

**Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích**  
**Ekonomická fakulta**  
**Katedra obchodu a cestovního ruchu**

---

Studijní program: N6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Obchodní podnikání

**Dodací podmínky INCOTERMS**  
**v mezinárodním obchodě**

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lucie Tichá, Ph.D.

Autor bakalářské práce: Bc. Karolína Tlapáková

---

2012





## Prohlášení

Prohlašuji, že v souladu s § 47 zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské/diplomové práce, a to - v nezkrácené podobě/ v úpravě vzniklé vypuštěním vyznačených částí archivovaných Ekonomickou fakultou - elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích dne 23. 4. 2012

.....

## **Poděkování**

Ráda bych na tomto místě poděkovala vedoucí práce Ing. Lucii Tiché Ph.D. za odborné vedení, cenné rady, podněty a připomínky při zpracování diplomové práce.

# Obsah:

<b>1</b>	<b>ÚVOD.....</b>	<b>8</b>
<b>2</b>	<b>LITERÁRNÍ REŠERŠE .....</b>	<b>10</b>
2.1	Dodací podmínka – parita.....	10
2.1.1	<i>Možnosti uplatňování jiných dodacích parit.....</i>	<i>11</i>
2.1.2	<i>Soubor R.A.F.T.D.....</i>	<i>12</i>
2.1.3	<i>Mezinárodní obchodní komora .....</i>	<i>13</i>
2.2	Doložky INCOTERMS - obecné hledisko.....	14
2.2.1	<i>Vývoj dodací podmínky - INCOTERMS z historického hlediska.....</i>	<i>14</i>
2.2.2	<i>Mezinárodní výkladová pravidla – INCOTERMS.....</i>	<i>15</i>
2.2.2.1	<i>Povinnosti strany prodávajícího a kupujícího.....</i>	<i>16</i>
2.3	INCOTERMS 2000.....	18
2.4	INCOTERMS 2010.....	20
2.4.1	<i>Konkrétní podoba jednotlivých doložek INCOTERMS 2010 .....</i>	<i>21</i>
2.4.1.1	<i>Pravidla pro všechny druhy dopravy.....</i>	<i>23</i>
2.4.1.2	<i>Pravidla pro námořní a vnitrozemskou dopravu .....</i>	<i>26</i>
2.4.2	<i>Nejdůležitější změny v dodací paritě INCOTERMS 2010 oproti INCOTERMS 2000 .....</i>	<i>29</i>
2.4.3	<i>Mezinárodní kupní smlouva a Vídeňská úmluva .....</i>	<i>31</i>
2.4.4	<i>INCOTERMS v rámci kupní smlouvy .....</i>	<i>32</i>
2.4.4.1	<i>Dokumenty, které poskytuje prodávající.....</i>	<i>32</i>
<b>3</b>	<b>CÍLE A METODIKA PRÁCE .....</b>	<b>34</b>
3.1	Cíl práce a jeho zdůvodnění.....	34
3.2	Metodika.....	35
<b>4</b>	<b>VLASTNÍ PRÁCE .....</b>	<b>37</b>
4.1	Analytické zpracování dat.....	39
4.1.1	<i>Analýza respondentů .....</i>	<i>39</i>
4.1.2	<i>Pozice „kupujícího“.....</i>	<i>45</i>
4.1.2.1	<i>Nejčastěji používané dodací podmínky.....</i>	<i>45</i>
4.1.2.2	<i>Preference INCOTERMS dle pozice subjektu ve smluvních vztazích .....</i>	<i>47</i>
4.1.2.3	<i>Preference INCOTERMS dle teritoriálního hlediska .....</i>	<i>48</i>
4.1.2.4	<i>Preference INCOTERMS dle charakteru .....</i>	<i>52</i>
4.1.3	<i>Pozice „prodávajícího“.....</i>	<i>56</i>
4.1.3.1	<i>Nejčastěji používané dodací podmínky.....</i>	<i>56</i>
4.1.3.2	<i>Preference INCOTERMS dle pozice subjektu ve smluvních vztazích .....</i>	<i>58</i>
4.1.3.3	<i>Preference INCOTERMS dle teritoriálního hlediska .....</i>	<i>59</i>
4.1.3.4	<i>Preference INCOTERMS dle charakteru volby.....</i>	<i>63</i>

4.1.4	<i>Společná část pro „kupující“ i „prodávající“</i> .....	67
4.1.4.1	Revize INCOTERMS .....	67
4.1.4.2	Používání INCOTERMS 2010 .....	68
4.1.4.3	Informovanost a spokojenost rámce INCOTERMS .....	71
<b>5</b>	<b>ZHODNOCENÍ</b> .....	<b>76</b>
5.1	Četnost použití jednotlivých dodacích podmínek INCOTERMS.....	76
5.2	Hlavní důvody volby konkrétní podoby doložek INCOTERMS.....	77
5.3	Revize dodacích parit a INCOTERMS 2010 .....	79
<b>6</b>	<b>DOPORUČENÍ</b> .....	<b>82</b>
6.1	Optimalizace obchodních vztahů nahrazením dodací parity EXW .....	82
<b>7</b>	<b>ZÁVĚR</b> .....	<b>85</b>
<b>8</b>	<b>SUMMARY</b> .....	<b>88</b>
<b>9</b>	<b>SEZNAM LITERATURY</b> .....	<b>89</b>

#### SEZNAM GRAFŮ, OBRÁZKŮ A TABULEK

#### PŘÍLOHA Č. 1

#### PŘÍLOHA Č. 2

# 1 Úvod

Mezinárodní obchod se zbožím v současné době prochází obdobím dynamického růstu. Dochází tak k růstovým tendencím obchodu se zbožím, obchodováním s novými typy komodit a pronikáním subjektů do nových teritorií. Celosvětově roste počet dovozů a vývozů. Tyto tendence nastartovaly, zejména díky procesu liberalizace podnikatelského prostředí a obchodu, postupné odstraňování celních bariér a rozvoj informačních technologií. Díky těmto aspektům již vzdálenosti mezi stranami kupujících a prodávajících v dnešním globalizovaném světě nehrají nepřekonatelnou roli. Vzhledem k faktu, že obchodní společnosti mají možnost diverzifikovat své činnosti dle rozmanitosti podmínek v různých zemích, dochází k časté přeshraniční spolupráci. A sice v tom smyslu, že vyrábí v zemích s nízkými náklady a následně zboží přepravují do zemí s vysokými spotřebními výdaji. Zboží je tedy vyráběno i prodáváno v mnohem více zemích ve větších objemech, a ve větších rozmanitostech. Právě s růstem objemu a složitostmi mezinárodního obchodu narůstá i riziko vzniku nedorozumění a nákladných sporů.

V návaznosti na již zmíněnou expanzi světového obchodu se zbožím je pochopitelně kladen důraz na obezřetnost a správný výběr obchodních partnerů. S tím úzce souvisí požadavky na jednoznačnou a korektní formulaci podmínek v kupní smlouvě mezi ekonomickými subjekty, respektive povinnostmi smluvních stran, které z ní vyplývají. Pro tyto účely funguje rámec INCOTERMS, který představuje oficiální pravidla pro výklad obchodních doložek vydaných Mezinárodní obchodní komorou. Při správné aplikaci usnadňuje provádění mezinárodního obchodu, jasně vymezuje závazky smluvních stran a redukuje riziko právních komplikací v rámci kupních smluv.

Diplomová práce se snaží komplexně zachytit tematiku výkladových pravidel INCOTERMS, jejím těžištěm je analýza vymezení a aplikace jednotlivých dodacích podmínek prostřednictvím tohoto výkladového rámce, a to v praxi jednotlivých obchodních společností. Téma zahraničního obchodu ve spojitosti s výkladovými pravidly INCOTERMS mne zaujalo vzhledem ke své aktuálnosti a důležitosti,



neboť zapojení do mezinárodního obchodu je v dnešním integrovaném a globalizovaném světě prakticky nevyhnutelné. Každý z nás se může de facto v pracovním prostředí s touto problematikou setkat.

Konkrétně se diplomová práce zabývá hledáním souvislostí v jednoznačném vymezování povinností smluvních stran a jejich následné volby jednotlivých dodacích parit. Dále zkoumá faktory, které ovlivňují rozhodování ekonomických subjektů právě o této volbě. Poslední verze výkladových pravidel vznikla v roce 2010 pod oficiálním názvem INCOTERMS®2010 a část práce je rovněž této evoluci pravidel věnována.

## 2 Literární rešerše

### 2.1 Dodací podmínka – parita

Dodací podmínka je důležitou náležitostí kupní smlouvy v mezinárodním obchodě. Určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. Dodací podmínka určuje zejména:

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

*(Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2010)*

Dodací podmínka ovlivňuje podstatným způsobem výši ceny. Má tedy vliv na stanovení kupní ceny, protože určuje, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část kupující. Obecně platí, že čím delší je dodací podmínka, tedy čím větší část nákladů oběhu hradí prodávající, tím vyšší ceny může docílit. *(Machková, Černošlávková, Rebuffat a kol., 2000)*

Dodací podmínka (dodací parita či dodací doložka) totiž určuje povinnosti prodávajícího a kupujícího, které úzce souvisejí s dodávkou a převzetím zboží, čímž ovlivňuje podstatným způsobem výši ceny v zahraničním obchodě. Zahraničněobchodní ceny jsou obvykle vyšší než ceny tuzemské, protože jsou do nich započítány takzvané náklady oběhu - kupříkladu dopravné, pojistné, náklady na balení, celní odbavení a různé daně, dávky a poplatky, které souvisejí s vývozem a dovozem zboží. *(<http://hn.ihned.cz>)*

Dodací doložky vznikly v obchodní praxi na základě obchodních zvyklostí (uzancí), které byly často používány podle místních podmínek nejednotně a staly se tak brzdou pro rozvoj mezinárodního obchodu, a proto se různé instituce pokoušely o jejich sjednocení. *(Machková, Černošlávková, Rebuffat a kol., 2000)*

### 2.1.1 Možnosti uplatňování jiných dodacích parit

V současné době jednoznačně převládá v celosvětovém měřítku používání mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS (International Commercial Terms). Pouze při obchodování na americkém kontinentě se můžeme výjimečně setkat s jinými pravidly, tzv. RAFTD (Revised American Foreign Trade Definition). Tato pravidla byla vydána v roce 1941 v USA, a jsou již značně zastaralá.

*(Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2010)*

Ještě před těmito pravidly existoval soubor 11 dodacích doložek A.F.T.D., který vydaly hospodářské organizace v USA v roce 1919 pro potřeby zahraničního obchodu. Později byla pravidla revidována na již zmíněné R.A.F.T.D., které obsahují výklad šesti dodacích parit a mají obdobnou úlohu jako INCOTERMS.

*(Machková, Sato, Zamykalová a kol., 2002)*

Zastaralost těchto pravidel je dána již samotným datem vydání a revize, která proběhla v roce 1944. A tak není divu, že u převážné většiny obchodníků upadly v zapomnění. Nejsou již dnes známy ani v USA, kde se také běžně používají INCOTERMS. V souboru R.A.F.T.D však byly zahrnuty doložky FOT<sup>1</sup>, FOR<sup>2</sup>, FOB<sup>3</sup> Aircraft, FOB Plant a dokonce FOB Ex Seller's Works s velmi povrchním výkladem, který je ve srovnání s výkladem INCOTERMS, v současných poměrech naprosto nedostatečný. Jak je však původ těchto doložek již dnes neznámý, stále se s podobnými doložkami lze setkat v jednání s různými partnery, jimž je výklad doložek INCOTERMS naprosto cizí.

*(Šubrt, www.deltashipping.cz)*

---

<sup>1</sup> Free on Truck

<sup>2</sup> Free on Rail

<sup>3</sup> Free on Board

### 2.1.2 Soubor R.A.F.T.D

Soubor RAFTD obsahuje 11 doložek, z toho však šest jsou různé modifikace parity FOB (free on board), které se vztahují na všechny druhy dopravy. Jedná se o doložky: FOT = Free on Truck, FOR = Free on Rail, FOB Aircraft, FOB Plant a dokonce FOB Ex Seller's Works s velmi povrchním výkladem, který je ve srovnání s výkladem INCOTERMS, v současných poměrech naprosto nedostatečný. Další srovnání doložek RAFTD s INCOTERMS je následující:

- **EX** (Point of Origin) – tuto doložku by bylo možno zhruba srovnat s doložkou EXW<sup>4</sup> (INCOTERMS);
- **FAS** (Free alongside Ship) – tato doložka zhruba odpovídá výkladu parity FAS;
- **C a F** (Cost and Freight) – tato parita se v zásadě shoduje s doložkou CFR (INCOTERMS);
- **CIF** (Cost, Insurance and Freight) – na první pohled odpovídá stejnému označení doložky INCOTERMS, ale ve svém výkladu je ve srovnání velmi skromná;
- **Ex Dock** – tato doložka by se dala porovnávat s doložkou INCOTERMS označenou kódem DEQ, jež byla vypuštěna v nové verzi INCOTERMS 2010. (*Šubrt, 2006*)

Jak je však původ těchto doložek již dnes neznámý, stále se s podobnými doložkami lze setkat v jednání s různými partnery, jimž je výklad doložek INCOTERMS naprosto cizí. ([www.deltashipping.cz](http://www.deltashipping.cz))

---

<sup>4</sup> Ex Works

### 2.1.3 Mezinárodní obchodní komora

Mezinárodní obchodní komora (ICC)<sup>5</sup> byla založena v roce 1919, sídlí v Paříži. Dnes reprezentuje tisíce společností a asociací z více než 120 zemí na G20<sup>6</sup> a jinde. ([www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz)) Zastupuje zájmy podniků všech oborů zabývajících se mezinárodním obchodem a je tvůrcem obchodních zásad s celosvětovou působností. ([www.dnoviny.cz/dopravni-politika](http://www.dnoviny.cz/dopravni-politika))

Prostřednictvím národních výborů ICC podnikatelé přenášejí své zájmy, stanoviska a názory na představitele nejvyšších orgánů, institucí a vlád všech zemí, včetně OSN, EU, WTO, OECD, u kterých má ICC poradní status na nejvyšší úrovni. ([www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz)) Národní organizace ICC Česká republika se věnuje řadě odborných otázek z oblasti mezinárodního obchodu, včetně dopravy a jejího pojištění. ([www.dnoviny.cz/dopravni-politika](http://www.dnoviny.cz/dopravni-politika))

ICC má neotřesitelnou autoritu k vytváření pravidel, podle kterých se provádí mezinárodní obchod. Přestože jsou tato pravidla dobrovolná (nemají povahu zákonů), jsou používána v každodenním styku a stala se tak neoddelitelným stavebním pilířem mezinárodního obchodu. ([www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz))

---

<sup>5</sup> International Chamber of Commerce

<sup>6</sup> skupina největších ekonomik světa představovaná ministry financí a guvernéry centrálních bank, tj. členy 19 států a Jednotného vnitřního trhu Evropské unie

## ***2.2 Doložky INCOTERMS - obecné hledisko***

### **2.2.1 Vývoj dodací podmínky - INCOTERMS z historického hlediska**

Počáteční snahy o unifikaci dodacích podmínek se datují teprve po první světové válce, v důsledku rychlého rozvoje mezinárodního obchodu, kdy bylo prostřednictvím Mezinárodní obchodní komory v Paříži rozhodnuto o definování šesti nejvíce používaných dodacích doložek tak, jak byly tehdy vykládány ve třinácti státech. Tato dohoda byla vydána v roce 1923 pod názvem „Termes Commerciaux“.

Dalším důležitým krokem k zavedení unifikovaného výkladu přinesla pravidla vydaná v roce 1928 ve Varšavě, ta byla v 1932 revidována a posléze vydána v Oxfordu pod názvem Varšavsko-oxfordská pravidla. Pravidla zahrnovala jednadvacet článků, které obsahovaly pravidla týkající se dopravy, pojištění a placení v kupní smlouvě. Ovšem pravidla se v praxi příliš neuplatnila a nevžila.

Nakonec však ke sjednocení dodacích doložek došlo po tříletém jednání zvláštního výboru Mezinárodní obchodní komory. Ten zpracoval kromě původních šesti doložek obsažených v „Termes Commerciaux“ z roku 1923 ještě dalších pět doložek, jež představoval kompromis, na kterém se shodly delegace jednotlivých států. Dokument uvádějící výklad 11 doložek, byl přijat delegáty obchodních komor dvaceti pěti států pod názvem International Commercial Terms, ve zkratce INCOTERMS 1936. Kromě tehdejšího Sovětského svazu ho přijaly skoro všechny evropské státy včetně Československa, ze zámořských zemí například USA, Indie, Indočína a Japonsko. Velká Británie hlasovala proti a v důsledku toho se zdržela hlasování také Austrálie.  
(<http://komora.cz/>)

Další aktualizace verzí INCOTERMS probíhaly v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a nově 2010, které jsou platné od 1. Ledna 2011.

## 2.2.2 Mezinárodní výkladová pravidla – INCOTERMS

Soubor mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS je připravován a vydáván Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (ICC). Použitím těchto mezinárodních pravidel se je možné vyhnout nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích. *(Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2010)*

Poprvé byla tato mezinárodní výkladová pravidla publikována v roce 1936, další změny a dodatky přišly v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a 2010. Vydáním nové verze pravidel starší verze nezanikají. Proto je vždy třeba uvádět rok vydání, kterým se strany kupní smlouvy hodlají řídit. Nejčastěji se samozřejmě používá poslední verze. *(Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2003)*

INCOTERMS nemají povahu právní normy a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. INCOTERMS určují pouze vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy k ostatním subjektům, např. k bankám, dopravcům nebo speditérům, musejí být řešeny formou jiných smluvních typů. Např. vztah k dopravci je upraven přepravní smlouvou, vztah ke speditérovi zasílatelskou smlouvou, vztahy k bankám např. smlouvou o otevření dokumentárního akreditivu atp. Je samozřejmé, že veškeré smluvní zajištění dané obchodní operace musí být v souladu s příslušnou dodací podmínkou v kupní smlouvě.

