

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
ZEMĚDĚLSKÁ FAKULTA

Studijní program: N4101 Zemědělské inženýrství

Studijní obor: Agroekologie

Katedra: Práva a sociálních věd

**Zajištění závazkových vztahů uplatňovaných při prodeji zemědělské
techniky**

Vedoucí diplomové práce:

Autor:

JUDr. Rudolf Hrubý

Bc. Tomáš Kocmich

2009

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci „Zajištění závazkových vztahů uplatňovaných při prodeji zemědělské techniky“ vypracoval samostatně, na základě vlastních zjištění a materiálů, které uvádím v seznamu literatury.

České Budějovice, 17. dubna 2009

.....

Poděkování

Děkuji vedoucímu mé diplomové práce, JUDr Rudolfu Hrubému, za odborné vedení, rady, připomínky a pomoc, které mi poskytl při jejím vypracování. Také bych chtěl poděkovat mnou vybraným společnostem za poskytnutí cenných informací a materiálů potřebných pro zpracování experimentální části práce.

Úvod	5
Literární řešerše	6
Závazkové vztahy	7
Co to je „Závazkový vztah“?	7
3.1.2. Obchodní závazky a jejich vznik	8
3.1.3. Zánik obchodních závazků	10
3.1.4. Zajištění obchodních závazků	14
Kupní smlouva	16
3.2.1. Kupní smlouva dle obchodního zákoníku	17
Leasing	18
3.3.1. Historie leasingu	18
3.3.2. Hlavní typy leasingu	19
3.3.3. Další typy leasingu	20
3.3.4. Leasingová smlouva – obecně	22
3.3.4. Leasing a jeho výhody	23
Dotace v České Republice	24
3.4.1. Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRLF)	24
3.4.2. Dnešní uspořádání programů a podpora v PRGLF	25
3.5. Ekonomické zhodnocení u různých druhů pořízení	27
3.5.1. Koupě za hotové	28
3.5.2. Finanční leasing	29
3.5.3. Úvěr	30
3.5.4. Porovnání všech forem	32
3.5.5. Výsledky ekonomického zhodnocení	34
4. Výzkum	35
4.1. Zicotton v.o.s.	35
4.2. AGROZET České Budějovice a.s.	37
4.3. Scania Pavel Jílek – TRUCK SERVIS s.r.o.	40
5. Analýza kupních smluv	42
5.1. Určení smluvních stran	43
5.2. Určení předmětu kupní smlouvy	44
5.3. Povinnost prodávajícího	46
5.4. Dodání zboží	48
5.5. Nabytí vlastnického práva	51
5.6. Povinnosti kupujícího	53
5.7. Kupní cena	56
5.8. Způsoby úhrady	57
5.9. Náhrada škod	59
6. Závěr	63
7. Přílohy	64

1. Úvod

Téma mé diplomové práce jsem si vybral „Zajištění závazkových vztahů uplatňovaných při prodeji zemědělské techniky“. V této práci bych velmi rád poukázal na takové oblasti, které jsou při prodeji zemědělské techniky velmi důležité. V diplomové práci jsem zpracoval získané informace od tří různých firem, které se zabývají prodejem strojů do zemědělství. Také jsem do práce zahrnul srovnání dvou leasingových smluv, pro případy financování stroje leasingem.

V posledních deseti letech se v České Republice velmi začalo investovat do nákupů nových strojů do zemědělství. Jedním z faktorů je zastaralá a dnes již nevyhovující technika. Dalším velmi motivujícím faktorem pro zemědělce by mohlo být čerpání dotací z Evropského fondu. Díky těmto fondům, má zemědělec velmi dobré možnosti, při pořizování a tím i financování nového investičního majetku. V diplomové práci je dobře vidět, jak se mohou smlouvy při prodeji techniky lišit. Každá ze společností má jiné formulování smlouvy, ale taktéž se může smlouva lišit i v závislosti na druhu a typu techniky. To co musí mít všechny smlouvy stejné je uvedeno v obchodním zákoníku.

Cílem této práce je charakterizovat současnou problematiku právních aspektů prodeje zemědělské techniky. V teoretické části se zabývám vznikem, zánikem a zajištěním závazkových vztahů, smlouvami, leasingem, financováním a dotacemi. Poté na tato témata navazují praktickou částí, kde charakterizují vybrané společnosti, porovnávám jejich kupní smlouvy mezi sebou a zjišťuji soulad s obchodním zákoníkem.

Touto prací bych si chtěl rozšířit znalosti o právech a povinnostech při uzavírání závazkových vztahů, ať už ze strany prodávajícího nebo kupujícího.

2. Literární rešerše

- 1) Giese, Dušek, Payne, Koubová, Dietschová: Zajištění závazků v ČR. C. H Beck, Praha, 2006
- 2) Farská, Kofroň, Novotný a kol.: Finanční leasing v právní praxi. C. H. Beck, Praha, 2006
- 3) Mark, K.: K obchodně závazkovým vztahům
- 4) Štenglová, Plíva a kol.: Obchodní zákoník, komentář. C. H. Beck, Praha, 2006
- 5) Jehlička a kol.: Občanský zákoník, komentář. C H. Beck, Praha, 2005
- 6) Kislingerová, Hnilica : Finanční analýza krok za krokem. CH Beck, Praha, 2008
- 7) Valach, J. : Investiční rozhodování a dlouhodobé financování, VŠE, Praha 2000
- 8) Bejček, J.: Obchodní závazky – obecná úprava a kupní smlouva, MU, Brno 1994
- 9) Anonymus: Pokyny pro poskytování podpor prostřednictvím PRGLF, Mze
- 10) Tomáš Kocmich: Bakalářská práce, JČU, 2007

3. Závazkové vztahy

3.1 Co to je „Závazkový vztah“?

Takováto odpověď na otázku není jednoduchá. Dá se však velmi dobře nalézt v občanském zákoníku, kde je závazkový vztah definován takto: „Závazkový vztah je právní vztah, ze kterého věřiteli vzniká právo na plnění od dlužníka a dlužníkovi vzniká povinnost toto plnění věřiteli poskytnout“. Na to občanský zákoník navazuje definicí: „právo věřitele požadovat na dlužníkovi plnění vyplývající ze závazkového vztahu jako *pohledávka* a povinnost dlužníka plnit jako *dluh* nebo *závazek*“. V Občanském zákoníku taktéž nalézáme obsah několikrátě zmíněných závazkových vztahů (určité plnění), které musí být poskytnuto. Plnění může být peněžité nebo věcné, může se týkat věci určené jednotlivě nebo jen podle druhu. Něco dát, držet, strpět nebo konat to taktéž může být v povinnostech plnění. Věci, které se určují podle druhu jsou věci rozděleny podle: míry, váhy a počtu. Je možné jimi nahradit jiné věci, ale musí zde být splněna hlavní podmínka a tou je, že tato věc musí být téhož druhu a druhou podmínkou, že tato věc musí být i ve stejné kvalitě.

Obchodní závazkové vztahy se v určitých bodech liší od závazkových právních vztahů. Obchodní závazkové vztahy v souladu s § 261 ObchZ určeny takto:

- a) Závazkové vztahy mezi podnikateli, jestliže se týkají jejich podnikatelské činnosti
- b) Bez ohledu na povahu účastníků

a) O obchodní závazkový vztah půjde pouze pokud dojde k uzavření dané smlouvy mezi podnikateli. Také z ní musí vyplývat a musí z ní být velmi dobře patrné, že se toto týká jejich podnikatelské činnosti. Ovšem dále z toho vyplývá, že se o vztah tohoto typu nebude jednat, pokud z uvedených okolností není zřejmá souvislost smlouvy s podnikatelskou činností těchto podnikatelů. Mohlo by tomu tak být v případě, kdyby podnikatel (fyzická osoba) si chtěl koupit do své firmy v prodejně věc, velmi potřebnou pro jeho účely podnikání, ale učinil by tuto koupi takovým způsobem, ze kterého by nebylo úplně patrné proč tak dělá a jestli to vůbec nějak souvisí s jeho podnikatelskou činností.

b) Tuto problematiku nalezneme v ust. § 261 odst. 3 ObchZ (tzv. absolutní obchody), kde se dozvídáme pod písmenem d), cituji: „Ustanovení jsou mezi absolutní obchody řazeny i některé smluvní typy“ a těmi se rozumí: smlouva o inkasu nebo smlouva o tichém společenství, atd.“

[3,4, 5]

3.1.2. Obchodní závazky a jejich vznik

Obchodní závazkové vztahy hlavně vznikají především na základě smluv, jinak řečeno souhlasného projevu vůle smluvních stran. Smlouvy mají dvě varianty a to buď ústní formou nebo písemnou formou. U korektních smluv musí být nabídka jednoznačná, což znamená dostatečně jasná a musí specifikovat záměr navrhovatele, také musí být učiněna výslovně a hlavně s vážným úmyslem. Smlouva je ujednání dvou, tří čtyř ale i daleko více stran, (nikde není uveden maximální počet stran v uzavření smlouvy) o jejich vzájemných právech a povinnostech. Dalo by se také říci, že smlouva je vytvářena jakýmsi dvěma jednostrannými projevy vůle smluvních stran (navrhovatele a příjemce návrhu), jež se označují jako návrh a přijetí.

Také je možné i jiné uzavření smlouvy. A právě Obchodní zákoník nám tuto možnost dává uzavřít smlouvu i na základě

tzv. veřejného návrhu. Tento veřejný návrh má striktně dána svá specifika, která se nesmí porušit. Například: Měla by být vhodným způsobem zveřejněna (v tisku, na internetu, rozhlase,...), nesmí být adresován přímo některé osobě a musí obsahovat minimálně nezbytné náležitosti smlouvy, která má být na jeho základě uzavřena. Návrhem je navrhovatel vázán od doby, kdy tento návrh dojde druhé straně.

V návrhu se může vyskytovat a být určena tzv. „doba vázanosti“. Jako vysvětlení tohoto pojmu by se dalo říci, že je to jakási lhůta pro přijetí návrhu. Ta obvykle trvá do uplynutí přiměřené doby od obdržení návrhu (nutno vzhledem k charakteru navrhované smlouvy). Navrhovatel v žádném případě nemůže v této tzv. Akceptační lhůtě jednostranně svůj návrh změnit, pouze kdyby nebylo jiné východisko. Samozřejmě předpokladem tohoto rozhodnutí musí být změna doručena druhé straně dříve než návrh a nebo současně s ním, v jiných případech to nelze.

Smlouva je taktéž spojována s méně známým pojmem vzájemného protiplnění. Toto by mělo právně zavazovat pouze v případě, že všechny zúčastněné strany ve smlouvě poskytují té druhé straně něco hodnotného. Nerozumí se tím a ani to tak nesmíme chápat pouze jako hodnotu: zboží nebo peněz. Počítá se zde například i se zdržením či strpěním něčeho, nebo vzdáním se nároku na něco. Vzájemnost tohoto protiplnění se považuje za dostačující, pokud všechny zúčastněné strany, které se ve smlouvě vyskytují obdrží to, co považovaly v době okamžiku uzavření konkrétní dohody za dostatečné.

Dalo by se říci, že obchodní vztahy vyžadují tu nejvyšší míru jistoty, a proto v České Republice ale i moha světových zemích nesmějí být uzavírány tyto vztahy v nátlaku či omylu a také nesmějí být případně nějak druhou stranou zneužity. Pokud by se tak stalo, a smlouva by byla za nějakých těchto výhodných podmínek uzavřena soudy jí neuznají za platně uzavřenou.

[1, 3, 4, 7]

3.1.3. Zánik obchodních závazků

Zánikem obchodních závazků v České Republice se rozumí zánik povinností dlužníka vůči věřiteli. Dlužník musí věřiteli splnit plnění ve stanoveném rozsahu a stanovené době.

