pro pohon motorů. Naftové motory najdeme nejen v osobní, ale také v nákladní, autobusové, lodní a železniční dopravě (Hromádka, 2011).

3.3.3 Letecké palivo

Letecké palivo je jako jediné palivo osvobozeno od daní, tím je letecká přeprava zvýhodněna oproti pozemní. Nejpoužívanějším leteckým palivem, které je určeno pro pohon proudových motorů (turbín), je letecký petrolej (kerosin). Ten se nejčastěji označuje jako Jet A-1 nebo Jet B, který má mnohem vyšší odolnost vůči nižším teplotám. U leteckého petroleje se dbá na vysokou kvalitu, protože nelze připustit technickou závadu

motoru způsobenou nekvalitním palivem, a proto podléhá přísným kontrolám. Primárně se kontroluje čistota paliva, nízkoteplotní vlastnosti a kontaminace paliva nežádoucími prvky.

Dalším, ale méně používaným leteckým palivem je letecký benzín. Ten se používá pro zážehové pístové motory a vyrábí se ve dvou výkonových druzích s rozdílným obsahem olova (Matějovský, 2005).

3.3.4 Zkapalněný ropný plyn (LPG)

Používá se s oblibou jako náhrada za benzín, a to díky jeho výhodné ceně, nízké zátěži spotřební daně a šetrnosti k životnímu prostředí. Dále je také využíván jako palivo při vaření a topení. V současné době je LPG nejrozšířenější zástupcem plynných motorových paliv a je nejpoužívanějším alternativním palivem.

3.3.5 Zemní plyn (CNG)

Jedná se o významné plynné fosilní palivo, jehož hlavní složkou je methan. Těží se buď samostatně, nebo společně s ropou či černým uhlím. Při jeho spalování vzniká méně škodlivých látek než u jiných paliv, proto je považován za ekologické palivo. Zajímavostí je, že zemní plyn nemá žádný zápach, proto se do něj přidávají jiné páchnoucí plyny tak, aby bylo možné zjistit jeho koncentraci ve vzduchu (Matějovský, 2005).

3.4 Dodací podmínky INCOTERMS

V mezinárodním obchodě představuje jednu z nejefektivnějších metod snižování rizika stanovení vhodných dodacích podmínek. Vhodné dodací podmínky také ovlivňují ceny zboží. Dodací podmínky například určují, jakou část dopravy hradí prodávající a jakou část kupující. Určují zejména způsob, místo a čas předání zboží kupujícímu, povinnosti obou stran, obstarávání průvodních dokumentů, pojištění, kontroly, celního odbavení atd.

Největší význam v mezinárodním obchodě má soubor výkladových pravidel vydaný Mezinárodní obchodní komorou v Paříži – INCOTERMS. Obsahuje jedenáct doložek, které jsou podle způsobu přepravy řazeny do dvou velkých skupin. Pro vodní, vnitrozemskou a námořní přepravu jsou určeny čtyři doložky. Pro všechny druhy přepravy je možno použít doložek sedm (Machková, 2015).

3.5 Pravidla INCOTERMS® 2010 dle Mezinárodní obchodní komory ČR

Nová pravidla INCOTERMS® 2010 nahradila INCOTERMS 2000 a snížil se počet pravidel z 13 na 11 rozdělených do dvou skupin. Mezinárodní obchodní komora ČR uvádí pravidla INCOTERMS® 2010 v patnácti kapitolách.

3.5.1 Kapitola 1 – Jak používat pravidla INCOTERMS® 2010

V první kapitole je psáno, jak se mají správně pravidla INCOTERMS® 2010 používat. Zásadní je zvolit si vhodné pravidlo, zahrnout ho do své kupní smlouvy, uvést místo nebo přístav co nejpřesněji. Dále obsahuje upozornění, že pouhá pravidla INCOTERMS nepředstavují úplnou kupní smlouvu.

3.5.2 Kapitola 2 – Hlavní rysy pravidel INCOTERMS® 2010

V této kapitole jsou uvedeny dvě skupiny, které obsahují dohromady všech jedenáct pravidel.

3.5.2.1 Pravidla vhodná pro jakýkoliv způsob přepravy

Tato skupina obsahuje 7 pravidel, která se používají bez ohledu na typ dopravy. Jedná se o EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP. Tato pravidla popisují kapitoly 5–11.

3.5.2.2 Pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

Tato skupina obsahuje zbylá 4 pravidla, vhodná pro námořní a vnitrozemskou přepravu zboží. Jedná se o FAS, FOB, CFR a CIF. Tato pravidla popisují kapitoly 11–15.

3.5.3 Kapitola 3 – Úpravy pravidel INCOTERMS

Nezřídka se stává, že jedna či obě obchodující strany mají snahu upravit si pravidla INCOTERMS dle svého. To přináší velké riziko a je důležité, aby si obě strany pořádně promyslely možné důsledky právě těchto změn. Při změně například rozdělení nákladů je třeba stanovit a vymezit si jasné podmínky v kupní smlouvě.

3.5.4 Kapitola 4 – Výklad podmínek používaných v jednotlivých pravidlech

Povinnosti kupujícího a prodávajícího jsou v tomto vydání INCOTERMS 2010 stejně jako ve verzi minulé INCOTERMS 2000 uváděny v zrcadlové podobě. Sloupec A udává povinnosti prodávajícího a sloupec B povinnosti kupujícího. Tyto povinnosti nemusí být plněny přímo prodávajícím či kupujícím, ale mohou být naplněny i přes dopravce, zasilatele nebo jinými osobami, které jsou určeny v kupní smlouvě a jsou jmenovány pro tento účel.

Povinnosti prodávajícího a kupujícího:

Tabulka 1: Povinnosti prodávajícího a kupujícího

A	Povinnosti prodávajícího / The seller's obligations	B	Povinnosti kupujícího / The buyer's obligations
A1	Všeobecné povinnosti prodávajícího / General obligations of the seller	B1	Všeobecné povinnosti kupujícího / General obligations of the buyer
A2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality / Licences, authorizations, security clearances and other formalities	B2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality / Licences, authorizations, security clearances and other formalities
A3	Přepravní smlouvy a pojištění / Contracts of carriage and insurance	B3	Přepravní smlouvy a pojištění / Contracts of carriage and insurance
A4	Dodání / Delivery	B4	Převzetí dodávky / Taking delivery
A5	Přechod rizik / Transfer of risks	B5	Přechod rizik / Transfer of risks
A6	Rozdělení nákladů / Allocation of costs	B6	Rozdělení nákladů / Allocation of costs
A7	Vyrozumění kupujícího / Notices to the buyer	B7	Vyrozumění prodávajícího / Notices to the seller
A8	Dokument prokazující dodání zboží / Delivery documents	B8	Důkaz o převzetí dodávky / Proof of delivery
A9	Kontrola – balení – značení / Checking – packaging – marking	B9	Kontrola zboží / Inspection of goods
A10	Informační podpora a s ní spojené náklady / Assistance with information and related costs	B10	Informační podpora a s ní spojené náklady / Assistance with information and related costs

Zdroj: INCOTERMS 2010, ICC Česká republika

3.5.5 Kapitola 5 – EXW (EX Works)

Pravidlo EXW je vhodné použít pro vnitrostátní obchod. Prodávající zde nemusí odbavit zboží pro vývoz ani není povinen provést nakládku na přistavený přejímací dopravní prostředek. Prodávající plní dodání v okamžiku, kdy předá zboží k dispozici kupujícímu na určeném místě (továrna, objekt prodávajícího, závod atd.). Náklady a riziko až do místa předání hradí prodávající, od doby předání hradí veškeré náklady a nese riziko pouze kupující.

3.5.6 Kapitola 6 – FCA (Free Carrier)

Pravidlo FCA vyžaduje, aby bylo ze strany prodávajícího provedeno celní odbavení zboží ve vývozu. Pokud jde však o celní odbavení zboží v dovozu nebo o úhradu dovozního cla, nemá prodávající žádnou povinnost. U tohoto pravidla prodávající dodá zboží dopravci, nebo jiné osobě, která byla jmenována kupujícím, v objektu kupujícího či na jiném, ve smlouvě stanoveném místě.

3.5.7 Kapitola 7 – CPT (Carriage Paid To)

Pravidlo CPT je stejné jako FCA v případě vyžadování celního odbavení zboží. Prodávající je zde povinen sjednat přepravu, hradit náklady spojené s přepravou do místa, které je určeno kupujícím, a dodat zboží dopravci nebo jiné osobě, která byla jmenována kupujícím. Jestliže si prodávající do přepravní smlouvy zahrne i vykládku v místě určení, není oprávněn od kupujícího požadovat úhradu nákladů s ní spojených.

3.5.8 Kapitola 8 – CIP (Carriage and Insurance Paid to)

Pravidlo CIP je oproti CTP rozšířeno o povinnost prodávajícího sjednat pojištění, které kryje riziko kupujícího za ztrátu či poškození zboží během přepravy, avšak pouze na minimální krytí.

3.5.9 Kapitola 9 – DAT (Delivered at Terminal)

Pravidlo DAT je opět stejné jako některá pravidla předchozí v celním odbavení zboží. Prodávající je povinen dodat zboží na místo určení, nese veškeré riziko spojené s jeho dodáním a vykládkou v překladišti, přístavu nebo jiném místě určení. Překladištěm může být jakékoli místo (letecké, silniční nebo železniční překladiště, skladiště, nábřeží atd.).

3.5.10 Kapitola 10 – DAP (Delivered at Place)

Pravidlo DAP zde požaduje stejná pravidla celního odbavení zboží jako výše uvedená. Veškerá rizika spojená s dodáním zboží do místa určení nese prodávající. Dodání je u tohoto pravidla splněno v okamžiku, kdy je zboží předáno k dispozici kupujícímu na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce v místě určení.

3.5.11 Kapitola 11 – DDP (Delivered Duty Paid)

Pravidlo DDP je pro prodávajícího velice závazné. Veškeré riziko a náklady, které jsou spojeny s dodáním zboží do místa určení, nese prodávající. Ten má také povinnost celně odbavit zboží nejen pro vývoz, ale i pro dovoz a uhradit clo pro dovoz i vývoz. Dodání splní prodávající v okamžiku, kdy předá kupujícímu celně odbavené zboží pro dovoz na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce v místě určení.

3.5.12 Kapitola 12 – FAS Free Alongside Ship

Toto pravidlo a pravidla následující mohou být použita pouze na námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu. Zde nese riziko z poškození či ztráty zboží prodávající do doby, kdy dodá kupujícímu zboží k boku lodi jmenované kupujícím v ujednaném přístavu nalodění. Dále na sebe přebírá veškeré riziko kupující. Pokud prodávající dodává zboží v kontejnerech, předá zboží kupujícímu obvykle v překladišti. Proávající musí zboží dodat buď k boku lodi, nebo musí zajistit dodané zboží pro odeslání do místa určení, které bylo sjednáno v kupní smlouvě. Toto pravidlo opět vyžaduje, aby prodávající zajistil celní odbavení zboží pro vývoz, nikoli pro dovoz.

3.5.13 Kapitola 13 – FOB (Free On Board)

U tohoto pravidla je povinností prodávajícího dodat zboží na palubu lodi, nebo obstarat, aby zboží již takto naloděné bylo přepraveno do místa, které bylo sjednáno v kupní smlouvě. Riziko do doby dodání na palubu lodi nese prodávající. Od toho okamžiku všechna rizika a náklady jdou za stranou kupujícího. Zde se opět vyžaduje od prodávajícího zajištění celního odbavení zboží pro vývoz, nikoli pro dovoz.

3.5.14 Kapitola 14 – CFR (Cosr and Freight)

Pravidlo CFR je rozšířené předchozí pravidlo o povinnost prodávajícího zajistit přepravní smlouvu a uhradit přepravné pro dodání zboží do určeného přístavu dle kupní smlouvy. Toto pravidlo se nedoporučuje použít, pokud je zboží dodáváno například v kontejnerech, před naloděním na palubu lodě. Na to se hodí více pravidlo FOB.

3.5.15 Kapitola 15 – CIF (Cost, Insurance and Freight)

Pravidlo CIF je pro prodávajícího závazné tím, že musí zajistit nejen dodání zboží na palubu lodi, nebo obstarat dodání zboží tímto způsobem, ale rovněž musí zajistit a uhradit přepravní smlouvu a sjednat pojištění, které kryje riziko kupujícího při ztrátě či poškození zboží. Riziko nese až do doby, kdy je zboží naloděno na palubu lodi.

3.6 Platební instrumenty

Platební styk v mezinárodním obchodě je obvykle mnohem rizikovější než platební styk v tuzemsku. Důvodem je vyšší nejistota, ekonomická nebo politická nestabilita země obchodního partnera, nestálost měnového kurzu apod. Proto hrají v mezinárodním obchodě významnou roli banky při snižování rizika a nejistoty. V praxi se používají nejčastěji následující druhy platebních instrumentů (Mejstřík, 2014).

3.6.1 Hladká platba

Jedná se o bezhotovostní platební styk, kdy je převedena určitá částka z účtu kupujícího na účet prodávajícího. Pokud se platba provádí mezi dvěma bankami v Evropě, peněžní částka dojde na účet příjemce cca za tři až čtyři dny. Pokud je ale třeba k provedení platby další korespondent, doba doručení se obvykle prodlouží o jeden až dva pracovní dny. Banky také nabízejí možnost expresní či urgentní platby za poplatek a ty trvají přibližně dva dny. Většina bank pro úhrady do zahraničí používá své formuláře, které obsahují tyto informace:

- název příkazce, číslo jeho účtu,
- částku, která má být placena v devize,
- název devizy v kódu ISO – mezinárodní standard,
- příjemce úhrady (přesný název, adresa) a číslo jeho účtu,
- jméno a adresa peněžního ústavu příjemce, příp. přes který další peněžní ústav má být platba provedena,
- symbol IBAN (International Bank Account Number), který umožňuje rychlý elektronický převod,
- symbol BIC (Banka Identifier Code),
- účel platby – platební titul,
- podpisy klienta.