INCOTERMS neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží, ale pouze otázku přechodu nákladů a rizik. Otázka přechodu vlastnictví ke zboží musí být vyřešena v kupní smlouvě zvlášť, a pokud tomu tak není, pak tyto záležitosti rozhoduje mezinárodní soukromé právo. *(Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2003)* Nezabývají se tedy přechodem vlastnického práva, ale ani kupní cenou a způsobem řešení sporů a reklamací, proto je důležité podotknout, že nenahrazují kupní smlouvu. *(www.dnoviny.cz)*

INCOTERMS představují jakési vodítko, které informuje kupní strany o tom, co je pro ně výhodné a na co si případně mají dávat pozor. Během obchodování se zeměmi mimo Evropskou unii ukládají povinnost, obstarat dovozní nebo vývozní povolení, povolení k tranzitu a další certifikáty. ([www.dnoviny.cz](http://www.dnoviny.cz))

INCOTERMS vycházejí ze zásady určování minimálních povinností stran. Strany, pokud si to přejí, si mohou domluvit povinnosti širší. Výslovná ujednání v kupní smlouvě mají před ustanoveními v INCOTERMS přednost. (*Machková, Černošlávková, Sato a kol.*) Mezi nesporné výhody při používání doložek INCOTERMS patří vysoká míra propracovanosti a snaha o aktualizace verzí, které odrážejí vývoj a trendy v obchodě. (<http://hn.ihned.cz>)

### **2.2.2.1 Povinnosti strany prodávajícího a kupujícího**

V souboru INCOTERMS jsou definovány povinnosti, práva a zodpovědnost prodávajících a kupujících subjektů, které se týkají pohybu zboží, poskytování nezbytné dokumentace celního odbavení, přepravních prostředků, pojištění, rozdělení nákladů mezi jednotlivé strany, zodpovědnost za opatření přijaté danou stranou obchodního vztahu. (*Bergami, 2009*)

#### **K základním povinnostem prodávajícího patří:**

- dodat zboží v souladu s podmínkami uvedenými v kupní smlouvě;
- dát zboží kupujícímu k dispozici v čase a místě stanoveném v kupní smlouvě nebo v místě, které je obvyklé pro odevzdání takového zboží;
- má-li být zboží baleno, opatřit na vlastní náklady potřebné balení, které kupujícímu umožní řádně zboží převzít;
- vyrozumět kupujícího v přiměřené lhůtě o tom, kdy mu bude zboží dáno k dispozici;
- nést výlohy s kontrolními úkony, které jsou nutné k tomu, aby kupujícímu bylo zboží dáno k dispozici;



- nést všechny výlohy spojené se zbožím, dokud nebylo dáno kupujícímu k dispozici.

**K základním povinnostem kupujícího patří:**

- převzít zboží v místě a čase stanoveném v kupní smlouvě;
- zaplatit kupní cenu;
- pokud si vyhradil lhůtu k převzetí zboží a/nebo volbu místa dodání a nedodal včas instrukce, pak musí nést výlohy a rizika tím vzniklá;
- nést všechny výlohy spojené se zbožím od okamžiku, kdy mu bylo dáno k dispozici. (*Machková, Černošlávková, Sato a kol.*)

Mezinárodní výkladová pravidla by měla být používána správným způsobem, aby měl pro obě strany (prodávajícího a kupujícího) určitý užitek. V praxi ovšem často dochází k výskytu chyb v jejich interpretaci a tedy i následného použití. Například Mezinárodní obchodní komora stále zdůrazňuje, že INCOTERMS upravují podmínky kupní smlouvy, přesto jsou často používány i u přepravních smluv. ([www.deltashipping.cz](http://www.deltashipping.cz))

## 2.3 INCOTERMS 2000

Výkladová pravidla jsou vydávána přibližně jednou za deset let, jak již bylo řečeno, nová pravidla neruší předešlá, a tak se strany mohou domluvit, kterou verzi budou používat. Nová pravidla se uchytila a postupně se dále rozšiřovala a zpřesňovala. Rozvoj obchodu a zavedení nových forem na úseku mezinárodní dopravy a platebního styku si vynutily další úpravu znění jednotlivých doložek ve vydání INCOTERMS 2000. ([www.komora.cz](http://www.komora.cz))

Všechny doložky uvádějí deset článků, ve kterých jsou vždy na straně *A* uvedeny povinnosti prodávajícího a na straně *B* povinnosti kupujícího. V kupních smlouvách, které jsou uzavírány mezi známými partnery, jsou obvykle uváděny pouze odkazy na vybranou doložku. V případě obchodování s novými obchodními partnery, zejména pokud se jedná o malé a střední podniky, které obvykle nemají velké zkušenosti s mezinárodním obchodem, je vhodné vyjmenovat a podrobněji rozvést povinnosti v následujících deseti bodech a vyžádat si od obchodního partnera souhlas s jejich zněním. ([www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz))

Tabulka 1 : Přehled povinností prodávajícího a kupujícího

A Povinnosti prodávajícího	B Povinnosti kupujícího
A1 Dodání zboží podle smlouvy	B1 Placení ceny
A2 Licence, povolení, formality	B2 Licence, povolení, formality
A3 Přepravní smlouva a pojištění	B3 Přepravní smlouva a pojištění
A4 Dodání	B4 Převzetí
A5 Přejedání rizik	B5 Přejedání rizik
A6 Rozdělení nákladů	B6 Rozdělení nákladů
A7 Vyrozumění kupujícího	B7 Vyrozumění prodávajícího
A8 Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva	B8 Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva
A9 Kontrola – balení – značení	B9 Kontrola zboží
A10 Jiné povinnosti	B10 Jiné povinnosti

Zdroj: Incoterms 2000, ICC Česká republika

INCOTERMS 2000 obsahují celkem třináct doložek, které člení do čtyř skupin podle počátečního písmena jednotlivých doložek – **E** (ex), **F** (free), **C** (cost, carriage), **D** (delivered). Uspořádání doložek je přehledné a umožňuje poměrně snadnou orientaci. U prvních tří skupin přecházejí povinnosti z prodávajícího na kupujícího při odeslání zboží, a jsou tedy relativně náročnější pro kupujícího, u čtvrté skupiny přecházejí povinnosti při dodání zboží, a proto jsou dodací parity skupiny D často označovány jako doložky dodání a jsou z hlediska nutnosti plnění povinností náročnější pro prodávajícího. Skupina E má pouze jedinou doložku a povinností prodávajícího je připravit zboží ve svém objektu (závodě) k odebrání. U skupiny F má prodávající dodat zboží dopravci, kterého určuje kupující. Skupina C obsahuje doložky, podle nichž prodávající zajišťuje přepravní smlouvu, ale neneserizika ztráty nebo poškození, k nimž dojde po naložení a odeslání zboží. U skupiny D nese prodávající všechny výlohy a rizika až do země určení. (Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2003)

**Tabulka 2: Přehled doložek INCOTERMS 2000**

Skupina	Doložka	Anglické označení	České označení
E	EXW	Ex Works (named place)	Ze závodu (ujednané místo)
F	FCA	Free Carrier (named place)	Vyplaceně dopravci (ujednané místo)
	FAS	Free Alongside Ship (named port of shipment)	Vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav naložení)
	FOB	Free On Board (named port of shipment)	Vyplaceně loď (ujednaný přístav naložení)
C	CFR	Cost and Freight (named port of destination)	Náklady a přepravné (ujednaný přístav určení)
	CIF	Cost, Insurance, Freight (named port of destination)	Náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav)
	CPT	Carriage Paid (named place of destination)	Přeprava placena do (ujednané místo určení)
	CIP	Carriage and Insurance Paid (named place of destination)	Přeprava a pojištění placeny do (ujednané místo určení)
D	DAF	Delivered at Frontier (named place)	S dodáním na hranici (ujednané místo)
	DES	Delivered Ex Ship (named port of destination)	S dodáním z lodi (ujednaný přístav určení)
	DEQ	Delivered Ex Quay (named port of destination)	S dodáním z nábřeží (ujednaný přístav určení)
	DDU	Delivered Duty Unpaid (named place of destination)	S dodáním clo neplaceno (ujednané místo určení)
	DDP	Delivered Duty Paid (named place of destination)	S dodáním clo placeno (ujednané místo určení)

**Zdroj: Incoterms 2000, ICC Česká republika.**

## **2.4 INCOTERMS 2010**

Z některých zemí se začaly ozývat hlasy požadující revizi současných INCOTERMS 2000 a přípravu nových INCOTERMS 2010. ICC proto na podzimním setkání ve Stockholmu ustanovila pro tuto otázku novou pracovní skupinu, do které byl jmenován i JUDr. Miroslav Šubert<sup>7</sup>. Podle jeho názoru však tlaky na revizi INCOTERMS vycházejí spíše z toho, že se dosud INCOTERMS měnily vždy po deseti letech, a nikoli z reálných potřeb. Zatím vznesené připomínky, které by případnou revizi podmínek měly zdůvodnit, nepokládal za zcela přesvědčivé.

Pařížské ústředí ICC vyzvalo všechny národní členské organizace, aby do konce března sdělily k této otázce svá stanoviska a připomínky. ICC ČR provedla v tomto směru rovněž náležitý průzkum v odborných kruzích, aby zjistila, zda a do jaké míry dosavadní znění INCOTERMS vyhovuje současné praxi. Pracovní skupina takto získané podklady z celého světa vyhodnotila a podala konečné rozhodnutí o revizi INCOTERMS 2000. ([www.dnoviny.cz/dopravní-politika](http://www.dnoviny.cz/dopravní-politika))

Podle JUDr. Šuberta novou verzí INCOTERMS ICC zareagovala na aktuální vývoj, k němuž došlo v oblasti mezinárodního obchodu. Po úspěšném závěrečném jednání mezinárodní návrhové komise ICC v březnu v Praze (viz DN 16/10) bylo loni v září v Paříži slavnostně vyhlášeno nové znění INCOTERMS. S účinností od 1. ledna 2011 vstoupila v platnost inovovaná verze pravidel INCOTERMS 2010.

Nová podoba pravidel představuje již osmé přepracované vydání. Tak jako u předchozích verzí byly i tentokrát práce zahájeny až po důkladném celosvětovém průzkumu požadavků a potřeb zahraničního obchodu. Průzkum trval několik let a týkal se dopravy, pojištění celní problematiky, platebního styku a bezpečnostních opatření. Výsledkem je nové vydání s názvem INCOTERMS 2010, v němž se počet pravidel ve srovnání s předchozím vydáním INCOTERMS 2000 snížil ze třinácti na jedenáct. ICC toho dosáhla nahrazením dosavadních pravidel DAF, DES, DEQ a DDU dvěma

---

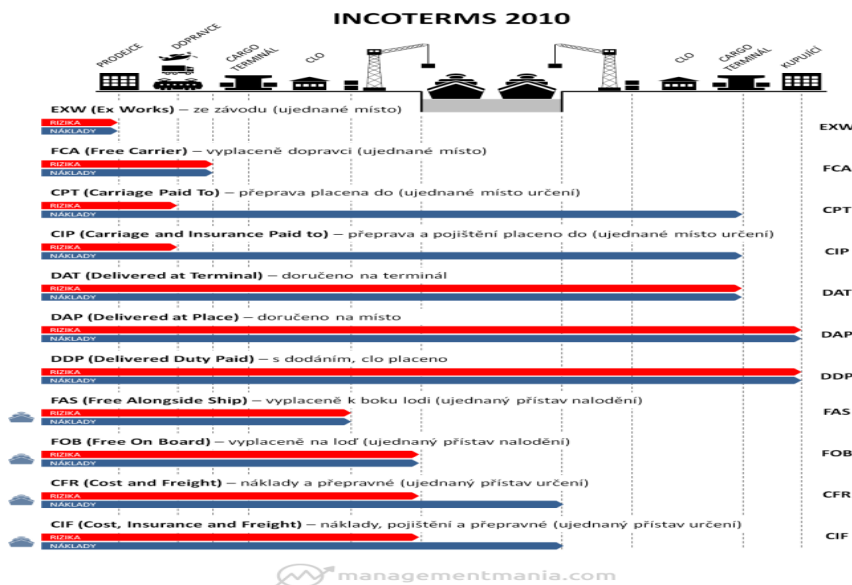
<sup>7</sup> Tajemník komise ICC ČR pro dopravu, pojištění, logistiku a komise pro obchodní právo v praxi, člen návrhové komise ICC pro vydání INCOTERMS.

novými pravidly, a sice DAT s dodáním do překladiště (delivered at terminal) a DAP s dodáním do místa určení (delivered at place). Obě tato pravidla mohou být použita bez ohledu na způsob provedené přepravy. ([www.dnoviny.cz/logistika-spedice](http://www.dnoviny.cz/logistika-spedice))

JUDr. Šubert dále apeluje na obchodníky a dopravce, aby INCOTERMS používali nejen v mezinárodním obchodě, ale také ve vnitrostátním obchodování. INCOTERMS, podle něj představují klíčový prvek, který vede účastníky obchodu k tomu, aby dbali na to, co mají udělat či co může jejich partner a jakým způsobem uspořádat podmínky obchodu a na co je třeba pamatovat. ([www.dnoviny.cz/dopravni-politika](http://www.dnoviny.cz/dopravni-politika))

## 2.4.1 Konkrétní podoba jednotlivých doložek INCOTERMS 2010

Obrázek 1: Přehled doložek INCOTERMS® 2010



Zdroj: INCOTERMS® 2010, International Chamber of Commerce - <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3045/index.html>

Zdroj: <http://managementmania.com/incoterms>

Nová pravidla obsahují jedenáct doložek řazených pouze do dvou velkých skupin podle způsobu přepravy, nikoli podle počátečních písmen doložek. Verze INCOTERMS® 2010 tedy již nepoužívá členění do skupin E, F, C a D.

Povinnosti prodávajícího a kupujícího zůstaly zrcadlově rozčleněny do deseti skupin (A1 – A10 pro prodávajícího a B1 – B10 pro kupujícího). Z hlediska obsahu došlo oproti INCOTERMS 2000 k určitým změnám.

(Machková, Černohlávková, Sato a kol., 2010)

**Tabulka 3: Přehled povinností prodávajícího a kupujícího (INCOTERMS 2010)**

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

**Zdroj: ICC Publication No. 715E.**

Celkem jedenáct doložek je členěno podle toho, zda jsou vhodné pro všechny druhy přepravy, či zda je možné vyjmenované doložky použít výhradně v případě přepravy námořní a vnitrozemské vodní přepravy. Za zkratkou je vždy třeba co nejpřesněji specifikovat ujednané místo či přístav (např. přesným určením adresy). Pro všechny druhy přepravy je možno použít sedm doložek, pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu jsou určeny čtyři doložky. (Machková, Černohlávková, Sato a kol., 2010)

### 2.4.1.1 Pravidla pro všechny druhy dopravy

Tabulka 4: Přehled doložek INCOTERMS 2010 pro všechny druhy přepravy

Doložka	Anglické označení	České označení
EXW	Ex Works (insert named place of delivery)	Ze závodu (uvedte místo dodání)
FCA	Free Carrier (insert named place of delivery)	Vyplaceně dopravci (uvedte místo dodání)
CPT	Carriage paid to (insert named place of destination)	Přeprava placena do (uvedte místo určení)
CIP	Carriage and Insurance Paid (insert named place of destination)	Přeprava a pojištění placeny do (uvedte místo určení)
DAT	Delivered at Terminal (insert named terminal at port or place of destination)	S dodáním do terminálu (uvedte přístavní terminál nebo místo určení)
DAP	Delivered at Place (insert named place of destination)	S dodáním do určitého místa (uvedte místo určení)
DDP	Delivered Duty Paid (insert named place of destination)	S dodáním clo placeno (uvedte místo určení)

Zdroj: ibid

#### **EXW: ze závodu, ujednané místo**

Obrázek 2: EXW



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Jde o nejkratší dodací paritu vhodnou pro vnitrostátní obchod. Prodávající zde má minimální povinnost, a sice dát zboží k dispozici kupujícímu ve svém závodě. Prodávající není dokonce zodpovědný ani za nakládku zboží. Kupující je povinen obstarat veškeré formality spojené s vývozem zboží ze země a nese veškeré náklady a rizika od okamžiku předání zboží v závodě prodávajícího.

#### **FCA: vyplaceně dopravci (ujednané místo)**

Obrázek 3: FCA



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Prodávající dodává zboží dopravci nebo jiné osobě jmenované kupujícím na jmenovaném místě. V případě, že k dodávce dochází v objektu prodávajícího,

zodpovídá za nákladku prodávající. Pokud k dodávce dochází na jiném místě, prodávající není odpovědný za nákladku zboží. Proávající je povinen celně odbavit zboží pro vývoz.

### **CPT: přeprava placena do (ujednané místo určení)**

Obrázek 4: CPT

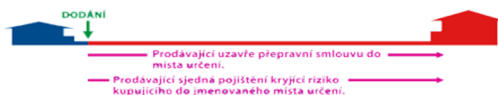


Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Zde prodávající vybírá dopravce a hradí výlohy spojené se zbožím až do místa určení. Rizika však přecházejí dříve, již v okamžiku předání zboží prvnímu dopravci a kupující nese nebezpečí ztráty a poškození zboží vzniklé po dodání zboží do péče dopravce. Tato doložka má dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí v rozdílných místech. Je tedy nutné dbát ve smlouvě na co nejpřesnější určení obou míst. Proávající je povinen celně odbavit zboží pro vývoz, nikoli však pro dovoz a hradit dovozní clo.

### **CIP: Přeprava a pojištění placeny do (ujednané místo určení)**

Obrázek 5: CIP



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Prodávající dodá zboží dopravci nebo jiné osobě jmenované prodávajícím ve sjednaném místě a prodávající je povinen sjednat přepravu a nést náklady spojené s dodávkou zboží do místa určení. Doložka je stejná jako CPT, ale opět s povinností prodávajícího obstarat a uhradit pojištění s minimálním rozsahem pojistného krytí. Pojistka má krýt cenu uvedenou v kupní smlouvě zvýšenou o 10 % a má být sjednána v měně kontraktu. Doložku je vhodné použít pro moderní způsoby přepravy, např. kontejnerovou či roll on/roll off<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> druh kombinované přepravy



### **DAT: s dodáním do terminálu (uved'te přístavní terminál nebo místo určení)**

Obrázek 6: DAT



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Prodávající splní dodání, jakmile je zboží vyloženo z příchozího dopravního prostředku a dáno k dispozici kupujícímu ve jmenovaném terminálu ve jmenovaném přístavu nebo v místě určení. Pod pojmem terminál se rozumí volné prostranství i budova, např. nábřeží, překladiště, sklad, kontejnerový terminál, nádraží, letiště atp. Prodávající nese výlohy a rizika včetně vykládky zboží až do ujednaného přístavu či místa určení. Tato doložka je zejména vhodná pro kontejnerovou přepravu. DAT požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, ale nemá povinnost týkající se proclení zboží pro dovoz.