Způsoby zániku závazků dle platných právních předpisů České Republiky:

- a) Splnění*
- b) Uložení do úřední úschovy*
- c) Uplynutím doby*
- d) Dohoda smluvních stran*
- e) Odstoupení od smlouvy*
- f) Výpověď*
- g) Započtení*
- h) Zaplacení odstupného*
- i) Dodatečná nemožnost plnění*
- j) Smrt jedné ze smluvních stran*
- k) Likvidace smluvní strany*

a) – „Splnění“ je jakýsi základní a nejběžnější způsob jak zanikají závazky. Závazek zaniká jestliže dosáhne účelu, k němuž bylo nasměrováno jeho uzavření, dále zaniká pouze v případě, že byl splněn včas a řádně. Včasné plnění se rozumí pouze takové plnění pokud je splněno ve lhůtě k tomu určené. Řádným plněním rozumíme plnění prosté vad.

Ze zákona lze také připustit taktéž částečné plnění: a to v případě, že není nějak obsaženo v uzavřené smlouvě nebo pokud nějak neodporuje povaze splňovaného závazku či sledovanému hospodářskému účelu. I takovéto plnění se připouští a lze jej bezproblémově použít.

[8]

b) – „Uložení do úřední úschovy“ si je s předešlým bodem „Splnění“ v některých podmínkách dosti podobné. Takovéhoto splnění můžeme dosáhnout za těchto předpokladů: pokud dlužník je nepřítomen nebo není věřiteli znám, dalším předpokladem se může také stát, že má dlužník pochybnosti o tom, kdo vůbec je jeho věřitelem a v poslední řadě pokud je věřitel v prodlení s přijetím řádně nabídnutého plnění nebo neposkytl potřebnou součinnost k vyplnění dluhu.

[8]

c) – „Uplynutím doby“: tímto způsobem mohou a děje se to tak, že zanikají závazky, jež jsou časově omezeny. Ovšem tato doba musí být určena smlouvou nebo nám jí také může stanovovat zákon.

[8]

d) – „Dohoda smluvních stran.“ Takováto dohoda musí být vždy uzavřena pouze v písemné formě a může se tak stát jen oboustranným ujednáním. Z tohoto ujednání se může dojít ke dvěma závěrům a to: ke zrušení původního závazku a jeho nahrazení zbrusu novým závazkem a

nebo ne méně využívaným tzv. narovnání, mezi smluvními stranami, a nebo lze využít ještě jedné možnosti a tou je zrušení závazků bez nahrazení jiným závazkem.

[8]

e) – „Odstoupení od smlouvy“: Je to takový jednostranný právní úkon, kterým lze ukončit platnost smlouvy. K takovému zániku závazkového vztahu v mnoha případech dochází k odstoupení okamžikem jakmile se projev vůle odstoupit od smlouvy dostane druhé straně. Lze tak také učinit po uplynutí dodatečně poskytnuté přiměřené lhůty k plnění. A to v takovém případě kdy účastník smlouvy oznámí druhému účastníkovi, že mu ji již neprodlouží, současně však sdělí, že od smlouvy odstupuje

[8]

f) – „Výpověď“ je dalším z typů zániků závazků. To ve své podstatě představuje pouze jednostranný právní úkon, jedné ze smluvních stran. Tento úkon jasně směřuje k zániku závazku. Výpověď lze podat jen v případě, že je toto připuštěno zákonem, popřípadě toto musí být jasně zakotveno ve smlouvě kde si tuto možnost strany vyhradily. Závazek zaniká uplynutím výpovědní doby.

[8]

g) – „Započtením“ Tohoto zániku lze dosáhnout pouze při splnění zákonem stanovených podmínek. Z toho nám vyplývá, že dojde ke zrušení vzájemných pohledávek a závazků mezi smluvními stranami. Započtení může zaniknout jednak dohodou, dále se to může stát jednostranným úkonem (tyto pohledávky můžeme uplatnit např. u soudu) a nebo další z možností se nám vyskytují promlčené pohledávky. U promlčených pohledávek se musí naplnit podstata a tou je, že tyto pohledávky jsou promlčeny teprve po době, kdy se pohledávky staly způsobilými pro započtení.

[8]

h) – „Zaplacení odstupného“ Tuto možnost lze využít pouze v případech, pokud si smluvní strany tuto možnost sjednaly ve smlouvě. K zániku je zapotřebí dvou právních úkonů – zaplacení sjednané částky –oznámení strany, a to takového charakteru, že od smlouvy odstupuje.

[8]

i) – „Dodatečná nemožnost plnění“ U takového způsobu zánik závazku se jedná o objektivní nemožnost plnit své závazky. Tato nemožnost většinou nastala až po vzniku závazku. Můžeme tuto nemožnost plnění rozdělit na dvě části a to na faktickou nemožnost plnění, nebo na právní nemožnost plnění. Faktické nemožností plnění rozumíme věc, která je předmětem plnění a zanikla a právní nemožnost plnění si lze vysvětlit takto: např. byly vydány některé předpisy, které by mohly znemožňovat faktické provedení dodávky zboží.

V takovýchto případech je dlužník povinen o skutečnostech, které by jakým si způsobem činily plnění závazku nemožné, ihned a neprodleně informovat věřitele. Taktéž je jeho povinností, pokud k tomu dojde, jeho nemožnost plnění prokázat. Dlužník je taktéž povinen nahradit věřiteli vzniklou škodu z nemožnosti plnění svých závazků, pokud nevzniknou nějaké okolnosti, které by mohly znemožňovat plnění a nevyklučují odpovědnost věřitele.

[8]

j) – „Smrt jedné ze smluvních stran“ Takto může zanikat závazek jen tehdy, pokud bylo výslovně napsáno v obsahu plnění, že ji může provést osobně pouze dlužník, nebo ji mohl přijmout pouze věřitel. Jestli tomu tak nikde není automaticky v takovýchto případech přecházejí závazky na dědice dlužníka či věřitele.

[8]

k) – „Likvidace smluvní strany“ Likvidací smluvní strany a s tím související i následný výmaz z obchodního rejstříku zanikají všechna práva a povinnosti právnické osobě.

[8]

3.1.4. Zajištění obchodních závazků

Zajištění obchodních závazků lze specifikovat dle právní úpravy České Republiky na hlavní závazkové vztahy a k nim je možno přidat i vedlejší závazkové vztahy. Tyto již zmiňované hlavní závazky by se daly vysvětlit následovně: jsou to ty závazky, které nám vyplývají z vlastního obsahu každé kupní smlouvy. Na tyto hlavní závazky nám mohou následovně navazovat vedlejší závazky. Ty jakýmsi způsobem právě tyto hlavní závazky ještě doplňují a doupravují jejich podmínky. Z toho jasně vyplývá, že vedlejší závazky by neměly stát samostatně, a že jsou svým vznikem skoro ve všech případech i svou délkou trvání velmi závislé právě na závazku hlavním. Právě zajišťovat těmito vedlejšími závazky můžeme v mnoha a mnoha případech. Tyto zajišťované vedlejší závazky bývají upravovány a upřesňovány v velmi mnoha případech ještě některými zákoníky. Nalezneme tyto úpravy v občanském zákoníku, obchodním zákoníku ale taktéž u zákonu o cenných papírech.

Na toto zajištění nám navazuje velmi známé jistiny jako jsou *zástava, ručení a uznání dluhu*. Jako prostředek zajištění a postoupení pohledávky v zajišťování převodu práva, se nejeví zcela v některých případech jako správná z variant a tento samý náhled na tuto problematiku má taktéž povaha smluví pokuty. Proto bych raději z mého hlediska preferoval například název utvrzení závazků abychom se vyvarovali jakým si pochybnostem v tomto názvosloví a nedošlo tak ke zbytečným nesrovnalostem mezi smluvními stranami.

[1, 3, 5, 8]

Tyto jsou nově upraveny obchodním zákoníkem:

1. Ručení - Jedna z velmi důležitých podmínek ručení která je zakotvena v obchodním zákoníku je, že musí být vždy v písemné formě. Pokud by byla v jiné než písemné není tento závazek ručení platný. Dále hlavní podstata u ručení je jednostranné prohlášení tzv. ručitele, že se tento ručitel zavazuje věřiteli uspokojit jeho pohledávku či pohledávky. Pokud by se však stalo, že by dlužník nesplnil nějaký závazek na kterém se ujednali a vlastně, právě z kterého tato pohledávka vzniká, smí se věřitel obrátit na ručitele s výzvou aby on splnil toto plnění místo dlužníka. Pokud ručitel toto plnění splní přechází daná pohledávka v plném rozsahu na ručitele, který se tímto okamžikem stává vůči dlužníkovi věřitelem a má právo na stejné nároky jako věřitel předchozí.

[5]

2. Smluvní pokuta – Opět musí být pouze v písemné formě. Smluvní pokutou se zpravidla jedna smluvní strana zavazuje druhé zaplatit určitou částku pakliže by porušila některou z povinností sepsané ve smlouvě. Tato povinnost zaplatit smluvní pokutu není v žádném případě závislá na tom, zda druhé straně vznikla nebo nevznikla škoda při porušení tohoto ujednání. Smluvní pokuta musí být vždy zaplacená a to bez ohledu na to zda daná smluvní strana stanovené porušení zavinila či nikoliv.

[5]

3. Bankovní záruka - Bankovní záruka je jakési písemné prohlášení banky. Banka se v tzv. záruční listině zavazuje uspokojit věřitele do výše určité peněžní částky. Pokud by se stalo, že dlužník by nesplnil určitý závazek, ke kterému se zavázal vůči věřiteli, bude je muset splnit banka právě na základě podmínek stanovené v záruční listině. Není

podmínkou, že tyto záruky musí potvrdit pouze jediná banka, může jich být i dvě a více. Díky tomu, má věřitel větší šanci při nesplnění závazků od dlužníka, dostat svých závazků právě u kterékoli zaručující se banky. Výhodou bankovní záruky se stává vysoká právní vymahatelnost a to tím, že platností této záruky závazek stále trvá a tím pádem i již promlčený závazek je stále vymahatelný. Další z výhod bankovní záruky je při prokazování nároků, protože se může stát, že v některých případech mohou být časově omezena. Jakmile uhradí banka věřiteli dlužnou částku, přechází povinnost dlužníka uhradit tuto dlužnou částku bance.

[5]

4. Uznání závazku - Opět aby bylo uznání závazku v souladu s obchodním zákoníkem je povinnost jí uzavřít v písemné formě. Tento závazek se hlavně využívá a význam při soudním řízení, kdy se stává jakousi právní jistotou. Uznání závazku je právní úkon, kde dlužník uznává vůči věřiteli svůj závazek.

[5]

3.2. Kupní smlouva

Kupní smlouva je součástí každého obchodu. Smluvní strany si v ní sjednávají veškeré podmínky obchodu. Kupní smlouva se stává jedním ze základních smluvních typů a figuruje u základních právních forem tržních operací.

U kupní smlouvy dnes již nejsou až na výjimky striktně dána pravidla co musí bezpodmínečně obsahovat. Hlavně se musí opírat o právní úpravy § 409 až §470 ObchZ a také o § 444, §458 a §459 ObchZ, které musíme v každé smlouvě nalézt. Pokud se toto splní dále již záleží na smluvních stranách co vynechají nebo co naopak do konkrétní kupní smlouvy doplní.