S hladkými platbami jsou spojeny následující poplatky:

- SHA – pokud je na platebním příkaze toto označení, znamená to, že každá obchodní strana platí poplatky své bance. Toto je nejběžnější platební podmínka.
- OUR – pokud je na platebním příkaze toho označení, platí všechny poplatky plátce a příjemci přichází platba v plné výši.
- BEN – pokud je na platebním příkaze toho označení, platí všechny poplatky příjemce.

3.6.2 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv představuje písemný závazek banky, který je vystavený na základě žádosti jejího klienta. Banka se zavazuje, že poskytne třetí osobě určité plnění, pokud budou ve stanovené lhůtě splněny akreditivní podmínky. Pravidla, která musí být dodržována v akreditivech, vydala Mezinárodní obchodní komora v Paříži a všechny banky je dodržují. V dokumentárním akreditivu se vyskytují čtyři účastníci.

- Příkazce akreditivu – většinou kupující, dlužník či dovozce, který žádá svou banku o otevření dokumentárního akreditivu;
- Banka příkazce akreditivu;
- Příjemce akreditivu – prodávající, který musí pro obdržení peněžní částky od banky předložit patřičné doklady;
- Banka příjemce akreditivu (Andrle, 2013).

Výhoda dokumentárního akreditivu pro kupujícího spočívá především ve vytváření značného tlaku na prodávajícího, aby dodávku včas odeslal a aby zboží bylo odesláno dříve, než ho má povinnost zaplatit. Pro prodávajícího je výhoda především v jistotě, že za zboží dostane skutečně zapláceno.

Dokumentární akreditiv je v ČR upravován novým občanským zákoníkem č. 89/2012 Sb. následovně:

§ 2682

Základní ustanovení

Smlouvou o otevření akreditivu se výstavce akreditivu zavazuje vůči příkazci vystavit na jeho žádost účet ve prospěch třetí osoby (oprávněného) akreditiv a příkazce se zavazuje zaplatit výstavci akreditivu odměnu.

§ 2683

(1) Výstavce akreditivu oznámí oprávněnému v písemné formě bez zbytečného odkladu po uzavření smlouvy, že v jeho prospěch otvírá akreditiv a sdělí mu jeho obsah.

(2) Akreditiv obsahuje alespoň určení, že se výstavce akreditivu zavazuje zaplatit určitou částku, přijmout směnku nebo se zavazuje k jinému plnění, jakož i akreditivní podmínky s určením, do kdy je má oprávněný splnit, aby mohl požadovat plnění od výstavce akreditivu.

§ 2684

Závazek výstavce akreditivu vůči oprávněnému vzniká vystavením akreditivu. Tento závazek je nezávislý na závazku mezi výstavcem akreditivu a příkazcem i na závazku mezi příkazcem a oprávněným.

§ 2685

Výstavce akreditivu může pověřit akreditivem i jiného výstavce, aby za něj poskytl plnění. Poskytne-li pověřený výstavce plnění, má právo na náhradu vůči výstavci akreditivu; byl-li akreditiv potvrzen, má toto právo i vůči potvrzujícímu výstavci.

§ 2686

Neurčí-li akreditiv výslovně jinak, může jej výstavce akreditivu změnit nebo zrušit jen se souhlasem oprávněného a příkazce.

Dokumentární akreditiv

§ 2690

(1) Při dokumentárním akreditivu výstavce akreditivu plní oprávněnému, jsou-li mu včas předloženy dokumenty určené akreditivem v souladu s akreditivními podmínkami. To platí i v případě, jsou-li dokumenty předloženy výstavci pověřenému akreditivem.

(2) Byl-li dokumentární akreditiv potvrzen, poskytne potvrzující výstavce oprávněnému plnění, jsou-li mu, popřípadě výstavci pověřenému akreditivem, včas předloženy dokumenty uvedené v odstavci 1.

§ 2691

Výstavce akreditivu s odbornou péčí přezkoumá, zda obsah předložených dokumentů a jejich vzájemná souvislost zjevně odpovídají podmínkám určeným akreditivem.

§ 2692

Dojde-li k ztrátě, zničení nebo poškození dokumentů v době, kdy je má výstavce akreditivu u sebe, nahradí výstavce akreditivu příkazci škodu tím způsobenou. To neplatí, nemohl-li výstavce akreditivu škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

3.6.3 Dokumentární inkaso

Základem pro dokumentární inkaso je žádost vývozce obdržet skrze svou banku od dovozce sjednanou částku za dodané zboží po předložení dokumentů sjednaných v kupní smlouvě. Banka v tomto případě neručí za plnění, ale kontroluje správnost provedení inkasních úkolů. Kupující dává souhlas bance k proplacení částky prodávajícímu po kontrole všech potřebných dokumentů. Důležité pro správné použití dokumentárního inkasa je zvolení platebních podmínek, které musí kupující splnit, aby mu byly od banky dovozce vydány dokumenty. Podmínky se musí stanovit tak, aby měl prodávající jistotu, že kupující nemůže zboží převzít dřív, než mu bude zapláceno. Výhody dokumentárního inkasa spočívají v nízkých bankovních odměnách, menší pracnosti a rychlosti jejího vystavení (Režňáková, 2010).

Dokumentární inkaso je v ČR upravován novým občanským zákoníkem č. 89/2012 Sb. následovně:

§ 2694

Základní ustanovení

(1) Smlouvou o inkasu se obstaravatel inkasa zavazuje obstarat pro příkazce přijetí peněžní částky nebo jiný inkasní úkon od třetí osoby a příkazce se zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu.

(2) Není-li výše odměny ujednána, zaplatí příkazce obstaravateli inkasa odměnu obvyklou v době uzavření smlouvy.

§ 2695

Obstaravatel inkasa vyzve třetí osobu k provedení inkasního úkonu. Odmítne-li tato osoba splnit výzvu, podá o tom obstaravatel inkasa příkazci bez zbytečného odkladu zprávu.

§ 2696

Obstaravatel inkasa postupuje při obstarání inkasa s odbornou péčí podle pokynů příkazce. Neuskuteční-li se přesto inkaso, nezakládá to důvod k postihu obstaravatele inkasa.

§ 2697

(1) Co obstaravatel inkasa při inkasu přijal, vydá bez zbytečného odkladu příkazci.

(2) Přijal-li obstaravatel inkasa cenný papír nebo dokument, nahradí příkazci škodu způsobenou jeho ztrátou, zničením nebo poškozením v době, kdy jej měl obstaravatel inkasa u sebe. To neplatí, nemohl-li obstaravatel inkasa škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

§ 2698

Použije-li obstaravatel inkasa k obstarání inkasa jiného obstaravatele podle pokynů příkazce, děje se tak na účet a nebezpečí příkazce.

Dokumentární inkaso

§ 2699

Při dokumentárním inkasu se obstaravatel inkasa vůči příkazci zavazuje vydat třetí osobě dokumenty, zaplatí-li tato osoba proti vydání dokumentů určitou peněžní částku, nebo provést před vydáním dokumentů jiný inkasní úkon, a příkazce se zavazuje zaplatit obstaravateli inkasa odměnu.

§ 2700

Dojde-li k ztrátě, zničení nebo poškození dokumentů v době, kdy je má obstaravatel inkasa u sebe, nahradí obstaravatel inkasa příkazci škodu tím způsobenou. To neplatí, nemohl-li obstaravatel inkasa škodu odvrátit ani při vynaložení odborné péče.

3.7 Specifikace dokumentů

3.7.1 Dispoziční

Jedná se o takzvaný cenný papír, který představuje zboží v něm uvedené. Ve většině případů se jedná o dokumenty přepravní (konosament, skladový list) a lze s nimi obchodovat.

3.7.2 Legitimační

Jedná se o dokument, který prokazuje určité plnění ze strany držitele. Díky němu můžeme například prokázat, že zboží bylo odesláno na místo určení dle dohody či že proběhla kontrola kvality zboží (podací lístek, certifikát). Tyto dokumenty jsou neobchodovatelné.

3.7.3 Přepravní

Jedná se o dokument, který se využívá v dopravě. Jde se zásilkou od místa odeslání až do místa určení. Můžeme zde nalézt i charakteristiku a povahu zboží.

3.7.3.1 Nákladní list

Přepravní, neobchodovatelný doklad o uzavření přepravní smlouvy. Nákladní list se využívá například v námořní, říční a letecké dopravě. Může být vyhotoven jak odesílatelem, tak dopravcem jako přijetí objednávky přepravy. Dopravce potvrdí na nákladním listě převzetí zboží k přepravě. Každý formulář nákladního listu má své evidenční číslo a obsahuje několik stejnopisů, které náleží příjemci, odesílateli, dopravci a v některých případech i dalším subjektům podílejícím se na realizaci přepravy.

Nákladní list musí obsahovat tyto údaje:

- místo a datum vystavení,
- jméno a adresu odesílatele,
- jméno a adresu dopravce,
- místo převzetí zásilky a místo jejího určení (obec, ulice, číslo popisné),
- datum převzetí zásilky,
- jméno a adresu příjemce,

- obvyklé pojmenování povahy přepravované věci a druh obalu; u věci nebezpečné povahy jejich obecně uznávané označení,
- počet kusů, jejich zvláštní značky a čísla,
- hrubou váhu zásilky nebo jiným způsobem vyjádřené množství zboží,
- náklady spojené s přepravou (dovozné, vedlejší poplatky, cla a ostatní výdaje),
- pokyny potřebné pro celní a jiná úřední jednání,
- údaj o tom, že přeprava i přes jakoukoliv opačnou doložku podléhá ustanovením Úmluvy CMR (Nákladní list, 2012–2019).

3.7.3.2 Náložný list

Přepravní obchodovatelný doklad, který vystavuje dopravce na základě dohody stran. Představuje právo na vydání přepravovaného zboží od dopravce. Pokud se vydávají stejnopisy náložného listu, musí být dopravcem vyznačen na každém z nich jejich počet. V případě zničení či ztráty náložného listu, je dopravce povinen vystavit nový s označením, že se jedná o náhradní.

Dle občanského zákoníku část A – zákon číslo 89/2012 Sb., pododdíl 3 § 2572, odstavec 2 náložný list obsahuje alespoň

- a) jméno dopravce a jeho bydliště nebo sídlo,
- b) jméno odesílatele a jeho bydliště nebo sídlo,
- c) označení, množství, váhu nebo objem přepravovaných věcí,
- d) formu náložného listu; pokud byl vydán na jméno nebo na řad, i označení osoby, na jejíž jméno nebo řad byl vydán,
- e) údaj o místě určení a,
- f) místo a den vydání náložného listu, dopravcův podpis.

3.7.3.3 Konosament – Bill of Lading (B/L)

Konosament je nejrozšířenější a nejdůležitější doklad v námořní přepravě. Jedná se o průkazní listinu o uzavření dopravní smlouvy. Vystavuje ho dopravce při převzetí nákladu, a to ve více originálech a kopiích. Pokud je zboží, na které je konosament vystaven, prokazatelně v pořádku, hovoříme o takzvaném čistém konosamentu, se kterým se může obchodovat. V opačném případě hovoříme o konosamentu nečistém, který má vepsané doložky (poškozen obal, balení nemá správnou váhu). S nečistým konosamentem se obchoduje o mnoho složitěji a v rámci dokumentárního akreditivu ho banky odmítají přijímat.

Druhy konosamentů

- Nalodovací (Shipped B/L) – potvrzení o skutečném nalodění zboží na palubu. Obsahuje datum, kdy nalodění proběhlo, a to se považuje za datum odeslání zboží.
- Přejímací (Received B/L) – potvrzení dopravce, že zboží skutečně převzal.
- Průběžný (Through B/L) – využívá se, pokud zboží přepravuje více dopravců.
- FIATA FBL (FIATA multimodal transport B/L) – využívá se v kombinované přepravě a může ho vystavit pouze zasilatel, který je členem Mezinárodního sdružení zasilatelů FIATA. Na rozdíl od ostatních druhů konosamentů může být vystaven jako obchodovatelný (Polouček, 2006).

Konosament musí obsahovat tyto údaje:

- název dopravce,
- název odesílatele / příjemce,
- jméno lodi / přístav nakládky / přístav vykládky,
- informace o nákladu (popis zboží, počet kusů, hmotnost, objem),
- datum odjezdu lodi,
- místo a den vydání konosamentu,
- počet vystavených originálů.

3.7.4 Skladovací

V mezinárodním obchodě je často potřeba zboží uskladnit, nebo někde dočasně uložit. Pro potvrzení, že zboží bylo skutečně na sklad převzato, slouží skladovací dokumenty.

3.7.4.1 Skladištní list – Warrant

Tento dokument je písemným potvrzením o uskladnění zboží. Patří mezi obchodovatelné dokumenty, tudíž umožňuje obchodovat se zbožím bez jeho fyzického předání. Skladištní listy mohou vydávat pouze veřejné sklady. Zboží je ze skladu vydáno oproti předložení originálu dokumentu (Černohlávková, 2010).

V občanském zákoníku jsou vymezeny tyto povinné údaje skladištního listu:

- identifikační údaje ukladatele a skladovatele,
- označení uskladněných věcí,
- forma skladištního listu (zda byl vydán na jméno nebo na řad),
- osobu, na jejíž jméno nebo řad byl vydán,
- údaj o místě, kde je věc uskladněna,
- místo a den vydání skladištního listu,
- podpis skladovatele.

Pokud některá z výše uvedených informací chybí, nelze skladištní list použít jako obchodovatelný dokument.

3.7.4.2 Zemědělský skladní list

Obchodovatelný dokument, který je vystavován provozovatelem veřejného zemědělského skladu ihned po převzetí zboží. Zemědělský skladní list obsahuje dvě části (vlastnický list, zástavní list). Není možné vystavit pouze jednu část tohoto dokumentu.

3.7.5 Pojišťovací

Pojišťovací dokumenty jsou obchodovatelné. Chrání pojištěného před důsledky vzniklých škod. Pojištění můžeme uzavřít například na poškození zboží, riziko odstoupení obchodního partnera od smlouvy či nedodání zboží včas.

3.7.5.1 Pojistný certifikát

Dokument, který je vystavován pojišťovnou a slouží jako potvrzení o uzavření pojistné smlouvy.