### **DAP: s dodáním v místě určení (uved'te místo určení)**

Obrázek 7: DAP



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Prodávající splní dodání, jakmile je zboží dáno k dispozici kupujícímu na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce v místě určení. Prodávající nese veškerá rizika spojená s dodáním zboží do jmenovaného místa. Náklady spojené s vykládkou zboží nese kupující. Pokud však byly v přepravní smlouvě uzavřené prodávajícím zahrnuty i náklady spojené s vykládkou zboží v místě určení, není prodávající oprávněn požadovat úhradu těchto nákladů od kupujícího. Prodávající je povinen proclít zboží ve vývozu, ovšem nemusí proclít zboží v dovozu.

### **DDP: s dodáním clo placeno (ujednané místo určení)**

Obrázek 8: DDP



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Nejdelší dodací parita, která obsahuje maximální závazek ze strany prodávajícího. Prodávající splní dodání, jakmile dá zboží k dispozici kupujícímu, celně odbavené pro dovoz na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce ve sjednaném místě určení. V zemích, kde může být proclívání zboží problematické a může dlouho trvat, může být pro prodávajícího riskantní zavázat se k dodání zboží až za místem celního odbavení (např. do skladu kupujícího ve vnitrozemí). Proto není příliš vhodné používat dodací paritu DDP při vývozu do zemí tohoto typu. Tato doložka by dále neměla být používána, pokud by prodávající nemohl obdržet dovozní licenci. Daň z přidané hodnoty a další daně splatné při dovozu jdou na účet prodávajícího, pokud se strany nedohodly v kupní smlouvě jinak.

#### 2.4.1.2 Pravidla pro námořní a vnitrozemskou dopravu

Na základě nové verze 2010 jsou tato pravidla použitelná výhradně v případě námořní nebo vnitrozemské vodní přepravy.

Tabulka 5: Doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

Doložka	Anglické označení	České označení
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship (insert named port of shipment)	Vyplaceně k boku lodi (uvedte přístav na lodění)
<b>FOB</b>	Free on Board (insert named port of shipment)	Vyplaceně loď (uvedte přístav na lodění)
<b>CFR</b>	Cost and Freight (insert named port of destination)	Náklady a přepravné (uvedte přístav určení)
<b>CIF</b>	Cost Insurance and Freight (insert named port of destination)	Náklady, pojištění a přepravné (uvedte přístav určení)

Zdroj: ibid

#### FAS: vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav vylodění)

Obrázek 9: FAS



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Prodávající splní svou povinnost dodání, když dodá zboží k boku lodi (tj. na nábreží nebo odlehčovacím člunem) jmenované kupujícím v ujednaném přístavu nalodění. Riziko za ztrátu a poškození zboží přechází dodáním zboží k boku lodi a kupující od tohoto okamžiku nese veškeré náklady. Prodávající je povinen celně odbavit zboží pro vývoz, ovšem nemusí odbavovat zboží pro dovoz a hradit jakékoli náklady tohoto typu.

### **FOB: vyplaceně loď (ujednaný přístav vylodění)**

Obrázek 10: FOB

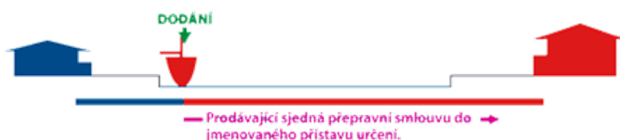


Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Jedna z nejstarších doložek používaná u námořní a říční přepravy, u které je nakládka a vykládka zabezpečována klasickým způsobem, tj. pomocí jeřábu. Prodávající splní své povinnosti v okamžiku přechodu zboží přes zábradlí lodi v přístavu nakládky. Prodávající je zde povinen dodat zboží na palubu lodi jmenované kupujícím ve sjednaném přístavu nalodění anebo obstarat zboží takto dodané. Riziko za ztrátu anebo poškození zboží přechází na kupujícího, jakmile je zboží dodáno na palubu lodi a kupující nese veškeré náklady od tohoto okamžiku. Pro moderní způsoby přepravy, např. kontejnerovou, je vhodnější použít dodací paritu FCA. Prodávající by měl celně odbavit zboží ve vývozu nikoli v dovozu.

### **CRF: náklady a přepravné (ujednaný přístav určení)**

Obrázek 11: CRF



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

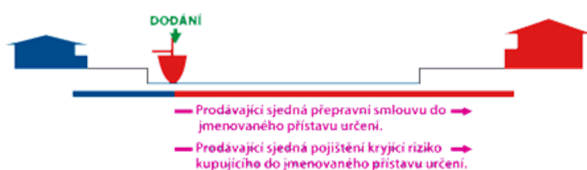
Prodávající splní svou povinnost dodání naložením zboží na palubu lodi nebo obstaráním zboží takto dodaného. Přejednost rizika za ztrátu anebo poškození

přechází na kupujícího dodáním zboží na palubu lodi. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a zaplatit náklady a přepravné nutné pro dodání zboží do jmenovaného přístavu určení.

Toto pravidlo má dva kritické body, a sice u této doložky přecházejí rizika na kupujícího v jiném místě než výlohy. Rizika přecházejí v přístavu nakládky dodáním zboží přes zábradlí lodi (stejně jako u FOB), výlohy až v přístavu určení. Pokud strany kupní smlouvy nemají v úmyslu využít tradiční námořní (lodní) dopravu, u které zboží přechází přes zábradlí lodi za pomoci jeřábů, ale hodlají využít moderních způsobů přepravy, např. kontejnerovou či roll on/roll off, je pro ně vhodnější použít dodací paritu CPT. Prodávající je povinen odbavit clo pro vývoz, nikoli pro dovoz.

### **CIF: náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav určení)**

Obrázek 12: CIF



Zdroj: <http://www.awt.eu/incoterms-2010/>

Doložka je obdobná jako CFR, ale navíc je prodávající povinen obstarat na vlastní náklady přepravní pojištění u pojišťovny dobré pověsti, které opravňuje kupujícího nebo jinou zainteresovanou osobu uplatňovat přímo u pojišťovny nároky a předat kupujícímu pojistku nebo jiný důkaz o pojištění. Pokud není dohodnuto jinak, pojistí prodávající zboží v souladu s minimálním rozsahem pojistného krytí podle tzv. Institute Cargo Clauses<sup>9</sup> nebo v souladu s jinými podobnými podmínkami. Zboží má být pojištěno na 110 % hodnoty a pojistka má povinnost být sjednána v měně kontraktu. (*www.businessinfo*), (*Šubert, 2010*)

<sup>9</sup> Podmínky pojištění přepravy zásilek v mezinárodní praxi (vydány v roce 1982 v Londýně)

## 2.4.2 Nejdůležitější změny v dodací paritě INCOTERMS 2010 oproti INCOTERMS 2000

1. Dosavadní dělení doložek do skupin podle počátečního písmene je vystřídáno dělením dle druhu dopravy (přepravy). Jedenáct pravidel se tedy dělí do dvou skupin. První skupinu představují pravidla vhodná k použití jakéhokoli způsobu přepravy včetně kombinované, multimodální. Druhá skupina je tvořena pravidly použitelnými jen při námořní nebo vnitrozemské vodní přepravě.

2. Počet doložek se snížil ze 13 na 11, byla definována nová doložka DAP, jež nahradila původní DAF, DES, DDU – tyto parity byly vypuštěny. Druhou nově vzniklou doložkou je DAT, která nahrazuje starší DEQ, jež byla rovněž vypuštěna. Machková 2010 Obě nově vzniklé parity mohou být použity bez ohledu na způsob přepravy, DAT je s dodáním do překladiště (terminálu), DAP je s dodáním do místa určení. (Šubert, 2010)

3. Ke změně došlo u doložky FOB, a sice zrušení pomyslného zábradlí lodi. Původně přecházely výlohy a rizika z prodávajícího na kupujícího v okamžiku přechodu zboží přes zábradlí lodi v přístavu nakládky. Zábradlí již v nové verzi nefiguruje, prodávající splní povinnosti dodáním na palubu lodi určené kupujícím v přístavu nakládky. Obdobná změna (dodání na palubu lodi v přístavu nakládky) byla přijata i pro přechod rizik u doložek CFR a CIF. ([www.businessinfo.cz](http://www.businessinfo.cz))

4. Pravidla jsou vhodná nejen pro mezinárodní, ale i vnitrozemský obchod. Tradičně byla uplatňována pouze v mezinárodním obchodě, kdy docházelo k přepravě zboží přes hranice. Dnes v různých částech světa, zejména blocích jako je například EU, se stal přechod přes hranice méně významným. Dalším důvodem, který přesvědčil Mezinárodní obchodní komoru o širším uplatnění INCOTERMS 2010, je evidentní ochota USA k uplatňování doložek právě ve vnitrostátním obchodě, a sice nahrazením dřívějšího ustanovení rámce podmínek Jednotného obchodního kodexu (Uniform Commercial Code).

5. Důraz na elektronický přenos dat EDI<sup>10</sup>. Některé články pravidel představují u elektronického přenosu dat stejnou hodnotu jako papírové dokumenty.

*(Šubert, 2010)*

6. Kladen důraz na bezpečnost při pohybu zboží. Je vyžadováno ověření, které deklaruje, že zboží nepředstavuje ohrožení života nebo majetku z jiných důvodů, než které vyplývají z přirozené povahy zboží.

7. Definování klíčových termínů pro potřeby INCOTERMS 2010 jako dodání („delivery“) a balení („packaging“). Dodáním je myšleno místo přechodu rizik týkajících se ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího. Balením se rozumí takové opatření obalem, které odpovídá nejen ustanovením v kupní smlouvě, ale požadavkům zvoleného druhu přepravy.

*(International Chamber of Commerce, 2010)*

8. Nová pravidla berou rovněž zřetel na tzv. následný prodej zboží, jinak označovaný jako prodej plovoucího zboží. Dochází k tomu především při hromadném prodeji zboží, kde běžně během přepravy k několika prodejům. Jedná se o situaci, kdy prodávající kupujícímu neodesílá zboží, neboť to již bylo před tím naloženo předchozím prodávajícím v průběhu přepravy. Prodávající v rámci takového následného prodeje uskutečňuje svůj závazek dodání vůči kupujícímu nikoli naložením zboží, ale obstaráním zboží již odeslaného/naloženého. ([www.dnoviny.cz/logistika-spedice](http://www.dnoviny.cz/logistika-spedice))

9. INCOTERMS 2010 jako první zavádějí neutrální označování prodávajícího a kupujícího bez zřetele na pohlaví. ([www.icc-cr.cz](http://www.icc-cr.cz))

---

<sup>10</sup> Elektronická výměna dat

### 2.4.3 Mezinárodní kupní smlouva a Vídeňská úmluva

Kupní smlouva je jedním z nejčastěji užívaných smluvních ujednání, které podniky uzavírají v obchodu se svými zahraničními obchodními partnery. Představuje právní základ pro uskutečnění jednotlivé vývozní či dovozní operace. Uzavírá se mezi kupujícím a prodávajícím, její obsah vymezuje základní práva a povinnosti obou stran.

Pro rozvoj mezinárodní hospodářské spolupráce má značný význam postupná harmonizace a unifikace právní úpravy týkající se mezinárodních závazkových vztahů. Na tomto procesu se podílejí jednotlivé státy a organizace, například Komise OSN pro právo mezinárodního obchodu UNCITRAL<sup>11</sup>, UNIDROIT<sup>12</sup> nebo Mezinárodní obchodní komora. Významným úspěchem v tomto směru bylo přijetí Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží<sup>13</sup>, tzv. Vídeňské konvence, v r. 1980. (*Machková, Černošková, Sato a kol., 2010*)

Ustanovení Vídeňské úmluvy se použijí na kupní smlouvu ohledně věcí movitých v případě, že strany mají místa podnikání na území různých smluvních států. Které státy jsou smluvní stranou, je uvedeno na webové stránce UNCITRAL. Ustanovení vídeňské úmluvy nelze použít na prodej zboží pro osobní spotřebu, potřebu rodiny nebo domácnosti, na dražbách, při výkonu rozhodnutí nebo podle rozhodnutí soudu, při prodeji cenných papírů nebo peněz, lodí, člunů, vznášedel nebo letadel a elektrické energie. Nepoužívá se také na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo služeb (to znamená smlouvy o dílo). Vídeňská úmluva v podstatě upravuje otázky uzavírání kupní smlouvy a práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího z takto vzniklé kupní smlouvy.

(*Beneš a kol., 2004*)

---

<sup>11</sup> United Nations Commission on International Trade Law

<sup>12</sup> International Institute for the Unification of Private Law – Mezinárodní institut pro sjednocení soukromého práva

<sup>13</sup> UN Convention on Contracts for the International SALE of Goods - CISG

#### **2.4.4 INCOTERMS v rámci kupní smlouvy**

Tato kapitola se odkazuje na vzorové dokumenty kupních smluv, které se nacházejí v příloze č. 2. Stranám se doporučuje zvolit si odpovídající dodací podmínky podle INCOTERMS. Ve vzorové smlouvě oddílu A-3 (viz Příloha č. 2) se nachází volba potřebné dodací parity.

##### **Termín dodání**

Následuje oddíl A-4 (viz Příloha č. 2), kterému odpovídá termín dodání. Je třeba mít na zřeteli, že termín dodání odpovídající ad A-4 (viz Příloha č. 2), se vztahuje na datum či dobu, ve které prodávající splní svou povinnost dodání podle kupní smlouvy, zvláště v souladu s odpovídající INCOTERMS doložkou zvolenou mezi stranami. Termín dodání je spojen se smluvním místem dodání, které nemusí být shodné s místem, v němž zboží dosáhne kupujícího. Je nutné, aby před vyplněním části A-4 (viz Příloha č. 2) strany pečlivě prověřily okamžik, ke kterému se uskuteční dodání zboží podle příslušné INCOTERMS. Strany mohou dohodnout termín dodání ujednáním přesného data, jako např. 6. února 2012 nebo do 10. února 2012, případně pouze květen 2012.

##### **Platební podmínky**

Je třeba určit způsob placení, jak je stanoven ad A-7 (viz Příloha č. 2). Pokud má být platba provedena převodem do banky prodávajícího, je nutno uvést jméno a adresu banky a pobočky společně s podrobnostmi dostačujícími k identifikaci účtu a eventuelní možnost provedení platby (např. telegraficky nebo elektronickým převodem).

##### **2.4.4.1 Dokumenty, které poskytuje prodávající**

Je běžně v mezinárodních prodejkách, že prodávající poskytne kupujícímu určité dokumenty: účet, dopravní doklad, certifikát atd. Část A-8 (viz Příloha č. 2) poskytuje stranám příležitost výslovně určit svoje požadavky, pokud jde o doklady. Je nutné mít ovšem na zřeteli dvě okolnosti:



- a. Strany mají zkontrolovat, které doklady by měly být poskytnuty podle zvolené INCOTERM ad A-3 článku (viz Příloha č. 2). Pokud by chtěly strany doplnit nebo změnit dokumenty podle zvolené INCOTERM, měly by tak učinit jasně doplněním v A-8 části (viz Příloha č. 2).
- b. Pokud se strany dohodly na placení prostřednictvím akreditivu, musí si ujasnit, které dokumenty by měly být požadovány v rámci akreditivu.

*(Šubert, 2006)*

## 3 Cíle a metodika práce

### 3.1 Cíl práce a jeho zdůvodnění

Cílem práce je představení souboru dodacích podmínek INCOTERMS v kontextu zahraničně obchodní činnosti. Snahou je popis některých možných souvislostí a důsledků, které nastávají při jejich použití v mezinárodním obchodě. Dále se zaměřuje na zahraničně obchodní operace, v nichž figuruje dodací podmínky INCOTERMS, z pohledu obou smluvních stran.

Praktickým cílem je tedy analýza aplikace doložek INCOTERMS ve vybraných obchodních operacích reálných obchodních společností v návaznosti na zavedení doložek INCOTERMS 2010 dle jednotlivých kritérií. Na sledované společnosti je v rámci vyhodnocování pohlíženo ze dvou stran, jedná se o stranu kupujících a prodávajících. Důvodem je skutečnost, že se nacházejí na opačné straně obchodního procesu, tudíž mají rozdílná, resp. protichůdná stanoviska při aplikaci dodací parity. Práce porovnává používání doložek INCOTERMS, jak mezi kupujícími a prodávajícími, tak mezi jejich obchodními partnery ze zahraničí. Toto srovnání je prováděno z hlediska četnosti aplikace konkrétních dodacích podmínek a z hlediska charakteru volby doložek u jednotlivých subjektů. Následně objasňuje a porovnává skutečná zjištění s ideálním stavem. Následná komparace ukazuje, jakým směrem by se mohla ubírat optimalizace použití dodacích doložek INCOTERMS.

#### **Pracovní hypotézy:**

1. Hypotéza: Nejčastěji aplikovanou dodací paritou rámce výkladových pravidel INCOTERMS z pohledu prodávajících i kupujících je doložka EXW.

2. Hypotéza: Majoritní vliv na volbu konkrétní dodací parity INCOTERMS má u obou smluvních stran cena.

3. Hypotéza: Poslední verze doložek INCOTERMS 2010 je do obchodních transakcí zaváděna pouze relativně nově vzniklými společnostmi, starší struktury jsou k tomuto rámci neflexibilní a používají stále ty samé dodací podmínky od začátku.

### **3.2 Metodika**

Literární rešerše se věnuje vzniku, historii a možnostem uplatňování dodacích parit INCOTERMS, dále pak institucím zabývajícím se touto problematikou a nakonec porovnáním různých verzí doložek INCOTERMS 2000 a INCOTERMS 2010. Je zde použita analýza sekundárních zdrojů odborné literatury.