Každá kupní smlouva musí mít tyto náležitosti a vždy se tam musí objevit tyto formulace : Závazkem prodávajícího je dodat kupujícímu v určité době zboží. Také musí být ve smlouvě jasně dáno , že prodávající je povinen na kupujícího převést vlastnické právo a závazek kupujícího uhradit do vymezeného data kupní cenu. Zboží musí být jasně určeno konkrétním druhem jednotlivé věci nebo se musí vyskytovat určení druhu a množství, aby nemohlo dojít k záměně s jiným druhem zboží. Převedení vlastnického práva je obecné uvedení cíle, kterého má být dosaženo tím se myslí, že prodávající je povinen na kupujícího převést všechna vlastnická práva a povinnosti. Dle obchodního zákoníku, aby byla kupní smlouva platná musí být jasně určeno zboží které je jejím předmětem, a na to musí hned navazovat kupní cena a to at' už přímé určení ceny nebo nepřímé. V mnoha případech kupních smluv další podmínky nám vzcházejí z dalších ustanovení. Tyto ustanovení se velmi liší at' už od každého typu podniku nebo také od typu zboží.

[5, 8]

3.2.1. Kupní smlouva dle obchodního zákoníku:

a) Kupní smlouvou se prodávající zavazuje dodat kupujícímu movitou věc (zboží) určenou jednotlivě, nebo co do množství a druhu, a převést na něho vlastnické právo k této věci a kupující se mu na oplátku zavazuje zaplatit kupní cenu.

[5]

b) V každé kupní smlouvě musí být cena dohodnuta nebo se tam musí objevit alespoň stanovení způsobu jejího dodatečného určení. Pokud by se stalo, že strany ve smlouvě projeví vůli uzavřít ji i bez určení kupní ceny, tak v takovém případě je kupující povinen zaplatit kupní cenu stanovenou podle § 448.

[5]

3.3 Leasing

3.3.1 Historie leasingu

V dnešní době je leasing klasický nástroj tržní ekonomiky, který hlavně u podnikatelů bývá velmi hojně využíván. První zmínky o leasingu sahají až do doby do sumerské říše a to až do doby druhého tisíciletí před naším letopočtem. Další rozvinutí leasingu bylo v za doby vyspělého římského soukromého práva, kdy již byl definován rozdíl mezi finančním leasingem a operativním leasingem.

V novověku došlo k rozvoji leasingu od čtyřicátých let minulého století. První registrovanou leasingovou společností byla Birmingham Vagon Company založená v roce 1855. Leasingová společnost byla hlavně založena pro financování železničních vagónů ve Velké Británii. Další rozvoj leasingu byl za druhé světové války, kdy pomoc spojenců byla právě financována pomocí leasingu.

Největší boom, kdy se začal leasing projevovat byl v padesátých letech devatenáctého století. Nejprve zažil zlatá léta v USA, kde zároveň byla založena roku 1952 první specializovaná leasingová společnost. Jmenovala se U.S. Leasing CO a sídlila v San Francisku, odtud se pak leasing začal velkou rychlostí šířit do západní Evropy a poté do celého světa.

Na počátku devadesátých let se formou leasingu v Evropě uzavřely smlouvy ve výši devadesáti miliard euro. V dnešní době se toto číslo v Evropě ještě navýšilo a leasingem je dnes pořizována přibližně každá čtvrtá investice. Na konci devadesátých let je v České Republice uzavíráno několik set tisíc leasingových smluv ročně. Pro srovnání, např. V USA jsou investice pořízené leasingem až třicet procent z celkového objemu nákupů a v Německu je to okolo dvaceti sedmi procent z celkového objemu nákupů.

První pořízení věci formou leasingu bylo v České Republice došlo v roce 1977. Do roku 1989 byl leasing zprostředkován pouze Československou obchodní bankou za dohledu státní banky československé a federálního ministerstva financí. V této době se leasingu hojně nevyužívalo, bylo to pár desítek leasingových operací, avšak mohutný obrat začal po roce 1989. Hlavně na počátku devadesátých let se na našem území začaly rozvíjet leasingové společnosti. Již roce 1994 působilo na našem území přes dvě stě leasingových společností a v roce 1996 jejich počet narostl na 365. V této době narostl celkový objem obchodů a leasingem byly pořízeny věci za částku přesahující třicet miliard korun.

3.3.2 Hlavní typy leasingu

Finanční leasing

U tohoto typu leasingu jde o dlouhodobý pronájem majetku, kdy pronajímatel převádí ekonomicky na nájemce všechna rizika a výnosy, spojené s fungováním zařízení. Pronajímatel neposkytuje vedle finanční služby žádné další služby, jako je starost o servis, opravu, údržbu, pojištění, toto vše přechází na nájemce. Doba leasingu se v podstatě kryje s dobou ekonomické životnosti pronajímaného majetku a leasingové splátky pokryjí pořizovací cenu pronajatého zařízení. Samozřejmě se počítá i s možným úrokem za úvěr leasingové společnosti od banky, a také s marží pro pronajímatele. Daňové zákony většinou stanoví minimální dobu trvání finančního leasingu. Leasingová smlouva nemůže být za normálních podmínek vypověditelná

[2, 10]

Operativní leasing

Jinými slovy se dá také vyjádřit jako provozní leasing. Jde o jakousi cestu ke krátkodobému nebo střednědobému užívání potřebného majetku na dobu určenou potřebami příjemce leasingu. Smlouvy operativního leasingu jsou uzavírány na dobu mnohem, mnohem kratší než je životnost majetku. Běžná vlastnická rizika, nebezpečí škody na věci i investiční riziko nese u tohoto typu leasingu pouze a jen leasingová společnost. Také musí odpovídat za provozuschopnost předmětu leasingu a za dosahování dohodnutých provozních parametrů. Musí nést náklady údržby a oprav předmětu leasingu. Při jeho poruše bránící dohodnutému užívání, je povinna poskytnout náhradní předmět obdobných parametrů. Zpravidla po skončení operativního leasingu, pokud nedojde k jiné dohodě, dochází k vrácení majetku zpět leasingové společnosti. U tohoto typu leasingu dominuje uživatelský aspekt leasingu. V řadě ohledů je zřejmá blízkost operativního leasingu k běžnému nájmu.

[2,

10]

3.3.3 Další typy leasingu

Leverage leasing

Leverage leasing je nejobvyklejší typ finančního leasingu. Tento typ leasingu se uplatňuje u rozsáhlejších investic. Jeho hlavní znak je, že jde o třístranný vztah mezi nájemcem, pronajímatelem a věřitelem. Nájemce si vybere požadovaný druh majetku, používá jej a tím získává příjmy z jeho využití a splácí leasingové splátky. Pronajímatel koupí nájemcem požadovaný majetek do svého vlastnictví. Část majetku může být kryt vlastními kapitálem, na část si půjčuje peníze od věřitele. Těmito věřiteli se většinou stávají peněžní ústavy jakými jsou např.: banky,

pojišťovny,..... Základním znakem leverage leasingu je, že investoři nemají vůči pronajímateli žádné právo požadovat splacení svých půjček. Dlužný podíl často bývá zajišťován právem na zboží nebo zástavním právem na pořizované zařízení, či jeho část.

[2, 10]

Přímý finanční leasing

U přímého leasingu nájemce určuje druh zboží (majetku), který by chtěl. Také si může určit dodavatele, podmínky dodávky a cenu pořízení. Pronajímatel zpracuje podmínky leasingu, koupí požadovaný majetek od výrobce a na základě leasingové smlouvy pronajme majetek nájemci. Ten poté začne splácet leasingové splátky. Vedle dodavatele majetku fungují při přímém leasingu pouze dva partneři: nájemce a pronajímatel. Nájemce ve většině případů odpovídá za pojištění, daně a údržbu.

[2, 10]

Nepřímý (zpětný) finanční leasing

Nepřímý finanční leasing spočívá v tom, že firma prodá majetek leasingové společnosti, a ta jej ihned pronajme zpět původní firmě. Obrovskou výhodou tohoto leasingu je opatření potřebných prostředků. Podniky ho hojně využívají ke zlepšení kapitálové struktury – k dosažení co nejlepšího poměru vlastních a hlavně cizích zdrojů financování a celkových finančních toků příjemci zpětného finančního leasingu. Může být užitečný také i daňově, a to v tom případě, kdy jeho příjemce nemůže účinně využít daňové odpisy při vykázané hospodářské ztrátě.

[2, 10]

3.3.4 Leasingová smlouva - obecně

Asociace Leasingových společností České Republiky vydala všeobecné smluvní obchodní podmínky v oblasti finančního leasingu:

- finančního leasingu automobilů
- finančního leasingu movitých předmětů
- finančního leasingu nemovitostí
- operativního leasingu movitých předmětů

Tyto všeobecné podmínky jsou vždy používány jako základ pro vypracování každé leasingové smlouvy.

- 1) smluvní strany
- 2) úvodní ustanovení
- 3) Označení předmětu leasingu
- 4) Cena předmětu leasingu
- 5) Doba trvání leasingové smlouvy
- 6) Datum zahájení pronájmu
- 7) Datum ukončení pronájmu
- 8) Stanovení úhrad za pronájem
- 9) Stanovení výše penále za prodlení
- 10) Přejímka předmětu leasingu
- 11) Vlastnická práva a užívání
- 12) Záruční a servisní podmínky

- 13) Údržba předmětu leasingu
- 14) Ručení
- 15) Pojištění
- 16) Předčasné ukončení smlouvy
- 17) Ukončení smlouvy
- 18) Závěrečná ustanovení
- 19) Podpisy
- 20) Razítko
- 21) Datum a místo

[2]

3.3.5 Leasing a jeho výhody

Výhody leasingu mohou být pro jejich uživatele spojovány s určitými pozitivními a výhodnými věcmi jako jsou například: ekonomické a uživatelské dopady. Mohli bychom vyjmenovat tyto hlavní výhody leasingu pro uživatele:

- leasing může krýt až 100% nákladů na pořízení daného předmětu
- leasing neváže provozní kapitál nebo úvěry
- je to způsob, jak získat k dlouhodobému užívání větší majetkové složky bez zvýšení kapitálové základny
- v leasingu se nevyskytují úvěrové podmínky a investiční omezení
- leasing ve vyspělých zemích zjednodušuje i daňové a účetní řízení; odpisy z majetku jsou totiž záležitostí a povinností vlastníka
- leasing může být i jinak výhodný z hlediska daňového, může totiž jít o odečitatelnou položku

3.4 Dotace v České Republice

Jedním z nejznámějších podpůrných programů v České republice je program PGRLF. Do roku 1989 žádný takovýto program v naší republice nefungoval a ani nebyl zapotřebí, protože jsme měli vlastní soběstačnost ve výrobě potravin. I právě proto se dotační politika v tomto období moc nepodporovala a ubírala se jiným a ne příliš šťastným směrem.

Jak je již známo, devadesátá léta přinesla změnu struktury společnosti i jejích potřeb. Dotační politika se začala soustřeďovat na nové cíle a hlavně na podporu restrukturalizace a privatizace zemědělství. Bohužel i přes obrovskou snahu státu se ale nepodařilo při těchto procesech zajistit dostatečné množství financí, a tak zemědělství trpělo jejich nedostatkem.

Postupem času se díky dotacím do zemědělství přestala podporovat výlučně zemědělská výroba (což bylo zažito z dřívějších let), ale začaly se finance také používat na různé investiční podpory.

3.4.1 Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRLF)

Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond vznikl v roce 1994 a založilo ho ministerstvo zemědělství. Snaží se spoluutvářet podmínky pro podnikání v zemědělství a v lesním hospodářství. Hlavním posláním PGRLF je poskytovat záruky za úvěry podnikatelských subjektů zemědělské prvovýroby a lesního hospodářství a zároveň má za úkol pomáhat s částmi úroků z úvěru podnikatelským subjektům zemědělské

prvovýroby a lesního hospodářství. Podpory jsou udělovány v rámci vyhlášených programů, jež jsou pružně rozšiřovány či omezovány podle potřeby a množství prostředků.