3.7.5.2 Pojistka

Slouží jako smlouva a vyjadřuje závazek pojišťovny nahradit způsobenou škodu, která vznikne pojištěnému či pojistníkovi. V České republice je tento dokument pouze legitimační, avšak v mnoha zemích je obchodovatelný.

3.7.5.3 Protokol o škodě

V protokolu je uvedena a charakterizována vzniklá škoda a předkládá se při uplatnění pojistné náhrady.

3.7.6 Celní

Inkasní dokumenty, které slouží k celnímu odbavení zboží. Celní dokumenty potvrzují, že zboží skutečně opustilo zemi. Obsahem celních dokumentů je prokázání původu zboží, deklarace zboží podle celního sazebníku a uvedení či ověření množství a hodnoty dodávaného zboží (Černohlávková, 2010).

3.7.6.1 Celní faktura

Oproti obchodní faktuře obsahuje mnoho prohlášení například o původu zboží, o ceně či množství. Slouží jako doklad k celnímu projednání dováženého zboží.

3.7.6.2 Konzulární faktura

Musí být vystavena na předepsaném tiskopisu a je vyžadována při dovozu do některých zemí. Musí být potvrzena konzulátem země, do které se zboží dováží. Dále představuje osvědčení o přechodu zboží přes hranice. Slouží také jako potvrzení o včasném odeslání zboží ze země (Polouček, 2006).

3.8 Clo

Jedná se o platbu do veřejného rozpočtu stanovenou právními předpisy. Má určenou přesnou výši sazby, kterou vybírá celní správa při přechodu zboží přes státní hranice od právnických i fyzických osob, které vyvážejí nebo dovážejí či je pro ně zboží dováženo nebo vyváženo. Používá se jako ochranný prvek, kterým stát chrání svůj vnitřní trh před zbožím z okolních zemí. Dne 1. 5. 2004 se Evropa stala jednotným celním územím, tzn. že pro všech 28 zemí platí jednotná celní úprava. Užívají se společné tarify vůči nečlenským zemím (Kárník, 2012).

3.8.1 Dělení cla dle celní správy ČR z hlediska účelu

- Vyjednávací – při obchodně politických jednáních slouží jako vyjednávací prostředek.
- Fiskální – příjem do státního rozpočtu neboli prvotní účel cla.
- Vyrovnávací – má za úkol vyrovnat sníženou cenu dováženého zboží.
- Ochranná – chrání tuzemské výrobce před zahraniční konkurencí a dělí se dále na:
 - Skleníkové – je dočasné a chrání nově se rozvíjející sektor tuzemského hospodářství.
 - Preferenční – (snížené) je uděleno pro zboží ze zemí, které dostaly zvýhodnění před ostatními.
 - Prohibitivní – je tak vysoké, že naprosto znemožní dovoz zboží.
 - Antidumpingové – (dodatečné) – je uvaleno na zboží, které má nižší než běžnou cenu v zemi vývozce.

3.8.2 Obchodně politické dělení

- Smluvní clo – je určeno dle mezinárodní smlouvy.
- Autonomní clo – je určeno dle rozhodnutí států.

3.8.3 Z hlediska pohybu zboží

- Dovošní – za dovážené zboží.
- Vývošní – za vyvážené zboží.
- Tranzitní – za zboží, které prochází územím státu.

3.8.4 Z hlediska výpočtu

- Valorická – procentuální část z hodnoty zboží.
- Specifická – mají určenou přesnou částku za jednotku.
- Diferencovaná – clo se vypočítá jako kombinace dvou předešlých.

3.8.5 Celní řízení

Rozhodnutí o propuštění zboží do navrženého celního režimu, uplatnění příslušných tarifních či netarifních obchodně politických a fiskálních opatření. Proces celního řízení je značně komplikovaný a podléhá jak národní, tak evropské legislativě. Úkolem celního řízení je vyměřit a vybrat při dovozu zboží:

- dovošní clo,
- dovošní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky,
- daň z přidané hodnoty,
- spotřební daň,
- další nepřímé daně.

Dovoz zboží znamená překročení zboží na území Evropského společenství z třetích zemí. Zboží, které bylo umístěno do svobodného celního pásma nebo skladu a vrací se zpět do tuzemska, se také považuje za dovezené.

Při vývozu je úkolem celního řízení vyměřit a vybrat:

- vývošní clo,
- vývošní poplatky zavedené v rámci společné zemědělské politiky.

Vývoz zboží znamená přepravení nebo odeslání zboží na místo určení do třetích zemí.

Proces celního řízení se zahajuje na základě celního prohlášení deklaranta přijatého celním úřadem. Toto hlášení se podává v elektronické nebo písemné podobě, ale zákon nezakazuje ani ústní formu. Pro podání prohlášení se v Evropské unii obvykle používá „jednotný správní doklad“ (JSD). Správnost a důvěryhodnost údajů v JSD bývá doložena následujícími dokumenty:

- balicí list,
- deklarace celní hodnoty u dodávek zboží v kupní ceně vyšší než 150 000 CZK,
- obchodní faktura vystavená vývozcem a znějící na jméno dovozce, prokazující zejména měnu a částku, která je nebo bude uhrazena do zahraničí,
- certifikát o původu zboží,
- další předepsané nebo dohodnuté doklady (zdravotní, veterinární apod.).

Celní deklarant je osoba, která celní prohlášení podává. Celní zákon upravuje, že celním deklarantem může být pouze právnická osoba se sídlem v Evropské unii, nebo fyzická osoba s trvalým bydlištěm v Evropské unii.

Celní řízení je založeno na kontrole a porovnání skutečného stavu zboží a údajů v dokumentech. Fyzická kontrola zboží není ze zákona od celního řízení vyžadována, avšak celní orgány k ní mohou kdykoli přistoupit. Clo se v praxi vyměřuje výhradně integrovaným unitárním celním sazebníkem (Machková, 2010).

3.9 Logistika

V mezinárodním obchodě je pro realizaci obchodních operací nutné fyzické přemístění zboží. Logistika však není pouze o hmotných prostředcích, ale také o souboru činností, služeb a pohybu informací. Volbu logistických prostředků ovlivňuje mnoho faktorů, a to například způsob balení, povaha zboží, klimatické podmínky, přepravní vzdálenost apod. Pro kalkulaci nákladů souvisejících s přepravou je důležité vhodné zvolení dodacích podmínek, které stanoví, z jaké části se bude každý ze smluvních stran na zajištění přepravy podílet. Ne každá země má možnost přímo používat některý z druhů přepravy, proto je občas prodávající z této země nucen použít prostředníka, což vede k mnohem vyšším nákladům (Štěrbová, 2013).

3.9.1 Železniční přeprava

Tento druh přepravy je v mnoha zemích Evropské unie včetně České republiky ovlivněn tím, že jejím zprostředkovatelem jsou podniky se silnou státní účastí, nebo přímo státní podniky. Vznikají tak monopolní ceny, které nepodléhají cenové regulaci, a náklady na tuto přepravu jsou tak hodně vysoké. Užívání tohoto druhu přepravy se v České republice neustále snižuje, ale ve srovnání s ostatními členskými zeměmi je i tak poměrně vysoký. Železniční doprava bývá realizována jako:

- vozové zásilky, u kterých je ke každé přepravě nutný nejméně jeden samostatný železniční vůz,
- kusové zásilky, k jejichž přepravě není nutný samostatný vůz, jsou však omezeny podle objemu nebo váhy; prostřednictvím tzv. sběrné služby jsou jednotlivé zásilky kompletovány do takového množství, aby jejich expedice byla ekonomicky a logisticky účelná,
- spěšniny, které jsou omezeny vahou do 15 kg, jsou podávány a přepravovány současně s přepravou osob,
- kontejnerové zásilky,
- kombinované přepravy, umožňující například přepravu silničních vozidel na železničních vagonech (tzv. Ro-La = Rollende Landstrasse) (Machková, 2010).

3.9.2 Silniční přeprava

Silniční přeprava je díky své mobilitě, rychlosti a dostupnosti v současné době velice oblíbená, stává se tak konkurentem například pro železniční a leteckou dopravu. Má však také mnoho nevýhod, například narušování životního prostředí, ekologickou závadnost a velkou konkurenci mezi dopravci. V potaz se zde musí brát i časová náročnost při přepravě z důvodu možných dopravních nehod či rozsáhlých oprav silniční a dálniční sítě. Silniční doprava bývá realizována jako:

- kusová (sběrná služba), při které jsou jednotlivé zásilky kompletovány podle jejich objemu, množství a charakteru tak, aby přeprava byla ekonomicky a logisticky účelná; ceny přepravného se stanoví na základě fixně stanovených přepravních tarifů,
- celokamionová, která má podobu časového nebo cestovního charakteru a jejíž ceny bývají smluvní (Jurová, 2016).

3.9.3 Námořní a říční přeprava

Touto přepravou je v Evropské unii uskutečňováno až 80 % zahraničního obchodu. Mnoho přímořských regionů a ostrovů jsou na kvalitních námořních dopravních službách závislí. Je to bezpečný, spolehlivý a ekologicky nezávadný druh přepravy. V České republice je říční přeprava provozována pouze zřídka. Používá se zejména pro přepravu šterku, uhlí a písku. Na uskutečnění námořní dopravy se podílí mnoho subjektů, například:

- brokeri (lodní dohodci a námořní makléři),
- staueri (ukladatelé),
- knihovací (klárovací) agenti,
- tally operátoři (evidující náklad) a další.

3.9.4 Letecká přeprava

Tato přeprava je z mezinárodních přeprav nejméně používána. Je vnímána jako spolehlivá, bezpečná a rychlá, ale také velice nákladná. Používá se především pro náhradní díly, rychle se kazící potraviny, umělecká díla, léky a starožitnosti. Některé silné letecké společnosti nabízejí svým zákazníkům také svoz zásilek a jejich následný rozvoz přímo k příjemcům.

Letecká doprava bývá realizována jako:

- pravidelná linková (dokládka, konsolidace), při které je kusové zboží dokládáno do běžných leteckých linek pro osobní přepravu,
- nepravidelná (charterová), při které je pronajímán ložný prostor celého dopravního prostředku bez ohledu na jeho vytížení (Machková, 2010).

3.9.5 Kombinovaná přeprava

Kombinovaná přeprava je taková přeprava, která je realizována pomocí minimálně dvou přepravních oborů. Hlavním důvodem pro použití tohoto druhu přepravy je zabezpečení fyzického přemístění zboží prostřednictvím pouze jednoho dopravce. Podnikatelské subjekty, které organizují kombinovanou přepravu, nabízí zpravidla kromě ní i kontejnerové, silniční a železniční terminály a překladiště, pronájem speciálních vratných obalů a provádějí svoz a rozvoz zásilek. Hlavní výhody kombinované přepravy:

- snížení rizika poškození nebo ztráty zásilky,
- úspora přepravních a manipulačních nákladů,
- možnost využití standardizovaných obalů,
- použití unifikovaných dopravních prostředků.

3.10 Tvorba ceny

Cenová politika je pro společnosti podnikající na zahraničním trhu velice důležitá. Musí se tvořit jako součást celkové podnikové strategie, protože ovlivňuje základní kritéria, která mají dopad na plnění hlavních strategických cílů společnosti, jako jsou výnosy, finanční toky, předurčuje možnosti tvorby zisku a zajišťuje návratnost investic.

3.10.1 Tvorba ceny při obchodování s pohonnými hmotami

Při obchodování s pohonnými hmotami je cena ovlivněna především cenou surové ropy, výslednou cenou rafinérského produktu a tržní cenou v místě dodání.

Velkoobchodní cena pohonných hmot se skládá z aktuální hodnoty komodity na světovém trhu, ceny dopravy a marže.

1. Hodnota komodity na světovém trhu

Rozumí se taková hodnota, která je stanovena aktuální hodnotou na světových komoditních burzách. Největšími komoditními burzami jsou například CBOT, ICE, LCE a NASDAQ. Informace z těchto burz shromažďuje a následně zveřejňuje nejpoužívanější publikace PLATTS.

2. Cena dopravy

Cena dopravy je závislá na vzdálenosti mezi místem nakládky a místem dodání, množství přepravovaného zboží a způsobu přepravy.

3. Marže

Výše marže se stanovuje dle aktuálního dění na trhu. U tohoto typu obchodu většinou není stanovena pevná marže, kterou si obchodník stále udržuje. Musí rychle reagovat na světový trh a umět se mu přizpůsobit. Jediný způsob, jak si udržet pevnou výši marže, je uzavření dlouhodobých kontraktů s odběrateli nebo fixací ceny.

4 Vlastní práce

4.1 Představení konkrétní společnosti

Společnost, kterou jsem si pro svou diplomovou práci vybrala, se jmenuje VIKING OIL, SE a vznikla 19. února 2014. Je vedena u Městského soudu v Praze se spisovou značkou H 1358. Jejím předmětem podnikání je pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor, výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona a distribuce pohonných hmot. V současné době firma zaměstnává 6 zaměstnanců na hlavní pracovní poměr a její obrat je okolo 1,5 mld. korun. V této společnosti se spolu s obchodním ředitelem Pavlem Dvořákem budeme zabývat zlepšením všech postupů a procesů při mezinárodním obchodě s pohonnými hmotami.

4.2 Analýza stávajícího obchodování dané společnosti

V této kapitole se zaměřím na analýzu stávajícího obchodování této společnosti. Při výkonu své práce ve společnosti VIKING OIL, SE jsem měla možnost zúčastnit se všech firemních procesů.

Nejprve jsem pracovala jako asistentka generálního ředitele. Náplní mé práce byla komunikace mezi vedením společnosti a jednotlivými odděleními. To mi velice pomohlo zorientovat se ve firmě a naučila jsem se pracovním postupům všech oddělení. Následně jsem byla přeložena na obchodní oddělení, kde jsem působila jako asistentka obchodního ředitele. Má práce spočívala ve vyřizování veškerých administrativních podkladů, účastnila jsem se porad a obchodních jednání.