V praktické části je pro primární sběr dat použita forma dotazování prostřednictvím dotazníkového šetření mezi jednotlivými společnostmi. Dotazník vychází z předem definovaných cílů a hypotéz, konečná verze dotazníku je uvedena v „Příloze 1“. Dále následuje analyticko-syntetická metoda, která dopomáhá z podrobného rozboru chování jednotlivých společností vytvořit celistvý obraz o aplikaci dodacích parit českých podniků.

#### ***Struktura dotazníkového šetření***

Kvantitativní dotazníkové šetření probíhalo v období od 29. února 2012 do 30. března 2012. Respondenti byli vybíráni na základě jejich působnosti v mezinárodním obchodě, a sice z databáze importérů a exportérů serveru firmy.cz a czechtrade.cz. Tvorba dotazníku probíhala prostřednictvím [www.google.com](http://www.google.com), přes aplikaci google docs. Získané výsledky včetně grafické podoby byly poté vyhodnocovány pomocí MS Excel. V dotazníku je uvedeno celkem 21 otázek týkajících se problematiky diplomové práce a sloužící k vyhodnocení hypotéz. Dále pak navazují otázky korespondující s dalšími dílčími cíli diplomové práce.

Úkolem dotazníkového šetření je analytické vyhodnocení používání doložek INCOTERMS u jednotlivých společností, jež budou hodnoceny dle zvolených kritérií.

Dále se zabývá vyhodnocením změny dodací parity u jednotlivých společností a její stupeň adaptace na novou verzi doložek INCOTERMS 2010. Dotazník rovněž slouží k posouzení skutečného a ideálního stavu u vybraných obchodních operací reálných obchodních společností, což má za následek vyhodnocení cílů a hypotéz práce. Následuje syntetická část, která se snaží propojit souvislosti získané z analytické části a rovněž tak pomoci k potvrzení či vyvrácení stanovených hypotéz. V práci je taktéž použito grafického a statistického zpracování dat.

## 4 Vlastní práce

Úkolem praktické části diplomové práce je snaha teoretické vědomosti, nabyté studiem týkající se dodacích doložek INCOTERMS a jejich náležitostí, aplikovat na konkrétní případy z obchodní praxe. Tato kapitola se zaměřuje na analýzu dat získaných prostřednictvím dotazníkového šetření, a sice pro komparaci a vyhodnocení používání doložek INCOTERMS u reálných společností, jež jsou hodnoceny dle zvolených kritérií.

### Popis struktury dotazníku

Dotazník je rozdělen na několik částí, které se větví do více oddílů z důvodu logické návaznosti zjišťování informací. V obecné části dotazníkového šetření jsou uvedeny základní charakteristiky společností, které vymezují obchodní či podnikatelskou činnost daného subjektu dle "Klasifikace ekonomické činnosti" (CZ-NACE)<sup>14</sup>. To slouží ke kategorizaci společností dle jednotlivých oborů podnikání v návaznosti na aplikaci dodacích podmínek a porovnání používání dodací parity mezi jednotlivými odvětvími.

Následují otázky ohledně úrovně obchodních vztahů tázaných společností se zahraničím, tedy míru přeshraniční spolupráce s ostatními státy. Pro lepší orientaci, přehlednost a zpracovatelnost jsou státy řazeny do ucelených bloků. Tato část pomáhá s komparací jednotlivých bloků států v rámci geografické aplikace dodací parity. Dále společná část zjišťuje pozice společností v jejich obchodních transakcích, a sice ze dvou pohledů. Jedná-li se o prodávajícího nebo kupujícího, popřípadě vystupuje-li subjekt v obou těchto rolích. Poslední otázka této části se týká zjištění, zda vůbec oslovené společnosti znají a používají ve svých kupních smlouvách dodací paritu, pokud odpovídají negativně, tedy rámec doložek INCOTERMS jim není znám, již dále ve vyplňování dotazníku nepokračují, neboť následující otázky už se týkají převážně dodacích parit.

---

<sup>14</sup> Statistická klasifikace ekonomických činností, kterou používá Evropská unie (resp. Evropská společenství) od roku 1970. NACE vytváří rámec pro statistická data o činnostech v mnoha ekonomických oblastech (např. ve výrobě, zaměstnanosti, národních účtech). Nahrazuje původní klasifikaci OKEČ.

Následně se dotazník větví na dvě části, které zastupují již zmiňovanou pozici „kupujícího“ nebo „prodávajícího“, v případě působnosti respondenta v obou pozicích, jsou zodpovězeny obě dvě části. Tyto dvě části tvoří jádro celého dotazníkového šetření, neboť zjišťují reálné rozhodování firem o volbě a aplikaci konkrétní dodací parity. Poskytují informace o používání konkrétních doložek INCOTERMS v rámci kupních smluv jednotlivých firem. Referují o tom, kdo je navrhovatelem dodací parity mezi stranami v obchodních transakcích, popřípadě zda se jedná a kompromisní volbu mezi obchodníky. V neposlední řadě tato část informuje, jaké jsou preference daných států, se kterými oslovené společnosti obchodují, při volbě dodacích podmínek.

Poté dotazník opět vyúsťuje v tzv. „společnou část“, která je určena oběma pozicím, a která charakterizuje postoj dané oslovené společnosti k doložkám INCOTERMS, a to ve smyslu jejich vlastních preferencí při volbě dodací parity a zahrnování revidovaných doložek do svých obchodních kontraktů. Dále se zabývá rámcem INCOTERMS 2010, jeho aktuálním použitím v praxi firem. Nakonec zjišťuje spokojenost tázaných společností s tímto rámcem a dostatečnost veřejné informovanosti ohledně této problematiky.

Posledním oddílem dotazníku je tzv. „obecná část“, která zahrnuje otázky orientované na geografické začlenění společnosti, neboť dotazníkové šetření bylo prováděno v rámci celé České republiky dle krajového vymezení. Rovněž informuje o velikost společnosti, její délce působení na trhu, což nám pomáhá specifikovat různé kategorie společností.

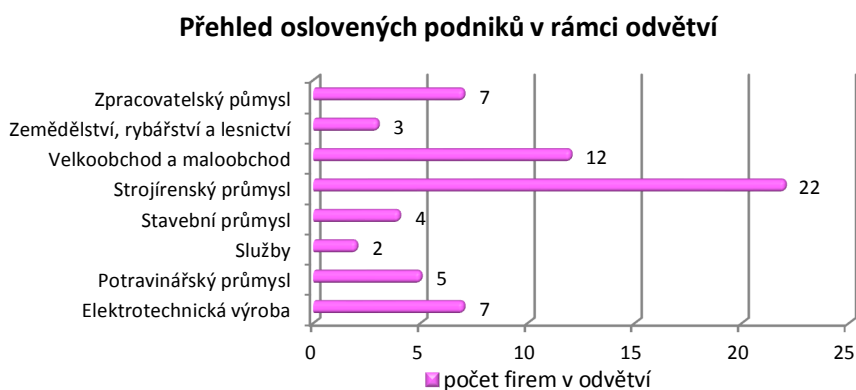
## 4.1 Analytické zpracování dat

Celkem bylo osloveno cca 800 společností, jež se pohybují v mezinárodním obchodě, respektive obchodují se zahraničím, což bylo hlavní kritérium při výběru respondentů. I přes vysoký počet oslovených zodpovědělo dotazník pouze 62 společností, míra návratnosti je tedy 7,8 %.

### 4.1.1 Analýza respondentů

**Otázka: Jaký je obor Vaší činnosti dle „Klasifikace ekonomické činnosti“ (CZ – NACE)?**

Graf 1: Přehled oslovených podniků v rámci odvětví dle klasifikace CZ-NACE

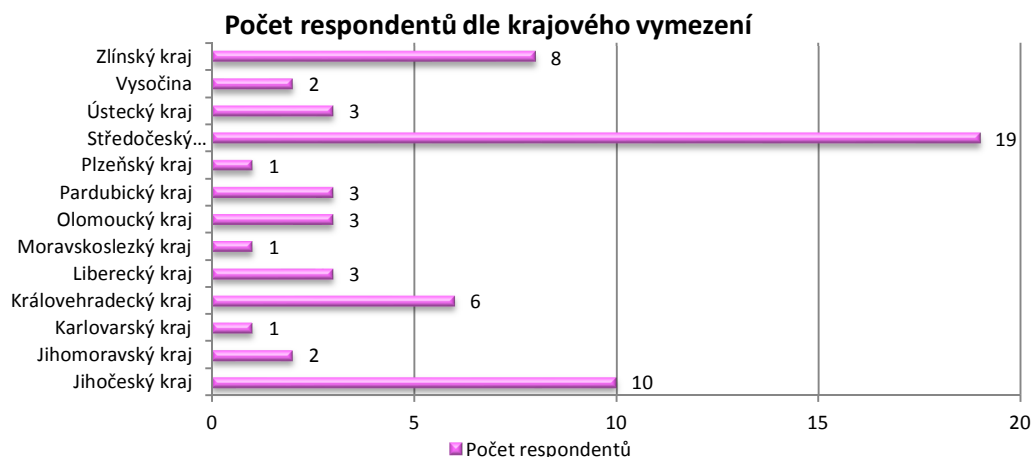


Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Graf č. 1 znázorňuje počet firem v jednotlivých odvětvích, dotazník byl vyplněn pouze od společností pohybujících se v osmi odvětvích ze sedmnácti. Nejvíce zastoupeným oborem je strojírenský průmysl, který tvoří 35 % firem, následuje velkoobchod a maloobchod, který je tvořen 19% společností. O třetí místo se v rámci počtu oslovených v odvětví dělí zpracovatelský průmysl a elektrotechnická výroba, jež zaujímají 11 %. Již v ne tak vysokém počtu je zastoupen potravinářský průmysl, stavebnictví, zemědělství, lesnictví, rybnářství. Nejnižší počet respondentů se nachází v terciální sféře, a sice v oboru služeb.

**Otázka: Kde sídlí Vaše společnost, resp. kde provozujete podnikatelskou činnost – krajské vymezení?**

**Graf 2: Přehled respondentů dle krajského vymezení**

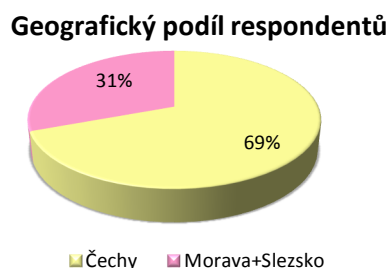


**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Graf č. 2 znázorňuje geografické působení respondentů v rámci České republiky a na jeho základě je možné vypočítat, že nejvíce respondentů působí na území Středočeského kraje a Prahy, následuje Jihočeský kraj, Zlínský a Královéhradecký. U dalších krajských územně správních celků je četnost zodpovězených dotazníků velmi nízká.

Z rozdělení respondentů v grafu č. 2 vychází další graf č. 3, který znázorňuje poměr respondentů pocházejících z Čech a z Moravy a Slezska.

**Graf 3: Podíl respondentů v rámci Čech, Moravy a Slezska**



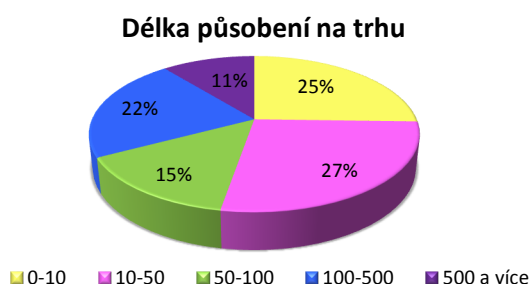
**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**



Lze si všimnout, že největší část subjektů pochází z Čech, které v tomto výzkumu zaujímají podíl 69 %. Důvodem je vysoká návratnost odpovědí ze Středočeského kraje, který zde zaujímá dominantní postavení.

**Otázka: Jak dlouho působíte na trhu?**

**Graf 4: Přehled délky působení společností na trhu**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

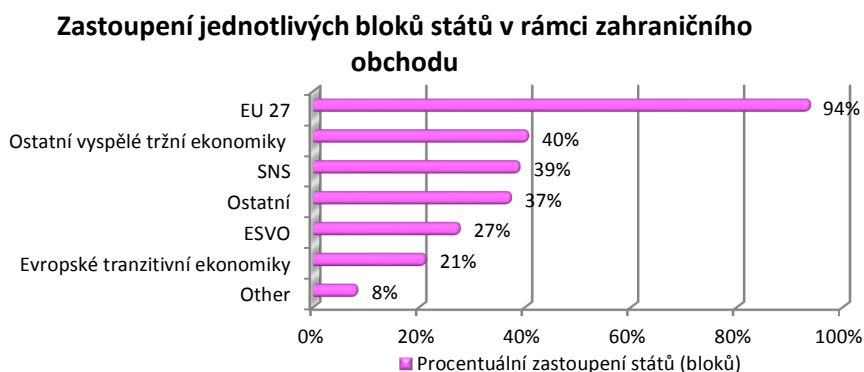
Firmy jsou rozděleny do pěti skupin podle délky působnosti na trhu, v největší části koláčového grafu č. 4 figurují společnosti, jejichž působnost je mezi deseti a padesáti lety, tvoří 27 % celkového počtu respondentů, následují subjekty podnikající maximálně deset let a tvořící 25 % z celku. Polovina subjektů jsou společnosti, jež provozují svou činnost na trhu do padesáti let. Nejedná se tedy zřejmě o podniky s dlouholetou tradicí, většina subjektů v intervalu 10 – 50 byly založeny před dvaceti lety.

**Otázka: Se kterými bloky států Vaše společnost obchoduje?**

Státy jsou rozděleny z teritoriálního hlediska do následujících bloků z důvodu lepší zpracovatelnosti a přehlednosti. *EU 27*, *ESVO* (Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Island, Norsko), *SNS* (Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Ruská federace, Tádžikistán, Turkmenistán, Ukrajina, Uzbekistán), *Evropské tranzitivní ekonomiky* (Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Chorvatsko, Kosovo, Makedonie, Srbsko), *Ostatní vyspělé tržní ekonomiky* (Andorra, Austrálie, Faerské ostrovy, Gibraltar, Grónsko, Izrael, Japonsko, Jižní Afrika, Kanada, Nový Zéland, San Marino, Spojené státy (vč. Portorika), Svatý stolec (Vatikánský

městský stát), Turecko), *Ostatní* (Čína, Korea, lidově demokratická republika, Kuba, Laoská lidově demokratická republika, Mongolsko, Vietnam).

**Graf 5: Přehled skupin států v rámci realizace zahraničního obchodu**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Z grafu č. 5 je patrné, že nejvíce frekventovaným partnerem českých společností je Evropská unie. Tvoří 94% zastoupení mezi všemi oslovenými podniky. Prakticky skoro všichni respondenti obchodují se státy v rámci Evropské unie, tento fakt samozřejmě poskytuje logickou vazbu na to, že Česká republika je rovněž členem, tudíž zde funguje jak legislativní, tak geografická podobnost.

Dalším blokem států, se kterým je nejmarkantněji uskutečňován obchod, jsou *Ostatní tržní vyspělé ekonomiky*, *SNS* a hned v těsném závěsu stojí blok států *Ostatní*, jehož členové se nacházejí na asijském kontinentu. Nejnižší frekvencí obchodu se vyznačují *ESVO*, *Evropské tranzitivní ekonomiky* a tzv. *Other*. Mezi skupinu států *Other* patří státy Argentina, Čile, Uruguay a arabské země jako Sýrie, Irák a Spojené arabské emiráty.

**Tabulka 6: Přehled skupin států v rámci realizace zahraničního obchodu – dle odvětví**

Odvětví dle bloků států	EU27	ESVO	SNS	Evropské tranzitivní ekonomiky	Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	Ostatní
Elektrotechnická výroba	39%	11%	6%	11%	22%	11%
Potravinářský průmysl	56%	0%	0%	0%	11%	33%
Služby	29%	14%	14%	14%	14%	14%
Stavebnictví	36%	18%	18%	18%	9%	0%
Strojírenský průmysl	32%	10%	23%	7%	13%	15%
Velkoobchod a maloobchod	56%	0%	6%	0%	17%	22%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	60%	20%	0%	0%	20%	0%
Zpracovatelský průmysl	26%	11%	15%	15%	22%	11%

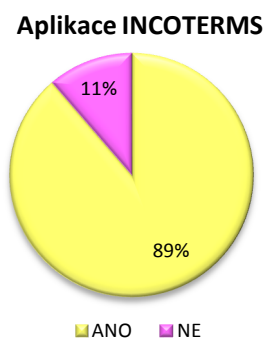
**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Výše uvedená tabulka č. 6 znázorňuje podíly jednotlivých bloků států na zahraničním obchodě dle odvětví. Jak již napovídá graf č. 5, je i z této tabulky patrné, že největší část obchodních partnerů pochází z Evropské unie. Největší podíl na obchodování s Evropskou unií je realizováno v rámci zemědělství, následuje potravinářský průmysl a velkoobchod maloobchod. Relativně vysoký podíl.

***Otázka: Znáte doložky INCOTERMS?***

Zde se jedná o filtrační otázku, která napomáhá selektovat společnosti, které ve svých kupních smlouvách nedisponují pravidly INCOTERMS. Pokud respondentova odpověď byla NE, byl vyzván k tomu, aby už dále nepokračoval, což přispělo k vyhnutí se nežádoucím odpovědím a respondentům.

**Graf 6: Přehled používání doložek INCOTERMS na zkoumaném vzorku**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

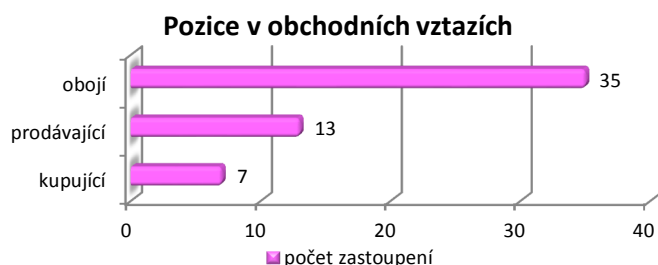
Graf č. 6 poměrově ukazuje, jaká část sledovaného vzorku ve svých obchodních kontraktech používá dodací parity. Je patrné, že aplikace INCOTERMS je nadprůměrná a 89 % oslovených společností výkladová pravidla do svých smluv začleňuje. Ve zbylém 11% vzorku, který se problematikou dodací parity nezaobírá, se nacházejí i služby, neboť logicky při poskytování služeb se nejedná o přepravu zboží.