Při vzniku PRGLF byly vytvořeny čtyři základní programy – *provoz, zemědělec, krajina a mladí*. Nejdůležitějším předpokladem pro přiznání podpory přitom bylo přesné dodržení účelovosti a účinnosti podpory. Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond se v následujících letech stále rozvíjel a vyvíjel až došlo v roce 1997 k určitým pozastavením činnosti fondu. Toto však vzniklo pouze na určitou dobu, ale nikdy na celý rok, a proto i nadále docházelo k vyplácení tak potřebných podpor. Nejvyužívanějším programem za dobu působení Fondu (což je rok 1994) se stal *zemědělec*. Dokonce byl tak rozšířený, že podpory poskytnuté právě tomuto programu pokryly celé 2/3 celkového objemu přiznaných podpor.

3.4.2 Dnešní uspořádání programů a podprogramů v PGRLF:

Program Vyrovnaní úrokového zatížení– Program krátkodobé podpory řešení přechodných nedostatků ve financování provozních výdajů.

Investiční programy – Program podpory podnikání zaměřený na realizaci zejména dlouhodobých investičních záměrů s ohledem na restrukturalizaci a zvýšení efektivity zemědělských a zpracovatelských subjektů.

Tento program se dělí na pět podprogramů:

Program Zemědělec – Cílem je vytvořit předpoklady k rozvoji perspektivních zemědělců.

Program Zpracovatel – Cílem je podpora rozvoje konkurence schopných zpracovatelů.

Program Odbytová organizace – podpora vybudování a rozvoje odbytových organizací.

Program Hygiena – Cílem programu je zajištění veterinárních a hygienických podmínek provozu, zpracovávajících živočišné a rostlinné produkty tak, aby tyto provozy odpovídaly příslušným hygienickým a veterinárním předpisům ČR a EU.

Program půda – Cílem programu je podpořit nákup nestátní zemědělské půdy, včetně trvalých porostů (sadů, vinic, chmelnic – dále jen „půdy“), za účelem hospodaření (provozování zemědělské výroby) na této půdě.

Program Mladí – Program podpory mladých podnikatelů na rodinných farmách s cílem usnadnit zahájení výroby a rozvoj zemědělské výroby na rodinných subjektech. Je určen pro mladé rodiny a podnikatele do 40 let. Podpora se poskytuje na financování příslušného programu, ale pouze za podmínky zahájení či rozvoje zemědělské výroby v rámci rodinné farmy.

Program Export – Program podpory exportu vybraných zemědělských a potravinářských komodit tj. financování exportních úvěrů – úhrada části úroků.

[9, 10]

3.5. Ekonomické zhodnocení u různých druhů pořízení

V dnešní době je velmi obtížné učinit takové rozhodnutí jako pořízení nové zemědělské techniky či nikoli. Musíme u takového rozhodnutí vždy velmi dobře promyslet další kroky, jelikož toto rozhodnutí nám zatíží podnik na velmi dlouhou dobu. Z toho vyplývá, že u těchto záměrů musíme velmi dobře vyhodnotit ekonomický přínos investice a faktor času. Jak je již mnohokrát známé, tak v zemědělství, výdaje na investici musejí být pokryty po celý rok, ale naproti tomu přínosy z nich jsou pouze v částech roku.

Proto v České Republice se do zemědělské techniky investuje velmi střízlivě. Na obnovu vozového parku mají pouze ekonomicky silné a velké podniky. Stroje, které se v dnešní době vyskytují na trhu jsou velmi moderní, ale taktéž jsou velmi drahé. U takovýchto strojů se cena pohybuje v několika milionových částkách, a proto se toto velmi jasně odráží na stáří zemědělské techniky, která se dnes pohybuje okolo 25 let. Všechny tyto události velmi ovlivňují každé rozhodnutí, které se má učinit při nákupu nové techniky do zemědělství.

Dalším velmi důležitým faktorem, který nové pořízení velmi ovlivňuje je získat potřebný kapitál na nákup nového stroje. Samozřejmě, že u silných společností, které mají velké mnohamilionové výtěžky není problém získat jakýkoli stroj, ale u kapitálově slabších zemědělců je tento problém velký a často dochází k tomu, že je ovlivněn takovou nabídkou, která se mu jeví jako výhodná a zároveň je pro něj i dostupná.

Chtěl bych Vám ukázat na příkladu porovnání nejčastějších způsobů pořízení dlouhodobého majetku, které se v současné době vyskytuje v zemědělství. Toto pořízení bývá nejčastěji: koupě za hotové, finanční leasing, úvěr a dotovaný úvěr. [7]

Příklad:

Právnícká osoba - družstvo si pořizuje například traktor.

Cena stroje činí s DPH: 2 380 000 Kč

Cena stroje bez DPH: 2 000 000 Kč

Jestliže by podnik použil cizí kapitál při financování kupovaného stroje, splácel by tento troj čtyři roky.

Nyní bych chtěl ukázat u všech nejvyužívanějších forem pořízení jejich silné stránky a také slabé stránky.

3.5.1. Jako první bych chtěl uvést porovnání na Koupi za hotové:

Silné stránky:

- majetek se ihned po koupi stává majetkem podniku
- nevznikají žádné závazky a náklady spojené s úhradou ať už úroků nebo splátek.
- můžeme tímto majetkem ručit u bank a tím snáze získat úvěr na jiný majetek

Slabé stránky:

- přicházíme o možnost efektivnějšího využití volných finančních prostředků, z toho vyplývá, že nám může chybět kapitál na získání jiných zajímavých projektů nebo získání úroku z uložených

prostředků v bance.

- je to velmi málo stabilní finanční zdroj
- u takto zvolené investice je její návratnost velmi zdoluhavá a prostřednictvím odpisů a vysoké inflaci nám může klesat její význam.

3.5.2. Jako druhý bych chtěl uvést Finanční leasing:

Silné stránky:

- nemusíme mít celý kapitál na pořízení takovéto investice
- leasing je celkem dostupný a vyřízení leasingové smlouvy je také
- velmi rychlé
- podnik si sám může určit splátkový kalendář, nemusí celoročně platit stejné částky, ale může je mít v různém období různé
- můžeme používat majetek podnikání, aniž by jsme byli jeho faktickým majitelem

Slabé stránky:

- nájemce má omezená užívací práva, protože není vlastníkem majetku až do splacení a ukončení leasingové smlouvy
- musíme brát v úvahu, že ve splátkách platíme i finanční zisk leasingové společnosti což nám může leasing znevýhodňovat
- nemůžeme si uplatňovat výhodu daňových odpisů, protože po skončení leasingu máme investici zcela odepsanou

3.5.3 Jako poslední bych chtěl uvést srovnání u pořízení formou Úvěru:

Silné stránky:

- u tohoto pořízení nemusí být tak velké množství kapitálu jako u předchozích příkladů
- na to navazuje, že podniku tak vzniknou volné finanční prostředky a ty může snáze využívat v jiných, mnohdy výhodnějších aktivitách
- podnik se bezprodleně stává majiteli tohoto předmětu a tím mu vzniká právo na odepisování, kterým si posléze může snižovat základy daně

Slabé stránky:

- podnik musí podrobně vypracovat analýzy finančního záměru
- vyřízení těchto žádostí bývají zdlouhavá
- podnik musí mít vysokou míru záruk a zajištění, na to aby mu banka poskytla finanční prostředky
- úvěr je spojen s vysokou úrokovou sazbou a úroky se tím mohou vyšplhat na vysoké splátky

Koupě za hotové

U tohoto pořízení se cena kupujícím hradí jednorázově. Ihned co si stroj po předání podnik převezme, začlení jej do svého majetku a může začít odepisovat dle zákona o daních z příjmů. Dle tohoto zákona

můžeme stroj zařadit do druhé odpisové skupiny, což nám dává dobu šesti let.

Výše odpisu se vypočte pomocí koeficientů, kdy pro první rok používáme koef. pět a pro zbylé používáme koef. šest. Podnik také splňuje podmínku která je v zákoně o daních z příjmů v § 34 odst. 3, kde podniku vzniká právo na odpočet 20% z pořizovací ceny.

Finanční leasing

Další z forem pořízení nového majetku může být formou finančního leasingu. Družstvo se má velmi dobré zkušenosti s leasingovou firmou Deutsche Leasing s.r.o., proto si ji za partnera vybralo i v tomto případě. Leasingová smlouva byla sepsána na 4 roky(48 měsíců) na částku 2 563 751,-Kč. Ve smlouvě byla stanovena 40% výše zálohy z ceny stroje. Akontace traktoru je splácena na začátku leasingu a je rovnoměrně rozprostřena na všechny splátky. Předmět leasingu je až do úplného splacení majetkem leasingové společnosti. Leasingové splátky se budou splácet jednou ročně a to vždy v posledním měsíci kalendářního roku.

Bankovní úvěr s výhodou dotace od PRGLF

Všeobecné podmínky úvěru, je středně dobého charakteru s úrokovou sazbou 9% p.a. ve výši 2 000 000,- Kč.V tomto případě bude do jednoho měsíce DPH podniku vráceno, proto s ním ve výpočtech neuvažujeme. Neprodleně po koupi traktoru ho ihned podnik zařadí do svého majetku, a tím jej může začít odepisovat. Splátky úvěru budou spláceny jako v předešlém případě jednou ročně a to v posledním měsíci kalendářního roku.

Nyní se budeme zabývat dotací PRGLF. Jelikož podnik plnil veškeré náležitosti byla mu schválena dotace ve výši 5% úroků. To započítáme do úrokové sazby takže nám nyní činí místo 9% jen 4%.

3.5.4. Porovnání všech forem:

V tomto bodě se zabývám porovnáním všech předešlých forem pořízení. Pro toto porovnání vychází nejlépe metoda diskontovaných nákladů. Abych vyjádřil dnešní hodnoty kapitálových výdajů právě při různých způsobech financování použiji jednu z nejběžnějších a nejpoužívanějších diskontních sazeb, kterou je 2% sazba.

Tabulka 1 Koupě za hotové

Rok	Požizovací cena	Odpis	Daňově znatelná reinv.	Daňová úspora 31%	Kap. výdaj po zdanění	Odúř 2%	Současná hodnota výdajů
0	2 000 000				2 000 000	1	2 000 000
1		400000	380 000	241 800	- 241 800	0,980	- 236 964
2		640000		198 400	- 198 400	0,961	- 190 662
3		480000		148 800	- 148 800	0,943	- 140 318
4		320000		99 200	- 99 200	0,924	- 91 660
5		160000		49 600	- 49 600	0,901	- 44 689
Suma		2000000		737 800	1 262 200		1 295 706

Tabulka 2 Finanční leasing

Rok	Akont.	Roční splátka	Daňově uznatelná reinv.	Snížení základu daně	Daňová úspora 31%	Kapitál. výdaj po zdanění	Odúř 2%	Současná hodnota výdajů
0	800000					800 000	1	800 000
1		340 000	380 000	920 000	285200	54 800	0,98	53 704
2		340 000		540 000	167400	172 600	0,96	165 868,6
3		340 000		540 000	167400	172 600	0,94	162 589,2
4		340 000		540 000	167400	172 600	0,92	159 137,2
Suma		1360 000		2540000	787400	1372600		1 341 299

Tabulka 3 Bankovní úvěr s výhodou dotace od PRGLF

Rok	Roční úrok	Roční úmor	Odpisy	Daňově uznatelná reinv.	Snížení daň. základu	Daňová úspora 31%	Kap. výdaj po zdanění	Odúroč. 2%	Souč. hodnota výdajů
1	80000	474 522,8	400000	380 000	860 000	266 600	287 922,8	0,980	282 164,34
2	61579	488 943,72	640000		701 579	217 489,5	333 033,22	0,960	319 711,89
3	42421	508 507,46	480000		522 421	161 950,5	478 977,96	0,942	451 197,23
4	22497	528 026,1	320000		342 497	106 174,07	444 349,03	0,923	410 134,15
5			160000		160 000	49 600	- 49 600	0,905	- 44 888
Suma	206497	2 000 000	2000000		2 586497		1 494682,9		1 478 319,5

3.5.5. Výsledky ekonomického zhodnocení

Z těchto výsledků, které jsme porovnávali mezi sebou diskontovanými náklady je zřejmé, že nejvýhodnějším způsobem pořízení nového movitého majetku je pomocí koupi v hotovosti. Jako následující je pořízení pomocí finančním leasingem a jako nejméně výhodné nám v tomto příkladu vyšel dotovaný úvěr PRGLF. Avšak je třeba vzít v úvahu konkrétní možnosti každého podniku co je pro něj nejvýhodnější. Je obrovská spousta faktorů, které jsou pro daný typ podniku výhodné a pro jiný naopak nevýhodné . Nejvýznamnější podle mne jsou: *daňová zvýhodnění, leasingová splátky, úrokové sazby, sazby odpisů a zvolená metoda odpisování, faktor času*, atd. Ale znovu podotýkám, že každý podnik má jiná kritéria a jiné finanční možnosti. Na závěr ekonomického zhodnocení a pro úplnost, uvádím veškeré hodnoty, které můžeme vidět v následující tabulce.