4.2.1 Nákup zboží

Společnost VIKING OIL, SE měla jednoho hlavního dodavatele, kterého získala na základě zaslané poptávky na dodávky zboží a následného dlouhého vyjednávání o ceně. Dodavatelem byla dceřiná společnost Běloruské rafinerie Beloil Polska Sp. z o. o., se kterou měla společnost uzavřený dlouhodobý rámcový kontrakt v délce trvání jednoho roku na množství 120 000 tun motorové nafty. Každý měsíc tedy společnost odebrala z terminálu Bruzgi v průměru 10 000 tun. V rámcovém kontraktu byla stanovena platba předem za každou dílčí dodávku zboží. Na konci každého měsíce byl společnosti vystaven dodatek k rámcové smlouvě, ve kterém se vyúčtoval rozdíl mezi cenou předběžnou a cenou konečnou. Předběžná cena za tunu byla vypočítávána na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz předchozího měsíce zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a diesel 10ppm pod nadpisem Barges FOB Rotterdam a ponížena index změny o prémie 3,00 USD za tunu. Nakonec byla cena převedena dle průměrného měsíčního kurzu Evropské centrální banky z dolarů na eura. Konečná cena byla stanovena stejně jako cena předběžná s jediným rozdílem, a sice že se vypočítávala na základě průměrných hodnot komoditních burz aktuálního měsíce.

Konkrétní vzorec výpočtu:

Předběžná cena

$$\text{Pr}(P) = (\text{Pl}(P)+D) * 1,1/\text{K}(P) \text{ eur/usd} + D(\text{EUR}), \quad (1)$$

kde

$\text{Pr}(P)$ – předběžná cena.

$\text{Pl}(P)$ – aritmetický průměr průměrných cen, zveřejněných „Platts European Marketscan“ na pozici „ULSD 10ppm“ pod nadpisem „Cargoes CIF NWE/Basis ARA“ a „Diesel 10ppm“ pod nadpisem „Barges FOB Rotterdam“ pro všechny kотаční dny přechozího měsíce.

D – index změny prémie.

$\text{K}(P)$ – oficiální směnný kurz eura vůči americkému dolaru EURO/USDOLLAR FOREIGN EXCHANGE REFERENCE RATE, stanoví Evropská centrální banka EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB) ve 14:15 centrálního evropského času (SEČ) v den přepravy, publikovaný na webových stránkách www.ecb.int.

Finální cena

$$\text{Pr}(F) = (\text{Pl}(F)+D) * 1,1/\text{K}(F) \text{ eur/usd} + D(\text{EUR}), \quad (2)$$

kde

$\text{Pr}(F)$ – finální cena.

$\text{Pl}(F)$ – aritmetický průměr průměrných cen, zveřejněných „Platts European Marketscan“ na pozici „ULSD 10ppm“ pod nadpisem „Cargoes CIF NWE/Basis ARA“ a „Diesel 10ppm“ pod nadpisem „Barges FOB Rotterdam“ pro všechny kотаční dny daného měsíce.

D – index změny prémie.

$\text{K}(F)$ – eur/usd – průměr oficiálních kurzů EURO/US DOLLAR FOREIGN EXCHANGE REFERENCE RATE, stanovený Evropskou centrální bankou (ECB) dle referenčních kurzů cizích měn ve 14:15 centrálního evropského času, zveřejněný na webových stránkách www.ecb.int pro všechny dny měsíce dodání.

4.2.2 Logistika

Pro přepravu zboží společnost VIKING OIL, SE využívala přepravní společnost BEXA Logistic s.r.o. S touto společností byla uzavřena rámcová smlouva. Jejím předmětem bylo poskytnutí služeb v mezinárodní nákladní přepravě za smluvní cenu, do terminálů odběratelů společnosti VIKING OIL, SE. Smluvní cena za přepravu zboží z terminálu Bruzgi do terminálu TOPEK – Oil.cz, a.s. v Pardubicích byla stanovena na 25,20 EUR za jednu tunu zboží, do terminálu KOPOS – OIL, s.r.o. v Kolíně na 25,70 EUR za jednu tunu zboží a do terminálu Vlčany byla cena přepravy stanovena na 29,70 EUR za jednu tunu zboží. Součástí těchto cen byl také nájem vlakových souprav zahrnující dva dny na nakládku a dva dny na vykládku přepravovaného zboží. Překročením této doby vznikla společnosti VIKING OIL, SE smluvní pokuta ve výši 432 EUR za každý další započatý den. Na konci každého měsíce společnost BEXA Logistic s.r.o. vystavila dodatek k rámcové smlouvě, ve kterém byla vyúčtována cena za skutečně přepravené zboží a vystavena faktura. V rámcové smlouvě byla sjednána splatnost faktury v den jejího vystavení a byla uvedena smluvní pokuta ve výši 0,03 % z fakturované částky za každý den prodlení ode dne následujícího po dni splatnosti faktury až do dne jejího zaplacení, čímž se rozumí den připsání platby na účet poskytovatele. Dále bylo v rámcové smlouvě uvedeno, že pokud faktura vystavená zasílatelem nebude v souladu s dohodnutou cenou v rámcové smlouvě, má příkazce právo na podání reklamace a následně mu bude dobropisován rozdíl ceny. Také bylo uvedeno, že pokud se příkazce dostane do prodlení třiceti dní s platbou nad tři tisíce tři sta EUR po lhůtě splatnosti, zasílatel má právo ihned od smlouvy odstoupit bez ohledu na následky příkazce. Odstoupení od smlouvy tímto způsobem nezbavuje příkazce povinnosti uhradit vzniklé náklady zasílateli ihned po odstoupení od smlouvy.

4.2.3 Prodej zboží

Společnost VIKING OIL, SE měla několik velkoobchodních odběratelů, se kterými byly uzavřeny smlouvy na měsíční bázi, a to na konkrétní odebírané množství, cena za jednu tunu a cena za dopravu dle místa dodání. Předmětem kupních smluv byla dodávka motorové nafty dle specifikace EN590 s místem dodání na území České republiky či Slovenské republiky. Kromě předmětu smlouvy se ostatní smluvní podmínky u všech odběratelů lišily například následovně:

1. Odběratel číslo jedna

Odběratel číslo jedna pocházel z České republiky a místem dodání byl terminál Topek Oil.cz, a.s. v Pardubicích. U tohoto odběratele byla předběžná cena produktu stanovena podle následujícího vzorce (cena za tunu):

$$C_p = (R_o + N) / K \text{ eur/usd} + D(\text{EUR}), \quad (3)$$

kde

C_p – předběžná cena produktu.

R_o – aritmetický průměr průměrných cen, zveřejněných „Platts European Marketscan“ na pozici „ULSD 10ppm“ pod nadpisem „Cargoes CIF NWE/Basis ARA“ a „Diesel 10ppm“ pod nadpisem „Barges FOB Rotterdam“ pro všechny kotační dny daného měsíce do dne přepravy do vlakové stanice Pardubice. Případně-li datum na den pracovního volna či svátek, rozumí se tímto dnem pro účely výpočtu ceny nejbližší následující pracovní den.

N – index změny prémie 6,00 USD za tunu.

K – eur/usd – oficiální směnný kurz eura vůči americkému dolaru EURO/USDOLLAR FOREIGN EXCHANGE REFERENCE RATE stanoví Evropská centrální banka EUROPEAN CENTRAL BANK (ECB) ve 14:15 centrálního evropského času (SEČ) v den přepravy, publikovaný na webových stránkách www.ecb.int.

$D(\text{EUR})$ – Cena dopravy 25,20 EUR za 1 tunu.

Konečná cena produktu je stanovena podle stejného vzorce (cena za tunu):

$$C = (R_0 + N) / K \text{ eur/usd} + D(\text{EUR}), \quad (4)$$

kde

C – Konečná cena produktu.

R₀ – aritmetický průměr průměrných cen, zveřejněných „Platts European Marketscan“ na pozici „ULSD 10ppm“ pod nadpisem „Cargoes CIF NWE/Basis ARA“ a „Diesel 10ppm“ pod nadpisem „Barges FOB Rotterdam“ pro všechny kotační dny měsíce dodání.

N – index změny prémie 6,00 USD za tunu.

K – eur/usd – průměr oficiálních kurzů EURO/US DOLLAR FOREIGN EXCHANGE REFERENCE RATE stanovených Evropskou centrální bankou (ECB) dle referenčních kurzů cizích měn na 14:15 uděleného evropského času, zveřejněných na webových stránkách www.ecb.int pro všechny dny měsíce dodání.

D(EUR) – Cena dopravy 25,20 EUR za 1 tunu.

Při výpočtu ceny produktu se průměrná hodnota každého kotačního dne a průměr středních hodnot všech citovaných dní zaokrouhluje na 1/100 USD.

Ve smlouvě bylo dále uvedeno, že se kupující zavazuje:

- a) zaplatit prodávajícímu 50 % (včetně případné DPH) z celkové ceny dodávaného zboží nejbližší následující pracovní den po přepravě zboží (dodávaného zboží) do vlakové stanice Pardubice (dále jen „*první platba*“),
- b) dát v ten stejný den, jako byla provedena kontrola zboží (dodávaného zboží), pokyn k naskladnění veškerého množství dodávaného zboží do daňového skladu společnosti TOPEK – Oil.cz, a.s., a současně zajistit na své náklady proclení veškerého množství dodávaného zboží,
- c) zaplatit zbývající část ceny (včetně případné DPH) dodávaného zboží dle jeho množství nejpozději následující den po přečerpání dodávaného zboží přes kalibrované průtokoměry v místě stočení (daňový sklad společnosti TOPEK - Oil.cz, a.s.), nejpozději však do 2 pracovních dnů od přepravy do vlakové stanice Pardubice;,,
- d) zaslat prodávajícímu nejpozději následující den po přečerpání produktu do daňového skladu společnosti TOPEK – Oil.cz, a.s., e-mailem doklad obsahující hlášení o množství naskladněného zboží.

2. Odběratel číslo dvě

Odběratel číslo 2 pocházel také z České republiky a místo dodání byl také terminál TOPEK Oil.cz, a.s., v Pardubicích. Protože tento odběratel odebíral menší množství zboží měsíčně, cena se vypočítávala dle stejného vzorce, ale s jinými sazbami. Index změny prémie u toho odběratele byl 10,00 USD za tunu. Cena dopravy byla stanovena ve výši 25,70 EUR za tunu.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že se kupující zavazuje:

- a) dát v ten stejný den jako byla provedena kontrola zboží (dodávaného zboží), pokyn k naskladnění veškerého množství dodávaného zboží do daňového skladu kupujícího,
- b) zaslat prodávajícímu nejpozději následující den po naskladnění zboží do daňového skladu společnosti TOPEK – Oil.cz, a.s., e-mailem doklad obsahující hlášení o množství přečerpaného produktu,
- c) zaplatit celou cenu (včetně případné DPH) nejpozději do 3. dne ode dne přepravy zboží do vlakové stanice Pardubice.

3. Odběratel číslo tři

Tento odběratel opět pochází z České republiky. Místem dodání u tohoto odběratele byl terminál KOPOS – OIL, s.r.o., v Kolíně. Opět se cena vypočítávala dle stejného vzorce s těmito změnami. Index změny prémie byl stanoven na 11,00 USD za tunu. Cena za dopravu byla 25,70 EUR za tunu.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že se kupující zavazuje:

- a) dát v ten stejný den, jako byla provedena kontrola zboží (dodávaného zboží), pokyn k naskladnění veškerého množství dodávaného zboží do daňového skladu kupujícího,
- b) zaslat prodávajícímu nejpozději následující den po přečerpání produktu do daňového skladu kupujícího e-mailem doklad obsahující hlášení o množství naskladněného zboží,
- c) zaplatit celou předběžnou cenu (včetně případné DPH) nejpozději do 3. dne ode dne přepravy zboží do vlakové stanice Kolín.

Také je uvedeno, že v ceně přepravy zboží budou v rámci ceny zboží zahrnuty 2 pracovní dny na vykládku zboží do daňového skladu od přepravy zboží do vlakové stanice. Jestliže nebude vyskladnění dodávaného zboží z vlaku do daňového skladu

uskutečněno do 2 pracovních dnů od přepravení dodávaného zboží do vlakové stanice, zavazuje se kupující uhradit prodávajícímu vzniklé náklady za pronájem vozů, které mu v této souvislosti vzniknou. Výše těchto nákladů činí 432 EUR/vlak za každý den.

4. Odběratel číslo čtyři

Tento odběratel pochází z Maďarské republiky a místem dodání pro toho odběratele byl terminál JOPI TRADE, spol. s r.o., ve Vlčanech na území Slovenské republiky. Opět byla cena stanovena dle zmíněného vzorce. Strany se dohodly na indexu změny prémie 8,00 USD za tunu. Cena dopravy byla 29,70 EUR za tunu.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že se kupující zavazuje:

- a) dát v ten stejný den, jako byla provedena kontrola zboží (dodávaného zboží), pokyn k naskladnění veškerého množství dodávaného zboží do daňového skladu společnosti JOPI TRADE, spol. s r.o., ve Vlčanech, Slovenská republika,
- b) zaslat prodávajícímu nejpozději následující den po naskladnění zboží do daňového skladu společnosti JOPI TRADE, spol. s r.o., ve Vlčanech e-mailem doklad obsahující hlášení o množství přečerpaného zboží,
- c) zaplatit celou cenu (včetně případné DPH) dodávaného zboží dle množství dodávaného zboží nejpozději následující den po naskladnění dodávaného zboží přes kalibrované průtokoměry v místě stočení (daňový sklad společnosti JOPI TRADE, spol. s r.o.), nejpozději však do 3 pracovních dnů od přepravy do vlakové stanice Vlčany.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že pokud bude kupující v prodlení s úhradou jakékoliv částky za dodávané zboží proti termínu splatnosti, zavazuje se zaplatit prodávajícímu úrok z prodlení v dohodnuté výši 0,1 % z dlužné částky za každý den prodlení. Právo prodávajícího na náhradu škody tím není dotčeno ani omezeno.

Smluvní strany se také dohodly, že pokud kupující odmítne převzít dodávané zboží, jehož kvalita odpovídá této smlouvě, zavazuje se zaplatit prodávajícímu smluvní pokutu ve výši 6 % z konečné ceny dodávaného zboží. Právo prodávajícího na náhradu škody tím není dotčeno ani omezeno.