***Otázka: V jaké pozici se nacházíte ve Vašich obchodních vztazích?***

Otázka ohledně pozic v rámci obchodních vztahů jednotlivých podniků slouží k rozdělení vzorku respondentů na dvě části. Pravidla INCOTERMS popisují prvořadě úkony s dodáním zboží od prodávajícího ke kupujícímu. Proto je třeba na tuto

problematiku nahlížet ze dvou stran, a sice z pozice kupujícího a prodávajícího. U každé pozice je rozdílně vnímaná míra rizika, nákladů.

**Graf 7: Přehled pozic v rámci obchodních vztahů**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Graf č. 7 poukazuje na fakt, že se subjekty nenachází jen v jedné roli, ale mnohem častější je situace, kdy subjekty jsou zároveň jak kupující stranou, tak prodávající stranou. Pro účely této práce a následné vyhodnocování skupinu „obojí“ přiřadíme k prodávajícím i kupujícím, neboť tyto subjekty vystupují v obou rolích. Nyní nám tedy bude strana prodávajících čítat 48 subjektů a strana kupujících 42 subjektů.

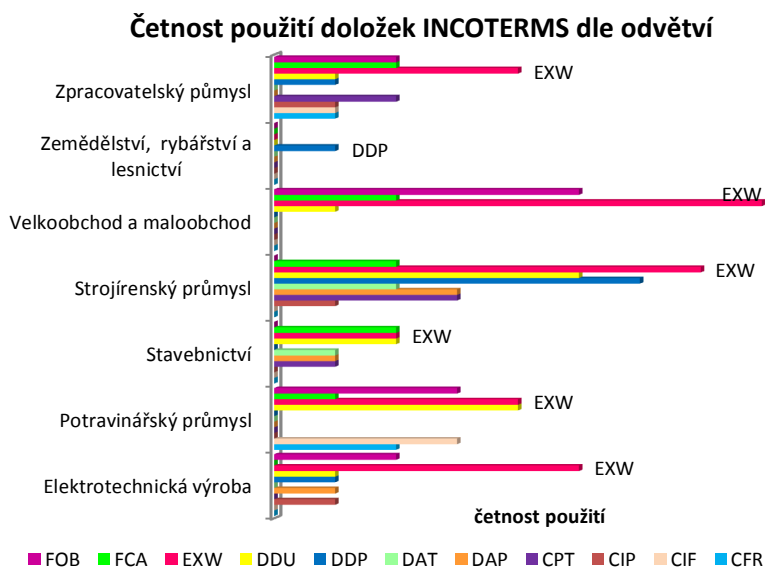
## 4.1.2 Pozice „kupujícího“

### 4.1.2.1 Nejčastěji používané dodací podmínky

Jak bylo zmíněno výše, v této části se dotazníkové šetření začíná větvit do dvou částí. Na vyhodnocování je nejprve pohlíženo z pozice toho, kdo v rámci obchodních kontraktů vystupuje v roli kupujícího a zboží přijímá.

**Otázka: Konkrétně které doložky INCOTEMRS používáte v rámci Vašich kupních smluv?**

Graf 8: Přehled četnosti použití doložek - kupující



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Graf č. 8 ukazuje přehled četnosti používání jednotlivých doložek v rámci odvětví. Nejfrekventovanější doložkou ve všech odvětvích, vyjímaje zemědělství, rybářství a lesnictví, je Ex Works (EXW), důvodem může být fakt, že toto pravidlo může být zvoleno pro jakýkoli způsob dopravy i při kombinaci více druhů dopravy. Ovšem na druhou stranu má kupující v tomto případě maximální povinnost a nese veškeré náklady a rizika od převzetí zboží od prodávajícího v jeho objektu. Vysvětlením zde může být fakt, že při stanovení dodací parity může mít větší vliv například

prodávající, nebo hlavním motivem pro kupujícího není míra rizika, ale preferuje jiné aspekty. Tato problematika bude řešena v další kapitole. Použití této doložky je rovněž vhodné v případě, že prodávající nemá možnost provést celní odbavení pro vývoz, neboť u EXW je tato povinnost určena kupujícímu.

V oboru zemědělství, lesnictví a rybářství dominuje dodací parita DDP a rovněž u strojírenského průmyslu zaujímá podstatnou část. Toto pravidlo naopak představuje maximální povinnost pro prodávajícího včetně daní (z přidané hodnoty a splatné při dovozu). Při volbě tohoto pravidla může hrát z pohledu kupujícího roli nízká míra rizika.

Relativně hojně zastoupení u kupujících má doložka DDU, kterou nová verze pravidel INCOTERMS 2010 ruší a nahrazují ji doložkou DAP. Doložka DDU znamená pro kupujícího hrazení cla, celních poplatků, dovozních daní a dávek a navíc musí obstarat dovozní povolení. Přičemž doložka DDP v tomto případě kupujícímu ulevuje od hrazení odbavení zboží pro vývoz, jeho povinností je pouze vyřízení dovozních formalit.

Mezi další používané dodací parity se řadí doložka FOB, jež se objevuje kromě stavitelství, strojírenství a zemědělství ve všech zkoumaných odvětvích. Tato parita je určena pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu. Zde je povinnost kupujícího vybrat loď a od okamžiku nalodění je povinen přebrat veškeré náklady a rizika za ztráty a poškození. Doložka FOB není vhodná pro kontejnerovou dopravu, její charakter vyhovuje primárně kusovým zásilkám. Tuto skutečnost ukazuje graf č. 5, neboť nejčastější užití doložky FOB je u velkoobchodu a maloobchodu, kdy se nejedná dle dotazníku o obchodování s velkými celky vyžadující kontejnerovou přepravu, nýbrž o vývoz a dovoz drobného zboží - například textilního zboží.

**Tabulka 7: Procentuální vyjádření aplikace doložek v rámci odvětví - kupující**

Pozice "kupující"	CFR	CIF	CIP	CPT	DAP	DAT	DDP	DDU	EXW	FCA	FOB
Elektrotechnická výroba	0%	0%	9%	0%	9%	0%	9%	9%	45%	0%	18%
Potravinářský průmysl	12%	18%	0%	0%	0%	0%	0%	24%	24%	6%	18%
Stavebnictví	0%	0%	0%	11%	11%	11%	0%	22%	22%	22%	0%
Strojírenský průmysl	0%	0%	3%	10%	10%	7%	21%	17%	24%	7%	0%
Velkoobchod a maloobchod	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	6%	50%	13%	31%
Zemědělství, rybářství, lesnictví	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	0%	0%	0%	0%
Zpracovatelský průmysl	7%	7%	7%	13%	0%	0%	7%	7%	27%	13%	13%

Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Tabulka č. 7 demonstruje, jaký je podíl aplikace jednotlivých dodacích podmínek v námi zkoumaných odvětvích. Jak již avizoval graf č. 5, nejmarkantnější podíl zaujímá prakticky ve všech odvětvích doložka EXW, vyjímaje zemědělství, lesnictví a rybářství.

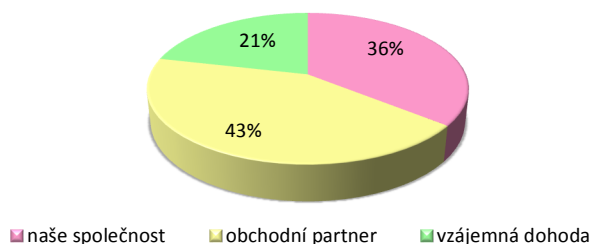
#### 4.1.2.2 Preference INCOTERMS dle pozice subjektu ve smluvních vztazích

**Otázka: Která ze stran ve Vašich obchodních kontraktech primárně navrhuje/stanovuje konkrétní podobu doložky?**

Tato otázka měla za úkol zjistit, jak kupující mohou zasahovat do volby doložky, která je posléze používána v jejich obchodech jako konečná verze. Zda si doložku prosazují sami, či je diktována druhou stranou, popřípadě se nabízí třetí možnost, kdy je její volba otázkou společného konsenzu.

**Graf 9: Volba doložky mezi účastníky obchodu**

**Podíl zúčastněných na volbě doložky**



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Výše uvedený graf č. 9 znázorňuje, že z největší míry konkrétní podobu doložky stanovuje obchodní partner a to skoro, tedy v tomto případě se jedná o prodávajícího.

K jeho privilegiu rozhodnout o doložce, jež bude obsahovat kupní smlouva, dochází ve 43 % případů. Z 36% volí konečnou verzi doložky strana kupujících a v 21 % se jedná o společnou dohodu. V praxi to dle odpovědí respondentů obvykle vypadá tak, že kdo navrhuje uzavření kontraktu, ten si jako první určuje povahu dodací parity a posléze se na základě oboustranného obchodního jednání určí konečná podoba dodací podmínky.

**Tabulka 8: Procentuální vyjádření poměru zúčastněných stran na rozhodování o volbě doložky**

Pozice "kupující"	obchodní partner	naše společnost	vzájemná dohoda
Elektrotechnická výroba	80%	20%	0%
Potravinářský průmysl	40%	20%	40%
Stavebnictví	33%	33%	33%
Strojírenský průmysl	36%	43%	21%
Velkoobchod a maloobchod	50%	30%	20%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	0%	100%	0%
Zpracovatelský průmysl	25%	50%	25%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 8 vyjadřuje, která ze stran definuje konečnou volbu dodací parity. U elektrotechnické výroby a velkoobchodu maloobchodu z největší části stanovuje dodací podmínky obchodní partner, tedy prodávající. Ve strojírenském, zpracovatelském průmyslu a zemědělství, kde je podíl dokonce 100 %, má větší váhu při rozhodování strana kupujících. Ve stavebnictví a potravinářském průmyslu se velmi často jedná o společnou dohodu nastavení dodacích parit.

#### **4.1.2.3 Preference INCOTERMS dle teritoriálního hlediska**

***Otázka: Preferují Vaši obchodní partneři ze zahraničí používání konkrétních doložek, popř. jaké?***

Vyhodnocení nám říká, jak strana kupujících favorizuje či se naopak cíleně nezaobírá konkrétní volbu dodací parity v rámci svých obchodních kontraktů. Poměr je zde velice vyrovnaný, ve srovnání s opačnou stranou obchodních vztahů – s prodávajícími. Polovina subjektů dbá na favorizování určitých pravidel během svých obchodů a druhá polovina přirozeně spíše přejímá již nastavené parity. Nejvíce záporných odpovědí ohledně upřednostňování parit se vyskytuje ve strojírenském průmyslu, kde jsou převážně používány doložky EXW a DDU, které jsou naprosto odlišné co do rizika



a nákladů se týče. Vyplývá z toho, že volba parit se nebude tolik týkat preferencí subjektů, nýbrž spíše povahy, charakteru či zvyklostem přepravovaného zboží.

Následující část se zabývá rozбором preferencí dodacích podmínek v rámci jednotlivých bloků států, konkrétně jakým způsobem skupina států v daném odvětví upřednostňuje typy doložek INCOTERMS.

**Tabulka 9: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – EU 27**

EU 27	1.	2.	3.	4.	5.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	DDP	DAP			
	67%	33%			
<b>Potravinářský průmysl</b>	EWX	DAP			
	50%	50%			
<b>Stavebnictví</b>	CPT				
	100%				
<b>Strojírenský průmysl</b>	DAP	DDU	EXW	FCA	CPT
	40%	20%	13%	13%	6%
<b>Zemědělství, rybářství na lesnictví</b>	DDP				
	100%				
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	CPT	DAP	EXW		
	50%	33%	17%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 9 znázorňující preference obchodníků z Evropské unie, jež jsou příjemci zboží. Často se zde vyskytují doložky DDP, DAP, DDU, které signalizují větší rozsah rizika a nákladů pro stranu prodávajícího. Je tedy logické, že preference obchodních partnerů z EU se ubírají tímto způsobem, neboť jejich pozice je v tomto ohledu výhodnější, pokud ovšem nehledí na jiné aspekty. Na druhou stranu jsou v tabulce zastoupeny i dodací parity, které příjemce zásilek povinností nezbavují, jako například EXW a CPT, ačkoli u doložky CPT jsou náklady přepravy znatelnější pro prodávajícího než pro koncový článek. Největší rozmanitosti aplikace doložek zaznamenává strojírenský průmysl.

**Tabulka 10: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – ESVO**

ESVO	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	DAP	DDP		
	50%	50%		
<b>Strojírenský průmysl</b>	DDP	FCA	EXW	CPT
	43%	29%	14%	14%
<b>Zemědělství, rybářství na lesnictví</b>	CPT			
	100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	EXW			
	100%			

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 10 hodnotí preference doložek u členů Evropského sdružení volného obchodu, ty mají podobnou tendenci jakou u Evropské unie, obchodníci z této oblasti do svých kupních smluv zařazují doložky DDP, DAP, které pro ně znamenají nízkou míru zodpovědnosti za zboží. Každopádně si lze všimnout i doložky EXW a CPT. Použití těchto doložek může být rovněž zapříčiněnou relativní geografickou příbuzností či obchodními teritoriálními zvyklostmi.

**Tabulka 11: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – SNS**

SNS	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	FCA	CIP	EXW	
	33%	33%	33%	
<b>Strojírenský průmysl</b>	EXW	DDU	DDP	FCA
	43%	29%	14%	14%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	FCA	CIP		
	50%	50%		
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	EXW	CPT	FCA	
	33%	33%	33%	

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Státy SNS v největší míře upřednostňují doložky EXW a FCA, které jsou svou náročností v podobě rizika a nákladů složitější pro stranu příjemce zboží. Evidentně tedy preferují nižší míru povinností při přepravě. Ačkoli ve strojírenském průmyslu jsou aplikovány i nákladnější dodací parity jako DDU a DDP. Poprvé se zde objevuje i doložka CIP, která má ve své koncepci povinnost sjednat pojištění až do místa určení.

**Tabulka 12: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Evropské tranzitivní ekonomiky**

Evropské tranzitivní ekonomiky	1.	2.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	DAP	DDP
	50%	50%
<b>Strojírenský průmysl</b>	CPT	DDP
	50%	50%
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	CPT	
	100%	

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Zástupci evropských tranzitivních ekonomik bezesporu preferují nízkorizikový a nízkonákladový přístup, jejich oblíbené doložky sestávají z kombinace parit DAP, DDP a CPT. Ve všech těchto případech prodávající nese veškerá rizika spojená s dodáním zboží do jmenovaného místa. Zajímavým zjištěním je fakt, že jsou jedinou skupinou států, která ve svých obchodních kontraktech nepreferuje doložku EXW.

**Tabulka 13: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky**

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	1.	2.	3.	4.
Elektrotechnická výroba	FCA	CIP	EXW	DDP
	25%	25%	25%	25%
Strojírenský průmysl	DDU	DAP	CIP	
	50%	25%	25%	
Zemědělství, rybářství na lesnictví	CFR			
	100%			
Zpracovatelský průmysl	DAP	CPT	EXW	
	33%	33%	33%	

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 13 přináší přehled o oblíbenosti dodacích podmínek u ostatních vyspělých ekonomik. Zde jsou parity rovnoměrně rozmělněny, neprojevují se tu žádné tendence absolutních preferencí konkrétních pravidel. Snad kromě zemědělství, kde je favorizována doložka CFR, důvodem může být typ dopravy, zboží je v tomto případě přepravováno lodí a parita CFR je určena dle nových pravidel pouze k použití námořní nebo vnitrozemské vodní dopravy. Dále si můžeme všimnout, klesající tendence používání doložky EXW.

**Tabulka 14: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní**

Ostatní	1.	2.
Elektrotechnická výroba	EXW	
	100%	
Strojírenský průmysl	EXW	DDP
	50%	50%
Velkoobchod a maloobchod	FOB	CIF
	50%	50%
Zpracovatelský průmysl	CFR	CIF
	50%	50%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

V tabulce č. 14 figurují zejména dodací parity EXW a CIF. U strojírenského průmyslu opět vystupuje pro tento obor typická doložka DDP. U této skupiny si lze všimnout oblíbenosti aplikace doložek CIF, CFR a FOB, které jsou určeny právě pro námořní či vodní dopravu, bude se tedy jednat o obchodování se zámořskými oblastmi. Při konkrétnějším zaměření je EXW požadována Mexikem a Čínou, což je relativně překvapující vzhledem k složitosti dopravní cesty. Lze se domnívat, že preferují nízkou míru rizika a nákladů. Naopak Blízký a Dálný východ upřednostňují vzhledem k povaze dopravy CFR, CIF a FOB, u kterých je aspekt rizika stejný.

#### 4.1.2.4 Preference INCOTERMS dle charakteru

**Otázka: Jaký je nejčastější důvod volby doložek INCOTERMS u Vašich obchodních partnerů?**

Část, která následuje, má za cíl vyhodnotit důvody, které ovlivňují zvolení konkrétní podoby dodací podmínky. A sice jaká kritéria iniciují rozhodnutí obchodních partnerů při výběru dodací parity. Vyhodnocení probíhá v rámci odvětví a teritoriálního rozdělení.

**Tabulka 15: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – EU 27**

EU 27	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	Cena 40%	obchodní zvyklosti 20%	míra rizika 20%	teritoriální hledisko 20%
<b>Potravinářský průmysl</b>	Cena 75%	obchodní zvyklosti 20%		
<b>Stavebnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Strojírenský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 33%	cena 46%	míra rizika 33%	teritoriální hledisko 6%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	Cena 50%	oborový charakter 50%		
<b>Zemědělství, rybářství a lesnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 67%	cena 33%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Státy Evropské unie podle tabulky č. 15 často volí dodací paritu na základě obchodních zvyklostí dané komodity a ceny, tato tendence se projevuje u všech zmíněných odvětví. Pravděpodobně tedy při vybírání dodací parity záleží na určitém kompromisu nákladových kritérií a podmínkách přepravy dané komodity. V rámci elektrotechnického průmyslu a strojírenství dochází i k zohledňování teritoriálního hlediska, které souvisí se zvyklostmi území - států, se kterými subjekty obchodují. Oborový charakter je zmiňován minimálně, spíše záleží na konkrétním zboží, než na daném oboru.