Tabulka 4. Výsledky zhodnocení

Způsob financování	Současná hodnota výdajů (Kč)
Koupě za hotové	1 295 706
Finanční leasing	1 341 299
Bankovní úvěr s výhodou dotace od PRGLF	1 478 319,5

4. Výzkum:

4.1. Zicotton v.o.s.

Historie firmy:

Vznik a historie společnosti Zicotton v.o.s. Název vznikl ze jména Žíla a cotton (bavlna), což byl původní předmět podnikání. Brzy se však ukázalo, že se firma přeorientuje pouze na podnikání s masným dobyt看em.

Nyní má cca 50 kusů dobytka. Zaměřila se na prodej telat, která ve váze cca 250 kg se prodávají do zahraničí na další výkrm. Firma hospodaří na vlastních pastvinách a loukách o výměře cca 300 ha, z kterých každoročně sklídí zásoby sena, které se poté využívají v zimě ke krmení dobytka. Také se firma snaží uplatnit ve službách pro soukromé zemědělce v okolí. Pronajímá své traktory pro sečení a sběr píce. Postupně se tato firma chce rozvíjet a modernizovat své stroje a vozový park.

Firmu založili a zároveň jsou i jednateli Ladislav Žíla a Zdeněk Žíla, kteří jednají jménem společnosti samostatně. Sídlo firmy je Okružní 325, Kájov.

V současné době firma Zicotton s.r.o. zaměstnává 8 pracovníků, a pokud je zapotřebí najímá pracovníky na sezónní práce.

V majetku firmy se nachází:

- 2 ks Zetor 7045
- 2 ks Zetor 8145
- vleky za traktory
- 2 ks obraceč píce Class
- nahrnovač píce
- lis na kulaté balíky Class

- 2 ks bubnových žacíh strojů
- rozmetadla statkových hnojiv
- terénní automobil KIA
- louky a pastviny - cca 300 ha

[10]

4.2. AGROZET České Budějovice a.s.

Historie firmy:

Počátky působení Agrozetu se datují již před padesáti lety, kdy si firma vybudovala celkem silné postavení v prodeji zemědělské techniky na Českém trhu. Po roce 1989 se však tato firma rozpadla.

Současný AGROZET České Budějovice a.s. se datuje od 1.května 1992. Jeho hlavní sídlo je u Sirkárny 30, ale také můžeme najít jeho prodejní pobočky v Českém Krumlově, Jindřichově Hradci, Pelhřimově, Táboře, Husinci, Přerově, Hustopečích u Brna a další. Statutárním orgánem akciové společnosti je představenstvo v čele s předsedou panem ing. Josefem Smitkou. Jménem společnosti jedná vůči třetím osobám, před soudem a před jinými orgány představenstvo, a to kterýkoliv člen představenstva samostatně. Za společnost podepisují vždy dva členové představenstva bez ohledu na funkci, anebo samostatně jeden člen představenstva, který k tomu byl představenstvem písemně pověřen.

Činnost podniku je kontrolována dozorčí radou, která je tříčlenná a v jejím čele zasedá předseda ing. Miroslav Vávrovský.

Základní kapitál ve výši 85 050 000,- Kč je tvořen 85 050 ks kmenových akcií na majitele ve jmenovité hodnotě 1 000,-Kč.

Předmětem podnikání dle platného výpisu z obchodního rejstříku je:

- Hostinská činnost
- Koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje

- Silniční motorová doprava v rámci podmínek stanovených v koncesní listině
- Výroba a opravy zemědělských strojů

- Revizní zkoušky provozní způsobilosti zdvihacích zařízení
- Opravy motorových vozidel
- Opravy ostatních dopravních prostředků
- Silniční motorová doprava nákladní
- Silniční motorová doprava osobní
- Prodej chemických látek a chemických přípravků kvalifikovaných jako hořlavé, zdraví škodlivé, žíravé, dráždivé, senzibilující

Akciová společnost AGROZET České Budějovice a.s. včetně všech poboček zaměstnává 204 osob, a to na pozicích prodejců, ekonomů, skladníků, opravářů, mobilních techniků, dispečerů,...

Pole působnosti je v AGROZETU velice značné, proto bych ho rozdělil takto:

1. Na našem trhu zastupuje a prodává výrobky od těchto firem a značek:

- POTTINGER - prodává veškerý sortiment zboží, který tato firma nabízí (pluhy, stroje na zpracování půdy, obrabeče, balíkovače,...)
- JOHN DEER - od této značky prodává traktory, ale také malotraktory, komunální a lesní techniku
- ZETOR - od této firmy nabízí veškeré traktory, které firma dodává na Český trh

A všeobecně se snaží zastupovat veškeré české výrobce na našem trhu.

2. Ke všem strojům těchto značek zajišťuje podnik kompletní dodávky ND v těchto kategoriích:

- a) originální náhradní díly
- b) originální příslušenství (filtry, řemeny,...)
- c) provozní hmoty (oleje, maziva, chladící kapaliny) samozřejmě se souhlasem výrobce zemědělské techniky
- d) pneumatiky

- e) originální náhradní díly na pluhy, obraceče, shrnovače, ...
3. Další kategorií je samozřejmě servis a opravárenská činnost do které patří:
- a) výměny olejů
 - b) výměny řemenů a řetězů
 - c) sezónní zkontrolování techniky
 - d) a samozřejmě ostatní problémy vyskytující se na strojích

[10]

4.3. Scania Pavel Jílek – TRUCK SERVIS s.r.o.

Historie firmy Scania:

Scania (latinské jméno regionu Schonen) byla založena v roce 1891 v Malmö. Zabývala se jak výrobou nákladních vagónů pro švédské státní železnice, tak výrobou válcovaného hutního materiálu. Produkci nákladních automobilů se Scania věnuje od roku 1903. Po fúzi se společností Vabis v roce 1911 a vzniku firmy Scania-Vabis bylo sídlo společnosti přeloženo do Södertälje.

V roce 1919 byla celá výroba orientována pouze na nákladní automobily. V období po první světové válce však poptávka po nich prudce klesla a i díky silné deflaci společnost v roce 1921 zbankrotovala. Ještě ve stejném roce však byla se shodným názvem znovu založena.

Scania-Vabis jako úspěšný podnik s rozvinutou sítí obchodních zastoupení a opravářských dílen pro autobusy a nákladní automobily byla od roku 1948 navíc i generálním importérem Volkswagenu ve Švédsku. V roce 1969 se společnost sloučila s firmou Saab pod jménem Saab-Scania.

Od roku 1991 je Scania opět samostatnou společností. V roce 2000 získala skupina Volkswagen AG za částku okolo 3 miliard marek 18,7 % kapitálu a 34,0 % hlasů ve správní radě. Dalšími důležitými akcionáři jsou švédská investiční společnost Investor AB (20,1 %) a další firmy vlastněné rodinou Wallenberg (10,5 %) a německá automobilka MAN (14,5 %). V roce 2000 vyrobila Scania své miliónté vozidlo.

Společnost SCANIA Pavel Jílek – TRUCK SERVIS je na základě uzavřené smlouvy se švédskou automobilkou SCANIA výhradním zástupcem prodeje nových vozů této značky pro region jižní Čechy a autorizovaným servisem.

Tato společnost SCANIA Pavel Jílek v současné době zaměstnává více než 60 zaměstnanců a vytváří obrat téměř půl miliardy korun. Vyvinula se z původní přepravní firmy založené v roce 1991. Společnost, jako výhradní zástupce prodeje nových vozidel SCANIA dodává na trh jihočeského regionu kompletní škálu nákladních vozidel této světové značky v provedení a úpravách podle přání zákazníka. Stejně tak i v oblasti dodávek a prodeje ojetých vozidel značky SCANIA dokáže tato firma bezprostředně zajišťovat individuální požadavky svých zákazníků.

Vybudováním nového, moderního prodejního a servisního centra, které se svými parametry řadí k nejlepším evropským servisům, dokáže tato společnost poskytovat svým zákazníkům širokou škálu servisních služeb. Tyto služby jsou poskytovány školenými a vysoce kvalifikovanými pracovníky, což spolu s dokonalým technickým vybavením, velkým počtem stání – celkem devět, vysokou obslužností náhradními díly a především pak nepřetržitým provozem servisu, vytváří optimální podmínky pro poskytování servisních služeb v jihočeském regionu.

5. Analýza kupních a leasingových smluv:

V této kapitole předkládám podrobnou analýzu a vzájemné porovnání kupních smluv a zajištění závazků firem Zicotton v.o.s. a AGROZET České Budějovice a.s. a Scania Pavel Jílek – TRUCK SERVIS s.r.o. Tyto smlouvy hrají jednu z nejdůležitějších rolí hlavně v přímém vztahu prodejce vs. zákazník. Můžeme zde najít mnoho dokumentů a právních smluv, které se zabývají touto problematikou.

Dále pro srovnání předkládám dvě leasingové smlouvy od společností Deutsche leasing s.r.o a ESSOX s.r.o, se kterými mnou vybrané společnosti také spolupracují.

K jednotlivým bodům analyzovaných kupních smluv:

Po podrobném prostudování smluv společností, tedy Zicotton v.o.s, dále jen smlouva A, AGROZET České Budějovice a.s. smlouva B a Scania Pavel Jílek – TRUCK SERVIS s.r.o. smlouva C je jasné, že tyto kupní smlouvy se řídí úpravou obchodního zákoníku. Taktéž je tomu i u leasingových smluv Deutsche leasing smlouva D a ESSOX s.r.o smlouva E. U smlouvy A není sice toto určení výslovně obsaženo, ale dle jejího obsahu v návaznosti na § 261/1 ObchZ je více než jasné, že se jedná o závazkový vztah mezi podnikateli (uvedeno IČO). Velmi podobné je tomu také u smlouvy C. Zde taktéž není přímo řečeno, čím se smlouva řídí, ale snadno se toho na první pohled dozvíme z obsahu. Dle mého názoru je daleko výhodnější pro zvýšení jisté formálnosti či zabránění možných pochybností uvést příslušný předpis, jakým se tato smlouva řídí. Ve smlouvě B je tak jednoznačně učiněno, je zde uveden platný odkaz na § 409 zákona 513/1991Sb.

U leasingových smluv tedy D a E, je taktéž vše patrné na první pohled, dle jakých platných ustanovení se smlouvy řídí. Leasingové smlouvy jsou spíše koncipovány jako smlouvy A a C až na ty výjimky, že se zde jedná o věřitele a dlužníka.