5. Odběratel číslo pět

Tento odběratel pochází ze Slovenské republiky a místem dodání zboží byl terminál Bruzgi v Běloruské republice. Tento odběratel měl stanoven index změny prémie 6,00 USD za tunu. A dopravu si dle smlouvy zajišťoval pro dohodnuté množství vlakovou přepravou sám na vlastní náklady a nebezpečí.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že se kupující zavazuje:

- a) nejpozději do 2 dnů po dni, kdy bude dodávané zboží přepraveno do terminálu Bruzgi, vyzvedne veškeré množství dodávaného zboží z terminálu Bruzgi a naloží na vlak. Oznámení o tom, že dodávané zboží bylo přepraveno do terminálu Bruzgi, zašle prodávající kupujícímu e-mailem,
- b) zaslat prodávajícímu nejpozději následující den po vyzvednutí a naložení zboží k přepravě e-mailem doklad obsahující hlášení o množství naloženého zboží,
- c) zaplatit prodávajícímu 100 % (včetně případné DPH) z celkové ceny dodávaného zboží nejbližší následující pracovní den po dni, kdy dodávané zboží bylo vyzvednuto z terminálu Bruzgi a naloženo na vlak.

Dále bylo ve smlouvě uvedeno, že pokud nebude dodávané zboží kupujícím vyzvednuto z terminálu Bruzgi do 2 dnů od převzetí dodávaného zboží do terminálu Bruzgi, zavazuje se kupující uhradit prodávajícímu vzniklé náklady, které mu v této souvislosti vzniknou. Výše těchto nákladů činí 400 EUR za každý den prodlení s vyzvednutím dodávaného zboží.

4.2.4 Zhodnocení stávajícího obchodování

Během analýzy stávajícího obchodování společnosti VIKING OIL, SE jsem narazila na vlivy, které negativně ovlivňují obchod a díky nimž vznikají vysoké vedlejší náklady.

Hlavním důvodem vzniku vedlejších nákladů byl fakt, že dodavatel Beloil Polska Sp. z o. o., nebyl často schopen uvolnit zboží z terminálu Bruzgi ve smluvených termínech. Důvodem tohoto negativního vlivu byla vysoká vytíženost tohoto terminálu, který byl jednou z hlavních cest běloruského zboží do EU. Běloruský terminál Bruzgi byl primárně překladištěm bez možnosti skladování většího množství zboží. Zásobování terminálu Bruzgi z rafinérie Mozyr probíhalo vlakovými soupravami, které nejsou pro tento typ zásobování při tak velké poptávce ideální volbou. V kombinaci s pozdním přistavením

vlakových souprav některých odběratelů tak vznikaly velké časové prodlevy při nakládkách zboží a mnohdy se tak stávalo, že se nakládka posouvala i o několik dní. V případě, že došlo k prodlení s nakládkou zboží, znamenalo to pro společnost VIKING OIL, SE povinnost úhrady smluvní pokuty sjednané ve smlouvě za logistické služby a opožděné dodávky svým odběratelům.

Dalším negativním vlivem působícím na obchodování společnosti VIKING OIL, SE byla skutečnost, že společnost měla podepsané smlouvy s odběrateli pouze na měsíční bázi, mohlo se tak stát, že některý měsíc nebyla schopna zboží prodat a tím pádem odebrat zboží od společnosti Beloil Polska Sp. z o. o. Tím vznikaly pro společnost nepříjemné situace s nadbytkem zboží, které se zavázala odebrat každý měsíc po dobu jednoho roku, a další vedlejší náklady spojené s úhradou smluvních pokut nebo navyšování zasmluvněného měsíčního objemu na další období.

4.3 Možnosti zefektivnění

Vedení společnosti se rozhodlo zacílit i na jiné trhy než doposud a tím rozšířit pole své působnosti a zvýšit své zisky. Jedním z důvodů bylo také zjištění výše popsaných negativních vlivů na obchodování. Proto jsme se spolu s obchodním ředitelem pustili do průzkumu nových cílových trhů a oslovili jsme nové potenciální odběratele, dodavatele a také logistické společnosti.

4.3.1 Průzkum nových cílových trhů

Vzhledem k tomu, že aktuální dodavatel společnosti pocházel z Běloruské republiky, byl výběr nových cílových trhů omezen. Aby pro společnost VIKING OIL, SE bylo výhodné zboží dodávat z hlediska vzdálenosti místa dodání od místa zakoupení a cen logistických služeb, přicházely v úvahu nové lokality jako Německo, Rakousko a Polsko.

Ve všech těchto zemích jsme provedli průzkum maloobchodních trhů. Analyzovali jsme ceny největších sítí čerpacích stanic, ty jsme zprůměrovali a získali tak průměrnou maloobchodní cenu na konkrétním trhu. Provedením přepočtu ceny za litr na cenu za tunu a porovnáním s aktuální cenou na burze a velkoobchodními cenami na trzích, na které již dodáváme, jsme mohli určit přibližnou velkoobchodní cenu. Zjištěné přibližné velkoobchodní ceny na těchto trzích jsme porovnali s našimi cenami zboží, které se jeví jako příznivé. Pro ověření námi zjištěných přibližných velkoobchodních cen jsme oslovili několik dodavatelů ve všech třech zemích s poptávkou na zboží. Na základě obdržených nabídek a osobních jednání jsme zjistili, že naše cena je pro tyto nové cílové trhy příliš vysoká. Důvodem byl náš špatný odhad výše jejich marže a cen logistických služeb.

Zaměřili jsme se tedy na důvody, které vedou k naší vysoké ceně. Jako hlavní důvod jsme určili cenu, za kterou jsme odebírali zboží od našeho dodavatele, a rozhodli jsme se s ním o ceně jednat. Díky dlouhodobým obchodním vztahům se nám povedlo domluvit nižší nákupní cenu, která byla pro náš dosavadní trh velmi dobrá, ale pro obchodování na nových cílových trzích stále příliš vysoká. Vzhledem k tomu, že se nám podařilo snížit nákupní cenu od dodavatele, rozhodli jsme se kontaktovat společnost, která nám poskytovala logistické služby se stejným cílem. Po dlouhém jednání se nám bohužel nepodařilo snížit cenu za tyto služby, tudíž jsme byli pro nové cílové trhy stále drazí.

4.3.2 Informace

Během jednotlivých obchodních jednání jsme se dozvěděli mnoho informací, které nám pomohly se zorientovat v obchodní problematice nových cílových trhů. V této kapitole popíšu ty, které nám pomohly nejvíce.

4.3.2.1 Německý trh

Většina německých obchodníků s pohonnými hmotami využívá vlastní nebo pronajaté skladové prostory s vlakovým i nákladním překladištěm, které jsou nejčastěji umístěny v přístavech, kam je zboží dováženo pomocí lodní přepravy. Nejvíce jsou pro tyto účely využívány přístavy Hamburg, Rostock, Wilhelmshaven a Bremerhaven. Díky využívání těchto skladovacích prostor v přístavech, vlakových a nákladních překladištích jsou schopni nakupovat a skladovat velké množství pohonných hmot, tím dosáhnout na nižší nákupní ceny od jejich dodavatelů a možnou vyšší marže při prodeji koncovým klientům.

4.3.2.2 Rakouský trh

Rakouský trh je specifický tím, že celý velkoobchodní trh s pohonnými hmotami ovládají převážně dvě velké společnosti. Jednou z nich je známá firma OMV, která navíc vlastní největší rafinérii v rakouském Schwechatu a nepřímo řídí cenovou politiku pohonných hmot v Rakousku. Na tomto trhu nemají možnost přímořského přístavu, proto využívají pouze vlakové a automobilové přepravy. Tudíž dostat se na tento trh jako velkoobchodní dodavatel je téměř nemožné.

4.3.2.3 Polský trh

Na polském trhu to funguje v podstatě stejně jako na trhu německém, jediný rozdíl je v tom, že jejich přístavní terminály jsou blíže k přístavům dodavatelů v Baltském moři. Díky této zeměpisné výhodě mají oproti Německu nižší náklady na logistiku při nákupu zboží. Nejpoužívanějšími přímořskými terminály jsou Gdaňsk, Svinoústí a říční terminál Štětín.

Díky těmto získaným informacím jsme ze svých potenciálních cílových trhů vyloučili Německo a Rakousko. Jelikož jsme si během průzkumu těchto trhů zažádali o obchodní nabídky, začali jsme uvažovat i o nákupu zboží z těchto zemí. Německo, které nám nabídlo sice zboží za stejné ceny, za něž nakupujeme doposud z Běloruska, ale ceny za logistiku jsou vyšší, než jaké v současné době máme, jsme tedy vyloučili i jako

potenciálního dodavatele. Vzhledem k obdrženým nabídkám z Rakouska jsme o nákupu zboží ani nepřemýšleli, protože jejich prodejní cena byla vyšší, než za jakou nakupujeme v současné době, a vyplatilo by se zde nakupovat pouze maloobchodně po autocisternách. Rozhodli jsme se tedy prozkoumat podrobněji polský trh a najít nejefektivnější možnosti obchodu.

4.3.3 Návrh zefektivnění číslo 1

Jako první návrh zefektivnění obchodování jsme vzali v úvahu nákup zboží od polského dodavatele Oktan Energy, který má své zboží uskladněné na terminálu BALTCHEM ve Štětíně. Z obdržených obchodních nabídek jsme získali veškeré potřebné informace ke zpracování obchodních modelů. Následně jsme vybrali takovou nabídku, která nám na základě sestaveného obchodního modelu vyšla ekonomicky nejvýhodnější.

Tato nabídka obsahovala index změny prémie -3,00 USD za tunu a závazek odběru 10 000 tun za jeden měsíc. Dále bylo v nabídce uvedeno, že kupující musí uhradit celou částku za zboží až po naložení zboží na vlakovou soupravu, kontrole kvality a kvantity. Konečná cena zboží bude tvořena měsíčním průměrem hodnot pro všechny kotevní dny měsíce dodání. Dodací podmínka pro tento kontrakt byla nastavena na FOB, proto jsme museli také zvážit výběr přepravní společnosti. Rozhodli jsme se oslovit místní logistickou společnost PKP CARGO INTERNATIONAL, která je jedním z nejvýznamnějších poskytovatelů nákladní železniční dopravy v Evropě a českou společnost ORBI TRANS. Na základě porovnání cen a služeb těchto dvou poskytovatelů bychom zvolili společnost ORBI TRANS, která měla nejen lepší cenu, ale i výhodnější dodací podmínky. Cena dopravy z terminálu BALTCHEM v Polsku do terminálu TOPEK OIL v Pardubicích byla stanovena na 22,50 EUR za jednu tunu zboží, do terminálu KOPOS-OIL v Kolíně byla stanovena na 23,20 EUR a do slovenského terminálu JOPI TRADE ve Vlčanech byla cena stanovena na 26,00 EUR, a to vždy včetně pronájmu vlakových cisteren. Cena zahrnovala dovozní za prázdné i naložené cisterny, vystavení nákladních dokumentů v železniční stanici Štětín a informaci o pohybu vozů na trase přepravy. V ceně nebylo zahrnuto přečerpání zboží a související služby s přistavením vlakové soupravy na nakládku a odstavením soupravy z nakládky.

Pokud bychom se rozhodli aplikovat tento obchodní model v praxi, ušetřili bychom oproti dosavadnímu obchodování především za logistické služby. Další výhodou pro nás představovala možnost platby za zboží až po jeho naložení na vlakovou soupravu.

4.3.4 Návrh zefektivnění číslo 2

Dalším návrhem na zefektivnění obchodování bylo rozšíření prvního návrhu o skladovací prostory. Jelikož jsme zboží nakupovali za ceny, které byly propočítávány ze všech kotačních dnů celého měsíce, nebyli jsme schopni reagovat na aktuální ceny trhu, na který zboží dodáváme, a tím nám vznikaly zbytečné poklesy tržeb.

Obrátili jsme se tedy na vedení terminálu BALTCHEM ve Štětíně s žádostí o možnost pronájmu skladovacích prostor. To nám sdělilo, že by bylo možné si u nich pronajmout skladovací prostor s kapacitou 7 500 tun na minimální dobu jednoho roku s podmínkou, že každý měsíc bychom museli uskladnit a vyskladnit minimálně 5 000 tun zboží. Cena této služby by byla 3 USD za jednu tunu zboží a zahrnovala by naskladnění zboží, přistavení vlakové soupravy na nakládku, naložení zboží do vlakové soupravy, vyřízení celních a přepravních dokumentů, testování kvality a kvantity, odeslání vlakové soupravy, a to vše pouze v rámci jejich pracovní doby. Ovšem veškeré práce konané mimo pracovní dobu by byly účtovány dodatečně.

Aplikování tohoto návrhu v praxi by znamenalo zabránit vzniklým poklesům tržeb v důsledku proměnlivosti cen na cílovém trhu. Musí se zde ale zohlednit cena za pronájem skladovacích prostor, a to i v případě jejich nevyužití, a veškeré příplatky za práce konané mimo pracovní dobu. Při tvorbě obchodního modelu pro tento návrh jsme navíc museli vycházet z pouhých předpokladů. Náklady by zde byly ovlivněny mnoha faktory, které se nedají dopředu přesně určit, mnoho z nich ani ovlivnit. Po zohlednění veškerých faktorů jsme dospěli k názoru, že obchodní model sestavený pro tento návrh nebyl tak efektivní, jak jsme čekali, a proto jsme začali hledat další možnosti.