**Tabulka 16: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – ESVO**

ESVO	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 25%	teritoriální hledisko 25%	
<b>Stavebnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Strojírenský průmysl</b>	míra rizika 40%	obchodní zvyklosti 30%	Cena 20%	teritoriální hledisko 10%
<b>Zemědělství, rybářství a lesnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 100%			

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Evropské sdružení volného obchodu do svých odůvodnění pro volbu dodacích podmínek kromě obchodních zvyklostí zařazuje i aspekt výše rizika. Zejména v elektrotechnickém a strojírenském průmyslu je riziko nejdůležitějším kritériem při rozhodování. Na rozdíl od Evropské unie zde cena ustupuje do pozadí a je preferována pouze ve strojírenském průmyslu, a to jen z 20%. Avšak v porovnání s Evropskou unií se u států ESVO, zvyšuje podíl při zaměřování na teritoriální aspekt volby doložek, u elektrotechnického odvětví tvoří až 25 %.

**Tabulka 17: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – SNS**

SNS	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	míra rizika 75%	obchodní zvyklosti 25%		
<b>Stavebnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Strojírenský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 37%	míra rizika 28%	cena 18%	teritoriální hledisko 18%
<b>Zemědělství, rybářství a lesnictví</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 50%	cena 50%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

U států SNS opakovaně dominují při volbě dodací parity obchodní zvyklosti, a sice ve čtyřech z pěti oborů. Jako druhý důvod v pořadí při rozhodování se o doložce stojí míra rizika za zasílané zboží. Třetím významnějším aspektem byla vyhodnocena cena, která je placena za přepravu zboží. Na teritoriální hledisko je opět dbáno pouze ve strojírenském průmyslu v 18 % případů.

**Tabulka 18: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Evropské tranzitivní ekonomiky**

Evropské tranzitivní ekonomiky	1.	2.	3.
Elektrotechnická výroba	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 25%	teritoriální hledisko 25%
Stavebnictví	obchodní zvyklosti 100%		
Strojírenský průmysl	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 50%	
Zpracovatelský průmysl	obchodní zvyklosti 100%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Evropské tranzitivní ekonomiky dle výzkumu při volbě pravidla INCOTERMS spoléhají na míru rizika během přepravy a rovněž jsou jejich preference při volbě dodací parity ovlivněny charakterem přepravovaného zboží a jemu přisuzované doložky. Vliv teritoriálního hlediska se u této skupiny projevuje pouze u elektrotechnického průmyslu. Na rozdíl od ostatních území sem neproniká cenové kritérium, ačkoli s mírou rizika úzce souvisí i cena, nicméně cena pro tyto státy není hlavním motivem při rozhodování.

**Tabulka 19: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky**

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	1.	2.	3.
Elektrotechnická výroba	míra rizika 60%	obchodní zvyklosti 20%	cena 20%
Stavebnictví	obchodní zvyklosti 100%		
Strojírenský průmysl	míra rizika 56%	obchodní zvyklosti 33%	cena 11%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	obchodní zvyklosti 100%		
Zpracovatelský průmysl	obchodní zvyklosti 100%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 19 prezentuje nejčastější důvody pro volbu dodacích podmínek u ostatních vyspělých tržních ekonomik, které opět kopírují ostatní státy, neboť jejich rozhodnutí jsou primárně ovlivněna obchodními zvyklostmi přepravovaného zboží. Dalším motivem preference doložek je míra rizika a cena. V této oblasti nám úplně vymizel teritoriální aspekt, který u předchozích uskupení také nebyl příliš v oblibě. Vzhledem k tomu, že se jedná o nám příbuzné ekonomiky, není tento jev nějak zvláštní na rozdíl od následujících zemí, jejichž preference jsou znázorněny v tabulce č. 20.

**Tabulka 20: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní**

Ostatní	1.	2.	3.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	cena 50%	obchodní zvyklosti 50%	
<b>Strojírenský průmysl</b>	míra rizika 50%	teritoriální hledisko 33%	obchodní zvyklosti 17%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	cena 50%	teritoriální hledisko 50%	
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 100%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 20 představuje priority subjektů ze skupiny Ostatní při volbě konečné dodací parity. Jsou zde zastoupeny volby z důvodu výše ceny, ale i dle obchodních zvyklostí komodit. Ovšem na rozdíl od ostatních uskupení se zde nejsilněji projevuje kritérium teritoriálního hlediska, při hlubším zkoumání bylo zjištěno, že se jedná o arabské a asijské země. Z tohoto důvodu se lze domnívat, že preference jsou ovlivněny například rozdílnou kulturou obchodování České republiky, potažmo evropských zemí a těchto vzdálenějších, jak geograficky, nábožensky, tak kulturně a systémově odlišných krajů. Je tedy nutné dbát teritoriálních pravidel, aby nedocházelo k případným nedorozuměním.

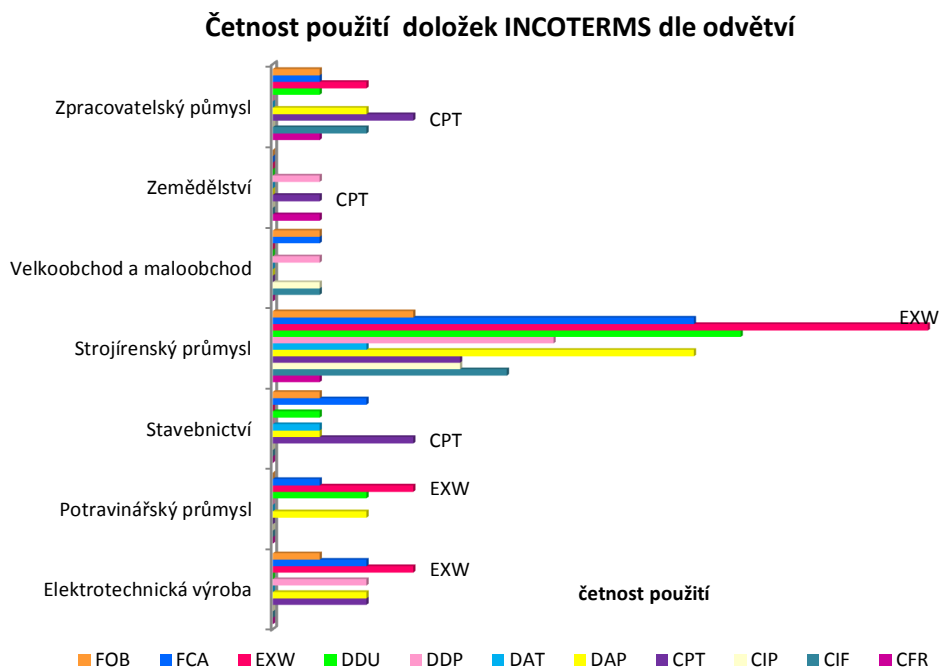
### 4.1.3 Pozice „prodávajícího“

#### 4.1.3.1 Nejčastěji používané dodací podmínky

Tato část práce se zaměřuje na opačnou stranu procesu. K vyhodnocování dotazníkového šetření je přistupováno z pohledu prodávajícího, tedy článku, od kterého je zboží odesíláno.

**Otázka: Konkrétně které doložky INCOTERMS používáte v rámci Vašich kupních smluv?**

Graf 10: Přehled četnosti použití doložek - prodávající



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Graf č. 10 nabízí přehled četnosti používání jednotlivých doložek v rámci odvětví. Kumulativně je nejfrekventovanější doložkou EXW, ovšem pokud porovnáváme aplikaci doložky EXW v jednotlivých odvětvích, tak v téměř polovině oborů dominuje doložka CPT. EXW je nejčastěji používána ve strojírenském průmyslu, následuje potravinářský průmysl, elektrotechnická výroba. Odůvodněním může být pozice,



ve které se subjekty nacházejí, neboť z pohledu prodávajícího je výhodou minimální zodpovědnost za odesílaný náklad. Povinnost prodávajícího končí dodáním kupujícímu ve vlastním objektu, například továrně, závodu nebo skladišti. Volba doložky CPT je pro prodávajícího výhodná v oblasti rizika, nikoli v oblasti nákladů. Proávající je totiž povinen sjednat přepravu a hradit náklady. U této doložky jsou dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí v rozdílných bodech, je tedy velmi nutná správná specifikace v kupní smlouvě.

Rovněž je z grafu č. 10 zjevné použití dodací parity DDU, a sice ve strojírenském a stavebním průmyslu, což je shodné ve srovnání se stranou kupujících, kde tato parita měla své zastoupení. Lze předpokládat, že jsou v tomto případě upřednostňovány oborové či obchodní zvyklosti, nikoli otázka výhodnosti přechodu rizik a nákladů mezi stranou kupujících a prodávajících.

V porovnaní se stranou kupujících zde odesílající článek velmi málo aplikuje doložku FOB, což může svědčit o nízkém využití námořní nebo vodní vnitrozemské dopravy, ačkoli tato doložka může být substituována jinými dodacími podmínkami, které jsou vhodné pro použití bez zřetelů na způsob zvolené dopravy.

Absolutně nejnižší stupeň četnosti zatupuje doložka CIP, neboť zde je prodávající povinen, vedle sjednání a hrazení přepravy, ještě platit pojištění do ujednaného místa. Pro prodávajícího to znamená další finanční náročnost, proto mohou z těchto důvodů doložku nevyužívat.

**Tabulka 21: Procentuální vyjádření aplikace doložek v rámci odvětví - prodávající**

Pozice "prodávající"	CFR	CIF	CIP	CPT	DAP	DAT	DDP	DDU	EXW	FCA	FOB
Elektrotechnická výroba	0%	0%	0%	17%	17%	0%	17%	0%	25%	17%	8%
Potravinářský průmysl	0%	0%	0%	0%	25%	0%	0%	25%	38%	13%	0%
Stavebnictví	0%	0%	0%	33%	11%	11%	0%	11%	0%	22%	11%
Strojírenský průmysl	1%	7%	6%	6%	13%	3%	9%	15%	21%	13%	4%
Velkoobchod a maloobchod	0%	20%	20%	0%	0%	0%	20%	0%	0%	20%	20%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	33%	0%	0%	33%	0%	0%	33%	0%	0%	0%	0%
Zpracovatelský průmysl	8%	15%	0%	23%	15%	0%	0%	8%	15%	8%	8%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

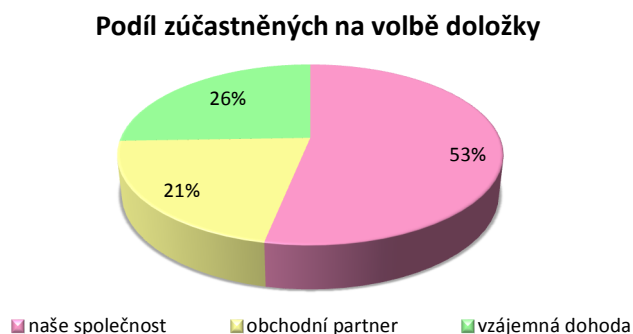
Pokud se zaměříme na tabulku č. 21, ukazuje poměrové rozptýlení aplikace dodacích parit v jednotlivých odvětvích. Poukazuje na to, že ve třech odvětvích ze sedmi dominuje doložka EXW, stavitelství a zpracovatelský průmysl je nejvíce aplikuje doložku CPT, ovšem nejedná se o extrémní podílové hodnoty, pohybují se jen kolem 30%. Ve dvou zbylých odvětvích, kterými jsou zemědělství a velkoobchod, maloobchod funguje naprostá vyrovnanost a zvolené doložky jsou používány rovnoměrně .

#### 4.1.3.2 Preference INCOTERMS dle pozice subjektu ve smluvních vztazích

**Otázka: Která ze stran ve Vašich obchodních kontraktech primárně navrhuje/stanovuje konkrétní podobu doložky?**

Otázka měla za úkol zjistit, jak „prodávající“ mohou zasahovat do volby doložky, která je posléze používána v jejich obchodech jako konečná verze. Zda si doložku prosazují sami, či je diktována druhou stranou, popřípadě je rozhodnutí o její podobě na bázi společného konsenzu.

Graf 11: Volba doložky mezi účastníky obchodu



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Graf č. 11 jasně ukazuje, že v nadpoloviční většině případů o volbě doložky rozhoduje strana odesílatele zboží. U další poloviny případů se buď jedná o vzájemnou dohodu, které se vyskytuje ve 26% případech, nebo rozhoduje strana příjemce zboží, která zaujíma 21 % .

**Tabulka 22: Procentuální vyjádření poměru zúčastněných stran na rozhodování o volbě doložky**

Pozice "prodávající"	obchodní partner	naše společnost	vzájemná dohoda
Elektrotechnická výroba	17%	67%	17%
Potravinářský průmysl	25%	25%	50%
Stavebnictví	0%	50%	50%
Strojírenský průmysl	23%	50%	27%
Velkoobchod a maloobchod	50%	50%	0%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	0%	100%	0%
Zpracovatelský průmysl	17%	67%	17%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Výše uvedená tabulka č. 22 vytváří přehled o tom, v jakých odvětvích má která ze stran právo volby dodací parity. Nelze si nevšimnout, že tuto pravomoc mají skoro ve všech odvětvích převážně prodávající, vyjímaje potravinářského průmyslu, kde u 50% případů rozhodují obě strany na základě společné domluvy.

#### **4.1.3.3 Preference INCOTERMS dle teritoriálního hlediska**

***Otázka: Preferují Vaši obchodní partneři ze zahraničí používání konkrétních doložek, popř. jaké?***

Položená otázka nabízí informace o tom, jak obchodní partneři oslovených firem vyjadřují určité preference ve volbě dodacích podmínek. Dále pak preference jednotlivých států (bloků), jaká výkladová pravidla požadují zahrnovat do svých kontraktů.

Bylo zjištěno, že 71 % obchodních partnerů oslovených subjektů vyjadřuje své preference ohledně volby konkrétní dodací parity. Skoro každý subjekt logicky upřednostňuje dodací paritu, která je pro něj určitým způsobem výhodná a vyhovuje jeho obchodům, ať už se nachází na straně kupujícího nebo prodávajícího. Co se týče zbylé části (29 %), která nelpí na konkrétních dodacích podmínkách, jedná se převážně o velkoobchod a maloobchod. V tomto případě se jedná o obchodování se státy EU 27, není zde náročnost z geografického úhlu pohledu, probíhá vlastně jen intrakomunitární obchod. Dalším důvodem může být obchodování s nevelkými nákladovými celky, není tedy nutné zahrnovat do svých preferencí složité druhy přepravy, jde víceméně spíše o zásilkový obchod, ve kterém je z největší části aplikována doložka EXW. Vzhledem k tomu, že se nacházíme v pozici kupujících, hodnotíme preference prodávajících

a EXW zbavuje prodávající veškerých povinností, nemají tedy evidentně potřebu preferovat jiné dodací parity.

Následující část se zabývá rozбором preferencí dodacích podmínek v rámci jednotlivých bloků států, tedy jakým způsobem skupina států v daném odvětví upřednostňuje konkrétní doložky INCOTERMS.

**Tabulka 23: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – EU 27**

EU 27	1.	2.	3.	4.	5.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	FOB	CIP			
	50%	50%			
<b>Potravinářský průmysl</b>	EXW	DDU	DAP	FCA	
	50%	17%	17%	17%	
<b>Stavebnictví</b>	EXW	FCA	DDU		
	33%	33%	33%		
<b>Strojírenský průmysl</b>	EXW	DAP	FCA	DDU	CPT
	47%	27%	13%	7%	7%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	EXW	FCA			
	75%	25%			
<b>Zemědělství, rybářství a lesnictví</b>	DDP				
	100%				
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	CPT				
	100%				

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 23 se zabývá sledováním dodacích parit u obchodních partnerů z Evropské unie, kteří zde vystupují jako prodávající. Opět je možné vidět tendence relativně vysokého zastoupení doložky EXW, což je z tohoto úhlu pohledu očekávané, neboť povinnosti obchodního partnera sahají jen tzv. „ze závodu“, tudíž prodávající nemá vůči kupujícímu žádnou povinnost naložit zboží.

Své zastoupení má zde i doložka FCA, kdy prodávající má lepší podmínky pro naložení zboží, neboť ho zavazuje rizikem a náklady k nakládce. Poté jeho povinnosti končí. Dále si lze všimnout doložky DDU, která je preferována ve třech odvětvích, ačkoli nová pravidla INCOTERMS 2010 ji nahrazují doložkou DAP. Pouze ve strojírenském průmyslu je mnohokrát více požadována DAP na místo DDU, které pomalu ustupuje do pozadí, má pouze 7% zastoupení. Tento typ dodací parity naopak zbavuje povinností spíše kupujícího, zboží je dodáno stranou prodejce do místa určení (stranou kupujícího), ovšem za celní odbavení v dovozu je již zodpovědný pouze kupující.

Lze vypořádat tendenci, která nám říká, že obchodní partneři z EU 27 vystupující v obchodních vztazích v roli prodávajících preferují nejvíce dodací podmínky EXW, FCA, u kterých je jejich zodpovědnost za riziko a náklady co nejmenší.

**Tabulka 24: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – ESVO**

ESVO	1.	2.	3.	4.
Stavebnictví	FCA	DDP	DAP	
	33%	33%	33%	
Strojírenský průmysl	FCA	DDP	EXW	DAP
	29%	29%	29%	14%
Zemědělství, rybářství a lesnictví	CPT			
	100%			
Zpracovatelský průmysl	CIF			
	100%			

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Výše uvedená tabulka č. 24 poukazuje na preferenci doložek členů Evropského sdružení volného obchodu, kteří tedy nejsou příslušníky Evropské unie. Nejedná se zde o intrakomunitární obchod a rovněž se u tohoto uskupení nevyskytuje značná geografická náročnost v rámci obchodu s ČR. Oproti Evropské unii je na první pohled evidentní, že zde již není oblíbenost volby doložky EXW, ta je totiž převážně doporučována pro vnitrostátní obchod. Pro zahraniční obchod je doporučována namísto EXW doložka FCA, což se zde v určité míře projevuje. Požadavky na dodací paritu se u Evropské zóny volného obchodu se zdají být relativně vyrovnané, hlavně u strojírenského průmyslu, kde zřejmě záleží na konkrétní povaze obchodované komodity.