5.1. Určení smluvních stran:

Závazná úprava:

Obchodní zákoník přímo neurčuje tuto část kupní smlouvy. Zákon hovoří pouze o smluvních stranách jako o „kupující“ a „prodávající“.

Výzkum:

Ve smlouvách se vyskytují přesné formulace „kupující“ a „prodávající“ pro určení smluvních stran. Aby však byla identifikace určení ještě přesnější používají se tyto pomocné znaky:

- a) název společnosti a právní forma podnikání,
- b) adresa sídla,
- c) jméno osoby pověřené k zastupování společnosti,
- d) IČO, DIČ,
- e) bankovní spojení,
- f) další informace jako: telefon, fax, e-mail, či odkaz na vložku příslušného rejstříkového soudu, u kterého je společnost zapsána.

Výsledek výzkumu:

Všechny tři kupní smlouvy obsahují dostatečnou a tím samozřejmě i nezaměnitelnou identifikaci všech smluvních stran. Dle mého názoru tento bod je správný a bezproblémový.

.. Taktéž v obou leasingových smlouvách je tento bod správně koncipován s veškerými důležitými náležitostmi. Proto opět jako u kupních smluv v tomto bodě nevidím žádný problém.

5.2. Určení předmětu kupní smlouvy:

Závazná úprava:

Právo nám sděluje, že předmětem kupní smlouvy je dodání movité věci/zboží. Tato věc/zboží může být určena buď individuálně, což znamená prostřednictvím znaků, které ji vyčleňují z okruhu věcí daného druhu, nebo – což bývá u obchodních kupních smluv častější – druhově a to znamená, že věc nebo zboží se určuje dle druhu, ke kterému je přiřazeno a nebo podle množství. Nikde se ale nerozlišuje, jestli je tato věc/zboží již vyrobena nebo jestli se bude až posléze vyrábět. Předmět kupní smlouvy tudíž nemusí v době uzavření smlouvy ještě existovat.

Výzkum:

Tato podstatná náležitost každé kupní smlouvy je daleko lépe a podrobně zajištěna u smlouvy B. V ní se kupující prakticky dozvídá, že ve Čl. 1 pod názvem „Předmět plnění“, je prodávající výlučným vlastníkem této určité movité věci a pro upřesnění informací zde nalezneme i odkaz na přílohu kupní smlouvy. Toto nalezneme i v odstavci 1 § 409 ObchZ vymezujícího základní ustanovení kupní smlouvy. Ve smlouvě A se bod pro přesnou specifikaci a určení předmětu kupní smlouvy nijak zvlášť nenazývá, ale je tam jasně dáno,

co je předmětem ke koupi. U smlouvy C je taktéž velmi přesně a jasně napsáno o jaký typ předmětu se jedná a je předmětem koupě.

U leasingové E není nikde vymezeno co je předmětem smlouvy. Pouze je v obchodních podmínkách leasingové smlouvy v bodě 6 Předmět leasingu, ve kterém se dozvídáme jak se s ním má dlužník nakládat, jak ho má do konce leasingu udržovat a všechny podstatné náležitosti jak předmět spravovat. Zato u smlouvy D je přesně popsáno o jaký stroj se jedná aby nedošlo k nedorozumění. Toto nalezneme ve článku Účel poskytnutí úvěru.

Výsledek výzkumu:

Vzhledem k platné právní úpravě je tento bod kupních smluv A, B i C dostačující. Ale asi bych doporučil u všech smluv, v rámci bližší specifikace předmětu plnění, uvést odkaz na připojený doklad, kde by mohl být blíže specifikován, což se dle mého názoru zdá být velmi vhodné i po stránce evidenční. Také to slouží k zajištění větší jistoty a nezneužitelnosti přesného určení předmětu koupě podobným opatřením odkazujícím na jiný, blíže určující doklad.

U leasingových smluv je tento bod taktéž v pořádku. Možná by bylo lepší a doporučoval bych u smlouvy E jasně a striktně vypsát předmět úvěru jako je tomu u smlouvy D, aby později nedošlo k nějakému nedorozumění.

5.3. Povinnost prodávajícího

Závazná úprava:

Budu přesně citovat § 411 ObchZ kde se píše: „Prodávající je povinen kupujícímu dodat zboží, předat doklady, které se ke zboží vztahují, a umožnit kupujícímu nabytí vlastnického práva zboží v souladu se smlouvou a tímto zákonem“.

Základními povinnostmi prodávajícího jsou:

- a) povinnost dodat zboží v souladu se smlouvou a ustanoveními obchodního zákoníku,
- b) předat doklady vztahující se ke zboží,
- c) umožnit kupujícímu nabytí vlastnická práva,

Zde se tyto náležitě povinnosti zpřesňují a doplňují tak, aby bylo zabezpečeno splnění účelu smlouvy, uspokojení potřeby zákazníka, která vedla kupujícího k uzavření smlouvy. V první řadě jde o povinnost dodat zboží. Aby kupující mohl mít opravdové právo disponovat a užívat věci, které jsou předmětem té určité kupní smlouvy.

Povinností je tedy předat doklady, které se vztahují ke zboží. Jak je uvedeno v § 417 ObchZ., jde o doklady, které jsou nutné k převzetí zboží, a o doklady, které jsou nutné k užívání zboží, popřípadě o další doklady stanovené ve smlouvě. Pojetí dokladů jako nutné součásti dodání zboží je pak promítnuto důsledně v dalších ustanoveních.

V celku jedním a podstatným úkolem kupní smlouvy je to, aby kupující co nejprůhledněji a srozumitelně nabyl vlastnické právo k věci, respektive k věcem, které jsou předmětem kupní smlouvy. Samozřejmě, že je toto podstatou závazků prodávajícího. K nabytí vlastnického práva ke zboží kupujícím dochází zpravidla v okamžiku, kdy mu je zboží předáno. Ale to nemusí platit vždy, může se stát, že v některých případech k tomu dojde dříve a v jiných zase později.

Výzkum:

Tyto povinnosti prodávajícího jsou uvedeny ve všech případech těchto smluv. U celkově mnohem stručnější smlouvy A tento bod není přímo uveden v kupní smlouvě, ale vyskytuje se v příloze „Obchodní podmínky prodeje.“ Píše se zde: „Prodávající je povinen kupujícímu dodat zboží určené ve smlouvě, předat doklady, které se ke zboží vztahují a které jsou nutné k jeho převzetí a užívání. Převzetí uvedených dokladů se uskutečňuje při dodání zboží“.

U smlouvy B toto nalezneme v Čl. 2, kde se píše: „Prodávající obchodní společnost prodává a touto smlouvou již prodala movité věci se všemi součástmi a příslušenstvím kupující straně do jejího výlučného vlastnictví a ta je tímto také za kupní cenu kupuje“.

U smlouvy C přesně nalezneme toto: „ Prodávající prodává a touto smlouvou již prodal movité věci již shora uvedené ve Čl. 1 této smlouvy, se všemi součástmi a příslušenstvím kupující straně pouze do jejího vlastnictví, a ta jí tímto kupuje za uvedenou kupní cenu, která je níže ve Čl. 3. “

U smluv D a E se nic takového nevyskytuje. Jelikož leasingové společnosti žádné zboží nedodávají, pouze zprostředkovávají kapitál na tyto věci .

Výsledek výzkumu:

Takovýto popis základních povinností prodávajícího, jak je uvedeno ve smlouvách A, B a C představuje téměř doslovnou citaci § 411 ObchZ. Neviděl bych ani žádný podstatný problém v tom, kdyby autoři smluv od podobných citací zákona upustili, jelikož to v žádném případě neznamena, že by smlouvy mohly být v tomto směru nějakým způsobem napadnutelné. Zákon jasně stanoví tyto základní povinnosti prodávajícího v již výše zmiňovaném § 411 ObchZ. Není-li ve smlouvě přesně stanoveno jinak, jsou tyto povinnosti velice podrobně, řekl bych až detailně, upraveny v druhém oddílu kupní smlouvy § 411 až §446 ObchZ.

5.4. Dodání zboží

Závazná úprava:

Zpravidla se podle zákona u dodání zboží uplatňuje jakási zásada odnosnosti. Není-li prodávající povinen podle smlouvy dodat zboží v určitém místě (například uvedením adresy, nebo jiných konkrétních označení závodu či jeho provozovny), uskutečňuje se dodání zboží jeho předáním prvním dopravci k přepravě pro kupujícího, ale samozřejmě musí toto stanovisko smlouva obsahovat, (aby prodávající odeslal zboží). Proávající přitom umožní kupujícímu uplatnit práva z přepravní smlouvy vůči dopravci, pokud tato práva nemá kupující na základě přepravní smlouvy. Umožnění uplatnit právo může být provedeno předáním příslušných vyhotovení přepravních dokladů (např. nákladních listů) a plných mocí vystavených prodávajícím (přepravní smlouvu totiž uzavřel s dopravní společností prodávající). Jestliže smlouva nemá ustanovení o odeslání zboží prodávajícím a zboží je ve smlouvě jednotlivě určeno nebo určeno podle druhu, avšak má být dodáno z určitých zásob nebo má být vyrobeno a strany v době uzavírání smlouvy věděly, kde se nachází nebo kde má být vyrobeno, uskuteční se dodání, když je kupujícímu umožněno nakládat se zbožím v tomto místě. V praxi lze (v souladu s ustanovením § 274 ObchZ) určit místo plnění i odkazem na některou doložku v užívaných vykládacích pravidlech (popř. odkazem na použití obchodních podmínek podle § 273 ObchZ).

Čas dodání charakterizuje Obchodní zákoník v § 414 ObchZ tak, že zboží má být dodáno v určitý den nebo určité lhůtě, pokud čas dodání smlouva neuvede, nastoupí ustanovení § 416 ObchZ o obecné dodací lhůtě: „prodávající je povinen zboží dodat bez vyzvání v době přiměřené povaze zboží a místu dodání“.

Tato konstrukce bere zřetel na praktická hlediska: sjednání koupě bez určení času dodání není neobvyklé a při absenci speciální úpravy by prodávající musel čekat na zvláštní úkon druhé strany (výzvu kupujícího k plnění), aby se vyvaroval rizik plynoucích z předčasného plnění. Není však vyloučeno, že strany ve smlouvě sjednají, že jeden z účastníků vztahu (pravidelně kupující) má právo určit termín nebo lhůtu dodání až po uzavření smlouvy. Nejčastěji bývá termín plnění vymezen lhůtou určenou buď počátkem a koncem, anebo jen posledním dne. Lhůta pak počíná dnem uzavření smlouvy, popř. dnem, kdy kupující poskytl součinnost nezbytnou ke splnění závazků prodávajícího ze smlouvy.

Lhůtu je možné stanovit ve prospěch prodávajícího – tehdy je na něm, aby si v rámci lhůty zvolil den (dny), kdy bude plnit, a kupující není před uplynutím lhůty oprávněn plnění požadovat – anebo ve prospěch kupujícího. V zájmu odstranění pochybností o trvání lhůt specifikovaných termíny různě vykladatelnými („ihned“, „počátkem období“ apod.) vymezuje § 415 ObchZ jejich bližší charakteristiku. V případě předčasného plnění je pouze na kupujícím zda jej přijme či nikoliv.

Výzkum:

V kupní smlouvě A je velice stručně řečeno v jakém termínu a kde si kupující převezme dodávku zboží, kdežto ve smlouvě B je to velmi přesně rozvedeno do Čl 4, 5, 6, kde se uvádí: „Prodávající strana prohlašuje, že na převáděných movitých věcech neváznou žádné dluhy, zástavní práva, věcná břemena ani další práva třetích osob, že jí není známa existence předběžných opatření omezujících dispoziční práva s těmito movitými věcmi, že převáděné movité věci nejsou předmětem výkonu rozhodnutí a kupující strana prohlašuje, že je jí stav převáděných věcí dobře znám a v tomto stavu je také přijímá“. Prodávající se taktéž zavazuje zboží dodat kupujícímu ve lhůtě do 30 dnů a to do místa plnění uvedeném v této smlouvě. Na základě dohody je toto plnění ve městě Tábor.