4.3.5 Návrh zefektivnění číslo 3

V rámci zjištění možnosti pronájmu skladovacích prostor jsme se rozhodli oslovit dodavatele, kteří mají možnost dodávat zboží z terminálů ležících na pobřeží Baltského moře. Všechny nabídky zahrnovaly dodací podmínky FOB, tedy nutnost vyzvednutí zboží na terminálech dodavatelů. Minimální odebírané množství z těchto terminálů bylo stanoveno obchodními podmínkami na 10 000 tun za jeden měsíc v jedné dodávce. Jako nejvýhodnější nabídku jsme vybrali dodávky od polského dodavatele Beloil Polska, který nám nabídl možnost odběru zboží na terminálu Klajpeda ležící na pobřeží Litvy. Tato nabídka obsahovala index změny prémie -22,00 USD za jednu tunu zboží. Platební

podmínky zahrnovaly platbu zboží před jeho naložením na loď. Jelikož jsme nikdy neodebírali zboží lodní přepravou, museli jsme najít vhodnou logistickou společnost. Vybírali jsme mezi nabídkami společností Unibaltic, ESTMA Ltd. Riga a Wilhelmsen Ships service Polska. Nabídka společnosti Unibaltic obsahovala cenu 14,00 USD za jednu tunu zboží a poplatek za nenaložení nebo nevyložení zboží ve sjednané lhůtě ve výši 7 000 USD za jeden den. Nabídka společnosti ESTMA Ltd. Riga obsahovala cenu 15,00 USD za jednu tunu zboží a poplatek za nenaložení nebo nevyložení zboží ve sjednané lhůtě ve výši 7 000 USD. Nabídka společnosti Wilhelmsen Ships service Polska obsahovala cenu 13,50 USD za jednu tunu zboží a poplatek za nenaložení nebo nevyložení zboží ve sjednané lhůtě ve výši 8 000 USD. Všechny nabídky vyžadovaly platbu za přepravu zboží předem. Z těchto tří nabídek jsme vybírali pouze mezi společnostmi Unibaltic a Wilhelmsen Ships service Polska. Společnost Wilhelmsen Ships service Polska sice měla cenu za přepravu jedné tuny zboží nižší než společnost Unibaltic, ale vzhledem k velkému rozdílu poplatku za nenaložení nebo nevyložení zboží ve sjednané lhůtě jsme pro svůj obchodní model zvolili společnost Unibaltic.

Při našem dosavadním obchodování jsme odebírali 10 000 tun zboží za měsíc, ale vzhledem ke kapacitě vlakové přepravy, kterou jsme využívali, jsme byli nuceni odebírat zboží ve více dodávkách. Obchodní model, který byl sestaven pro tento návrh zefektivnění, vycházel výhodněji, jelikož jsme celých 10 000 tun zboží odebrali v jedné dodávce, a tudíž jsme se dostali na nižší cenu za zboží. Zároveň by se díky lodní přepravě snížila veškerá rizika, která jsou spojena s přepravou zboží.

4.4 Aplikace nejvhodnějšího návrhu zefektivnění v praxi

Po vyhodnocení všech obchodních modelů, které byly sestaveny jako návrhy pro zefektivnění dosavadního obchodu, jsme se rozhodli aplikovat v praxi obchodní model návrhu číslo 3.

V první řadě to pro nás znamenalo jednání s vedením terminálu BALTCHEM ve Štětíně. Během těchto jednání nám byly nabídnuty skladovací prostory o kapacitě od 7 500 tun do 30 000 tun. Následně jsme se obrátili na polského dodavatele Beloil Polska s poptávkou dlouhodobého kontraktu v délce trvání dvanácti měsíců o objemu 10 000 tun za měsíc a místem odběru zboží na terminálu Klajpeda. Podepsaný kontrakt obsahoval stejné podmínky jako v případě našeho dosavadního kontraktu s tímto dodavatelem. Změnil se pouze index změny prémie, který byl v tomto kontraktu sjednán na -22,00 USD za jednu tunu zboží, a novým místem odběru byl terminál Klajpeda. Po uzavření tohoto kontraktu jsme podepsali smlouvu o pronájmu skladovacích prostor v terminálu BALTCHEM ve Štětíně o kapacitě 10 000 tun na dobu trvání jednoho roku s podmínkou, že každý měsíc musíme uskladnit a vyskladnit minimálně 5 000 tun zboží. Cena byla stanovena na 3 USD za jednu tunu zboží a zahrnovala přijetí zboží do terminálu BALTCHEM, testování kvality a kontrolu kvantity při přijetí zboží, následné přistavení vlakové soupravy na nakládku a její naložení, kontrolu kvantity naloženého zboží, vyřízení celních a přepravních dokumentů a odeslání vlakové soupravy, a to vše pouze v rámci jejich pracovní doby. Platební podmínky za skladovací prostory byly stanoveny tak, že na začátku každého měsíce jsme museli uhradit 15 000 USD za uskladnění minimálního množství zboží. Na konci každého měsíce nám byla vyúčtována námi využitá kapacita skladovacích prostor nad povinně uskladněné zboží, které bylo stanoveno na 5 000 tun.

Dalším krokem bylo uzavření smlouvy o přepravě zboží z terminálu Klajpeda do terminálu BALTCHEM ve Štětíně s logistickou společností Unibaltic. Cena dopravy byla stanovena na 14,00 USD za jednu tunu zboží a poplatek za případné nenaložení nebo nevyložení zboží ve sjednané lhůtě byl 7 000 USD za jeden den. V platebních podmínkách byla uvedena povinnost platby předem. Dále bylo potřeba podepsat rámcovou smlouvu s přepravní společností ORBI TRANS, která pro nás zajišťovala přepravu zboží z terminálu BALTECHEM ve Štětíně k našim odběratelům.

Rozšířením našeho dosavadního obchodování o výše zmíněné kroky jsme se dostali do situace, kdy jsme byli schopni prodávat a nabízet větší objem zboží za nižší ceny než doposud. V našem aktuálním kontraktu na odběr zboží z terminálu Bruzgi máme stanoven index změny prémie na -3,00 USD za jednu tunu zboží. V nově podepsaném kontraktu na odběr zboží z terminálu Klajpeda máme stanoven index změny prémie -22,00 USD za jednu tunu zboží, ponížen o náklady za lodní přepravu ve výši 14,00 USD za jednu tunu zboží a náklady spojené s pronájmem skladovacích prostor ve výši 3,00 USD za jednu tunu zboží.

4.4.1 Zefektivnění stávajících kontraktů

Stávajícím odběratelům jsme nabídli možnost zachování stávajícího kontraktu se stejnými cenami, nebo možnost upravení ceny v případě garantovaného měsíčního odběru 5 000 tun po dobu jednoho roku. Odběratelé číslo 1, 3, 4 souhlasili s garancí měsíčního odběru, a proto jsme s nimi podepsali nový kontrakt, ve kterém byla jejich cena upravena. Pro konverzi z EUR na USD byl použit kurz 1, 1.

Odběratel číslo jedna měl ve své dosavadní smlouvě stanovený index změny prémie na 6,00 USD za jednu tunu zboží a cenu za dopravu 25,20 EUR za jednu tunu zboží. Vzhledem k našim novým možnostem jsme se rozhodli cenu upravit pouze za jednu tunu zboží a nerozdělovat cenu za dopravu a zboží.

Výpočet nové ceny odběratele číslo jedna:

a) Dodávky z terminálu Bruzgi:

Dosavadní index změny prémie = 6,00 USD/t.

Dosavadní cena dopravy = 25,20 EUR/t (27,72 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 33,72 USD za jednu tunu zboží.

b) Dodávky z terminálu BALTCHEM ve Štětíně:

Index změny prémie = 6,00 USD/t.

Nová cena dopravy = 22,50 EUR/t (24,75 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 30,75 USD za jednu tunu zboží. Nově měl tedy odběratel číslo jedna stanoven index změny prémie ve výši 31,00 USD za jednu tunu zboží včetně dopravy.

Odběratel číslo tři od nás odebíral pouze jeden vlak měsíčně a měl ve své dosavadní smlouvě stanovený index změny prémie na 11,00 USD za jednu tunu zboží a cenu za dopravu 25,70 EUR za jednu tunu zboží.

Výpočet nové ceny odběratele číslo tři:

a) Dodávky z terminálu Bruzgi:

Dosavadní index změny prémie = 11,00 USD/t.

Dosavadní cena dopravy = 25,70 EUR/t (28,27 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 39,16 USD za jednu tunu zboží.

b) Dodávky z terminálu BALTCHEM ve Štětíně:

Index změny prémie = 8,00 USD/t.

Nová cena dopravy = 23,20 EUR/t (25,52 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 33,52 USD za jednu tunu zboží. Nově měl tedy odběratel číslo jedna stanoven index změny prémie ve výši 33,50 USD za jednu tunu zboží včetně dopravy.

Odběratel číslo čtyři měl ve své dosavadní smlouvě stanovený index změny prémie na 8,00 USD za jednu tunu zboží a cenu za dopravu 29,70 EUR za jednu tunu zboží.

Výpočet nové ceny odběratele číslo čtyři:

a) Dodávky z terminálu Bruzgi:

Dosavadní index změny prémie = 8,00 USD/t.

Dosavadní cena dopravy = 29,70 EUR/t (32,67 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 38,67 USD za jednu tunu zboží.

b) Dodávky z terminálu BALTCHEM ve Štětíně:

Index změny prémie = 8,00 USD/t.

Nová cena dopravy = 26,00 EUR/t (28,60 USD/t).

Pokud sečteme index změny prémie a cenu dopravy, bude jeho stávající index změny prémie 34,60 USD za jednu tunu zboží. Nově měl tedy odběratel číslo čtyři stanoven index změny prémie ve výši 35,00 USD za jednu tunu zboží včetně dopravy.

Těmito novými kontrakty s našimi dosavadními odběrateli jsme si zajistili stálé odběry zboží o objemu 15 000 tun za měsíc po dobu jednoho roku, zvýšily se nám tržby a upravením cen jsme uspokojili naše odběratele. Zbylých 5 000 tun zboží bylo prodáno menším odběratelům v rámci jednorázových kontraktů.

4.5 Noví odběratelé

4.5.1 Německo

Vzhledem k našim nově získaným možnostem jsme se rozhodli znovu oslovit odběratele na německém trhu a nabídnout jim zboží za příznivějších podmínek, než jsme nabízeli doposud. Zájem o spolupráci s námi projevily tři společnosti působící na německém trhu. Dvě z nich měly zájem o dodávky zboží do německých přístavů lodní přepravou a třetí měl zájem o odběr zboží vlakovými soupravami v našem skladu v terminálu BALTCHEM ve Štětíně.

První společnost měla zájem o dodávky leteckého paliva Jet A-1 ve výši 30 000 tun každý měsíc do přístavního terminálu Hamburk. Druhá společnost měla zájem o dodávky motorové nafty ve výši 30 000 tun každý měsíc do přístavního terminálu Rostock. Třetí společnost se sídlem v Berlíně měla zájem o dodávky motorové nafty ve výši 10 000 tun.

Díky zájmu o větší množství zboží těchto tří společností jsme oslovili našeho stávajícího dodavatele s poptávkou o navýšení dodávaného množství motorové nafty a nové dodávky leteckého paliva Jet A-1. Ten byl schopen navýšit naše dosavadní dodávky motorové nafty pouze o 10 000 tun za měsíc z terminálu Klajpeda a dodávky leteckého paliva Jet A-1 nebyl schopen zajistit vůbec. Proto jsme se museli porozhlédnout po jiném dodavateli na pobřežích Baltského moře. Nakonec jsme se rozhodli oslovit dodavatele z Ruska, kterým byla jedna z největších ruských rafinérií. Hlavním důvodem pro oslovení tohoto dodavatele byla jeho široká nabídka ropných produktů a možnost větších dodávek oproti jiným dodavatelům. Obchodní společnost, která zastupuje tuto rafinérii, nám nabídla dodávky za podmínek, na jejichž základě jsme sestavili konkrétní nabídky pro naše budoucí klienty. Těm naše nabídky vyhovovaly, a tak jsme s obchodní společností zastupující ruskou rafinérii podepsali kontrakt.

Tento kontrakt byl sjednán na dobu jednoho roku o objemu 360 000 tun motorové nafty a 360 000 tun leteckého paliva Jet A-1. V kontraktu bylo uvedeno, že motorová nafta nám bude dodávána na terminálu v ruském Kaliningradu a letecké palivo Jet A-1 na terminálu v ruském Primorsku. Obchodní společnost zastupující ruskou rafinérii nám dala na výběr ze dvou platebních možností. První možnost zahrnovala pokrytí platby za měsíční odběr zboží pomocí dokumentárního akreditivu. Využití této možnosti by pro nás znamenalo zvýšení nákladů na pořízení zboží o 2 % a index změny prémie by byl stanoven

na -24,00 USD za jednu tunu zboží motorové nafty a index změny prémie u leteckého paliva by byl stanoven na -18,00 USD za jednu tunu zboží. Druhá možnost zahrnovala platbu za zboží vždy měsíc před odběrem zboží. Využití této možnosti by mělo sice dopad na firemní cashflow, ale index změny prémie by byl stanoven na -27,00 USD za jednu tunu motorové nafty a -20,00 USD za jednu tunu leteckého paliva. Vzhledem k finanční situaci společnosti a výhodnějším nákupním podmínkám jsme zvolili možnost platby předem.

V kontraktu bylo stanoveno, že na konci každého měsíce bude vystaven dodatek k rámcové smlouvě, ve které bude vyúčtován rozdíl mezi cenou předběžnou a cenou konečnou. Předběžná cena byla dle kontraktu vypočítávána na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz zveřejněných předchozího měsíce v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a ponížena o index změny prémie 27,00 USD za jednu tunu zboží a u leteckého paliva byla stanovena na základě průměrné měsíční hodnoty komoditní burzy předchozího měsíce zveřejněné v publikaci PLATTS na pozici JET Fuel FOB NWE a ponížena o index změny prémie 20,00 USD za jednu tunu zboží. Konečná cena byla stanovena na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz měsíce odběru zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a ponížena o index změny prémie 27,00 USD za jednu tunu zboží a u leteckého paliva byla stanovena na základě měsíční hodnoty komoditní burzy měsíce odběru zveřejněné v publikaci PLATTS na pozici JET Fuel FOB NWE a ponížena o index změny prémie 20,00 USD za jednu tunu zboží. Dodací podmínky tohoto kontraktu byly stanoveny na FOB Kaliningrad a FOB Primorsk.

Vzhledem k tomu, že nám bude zboží dodáváno s dodacími podmínkami FOB a my ho budeme prodávat s dodacími podmínkami CIF, museli jsme si zajistit přepravní společnost, která pro nás zboží přepraví. Na základě obchodních vztahů se společností Unibaltic jsme si vyjednali přepravu z terminálu v ruském Kaliningradu do přístavního terminálu v německém Rostocku za 13,00 USD za jednu tunu zboží a přepravu z ruského terminálu Primorsk do přístavního terminálu Hamburk v Německu za 19,00 USD za jednu tunu zboží.