**Tabulka 25: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – SNS**

SNS	1.	2.	3.	4.
Stavebnictví	FCA	DDP	DAP	DDU
	25%	25%	25%	25%
Strojírenský průmysl	EXW	DDU	DAP	FCA
	50%	17%	17%	17%
Velkoobchod a maloobchod	CIP	FCA		
	50%	50%		
Zemědělství, rybářství a lesnictví	EXW			
	100%			
Zpracovatelský průmysl	EXW			
	100%			

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

U států, patřících do Společenství nezávislých států, se dle tabulky č. 25 nejvíce projevují preference pro volbu doložek EXW a FCA, což je z hlediska států v pozici prodejce, pochopitelné, ačkoli doložka EXW není doporučována pro zahraniční obchod.

Státy SNS se snaží při obchodování o co nejmenší míru rizika a nákladů. U strojírenského průmyslu se opět vyskytují doložky DDU, DAP, které mají opačnou tendenci, největší část rizika a nákladů by nesl prodejce, ovšem v menším objemu než EXW.

**Tabulka 26: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Evropské tranzitivní ekonomiky**

Evropské tranzitivní ekonomiky	1.	2.	3.
Stavebnictví	DDU	FCA	EXW
	33%	33%	33%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Obchodování s členy Evropských tranzitivních ekonomik v rámci zkoumaného vzorku probíhá pouze v oboru stavebnictví, kde jsou preference na dodací podmínky velmi vyrovnané, vyskytují se zde opět parity FCA a EXW a DDU, tato doložka znamená maximální závazek pro stranu prodávajícího.

**Tabulka 27: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky**

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	1.	2.	3.	4.
Elektrotechnická výroba	EXW			
	100%			
Strojírenský průmysl	DAP	CPT	EXW	FCA
	43%	14%	14%	14%
Potravinářský průmysl	CIF			
	100%			
Velkoobchod a maloobchod	EXW			
	100%			
Zemědělství, rybářství a lesnictví	CFR			
	100%			
Zpracovatelský průmysl	EXW			
	100%			

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

V oblasti zemí ostatních vyspělých tržních ekonomik dle tabulky č. 27 jsou opět zjevné požadavky na doložku EXW, která je výhodou pro obchodní partnery z hlediska nákladů a rizik. Doložky CIF a CFR jsou relativně stejně riskantní pro obě strany, akorát náklady jsou vyšší pro stranu prodávajících. Strojírenský průmysl se vyznačuje preferencí doložky DAP, kdy tedy kupující nese minimální riziko a náklady, ovšem to se následně projeví v ceně zboží, zřejmě opět záleží na povaze komodity.

**Tabulka 28: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní**

Ostatní	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Elektrotechnická výroba	EXW					
	100%					
Potravinářský průmysl	FOB	CFR	CIF			
	43%	29%	29%			
Strojírenský průmysl	FOB	EXW	DDU	FCA	CIP	CIF
	22%	22%	22%	11%	11%	11%
Velkoobchod a maloobchod	FOB	DDU				
	67%	33%				
Zpracovatelský průmysl	CFR					
	100%					

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 28 znázorňuje preference států ze skupiny Ostatní a poprvé se zde setkáváme s prioritní doložkou FOB. Vysvětlením může být fakt, že veškeré státy z uskupení Ostatní neleží na evropském kontinentu a toto pravidlo může být uplatněno pouze v námořní (vodní) dopravě. Z těchto důvodů má tato doložka tak vysoké zastoupení. Konkrétně ve velkoobchodě, maloobchodě jsou to státy Čína, Vietnam a Taiwan preferující tuto paritu a v oblasti potravinářského průmyslu jde o Argentinu. Následuje oblíbenost doložky EXW, dále CFR – tato doložka je také určena pouze pro námořní (vodní) dopravu a je preferována od Uruguaye.

Shrnutím této části, která vyhodnocuje preference jednotlivých států (bloků) v rámci volby dodacích podmínek, je poznatek, že obchodní partneři oslovených společností preferují z největší části doložky EXW, FCA, které jsou pro ně výhodné díky nízké míře zodpovědnosti za zboží během přepravy. Dokonce doložka EXW je často používána v případě mezinárodního obchodu, kdy by byla vhodnější volba doložky FCA. Výjimkou je strojírenský průmysl a stavebnictví, kde jsou velmi častou volbou pravidla DDU a DAP, které naopak znamenají pro obchodní partnery maximální míru povinností kromě odbavení zboží z hlediska dovozu.

#### **4.1.3.4 Preference INCOTERMS dle charakteru volby**

***Otázka: Jaký je nejčastější důvod volby doložek INCOTERMS u Vašich obchodních partnerů?***

Následující část má za úkol vyhodnotit důvody, které ovlivňují zvolení konkrétní podoby dodací podmínky, tedy na základě jakých kritérií se rozhodují obchodní partneři o podobě doložky. Vyhodnocené pobíhá opět v rámci odvětví a bloků.

**Tabulka 29: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – EU 27**

EU 27	1.	2.	3.	4
<b>Elektrotechnická výroba</b>	míra rizika 60%	obchodní zvyklosti 20%	cena 20%	
<b>Potravinářský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Stavebnictví</b>	obchodní zvyklosti 67%	míra rizika 33%		
<b>Strojírenský průmysl</b>	míra rizika 31%	obchodní zvyklosti 31%	cena 31%	teritoriální hledisko 8%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	cena 75%	obchodní zvyklosti 13%	oborový charakter 13%	
<b>Zemědělství, rybářství</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 67%	cena 33%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Obchodníci ze států Evropské unie se rozhodují převážně dle obchodních zvyklostí dané komodity, to znamená, že povaha obchodovaného zboží určuje volbu konkrétního typu dodací parity. Dalším kritériem volby je míra rizika, tedy do jaké míry za přepravovaný náklad subjekt zodpovídá, čím nižší míra rizika, tím je doložka zajímavější. Třetím důležitým aspektem v rámci EU je i cena, to znamená, čím vyšší nese daný subjekt riziko, tím nižší je poté cena přepravy. Například ve velkoobchodě a maloobchodě je právě cena největším motivem při volbě dodací podmínky.

**Tabulka 30: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – ESVO**

ESVO	1.	2.	3.	4
<b>Elektrotechnická výroba</b>	obchodní zvyklosti 67%	míra rizika 33%		
<b>Stavebnictví</b>	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 50%		
<b>Strojírenský průmysl</b>	míra rizika 43%	obchodní zvyklosti 29%	cena 14%	teritoriální hledisko 14%
<b>Zemědělství, rybářství</b>	obchodní zvyklosti 100%			
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 50%	cena 50%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Státy uskupení ESVO rovněž preferují při volbě doložek obchodní zvyklosti dané komodity a hned dalším důvodem je pak míra rizika, kterému jsou vystaveni. Cena rovněž zaujímá až třetí místo. Aspekt teritoriálního hlediska je v případě tohoto uskupení prakticky zanedbatelný.



**Tabulka 31: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – SNS**

SNS	1.	2.
Elektrotechnická výroba	obchodní zvyklosti 67%	míra rizika 33%
Stavebnictví	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 50%
Strojírenský průmysl	obchodní zvyklosti 50%	míra rizika 50%
Velkoobchod a maloobchod	teritoriální hledisko 100%	
Zemědělství, rybářství a lesnictví	obchodní zvyklosti 100%	
Zpracovatelský průmysl	obchodní zvyklosti 50%	cena 50%

Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Státy SNS prakticky kopírují důvody volby doložek jako předešlé bloky států, jen u velkoobchodu a maloobchodu je maximálně preferováno teritoriální hledisko. Kritérium teritoriálního hlediska znamená, že určité země, se kterými daný subjekt obchoduje, upřednostňují dané typy dodacích podmínek.

**Tabulka 32: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Evropské tranzitivní ekonomiky**

Evropské tranzitivní ekonomiky	1.	2.
Elektrotechnická výroba	obchodní zvyklosti 67%	míra rizika 33%
Stavebnictví	obchodní zvyklosti 100%	
Strojírenský průmysl	obchodní zvyklosti 50%	míra rizika 50%
Zpracovatelský průmysl	obchodní zvyklosti 50%	cena 50%

Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Jak ukazuje tabulka č. 32, Evropské tranzitivní ekonomiky převážně dbají při volbě doložky na obchodní zvyklosti pro danou komoditu. Hned druhé místo zaujímá kritérium míry rizika a posledním důvod při rozhodování ovlivňuje cena.

**Tabulka 33: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky**

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	1.	2.	3.
Elektrotechnická výroba	obchodní zvyklosti 50%	míra rizika 25%	Cena 25%
Potravinářský průmysl	oborový charakter 100%		
Stavebnictví	obchodní zvyklosti 100%		
Strojírenský průmysl	míra rizika 50%	obchodní zvyklosti 33%	Cena 17%
Velkoobchod a maloobchod	míra rizika 50%	cena 50%	
Zemědělství, rybářství a lesnictví	obchodní zvyklosti 100%		
Zpracovatelský průmysl	míra rizika 33%	cena 33%	obchodní zvyklosti 33%

Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Tabulka č. 33 ukazuje kritéria rozhodování při volbě dodacích podmínek u států patřících mezi ostatní vyspělé tržní ekonomiky, hlavním motivem při volbě jsou opět obchodní zvyklosti, ale už ne v tak jednoznačné míře. Vstupuje sem i aspekt rizika, ceny a u potravinářského průmyslu dokonce oborový charakter, který říká, že zboží v tomto oboru používá určité doložky.

**Tabulka 34: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní**

Ostatní	1.	2.	3.	4.
<b>Elektrotechnická výroba</b>	cena 67%	obchodní zvyklosti 33%		
<b>Potravinářský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 67%	míra rizika 33%		
<b>Strojírenský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 56%	míra rizika 22%	cena 11%	teritoriální hledisko 11%
<b>Velkoobchod a maloobchod</b>	míra rizika 40%	obchodní zvyklosti 20%	teritoriální hledisko 20%	cena 20%
<b>Zpracovatelský průmysl</b>	obchodní zvyklosti 67%	cena 33%		

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Země ve skupině ostatní se řídí při zvolení dodací parity rovněž z největší části obchodními zvyklosti dané komodity. Důležitým parametrem je opakovaně míra rizika i cena. Vystupuje zde i teritoriální hledisko, které zde má vyšší podíl důležitosti než u ostatních skupin. Tyto preference jsou hlavně ovlivněny arabskými zeměmi, které ve svých obchodech požadují určité dodací parity, stejně tak asijské země mají určité požadavky na typy doložek, ovšem už ne v tak vysoké intenzitě jako země arabské.

Jak je patrné z výše uvedených tabulek, absolutně nejvyšším motivem všech skupin prakticky u každého odvětví jsou při volbě dodací parity obchodní zvyklosti dané komodity. Nejdůležitější roli tedy hraje povaha a charakter přepravovaného zboží, na základě kterého je stanovena konkrétní doložka, která je použita v kupní smlouvě. Poté se mnoho obchodních partnerů řídí a rozhoduje na základě rizika, tzn. do jaké míry je subjekt zodpovědný za náklad, což vlastně úzce souvisí i s cenou, která je v pořadí hned za rizikem, neboť čím vyšší je míra rizika, tím vyšší je i cena přepravovaného zboží.

#### **4.1.4 Společná část pro „kupující“ i „prodávající“**

Poslední analytická část již neodděluje zkoumaný vzorek podle pozic, ale věnuje se jednotlivým subjektům bez ohledu na to, na jaké straně obchodního procesu se nacházejí, a to v oblasti revizí INCOTERMS a nové verze INCOTERMS 2010. Rovněž se zabývá informačními zdroji, které poskytují rady podnikajícím subjektům ohledně výkladových pravidel INCOTERMS a jejich aplikace. Součástí je i vyhodnocení charakteru smluv, které subjekty používají kromě samotné kupní smlouvy při procesu koupě nebo prodeji zboží v rámci zahraničního obchodu.

##### **4.1.4.1 Revize INCOTERMS**

Výzkum byl zaměřen i na zjištění faktu, zda společnosti revidují jednotlivé verze INCOTERMS ve svých obchodních kontraktech nebo od začátku používají stále ty samé a posléze již zastaralé verze, které pro ně například nemusejí být přínosem.

Z výzkumu vyplynulo, že subjekty v převážné většině případů zahrnují revize jednotlivých dodacích parit do svých obchodních kontraktů. Podíl 85% subjektů vyjadřuje inovativní přístup k aplikaci dodacích parit, aby co nejlépe optimalizovali své obchody. Z těch, co nepřijímají revidované doložky, má největší podíl odvětví velkoobchodu a maloobchodu, jehož hodnota činí 75 %.

Z této problematiky vychází další otázka zaměřená na pravidelnost začleňování aktualizací v oblasti dodací parity.

**Otázka: Začleňujete revidované doložky po vydání do svých kupních smluv?**

Graf 12: Podíl četnosti zavádění revidovaných doložek



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Graf č. 12 demonstruje četnost zavádění aktualizovaných či nově vytvořených doložek INCOTERMS. Největší část společností čítající 47 % zařazuje revidované doložky s každou dekadou vydání. Ne o moc menší část, zahrnující 43 % subjektů, revize začleňuje nepravidelně, s velkou pravděpodobností se zaměřují na revize jen v případech, kdy má pro ně změna maximální přínos a užitek. Poslední 11% část společností s revidovanými dodacími podmínkami nějak nenakládá, od začátku svého podnikání používají stále ty stejné bez ohledu na vznikající revize a aktualizace, které by na jejich obchodování mohly mít efektivnější vliv.

#### 4.1.4.2 Používání INCOTERMS 2010

Tato část prověřuje, v jakém rozsahu a oblastech používají zkoumané subjekty poslední verzi výkladových pravidel pro použití doložek z roku 2010, která nabyla platnosti 1. ledna 2011. Zda tuto novou verzi přenášejí do svých kontraktů a aplikují ji i během vnitrostátního obchodu.

**Otázka: Používáte poslední verzi INCOTERMS 2010?**

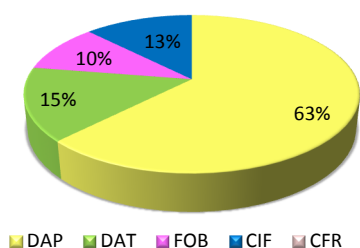
Poslední verze pravidel pro použití doložek INCOTERMS 2010 je používána z 71%, jedná se tedy o nadpoloviční většinu, která již obchoduje na základě těchto nových pravidel. V té menší části, která doložky nepoužívá, je zahrnuto z největší části odvětví

velkoobchodu a maloobchodu, to zaujímá 38% podíl. Tento podíl koresponduje se skutečností, že stejné odvětví má nejvíce negativní postoj k revizím doložek a ve většině případů je neregistruje. Další odvětví, které z větší části neaplikuje poslední verzi, je potravinářský průmysl.

Následující graf č. 13 dokazuje, jaké konkrétní dodací parity v rámci verze INCOTERMS 2010, jsou mezi obchodujícími společnostmi nejrozšířenější.

**Graf 13: Podíl aplikace jednotlivých doložek INCOTERMS 2010**

**Podíl aplikace jednotlivých doložek INCOTERMS  
2010**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

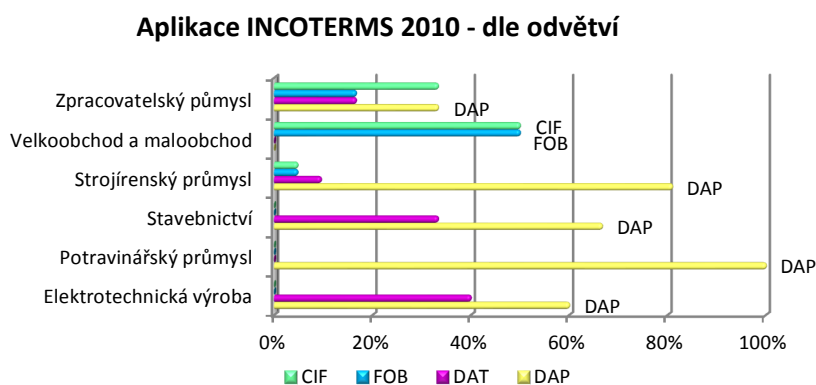
Nejrozšířeněji uplatňovanou doložkou v rámci pravidel z roku 2010 je nově vzniklá dodací parita DAP, která nahrazuje doložky DES, DAF a DDU, a může být použita bez ohledu na způsob přepravy. Zaujímá podíl 63 % mezi všemi nově aktualizovanými doložkami. Předání se zde uskutečňuje v místě určení a prodávající splní své povinnosti, jakmile je zboží dáno k dispozici kupujícímu na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce. Veškerá rizika spojená s dodáním zboží do místa určení nese v tomto případě prodávající.

Druhým nejfrekventovaněji používaným pravidlem v rámci INCOTERMS 2010, je doložka DAT, která rovněž vznikla nově a čítá 15% podíl mezi ostatními. Doložka DAT je charakteristická dodáním do překladiště (terminálu) a nahrazuje dodací paritu DEQ. Zboží je dáno kupujícímu vyložené z příchozího dopravního prostředku (stejně jako u DEQ), ale navíc se terminál může nacházet i v přístavu, proto lze uplatňovat toto pravidlo místo DEQ. Stejně jako u doložky DAP nese veškerá rizika

prodávající, a sice až po vykládku zboží v překladišti ve jmenovaném přístavu nebo v místě určení.

U zbylých parit, znázorněných v grafu č. 17, FOB (10 %), CFR (13 %) a CIF (0 %) bylo upuštěno od zmínky, že zboží přechází přes zábradlí lodi jako místa dodání, nahrazeno bylo vhodnějším bodem, kterým byla definována paluba lodi. Toto pravidlo odstraňuje relativně zastaralou praktiku pomyslného přechodu zboží přes zábradlí lodi. T těchto tří pozměněných pravidel se však více uplatňují FOB a CFR, parita CIF se u zkoumaného vzorku nevyskytuje.