Ve smlouvě C se dozvídáme: „ Prodávající se zavazuje zboží dle Čl. 1 této smlouvy dodat kupujícímu do 90 dnů po podpisu této Kupní smlouvy a to dodáním do místa plnění uvedené ve Čl . 4.“ Tento článek stále pokračuje a my se z něj ještě dozvídáme i místo plnění.

Opět tento bod ani jedné z leasingových smluv D a E není.

Výsledek výzkumu:

Z pohledu obchodního zákoníku a konkrétně bližší specifikace jedné ze třech základních povinností prodávajícího, kterou je dodání zboží, se všem těmto kupním smlouvám nedá nic vytknout. Místo a přesný termín dodávky je ve smlouvách náležitě uveden.

Přesto by bylo velmi dobré u všech smluv, aby zde bylo uvedení závazku prodávajícího o provedení bezplatné kompletace, zaškolení obsluhy a provádění záručního servisu, neboť zabraňuje především vzniku pochybností ohledně činnosti, které je třeba v případě prodeje stejně dohodnout. Když toto ve smlouvách chybí a není to třeba ani v jiných dokumentech (přílohách), dochází ke zbytečným rozepřím a komplikacím.

U leasingových smluv autoři vcelku dobře tento bod nezmiňovali, myslím si že byl by vcelku zbytečný.

5.5. Nabytí vlastnického práva

Závazná úprava:

Podstatou každé smlouvy je, že se snaží cíleně směřovat k tomu, aby kupující nabyl vlastnické právo k věci, resp. věcem, které jsou uvedeny v kupní smlouvě. Nepochybně je toto i cíl a podstata závazků prodávajícího. K nabytí vlastnického práva ke zboží kupujícím zpravidla dochází v okamžiku, kdy mu je zboží dodáno a on si ho převezme. Ale může k tomu dojít v některých případech dříve či později.

V případě přepravovaného zboží nám vzniká situace, kdy kupující nabývá vlastnického práva ke zboží před předáním, a to tehdy, když získá oprávnění zásilku nakládat.

Dále se nám může vyskytnout případ dle § 444, kdy se strany písemně dohodnou, že kupující nabude vlastnické právo před dobou předání, a to jestliže předmětem koupě je zboží jednotlivě určené nebo zboží určené podle druhu a v době přechodu vlastnického práva bude dostatečně označeno k odlišení od jiného zboží, a to způsobem sjednaným mezi stranami.

Dále obchodní zákoník v § 445 ObchZ. řeší případy, kdy kupující nabývá vlastnického práva ke zboží až po jeho předání.

Aby smlouva byla platná, musí být vždy v písemné formě. Měla by se tam vyskytovat dohoda o tom, že vlastnictví nabude kupující až v určité době po předání zboží. Zpravidla jde o tzv. výhradu vlastnictví až do úplného zaplacení, která se činí v případě, že kupující platí cenu ve splátkách nebo je dán úvěr (zbožový úvěr) na určitou dobu. V takovém případě zůstává zboží ve vlastnickém právu prodávajícího a kupující je nabude až zaplacením poslední splátky, resp. celé ceny. Smlouva nemusí být vždy takto psána, ale musí z ní však jasně vyplývat, kdy vlastnické právo na kupujícího přejde.

Výzkum:

Opět u smlouvy A najdeme toto ustanovení v příloze. Je zde řečeno: „Prodávající je povinen umožnit kupujícímu nabýt vlastnická práva k prodanému zboží. U smlouvy B toto najdeme ve Čl. 7, kde je řečeno, že vlastnického práva k předmětu nabývá kupující až v okamžiku úplného uhrazení kupní ceny, a nebo při placení fakturou, kdy banka u úvěru netrvá na okamžitém zaplacení kupní ceny.

Ve smlouvě C je napsáno: „ Kupující nabývá vlastnického práva ke zboží uvedenému ve Čl. 1 této smlouvy, okamžikem úplného zaplacení kupní ceny.“

U leasingových smluv je přesně sjednáno kdy bude poslední splátka splátkového kalendáře. Po uhrazení poslední splátky jsou veškerá práva převedena z věřitele na dlužníka.

Výsledek výzkumu:

Myslím si, že tento bod je velice dobře zpracovaný u všech kupních smluv a že v tomto bodě postupují autoři v plném souladu s § 445 ObchZ, neboť dohodu učinili písemně a výhradu přechodu vlastnického práva podmiňují zaplacením celé kupní ceny. Možná by bylo ještě vhodné, aby na tuto doložku navazoval výslovně i okamžik přechodu nebezpečí vzniku případné škody na předmětu koupě jako je tomu u smlouvy C , zda toto přechází ihned z prodávajícího na kupujícího, jak to obvykle u předání předmětu koupě bývá a nebo až po přechodu vlastnictví předmětu koupě.

U leasingových smluv je toto také jasně dáno. V tomto bodě bych neviděl také žádný problém.

5.6. Povinnosti kupujícího

Závazná úprava:

Povinnosti kupujícího jdou ruku v ruce se zásadami práv prodávajícího a práva kupujícího by měla být opět obrazem povinností prodávajícího. Jestliže by chtěl kupující využít své právo z odpovědnosti za vady, kterému samozřejmě musí odpovídat povinnost prodávajícího nárokům kupujícího vyhovět, musí splnit povinnost vadu zjistit v příslušné době, prodávajícímu oznámit a eventuelně uplatnit zvolený reklamační nárok. Kupující má za povinnost spolupůsobit v takovém rozsahu a takovým způsobem, jak je stanoveno ve smlouvě. Základními povinnostmi kupujícího je povinnost převzít zboží a dále povinnost zaplatit kupní cenu.

Povinnost převzetí dodaného zboží

Převzetí zboží je předpokladem ke splnění hospodářského účelu závazku vyplývajícího z kupní smlouvy. Je zřejmé, že akt převzetí zboží kupujícím předpokládá vytvoření podmínek k tomu, aby prodávající mohl zboží řádně odevzdat, a že na druhé straně povinnost převzít zboží má kupující jen v případě, že zboží bylo v souladu se zákonem nebo se smluvním ujednáním řádně odevzdáno. Toto převzetí může proběhnout jako fyzické převzetí v místě sídla (skladu) prodávajícího nebo v místě určení kupujícím nebo jím pověřenou osobou, ale může to též spočívat v pouhém převzetí určitých dokumentů, opravňujících kupujícího k nakládání se zbožím. Kupující je povinen vystavit prodávajícímu na jeho požádání potvrzení o předmětu a rozsahu plnění; bez vydání této kvitance není prodávající v prodlení se splněním povinnosti dodat.

Povinnost zaplatit kupní cenu

Kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu ve smlouvě sjednanou nebo určenou § 448 ObchZ. v termínu dohodnutém ve smlouvě, v tom okamžiku, kdy získal možnost se zbožím nakládat (§ 450 ObchZ. odst. 1).

Neznamená to však, že pokaždé musí prodávající zboží nejprve předat a že mu teprve pak vznikne nárok na zaplacení kupní ceny. Zákon výslovně stanoví (§ 450 ObchZ. odst.1), že prodávající může předání zboží (popř. dokladů umožňujících se zbožím nakládat) podmínit zaplacením kupní ceny. Podobně i při dodání odesláním lze zajistit, aby dopravce provedl před předáním zásilky příslušný inkasní úkon (§ 450 ObchZ. odst. 2 a § 618 ObchZ. odst. 2). Obdobně i ve vztahu k zasílateli dle § 602 ObchZ. odst.2.

Kupující však není povinen zaplatit, dokud nemá možnost prohlédnout si zboží. Ustanovení § 450 ObchZ. odst. 3 míří na jeho ochranu a zvláště mu umožňuje využít případných práv z odpovědnosti za vady.

Zákon kromě těchto dvou základních povinností kupujícího ukládá ve vztahu k jiným ujednáním celou řadu povinností dalších. Například v ujednání o okamžiku přechodu nebezpečí vzniku škody na předmět plnění se jedná o povinnost kupujícího k provedení povinné prohlídky zboží (a to sám, nebo s využitím třetí osoby). Tato prohlídka má především opodstatnění pro případ vzniku tzv. zjevných vad a snazšího uplatňování nároků z nich vzniklých.

Další možnou povinností kupujícího může být povinnost poskytnout jistotu. Pokud je smluvně požadováno jištění kupní ceny, pak podle § 454 ObchZ je kupující povinen včas prodávajícímu prokázat předložením příslušných dokladů, že závazek zaplatit kupní cenu je zajištěn způsobem sjednaným ve smlouvě.

Výzkum:

Opět u smlouvy A toto najdeme v Obchodních podmínkách prodeje. Povinnosti kupujícího jsou uvedeny v bodě 2, a to v této podobě: jednoznačně se zde uvádí, že kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu a to v době stanovené v kupní smlouvě. Kupující také musí zboží v době předání převzít a prohlédnout nebo zařídit, aby tak bylo učiněno. Kupní smlouvy B a C tento bod ve svých smlouvách úplně vypustily. Výslovný bod, který by tyto upravující povinnosti kupujícího někde vystihl, nikde nenalezneme.

Taktéž tento bod nenalezneme ani v jedné leasingové smlouvě.

Výsledek výzkumu:

Smlouva A má tento konkrétní bod, který se nachází v Obchodních podmínkách prodeje v Čl. 2 celkem dobře zpracovaný a podle mého názoru k němu není co dodat nebo jak ho vylepšit. Ale z druhé strany je takto formulovaný bod smlouvy z právního hlediska zcela zbytečný. Zákon totiž zcela jasně a stručně formuluje tyto základní povinnosti kupujícího, a pokud je strany nechtějí nějakým způsobem smluvně upravit či určit některá přesnější specifika a povinnosti kupujícího, má celý tento bod jen informativní charakter.

Můžeme se tedy domnívat, že záměrně z tohoto důvodu tento bod ve smlouvách B a C chybí a tudíž zde nenajdeme žádnou z těchto povinností kupujícího.

Jednou z povinností kupujících by mohlo být např. poskytnutí jistoty. Toto není v žádné ze smluv uvedeno, neboť k převodu vlastnických práv dochází až po úplném zaplacení kupní ceny.

5.7. Kupní cena

Závazná úprava:

U každé kupní smlouvy je velmi podstatné sjednání kupní ceny dle § 409 ObchZ. odst. 2. Může být sjednána buď výslovným uvedením ceny za smluvené plnění celkem, také to může být i ceny za kus nebo určitou množstevní jednotku, popřípadě odkazem na určitý ceník prodávajícího, který je kupujícím znám a byl s ním řádně seznámen, nebo stanovením postupu, který umožní určení ceny objektivně po uzavření smlouvy. Můžeme do těchto postupů počítat i s dohodou, že cenu určí třetí osoba (tzn. cenová arbitráž). Konečně je možné, ale jen jestliže to ze smlouvy vyplývá, že tomu tak smluvní strany chtějí, uzavřít smlouvu bez konkrétního určení ceny nebo způsobu určení ceny – tím vlastně strany vyjadřují, že má být zaplacená cena běžná v době uzavření smlouvy.

Výzkum:

Tento vcelku důležitý bod zabývající se určením kupní ceny je samozřejmě obsažen ve všech třech případech kupních smluv.