S odběratelem z Rostocku jsme podepsali rámcový kontrakt v délce trvání jednoho roku. Kontrakt byl podepsán na 360 000 tun motorové nafty a obsahoval index změny prémie -3,00 USD za jednu tunu zboží. Předběžná i konečná cena u tohoto odběratele byla vypočítána stejným způsobem jako při našem nákupu. Tento dodavatel nechtěl přistoupit

na platbu předem, a proto bylo v kontraktu uvedeno, že zboží bude uhrazeno na základě vystavené faktury po doručení zboží do místa určení a po kontrole kvality a kvantity. Platební podmínky obsahovaly povinnost doložení potvrzení banky o likviditě kupujícího a zároveň doklad o dostatečné skladové kapacitě. Rozdíl mezi cenou předběžnou a cenou konečnou byl vyúčtován dodatkem k rámcové smlouvě vždy první den následujícího měsíce. Dodací podmínky byly v kontraktu stanoveny na CIF Rostock.

Odběratel z Hamburku, který měl zájem o dodávky leteckého paliva Jet A-1, jsme podepsali roční rámcový kontrakt na odebírané množství 360 000 tun zboží. Předběžná cena u tohoto odběratele byla stanovena na základě průměrné hodnoty komoditní burzy v den vystavení zálohové faktury zveřejněné v publikaci PLATTS na pozici JET Fuel FOB NWE a navýšena o index změny prémie 5,00 USD za jednu tunu zboží. Zálohová faktura se v tomto případě vystavuje v okamžiku obdržení konosamentu (B/L), ve kterém je uvedeno přesné množství naloženého zboží. Konečná cena byla stanovena na základě měsíční hodnoty komoditní burzy měsíce odběru zveřejněné v publikaci PLATTS na pozici JET Fuel FOB NWE a navýšena o index změny prémie 5,00 USD za jednu tunu zboží. V platebních podmínkách u tohoto odběratele byla uvedena povinnost doložení potvrzení banky o likviditě kupujícího a splatnost zálohové faktury byla v den jejího vystavení. Vyúčtování konečné ceny bylo uvedeno v dodatku k rámcové smlouvě, který byl vystaven vždy první den následujícího měsíce. Dodací podmínky byly v kontraktu stanoveny na CIF Hamburk.

Odběratel z Berlína měl zájem o 10 000 tun motorové nafty za měsíc, které nám byl schopen dodávat náš dodavatel Beloil Polska Sp. z o. o., z terminálu Klajpeda do našeho skladu v BALTCHEMU ve Štětíně za stejných obchodních podmínek jako ve stávajícím kontraktu. Došlo tedy k navýšení objemu odebíraného zboží ze 120 000 tun na 240 000 tun za rok. Podepsali jsme s tímto odběratelem rámcový kontrakt na odebírané množství 120 000 tun zboží za rok. Protože v tomto kontraktu byly sjednány dodací podmínky FOB, odběratel si dopravu zboží zajišťoval sám na vlastní náklady a nebezpečí. Předběžná cena za jednu tunu zboží u tohoto odběratele byla vypočítána na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz předchozího měsíce zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a diesel 10ppm pod nadpisem Barges FOB Rotterdam a navýšena o prémii 1,00 USD za tunu. Nakonec byla cena převedena dle průměrného měsíčního kurzu Evropské centrální banky z dolarů na eura. Konečná cena byla stanovena stejně jako cena předběžná s jediným rozdílem, a to že se

vypočítávala na základě průměrných hodnot komoditních burz měsíce odběru. Odběratel nesouhlasil s platebními podmínkami, které obsahovaly úhradu celého měsíčního objemu zboží předem. Vzhledem k tomu, že bylo zboží odebíráno vlakovými soupravami v osmi dílčích dodávkách po 1 250 tunách, byla v kontraktu sjednána povinnost složení jistiny ve výši hodnoty jedné dílčí dodávky před první nakládkou v měsíci. Tato jistina byla zadržována až do odběru posledních 1 250 tun z celkového měsíčního odebíraného objemu. Každá dílčí dodávka byla dle platebních podmínek hrazena po naložení do vlakové soupravy, kontrole kvality a kvantity a vystavení přepravních dokumentů. Na konci každého měsíce byl vystaven dodatek k rámcovému kontraktu, kde byl vyúčtován rozdíl mezi cenou předběžnou a cenou konečnou společně se zadržovanou jistinou.

4.5.2 Polsko

Polská společnost Oktan Energy, se kterou jsme původně chtěli zahájit spolupráci a odebírat od ní zboží, se nám ozvala s poptávkou po zboží. Společnost poptávala 20 000 tun motorové nafty každý měsíc po dobu jednoho roku do jejího skladu v terminálu BALTCHEM Svinoúští. Dodávky bychom mohli zajistit při navýšení námi odebíraného zboží z terminálu Kaliningrad od obchodní společnosti zastupující ruskou rafinérii. Ta nám sdělila, že vzhledem k technickým parametrům Kaliningradskému terminálu není možné naložit zboží do tankeru o maximální kapacitě 20 000 tun. Minimální kapacita tankeru, kterou lze naložit v tomto terminálu, je 30 000 tun. Nabídla nám možnost odběru 20 000 tun motorové nafty z terminálu Primorsk, který pro nás nebyl logisticky výhodný. Na základě těchto získaných informací jsme kontaktovali polskou společnost Oktan Energy a seznámili ji s touto skutečností. Následně se nám podařilo najít oboustranně výhodné řešení. Rozhodli jsme se tedy navýšit náš stávající kontrakt s obchodní společností zastupující ruskou rafinérii za stejných obchodních podmínek o 30 000 tun odebíraného množství motorové nafty každý měsíc z terminálu Kaliningrad.

Spolupráce s polskou společností spočívala v tom, že Oktan Energy odebere od naší společnosti celých 30 000 tun motorové nafty, které jí budou dodány do terminálu BALTCHEM Svinoúští, a následně si zboží přeskladí do svého terminálu Oktan Štětín, kde nám uvolní 10 000 tun motorové nafty naložených do vlakových souprav připravených k odeslání našim odběratelům. Důvodem této spolupráce bylo zachování výhodné ceny zboží pro obě strany. Protože společnost Oktan Energy již využívá ke svým obchodním aktivitám terminál BALTCHEM Svinoúští pro skladování a překládku zboží přivezené na

lodích o kapacitách přesahujících 10 000 tun, má díky dlouhodobé spolupráci výhodnější podmínky na skladování. Další výhodou společnosti Oktan Energy je, že vlastní několik říčních lodí, kterými pravidelně přesouvá své zboží z terminálu BALTCHEM Svinoústí na svůj terminál ve Štětíně, a proto jsou její náklady na logistiku nižší než při využití zprostředkované přepravy. V případě, že bychom si zajišťovali tyto služby samostatně v rámci zásobování do našeho skladu ve Štětíně, znamenalo by to pro nás minimální náklady ve výši 9,00 USD za jednu tunu zboží. Součástí domluvené spolupráce je, že nám společnost Oktan Energy účtuje za tyto služby náklady ve výši 6,00 USD za jednu tunu zboží. Na základě dohodnutých podmínek byly podepsány dva roční rámcové kontrakty. V prvním byl sjednán závazek ze strany společnosti Oktan Energy na odběr zboží ve výši 360 000 tun motorové nafty a v druhém závazek ze strany naší společnosti na odběr 120 000 tun motorové nafty.

V našem dodavatelském rámcovém kontraktu na 360 000 tun zboží byla stanovena tvorba předběžné ceny na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz předchozího měsíce zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a ponížena o index změny prémie 8,00 USD za jednu tunu motorové nafty. Konečná cena byla stanovena na základě průměrných měsíčních hodnot komoditních burz měsíce odběru zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a ponížena o index změny prémie 8,00 USD za jednu tunu zboží. Dále bylo sjednáno, že na konci každého měsíce bude vystaven dodatek k rámcové smlouvě, ve které bude vyúčtován rozdíl mezi cenou předběžnou a cenou konečnou. Dodací podmínky tohoto kontraktu byly stanoveny na CIF Svinoústí. V platebních podmínkách bylo uvedeno, že společnost Oktan Energy uhradí předběžnou cenu za 20 000 tun motorové nafty nejpozději den před naložením zboží na loď. Zbýlých 10 000 tun zboží uhradí po přijetí zboží do terminálu BALTCHEM Svinoústí po jeho kontrole kvality a kvantity. Dále byla v kontraktu sjednána smluvní pokuta za pozdní přijetí nebo vyložení zboží z lodi trvající déle než 24 hodin ve výši 7 000 USD za každý započatý den.

Náš odběratelský rámcový kontrakt na 120 000 tun zboží obsahoval stejné podmínky stanovení a vyúčtování ceny jako dodavatelský kontrakt s rozdílem v indexu změny prémie, který byl zde stanoven na -2,00 USD za jednu tunu motorové nafty. Dodací podmínky byly stanoveny na FOB Štětín terminál Oktan Energy. V platebních podmínkách byla sjednána platba předběžné ceny za 10 000 tun zboží před první dílčí nakládkou do

vlakové soupravy. Jako garance dodavateli, že bude v daném měsíci skutečně odebráno 10 000 tun zboží, byla v kontraktu smluvna smluvní pokuta ve výši 5 USD za každou včas neodebranou tunu zboží.

4.6 Česká republika

Příznivá situace společnosti VIKING OIL, SE a její postavení na trhu, jehož se nám podařilo dosáhnout pomocí aplikace našeho návrhu zefektivnění, nám otevřela nové možnosti i na domácím trhu. Nyní jsme se mohli přihlásit do výběrového řízení společnosti Čepro a.s., které vyhlásilo výběrové řízení na dodávky motorové nafty, a konkurovat ostatním společnostem.

Výběrové řízení bylo vypsáno na dodávky 12 000 000 litrů motorové nafty měsíčně včetně dodání do jejich skladů po dobu jednoho roku. Zúčastnit se ho mohl pouze takový uchazeč, který splňoval finanční a odbornou způsobilost. Zadavatel požadoval rozdělit dodávky motorové nafty mezi sklady Loukov 5 000 tun, Střelice 2 500 tun a Hněvice 2 500 tun. Hlavním kritériem zadavatele při výběru nového dodavatele motorové nafty byl nejvýhodnější index změny prémie, který byl díky dodacím podmínkám CIF navýšen o cenu za dopravu do výše zmíněných skladů. Byl také uveden způsob stanovení ceny, a to dle průměrných měsíčních hodnot komoditních burz měsíce dodání zveřejněných v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a ponížené o index změny prémie. Platební podmínky si společnost Čepro a.s. stanovila tak, že dodavatel vystaví fakturu na celou částku první den následujícího měsíce po měsíci dodání zboží. Splatnost této faktury byla 14 dnů.

Abychom mohli vypracovat nabídku pro výběrové řízení, nechali jsme si zaslat nabídku logistických služeb z terminálů ve Štětíně, kde jsme měli dostatečné množství zboží od společnosti ORBI TRANS. Ta nám nabídla dopravu zboží do skladu Loukov za 27,00 USD za jednu tunu přepravovaného zboží, do skladu Hněvice za 32,00 USD za jednu tunu přepravovaného zboží a do skladu Střelice za 29,00 USD za jednu tunu přepravovaného zboží.

Vzhledem k tomu, že naše pořizovací cena zboží byla ponížena o index změny prémie -5,00 USD za jednu tunu motorové nafty a chtěli jsme se výhrou tohoto výběrového řízení prosadit, rozhodli jsme se stanovit výši naší marže na 5,00 USD za jednu tunu zboží.

Naše nabídka tedy obsahovala index změny prémie pro dodávky motorové nafty do skladu Loukov 27,00 USD za jednu tunu zboží, 32,00 USD za jednu tunu zboží do skladu Hněvice a pro dodávky do skladu Střelice byl stanoven na 29,00 USD za jednu tunu zboží.

Do tohoto výběrového řízení se přihlásily tři společnosti včetně naší. Do týdne od otevření obálek s nabídkami zveřejnila společnost Čepro a.s. na svých internetových stránkách společnost VIKING OIL, SE jako výherce tohoto výběrového řízení. To pro nás znamenalo další jistý prodej 10 000 tun motorové nafty každý měsíc.

5 Výsledky a diskuse

V této kapitole porovnám obchodování společnosti VIKING OIL, SE před aplikací návrhu zefektivnění a po jeho aplikaci. Vyhodnotím, zda se nám podařily splnit požadavky vedení společnosti a jaký byl celkový dopad aplikace našeho návrhu zefektivnění na situaci podniku.

5.1 Obchodování před aplikací návrhu zefektivnění

Pro tuto část práce byla při výpočtech použita průměrná roční hodnota komoditních burz zveřejněná v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a diesel 10ppm pod nadpisem Barges FOB Rotterdam za rok 2017, která činila 550 USD za jednu tunu motorové nafty. Časové období pro výpočty byl jeden kalendářní měsíc. Vzhledem k nepravidelným odběrům zboží od společnosti VIKING OIL, SE bylo stanoveno odebírané množství jednotlivých odběratelů průměrem jejich ročních odběrů. Pro přepočítání měn byl použit směnný kurz eura vůči americkému dolaru, stanovený Evropskou centrální bankou (ECB) za rok 2017 v hodnotě 1.1297. V modelových výpočtech nejsou zohledněny žádné smluvní pokuty.

5.1.1 Nákup zboží

Společnost v té době nakupovala 10 000 tun motorové nafty měsíčně od společnosti Beloil Polska při stanoveném indexu změny prémie -3,00 USD za jednu tunu v hodnotě 5 470 000 USD. Jelikož všichni kromě jednoho odběratele měli ve smlouvě uvedeny dodací podmínky CIF, náklady na přepravu zboží k těmto odběratelům byly ve výši 257 572 USD (228 000 EUR). Celkové pořizovací náklady zboží činily 5 727 572 USD.

5.1.2 Prodej zboží

Odběratel číslo jedna odebíral 3 750 tun motorové nafty při indexu změny prémie 6,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 2 085 000 USD. Cena za dopravu zboží do terminálu tohoto odběratele byla 106 757 USD (94 500 EUR).