U smlouvy A je uveden bod s názvem „Kupní cena“ a pod tím se nachází poznámka, že uvedená cena je včetně doplňků a daně z přidané hodnoty. Tato kupní cena se musí zaplatit při podpisu smlouvy. Dále se zde ve smlouvě dozvídáme, že „záloha“ činí určitý obnos, který byl zaplacen již dříve, a to při vybírání zboží.

Ve smlouvě B se nachází bod „Kupní cena a platební podmínky“. Zde se dozvíme výši kupní ceny bez daně z přidané hodnoty, na kterou okamžitě navazuje cena s DPH a poté, aby asi nedošlo k nějakým mýlkám je zde uvedena i samotná daň z přidané hodnoty. Na toto vše navazují platební podmínky, ze kterých se dozvíme, že platba bude provedena na základě předávacího protokolu a vystaveného daňového dokladu do 14 dní po předání stroje.

U smlouvy C nalezneme v bodě „Kupní cena“ jasně danou částku. Tato částka je nejprve bez DPH, pod ní se nachází samostatná částka

daně z přidané hodnoty a pod tím nalezneme částku sestavenou z kupní ceny bez DPH a připočtenou k ní samotnou daň. Samozřejmě na toto navazuje velmi podobně jako je to u smluv A a B platební podmínka ze které se dozvíme do kdy bude předán stoj po zaplacení kupní ceny.

Taktéž je velmi jasně formulovaný tento bod u leasingových smluv akorát s tím rozdílem, že to není kupní cena ale celková výše úvěru. Dále v leasingové smlouvě D nalezneme hned pod celkovou výši úvěru splácení úvěrové částky. Tam se dozvíme že dlužník se zavazuje uhradit 20 čtvrtletních splátek v CZK splatných dle splátkového kalendáře. Toto je velmi podobné taktéž u smlouvy E.

Výsledek výzkumu:

U žádné z kupních smluv A, B a C jsem v tomto bodě nenalezl sebemenší chyby. Myslím si, že všechny tyto smlouvy jsou standardní a splňují podstatnou náležitost kupní smlouvy vymezenou § 409 odst. 2. ObchZ – určení kupní ceny. Toto určení je u smluv jednoznačné a velice přehledné. Autoři tento bod udělali stručný a přehledný, a proto bych je chtěl velmi pochválit.

Taktéž je velmi dobře propracován tento bod u leasingových smluv D a E. Je zde velmi jasně a stručně popsáno splácení celkové výše úvěru.

5.8. Způsoby úhrady

Závazná úprava:

Způsoby úhrady kupní ceny nejsou výslovně upraveny žádným právním předpisem, a tak je v tomto případě vše ponecháno principu smluvní volnosti. Je tak pouze na smluvních stranách, na jakém způsobu úhrady se domluví.

Výzkum:

O způsobu úhrady (platby) ve smlouvě A se dozvídáme pouze povrchně. Jsou zde možnosti platit buď: „Bankovním převodem nebo v hotovosti“.

U smlouvy B se nikde ve svém obsahu ke způsobu úhrady kupní ceny nevyjadřují.

Ve smlouvě C se tento bod vyskytuje, ale taktéž se pouze dozvídáme jako ve smlouvě A, že se dá platit dnes již běžnými a standardními způsoby jako je „Bankovní spojení či hotovost.“

U leasingové smlouvy E je jasně vymezeno splácení. Pokud je zboží při pořizovací ceně levnější než dvacet tisíc, lze jej platit složenkou ostatní zboží převyšující tuto částku se musí platit bankovním převodem.

Ve smlouvě D je toto jednodušší tam je platba umožněna pouze bankovním převodem.

Výsledek výzkumu:

Podle mne prakticky nezáleží na tom, zda se smlouva způsobem úhrady zabývá přímo či nikoliv. Jde však o to, že v souvislosti s tímto ujednáním se často přesně vymezuje i splatnost kupní ceny, na jejíž případnou absenci v kupní smlouvě poukazují právníci spíše než na chybějící vlastní určení způsobu úhrady. To je můžeme nalézt všech smluv, kde je to velmi jasně vymezeno v předešlých člancích. Proto asi autor záměrně toto vypustil ve smlouvě B.

5.9. Náhrada škod

Závazná úprava:

Odstoupením od kupní smlouvy je možné, jestliže nastanou takové případy, které stanoví smlouva nebo zákon. V § 345 odst. 1 ObchZ se takováto situace vyskytuje v případě, kdy prodlení dlužníka nebo věřitele znamená podstatné porušení jeho smluvních povinností. Právním druhem druhé strany je odstoupení od smlouvy, jestliže to oznámí straně bez zbytečného odkladu poté, kdy se o tomto porušení dozvěděla. Odstoupením tento závazek vyplývajících z kupní smlouvy zaniká, ale tento fakt nijak neovlivňuje vznik případných nároků na náhradu škody (§ 351 ObchZ). Odstoupením od smlouvy reaguje jedna strana na porušení právní povinnosti druhé strany, čímž toto protiprávní jednání zpravidla vyvolává vznik nároku poškozeného na náhradu škody.

Další z možných případů může být situace, kdy si kupující opatřuje náhradní dodávku zboží od jiného výrobce či zprostředkovatele proto, že prodávající nedostal svým povinností ze smlouvy, nebo naopak prodávající přistupuje k náhradnímu prodeji zboží, jež bylo určeno původně pro kupujícího. Tyto nezaviněné náhradní obchody zákon rozděluje do dvou skupin. Pokud se uskuteční v přiměřené době po odstoupení a přiměřeným způsobem, má oprávněná strana nárok na cenový rozdíl určený diferencí kupní ceny původní a ceny sjednané při náhradním obchodu (§ 469 ObchZ). V ostatních případech, pokud se náhradní obchod uskuteční jinak (později), anebo se neuskuteční vůbec, má oprávněná strana nárok na náhradu škody ve výši rozdílu mezi sjednanou a běžnou cenou daného zboží (§ 470 ObchZ).

Výzkum:

Ve smlouvě B se v bodě 1 článku „Smluvní pokuty“ uvádí povinnost kupujícího uhradit prodávajícímu smluvní pokutu ve výši 0,05 % z nezaplacené dlužné částky za každý den prodlení. V následujícím bodě tohoto článku se dozvídáme: „Smluvní pokutu, sjednanou touto smlouvou, hradí povinná strana nezávisle na tom, zda a v jaké výši vznikne druhé straně v této souvislosti škoda, kterou lze vymáhat samostatně“. Dále to upravují „Zvláštní ustanovení“, kde se píše: „Prodávající může odstoupit od smlouvy v případě, že kupující je v prodlení s úhradou faktury za předešlé dodávky zboží“. Na to hned navazuje článek, že „Kupující může odstoupit od smlouvy za podmínky, že uhradí prodávajícímu odstupné ve výši 20 % sjednané kupní ceny této smlouvy“.

Ve smlouvě A toto nalezneme v Obchodních podmínkách prodeje v článku 7 „Sankce a odstoupení od smlouvy“. Stanovuje se, že pro případ prodlení kupujícího s placením kupní ceny je prodávající oprávněn požadovat smluvní pokutu ve výši 0,05 % z dlužné částky za každý den prodlení. V dalším bodě tohoto článku se píše, že žádná ze smluvních stran není oprávněna od kupní smlouvy odstoupit poté, co byla zaplacená kupní cena.

Ve smlouvě C se dozvíme v bode 4 „Nedodržení smlouvy“ jaké povinnosti čekají na kupujícího. „Kupující se zavazuje uhradit prodávajícímu dlužnou částku do data uvedené ve smlouvě, pokud tak nebude má oprávnění prodávající požadovat smluvní pokutu ve výši 0,05% z dlužné částky za každý den prodlení.“ V následujícím bodě se dozvíme: „Kupující není oprávněn bez předchozího písemného souhlasu prodávajícího jakkoli jinak nakládat s věcí uvedené ve smlouvě, mimo standardního používání.“ Na tyto články navazují „Závěrečná ustanovení“, kde se píše: „Žádná ze smluvních stran nemá právo smlouvu vypovědět, pokud byly všechny závazky řádně splněny.“

U smlouvy D nalezneme ve článku 6 Odstoupení od úvěrové smlouvy mnoho podmínek za jakých by smlouva mohla zaniknout a jaké

by pak vznikaly podmínky vypořádání mezi věřitelem a dlužníkem. Mimo jiné se zde můžeme dozvědět že: „V případě odstoupení věřitele od Úvěrové smlouvy z důvodů stanovených obchodním zákoníkem nebo touto smlouvou je dlužník povinen nahradit věřiteli veškerou škodu, která mu v souvislosti s tím vznikla, včetně ušlého kalkulovaného zisku.“

Ve smlouvě E se tímto zabývá článek 6 Důsledky porušení platebních podmínek. V tom se píše toto: „Prodlení a plnění peněžních závazků klienta má za následek vznik práva společnosti na sjednaný úrok z prodlení a smluvní pokutu dle sazebníku. Veškeré výdaje společnosti spojené s vymáháním pohledávky, vyhotovováním znaleckých posudků, jsou k tíži a jejich výše může být v Sazebníku určena paušálně. Smluvní pokuta je splatná nejpozději doručením výzvy k její úhradě klientovi.“

Výsledek výzkumu:

U smlouvy A, kde není o náhradě škod žádná zmínka pouze o prodlení placení ze strany prodávajícího, se při projednávání případného nároku poškozeného na náhradu škody bude plně vycházet z § 383 až 386 ObchZ.

Kdežto v případě smlouvy B, ve kterém je zvažována možnost odstoupení od kupní smlouvy a případná náhrada nákladů a nárok na smluvní pokutu, je třeba připomenout, že od platné smlouvy lze odstoupit pouze v případech, kdy to stanoví zákon nebo v případech stanovených dohodou smluvních stran. V této pasáži však žádné zvláštní důvody k odstoupení stanoveny nejsou, přesto text přímo počítá s odstoupením ze strany kupujícího a stanoví sankci – smluvní pokutu. Prakticky lze v tomto kontextu označit toto ustanovení jako neúčinné. Pokud chtěl autor smlouvy přesto dát kupujícímu možnost bezdůvodně

v budoucnu odstoupit od již uzavřené smlouvy, pak by zmíněná smluvní pokuta měla mít spíše charakter tzv. odstupného.

Smlouva C je o něco podrobnější než smlouva A, ale dle mého názoru si myslím, že by bylo lepší kdyby autor této smlouvy postupoval a měl jí o něco podrobnější jako to vidíme u smlouvy B.

Nejlépe jsou popsány smluvní pokuty a náhrady škod u leasingových smluv. Myslím si, že autoři všech kupních smluv by si měli z těchto smluv vzít příklad.

6. Závěr

V diplomové práci, která má název „Zajištění závazkových vztahů uplatňovaných při prodeji zemědělské techniky“ jsem se hlavně zabýval závazkovými vztahy a jejich zajištěním, uzavíráním kupních smluv, problematikou leasingu, dotacemi z fondu PRGLF a také ekonomickým zhodnocením. Chtěl jsem ukázat a poskytnout konkrétní informace a charakteristiku jednotlivých subjektů, které jsem mezi sebou porovnával při sestavování jejich kupních smluv. Mým úkolem také bylo navrhnout zlepšení u těchto smluv. Z této práce je patrné, že ani jedna z firem nemá kupní smlouvu bez jakýchkoli chyb, ale zároveň na druhou stranu tyto chyby nejsou natolik závažné, že by tyto smlouvy byly neplatné. Při uzavírání kupních smluv je zapotřebí věnovat velkou pozornost. Kupující by si měl dát pozor na to jestli je smlouva formálně a věcně správná a jestli plně odpovídá obchodnímu zákoníku. Ve všech smlouvách musí být obsaženo vše důležité, aby se dala tato smlouva považovat za vyhovující dokument. Lepší je proto svěřit uzavírání obchodních smluv odborníkovi.

7. Přílohy