Odběratel číslo dva odebíral 1 250 tun motorové nafty při indexu změny prémie 10,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 700 000 USD. Cena za dopravu zboží do terminálu tohoto odběratele byla 36 292 USD (32 125 EUR).

Odběratel číslo tři odebíral 2 500 tun motorové nafty při indexu změny prémie 11,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 1 402 500 USD. Cena za dopravu zboží do terminálu tohoto odběratele byla 72 583 USD (64 250 EUR).

Odběratel číslo čtyři odebíral 1 250 tun motorové nafty při indexu změny prémie 8,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 697 500 USD. Cena za dopravu zboží do terminálu tohoto odběratele byla 41 940 USD (37 125 EUR).

Odběratel číslo pět odebíral 1 250 tun motorové nafty při indexu změny prémie 6,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 695 000 USD při dodacích podmínkách FOB Bruzgi.

Společnost VIKING OIL, SE prodala 10 000 tun motorové nafty za 5 837 572 USD, které nakoupila za 5 727 572. Zisk za toto zvolené období společnosti při tomto obchodování byl 110 000 USD.

5.2 Obchodování po aplikaci návrhu zefektivnění

Pro tuto část práce byla při výpočtech použita průměrná roční hodnota komoditních burz zveřejněná v publikaci PLATTS na pozici ULSD 10ppm pod nadpisem Cargoes CIF NWE/Basis ARA a diesel 10ppm pod nadpisem Barges FOB Rotterdam za rok 2017, která činila 550 USD za jednu tunu motorové nafty, a průměrná roční hodnota komoditní burzy zveřejněná v publikaci PLATTS na pozici JET Fuel FOB NWE za rok 2017, která činila 530 USD za jednu tunu leteckého paliva. Časové období pro výpočty byl jeden kalendářní měsíc. Vzhledem k nepravidelným odběrům zboží od společnosti VIKING OIL, SE bylo stanoveno odebírané množství jednotlivých odběratelů průměrem jejich ročních odběrů. Pro přepočet měn byl použit směnný kurz eura vůči americkému dolaru, stanovený Evropskou centrální bankou (ECB) za rok 2017 v hodnotě 1.1297. V modelových výpočtech nejsou zohledněny žádné smluvní pokuty a počítá se s průměrným využitím skladovacích prostor ve výši 20 000 tun.

5.2.1 Nákup zboží

Společnost v té době nakupovala 10 000 tun motorové nafty od společnosti Beloil Polska při stanoveném indexu změny prémie -3,00 USD za jednu tunu v hodnotě 5 470 000 USD z terminálu Bruzgi a 20 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie -22,00 USD za jednu tunu z terminálu Klajpeda v hodnotě 10 560 000 USD. Také

nakupovala od obchodní společnosti, která zastupovala ruskou rafinérii, 60 000 tun motorové nafty při stanoveném indexu změny prémie -27,00 USD za jednu tunu motorové nafty v hodnotě 31 380 000 USD a 30 000 tun leteckého paliva Jet A-1 v hodnotě 15 300 000 USD při indexu změny prémie -20,00 USD za jednu tunu. Dále nakupovala od polské společnosti Oktan Energy 10 000 tun motorové nafty v hodnotě 5 480 000 při stanoveném indexu změny prémie -2,00 USD za jednu tunu. Celkově společnost za měsíc odebrala zboží v hodnotě 68 190 000 USD. Náklady za logistické služby nakupovaného zboží byly ve výši 2 383 360 USD. Náklady na skladování zboží v terminálu BALTECHM ve Štětíně činily 60 000 USD. Celkové pořizovací náklady zboží činily 70 633 360 USD.

5.2.2 Prodej zboží

Odběratel číslo jedna odebíral 5 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie 31,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 2 905 000 USD.

Odběratel číslo dva odebíral 1 250 tun motorové nafty při indexu změny prémie 10,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 700 000 USD. Cena za dopravu zboží do terminálu tohoto odběratele byla 36 292 USD (32 125 EUR).

Odběratel číslo tři odebíral 5 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie 33,50 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 2 917 500 USD.

Odběratel číslo čtyři odebíral 5 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie 35,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 2 925 000 USD.

Odběratel číslo pět odebíral 1 250 tun motorové nafty při indexu změny prémie 6,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 695 000 USD a dodacích podmínkách FOB Bruzgi.

Jednorázoví odběratelé odebrali 2 500 tun motorové nafty při indexu změny prémie 10,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 1 400 000 USD.

Odběratel z Hamburku odebíral 30 000 tun leteckého paliva při indexu změny prémie 5,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 16 050 000 USD.

Odběratel z Rostoku odebíral 30 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie -3,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 16 410 000 USD.

Odběratel z Berlína odebíral 10 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie 1 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 5 510 000 a dodacích podmínkách FOB Štětín.

Společnost Oktan Energy odebírala 30 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie -8,00 USD za jednu tunu zboží v celkové hodnotě 16 260 000 USD.

Společnost Čepro a.s. odebírala 5 000 tun motorové nafty při indexu změny prémie 27,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 2 885 000 USD, 2 500 tun motorové nafty při indexu změny prémie 32,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 1 455 000 a 2 500 tun motorové nafty při indexu změny prémie 29,00 USD za jednu tunu zboží v hodnotě 1 447 500 USD. Celkem tedy odebrala zboží v hodnotě 5 787 500 USD.

Společnost VIKING OIL, SE prodala 130 000 tun pohonných hmot za 71 596 292 USD, které nakoupila za 70 633 360 USD. Zisk za toto zvolené období společnosti při tomto obchodování byl 962 932 USD.

5.3 Zhodnocení

Společnost VIKING OIL, SE před aplikací návrhu zefektivnění měla pouze jednoho dodavatele a pět odběratelů. Nakupovala 10 000 tun motorové nafty a ty prodala. Po aplikaci našeho návrhu odebírala společnost od tří dodavatelů 130 000 tun pohonných hmot. V praxi se někdy stávalo, že společnost neprodala všechnu motorovou naftu o objemu 100 000 tun a nezasmluvněné zboží o objemu 2 500 tun uskladnila do svého skladu v terminálu BALTCHEM ve Štětíně, který si pronajímala za příznivých podmínek od společnosti BALTCHEM. Nikdy se nestalo, že by se tato situace opakovala po více po sobě jdoucích měsících. Díky jednorázovým objednávkám od menších odběratelů, kteří potřebovali koupit v daný měsíc zboží, nebo navýšit objem svého odebíraného zboží, nebyl problém nezasmluvněné zboží prodat. Dalším důvodem bezproblémového prodeje nezasmluvněného zboží byl fakt, že pro menší odběratele bylo velmi složité zajistit si dodávky menších objemů zboží a ještě za příznivé ceny. V některých případech se stávalo, že stávající klienti společnosti VIKING OIL nepravidelně odebírali i větší množství zboží, než měli sjednáno ve smlouvě.

Náklady společnosti před aplikací návrhu zefektivnění byly v celkové výši 5 727 572 USD za jeden měsíc při objemu 10 000 tun motorové nafty. Výnosy společnosti byly v té době v celkové výši 5 837 572 USD za jeden měsíc. Jejich zisk z prodeje 10 000 tun motorové nafty měsíčně činil 110 000 USD.

Náklady společnosti po aplikaci návrhu zefektivnění byly v celkové výši 70 633 360 USD za jeden měsíc při objemu 100 000 tun motorové nafty a 30 000 tun leteckého paliva. Výnosy společnosti po aplikaci návrhu byly 71 596 292 USD za jeden měsíc. Jejich zisk z prodeje 130 000 tun pohonných hmot měsíčně činil 962 932 USD.

Z výše zmíněných nákladů, výnosů a zisků za prodej pohonných hmot je zřejmé, že námi navržený a vybraný návrh zefektivnění opravdu fungoval, a to i přes mnohonásobně vyšší náklady na pořízení zboží.

Při průzkumech jednotlivých potenciálních trhů a hledání způsobu zefektivnění se nám podařilo zjistit informace o všech výhodách nákupu většího množství zboží, možnosti nákupu zboží lodní přepravou a možnosti pronájmu skladovacích prostor. Díky těmto novým informacím jsme byli schopni sestavit takový návrh pro zefektivnění stávajícího obchodu, že jsme mohli dodávat i na nové cílové trhy. Povedlo se nám najít dva nové dodavatele, pět nových odběratelů a tím vzrostly nejen naše zisky, ale i konkurenceschopnost a pozice společnosti na trhu.

6 Závěr

U mezinárodního obchodu s pohonnými hmotami je klíčový správný výběr cílových trhů. Pokud se společnosti nepovede vybrat vhodné cílové trhy, může to mít negativní dopad na cenu zboží jak z hlediska logistických služeb, tak i z pohledu obchodní a cenové politiky daného státu.

Druhý faktor, který je podstatný z důvodu získání silné pozice na trhu, je nejen pečlivý průzkum samotných cílových trhů, ale také analýza konkurence, včetně zjištění jejího způsobu obchodování.

Posledním důležitým bodem v mezinárodním obchodě je výběr vhodných obchodních partnerů. Při volbě dodavatelů zboží či služeb je absolutně prioritní si ověřit jejich věrohodnost, vstřícnost, solventnost a schopnost dostát i jiným svým závazkům. V průběhu obchodních operací mohou totiž nastat nečekané situace, které je potřeba rychle vyřešit a pokud ve smlouvě není přesně stanoveno, která ze stran nese důsledky a je zodpovědná za jejich řešení, pak je vstřícnost obou smluvních stran nesmírně důležitá. Při výběru odběratelů je samozřejmě nejdůležitější jejich schopnost dostát svým závazkům včas. Jak při odběru domluveného množství zboží, tak i při placení faktur.

V mezinárodním obchodě s pohonnými hmotami jsou obchodní smlouvy uzavírány často na dobu trvání jednoho roku, a pokud je nějaká ze smluvních stran nevěrohodná, tak mohou pro druhou smluvní stranu nastat veliké potíže. Nejedná se pouze o riziko, že odběratel za své zboží nezaplatí, ale také o riziko, že odběratel smluvené zboží neodebere a dodavatel tak může mít problémy s jeho okamžitým prodejem, či s kapacitou svých skladovacích prostor.

Dále bych chtěla zdůraznit, že jak v obchodování s pohonnými hmotami, tak i obecně v mezinárodním obchodě, jsou obchodní podmínky jedním z nejdůležitějších faktorů úspěšného obchodu. Většina lidí, včetně obchodníků, pohlíží na obchodování pouze z hlediska cen zboží. Je však třeba si uvědomit, že i při nízké smluvní ceně se může jedna ze smluvních stran snadno dostat do ztráty při nevhodně stanovených obchodních podmínkách.

Hlavním cílem mé práce je zefektivnění importu pohonných hmot do EU. Tohoto cíle jsem společně s obchodním ředitelem společnosti dosáhla, ale předcházelo tomu mnoho kroků.

Jak v mé práci uvádím, nejprve bylo důležité provést průzkum nových cílových trhů. Informace, které jsme díky tomuto průzkumu získali, nám pomohli k sestavení tří možných návrhů zefektivnění. Ke každému návrhu jsme vypracovali pravděpodobný obchodní model a po vyhodnocení všech výhod a nevýhod jednotlivých modelů jsme zvolili k aplikaci návrh zefektivnění číslo tři.

Aplikováním tohoto návrhu se nám podařilo nejen zefektivnit stávající kontrakty a zajistit tím společnosti stále měsíční odběry po dobu jednoho roku, ale také proniknout na nové cílové trhy.

V mé práci neuvádím žádné časové údaje, protože jednání s každým obchodním partnerem až po podpis smlouvy trvá několik dní, občas týdnů a někdy i měsíců.

V tomto odvětví platí, že pokud se společnost dostane na nový trh a podaří se jí vybudovat si tam dobré jméno a postavení na trhu, je velice nepravděpodobné, že by se tam nebyla schopna udržet.

7 Seznam použitých zdrojů

MATĚJOVSKÝ, Vladimír. *Automobilová paliva*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0350-5.

HROMÁDKO, Jan. *Speciální spalovací motory*. V Praze: Česká zemědělská univerzita, 2011. ISBN 978-80-213-2168-7.

JUROVÁ, Marie. *Výrobní a logistické procesy v podnikání*. Praha: Grada Publishing, 2016. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5717-9.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.

KÁRNÍK, Miroslav. *Clo a celní politika od A do Z*. Olomouc: ANAG, c2012. Právo (ANAG). ISBN 978-80-7263-779-9.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Řízení platební schopnosti podniku*. Praha: Grada, 2010. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3441-5.

Občanský zákoník: Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích) ; Zákon o mezinárodním právu soukromém : ... : úplná znění. Olomouc: ANAG, 2012-, 2014(3). Právo (ANAG). ISBN 978-80-7263-855-0.

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

MEJSTŘÍK, Michal, Magda PEČENÁ a Petr TEPLÝ. *Bankovníctví v teorii a praxi: Banking in theory and practice*. Praha: Karolinum, 2014. ISBN 978-80-246-2870-7.

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

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Hana MACHKOVÁ. *Mezinárodní obchodní operace*. Vyd. 5. Praha: HZ, 2010. ISBN 978-80-247-7541-8.

POLOUČEK, Stanislav. *Bankovníctví*. V Praze: C.H. Beck, 2006. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-462-7.

Nákladní list. *Dopravní smlouvy* [online]. Praha: Copyright - Dopravní přestupky, 2019 [cit. 2019-04-06]. Dostupné z: <http://www.dopravnismlouvy.cz/nakladni-list>

LIPOVSKÁ, Hana. *Moderní ekonomie: jednoduše o všem, co byste měli vědět*. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0120-7.

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

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

ŠTRACH, Pavel. *Mezinárodní management*. 1. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2987-9.

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Praha: Grada, 2009. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2708-0.

NOVOTNÝ, Zdeněk, Věra DYNTAROVÁ a Radka KAFKOVÁ. *Podniková ekonomika 2: aktualizované vydání k ...* Břeclav: Moraviapress, 1998.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Povinnosti prodávajícího a kupujícího20