Graf 14: Přehled aplikace INCOTERMS 2010 dle odvětví



Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Prostřednictvím grafu č. 14 lze poukázat na aplikaci INCOTERMS 2010 v rámci jednotlivých odvětví. Již výše zmíněná nejvíce používaná doložka DAP je nejfrekventovanější i v rámci jednotlivých odvětví kromě velkoobchodu a maloobchodu, kterému vévodí aplikace parity CIF a FOB, důvodem je zde způsob dopravy, zboží je přepravováno částečně prostřednictvím námořní dopravy.

Tabulka 35: Procentuální podíl aplikace INCOTERMS 2010 dle odvětví

INCOTERMS 2010	DAP	DAT	FOB	CIF
Elektrotechnická výroba	60%	40%	0%	0%
Potravinářský průmysl	100%	0%	0%	0%
Stavebnictví	67%	33%	0%	0%
Strojírenský průmysl	81%	10%	5%	5%
Velkoobchod a maloobchod	0%	0%	50%	50%
Zpracovatelský průmysl	33%	17%	17%	33%

Zdroj: vlastní výzkum, 2012

Pokud se zaměříme na tabulku č. 35, znázorňuje přehled procentuálních podílů revidovaných doložek v rámci jednotlivých odvětví. I z této tabulky je zjevné dominantní postavení doložky DAP.

***Otázka: Používáte doložky INCOTREMS i pro vnitrostátní obchod?***

Dle JUDr. Šuberta je důležité, aby doložky INCOTERMS byly používány nejen v mezinárodních, ale i v rámci vnitrostátních transakcí, neboť představují klíčový prvek, který vede účastníky obchodu, aby mysleli na to, co mají udělat či co může jejich partner, jakým způsobem uspořádat podmínky obchodu a na co je třeba pamatovat. ([www.dnoviny.cz/dopravni-politika](http://www.dnoviny.cz/dopravni-politika))

Tato otázka nám pomohla zmapovat, v jakém poměru účastníci obchodu uplatňují výkladová pravidla INCOTERMS i pro vnitrostátní obchod. Poměr je relativně vyrovnaný a říká, že 47 % subjektů si i v rámci vnitrostátních transakcí pomáhá při vymezování povinností těmito pravidly. Zbývá 43% část aplikuje INCOTERMS pouze v mezinárodním prostředí, pro které jsou pravidla typická.

#### **4.1.4.3 Informovanost a spokojenost rámce INCOTERMS**

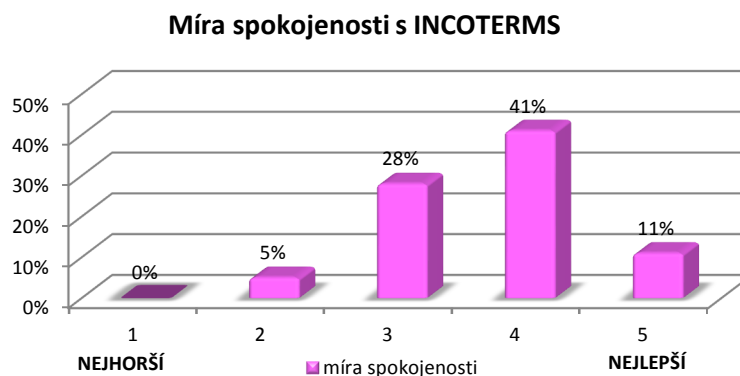
Tato kapitola se zabývá vyhodnocením spokojenosti a dostatečnosti zmiňovaného rámce, zda subjekty vnímají tyto pravidla jako vyhovující rámec pro jejich obchodní transakce, nebo by uvítali něco jiného a adekvátnějšího, co by zlepšilo fungování jejich obchodů. Další část se zaměřuje na informovanost a původ získávání údajů o výkladových pravidlech a případné použití jiných typů smluv vedle kupní smlouvy během přepravy zboží.

***Otázka: Zdá se Vám současná podoba doložek dostačující?***

Výše položená otázka nepotřebuje grafické znázornění, neboť 100 % respondentů odpovědělo kladně. V dotazníku byl prostor i pro vyjádření názoru či konkrétního nedostatku tohoto rámce, popřípadě návrhu konkrétní danému subjektu vyhovující doložky, nicméně nikdo tuto možnost nevyužil a všichni vyjádřili svou spokojenost.

Následující graf č. 15 vyjadřuje míru spokojenosti s INCOTERMS. Respondenti hodnotili spokojenost na číselné škále, kde číslo 1 znamenalo „NEJHORŠÍ“ a číslo 5 „NEJLEPŠÍ“ možné ohodnocení. Výsledek je relativně uspokojivý, neboť hodnocení spokojenosti na škále je převážně kladné.

**Graf 15: Míra spokojenosti subjektů s rámcem INCOTERMS**

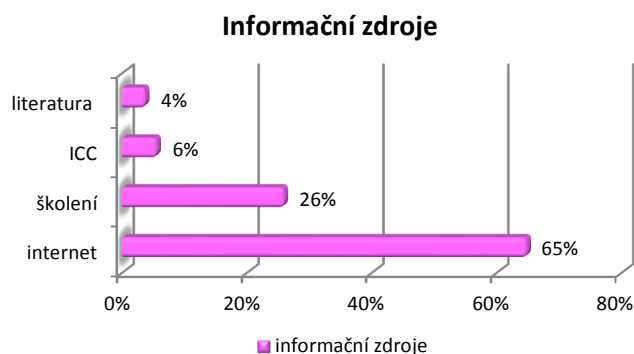


**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

**Otázka: Odkud získáváte informace ohledně doložek INCOTERMS, jejich použití, revizí a aktualizací.**

Otázka je zaměřena na zjištění dostatečnosti informačního rámce, ze kterého subjekty čerpají důležité poznatky pro jejich obchodní transakce.

**Graf 16: Přehled informačních zdrojů**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

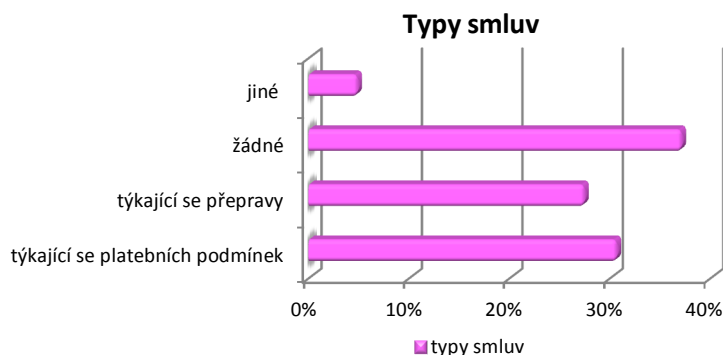


Nejčastějším médiem přenášejícím informace subjektům je dle výzkumu a grafu č. 16 internet. Vzhledem ke globální síle tohoto média se není čemu divit, veškeré dostupné informace o INCOTERMS se dají sehnat na internetu. Dalším relativně častým způsobem získávání informací se jeví školení, jedná se o různé subjekty, které školí obchodníky ohledně uplatňování pravidel INCOTERMS. Respondenti převážně uvádí školení Intrastatu, Mezinárodní obchodní komory, celních agentur, školení jsou taktéž pořádána hospodářskými komorami jednotlivých krajů. Část subjektů si pro informace chodí přímo do budovy Mezinárodní obchodní komory a minoritní podíl subjektů čerpá z literatury. Co se týče literatury, jsou vydávány brožurky, které obsahují komentáře nově vzniklých revizí. Tyto brožury jsou vydávány prostřednictvím Mezinárodní obchodní komory v Paříži a poté přeloženy díky Mezinárodní obchodní komoře ČR. Jako vedlejší důvody uvedlo pár subjektů, že důležitou roli v informovanosti hraje rovněž kolegiální výměna informací mezi obchodujícími společnostmi. Jako další zdroj informací také uvádí přepravce.

***Otázka: Používáte vedle kupní smlouvy doplněné o INCOTERMS ještě jiné typy smluv?***

Základní vztahy v rámci realizace zahraničního obchodu se zbožím jsou podchyceny v ustanoveních kupních smluv, přemístění obchodovaného hmotného zboží je řešeno dodací podmínkou. Různé názory a odlišný výklad jednotlivých práv a povinností kupujícího a prodávajícího často mohou vést k nedorozumění, sporům či dokonce konfliktům mezi oběma stranami. Následkem toho mohou být jak finanční, tak například časové ztráty. Cílem INCOTERMS není komplexní úprava všech vztahů mezi smluvními stranami. Prodávající a kupující by tedy měli eventuelně vycházet i z dalších smluv, které souvisí právě se zahraničními obchodními operacemi. Mimo samotné kupní smlouvy se jedná například o smlouvy týkající se přepravy, pojištění či platebních podmínek.

**Graf 17: Přehled o použití jiných typů smluv vedle kupní smlouvy**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Výše uvedený graf č. 17 představuje přehled o tom, jaké typy smluv jsou v rámci zahraničních obchodních operací používány vedle smluv kupních. Majoritní část subjektů nepoužívá žádné další typy smluv, což může být velmi neefektivní a způsobovat vznik případných ztrát. Smluvní strany dále používají kontrakty týkající se platebních podmínek a přepravy. Přibližně 5 % společností uvedlo jiný typ smluv, a sice smlouvy o dílo.

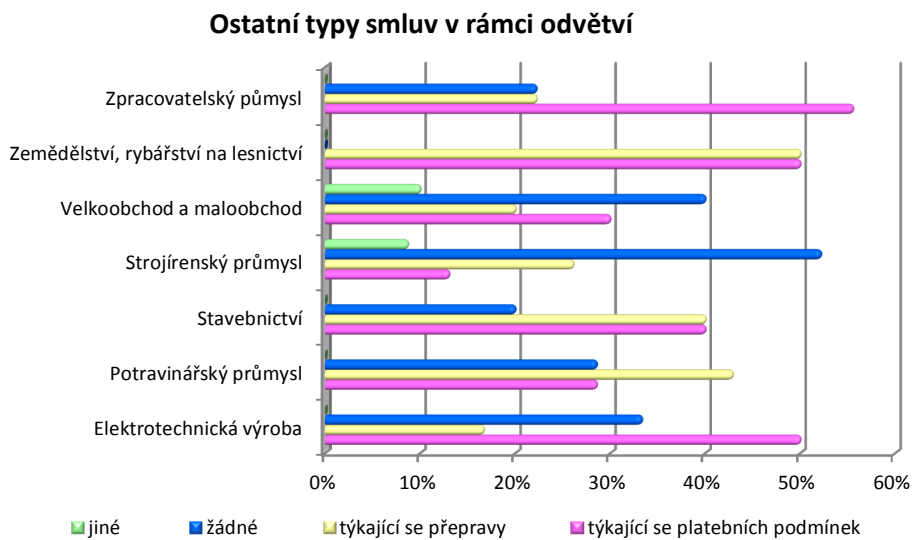
**Tabulka 36: Procentuální podíl použitých jiných typů smluv dle odvětví**

ČR - smlouvy	týkající se platebních podmínek	týkající se přepravy	žádné	jiné
Elektrotechnická výroba	50%	17%	33%	0%
Potravinářský průmysl	29%	43%	29%	0%
Stavebnictví	40%	40%	20%	0%
Strojírenský průmysl	13%	26%	52%	9%
Velkoobchod a maloobchod	30%	20%	40%	10%
Zemědělství, rybářství na lesnictví	50%	50%	0%	0%
Zpracovatelský průmysl	56%	22%	22%	0%

**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Tabulka č. 36 znázorňuje danou problematiku jednotlivě v rámci odvětví, a sice v jakém poměru se kde vyskytují různé typy kontraktů. Zpracovatelský průmysl využívá z největší části smlouvy upravující platební podmínky, stejně tak u zemědělství a elektrotechnické výroby je tento typ oblíben. Smlouvy týkající se přepravy jsou často podepisovány mezi subjekty z oboru stavebnictví a zemědělství. Zajímavým faktem je, že pro strojírenský průmysl je z největší části typická absence jiných smluv kromě kupní, ačkoli je zde obchodováno se všemi bloky států, tudíž hrozí odlišná interpretace. Následuje znázornění výše uvedené problematiky v grafickém vyjádření v podobě grafu č. 18.

**Graf 18: Přehled aplikace jiných typů smluv dle odvětví**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

## 5 Zhodnocení

Následující kapitola slouží k vyvrácení či potvrzení stanovených hypotéz a ke splnění vytyčených cílů. Úkolem je syntetizovat předchozí část, kde byla veškerá získaná data z dotazníkového šetření podrobena analytickému rozboru a pokusit se o optimalizaci aplikace doložek INCOTERMS na základě zjištěných nedostatků.

### 5.1 Četnost použití jednotlivých dodacích podmínek INCOTERMS

Počátek práce byl věnován nejčastěji používanými doložkám, jak u zkoumaných subjektů, tak u jejich obchodních partnerů. Nejdříve na danou situaci bylo pohlíženo z pozice kupujících subjektů. U společností působících na území České republiky jednoznačně zvítězila aplikace doložky EXW, a to ve všech zkoumaných odvětvích kromě zemědělství, kde je nejčastěji používanou paritou doložka DDP. V rámci této pozice je nejčastějším iniciátorem volby konečné dodací podmínky právě obchodní partner, který je v pozici opačné a z hlediska nákladů a rizik velmi výhodné.

Po dalším podrobnějším zkoumání strany zahraničních partnerů v roli prodávajících, je možné tuto tendenci potvrdit, neboť jejich preference jsou orientovány právě na doložku EXW. Výjimkou jsou snad jen státy Evropského společenství volného obchodu a státy bloku Ostatní. Doložka EXW je Mezinárodní obchodní komorou doporučována používat pouze pro vnitrostátní obchod, lze se tedy domnívat, že právě proto uskupení ESVO raději preferuje doložku FCA, která je částečným ekvivalentem EXW, ale vhodnější pro mezinárodní obchod. Státy skupiny Ostatní jsou rovněž mimoevropské, proto je možné domnívat se, že akceptují tuto radu a jejich prioritou je převážně aplikace dodací podmínky FOB, která je taktéž vhodná pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu, vliv tedy má i aspekt typu dopravy.

Na základě těchto souvislostí můžeme vyhodnotit fakt, že české společnosti v pozici kupujících jsou přibližně z poloviny ovlivněny svými obchodními partnery při volbě

dodací parity, pouze v 36% rozhodují právě ony o budoucí podobě doložky. Z toho důvodu zde převažuje dodací parita EXW, která je z hlediska přechodu rizik, povinností a nákladů výhodnější pro protistranu, ačkoli by dle Mezinárodní obchodní komory měla sloužit pouze pro vnitrostátní obchod.

Pokud se na danou problematiku pohlíží z opačné strany procesu, tedy z pohledu prodávajících z řad českých společností, tendence používání EXW již není tak vyhraněná. České firmy pohybující se v roli prodávajících volí pouze z poloviny doložku EXW, objevovat se totiž začíná i doložka CPT. Tato skutečnost opět může být v zásadě ovlivněna protistranou, neboť záleží, kdo z partnerů dodací podmínky stanovuje. V tomto případě se jedná opět o obchodní partnery, z 53% navrhuje konečnou podobu partner, který ve smluvním vztahu vystupuje jako kupující. Z dané situací vyplývá, že čeští prodávající často přijímají návrhy svých protistran.

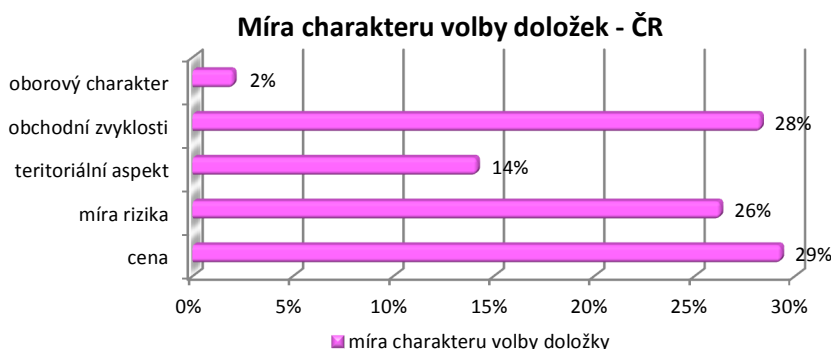
Pokud se zaměříme na preference zahraničních obchodních partnerů, nejsou již tak jednoznačné jako u opačného konce obchodního řetězce. Vzhledem k tomu, že obchodní partneři jsou zde kupujícími, nepožadují v tak velké míře dodací podmínku EXW. Stále je tato doložka relativně v oblibě, ale z velké části jí konkurují doložky DAP, CPT, DDP ale i FCA. Nedá se zde určit jednotná preference, každý blok států zde upřednostňuje jiné kombinace parit projevující se odlišnostmi v rámci odvětví.

Díky tomuto hodnocení lze potvrdit první stanovenou hypotézu, která nám říká, že nejčastěji používanou paritou v rámci INCOTERMS je dodací podmínka EXW.

## ***5.2 Hlavní důvody volby konkrétní podoby doložek INCOTERMS***

Nyní se práce zaměřuje na vyhodnocení záležitosti ohledně charakteru volby doložky. Z jakých důvodů subjekty preferují konkrétní podoby dodacích parit a co je ovlivňuje. Co se týče zkoumaného vzorku subjektů, následující graf č. 19 danou situaci znázorňuje. Graf č. 19 se pokouší danou situaci přehledně znázornit.

**Graf 19: Přehled důvodů volby konkrétní doložky**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Na základě výzkumu je největším motivem českých společností při stanovování konkrétní volby dodací parity cena a obchodní zvyklosti dané komodity, v procentuálním vyjádření se jejich míra liší pouze o jednotku. Graf č. 24 vyhodnocuje situaci bez ohledu na to, zda se jedná o prodávajícího nebo o kupujícího, neboť při podrobnějším srovnávání obou rolí nebyly nalezeny odlišnosti v jejich preferencích. Třetí místo zaujímá kritérium míry rizika, ačkoli obecně by se dalo říci, že tyto tři zmíněné aspekty jsou prakticky na stejné úrovni.

Při orientaci na zahraniční obchodní partnery lze, v případě rozhodování o volbě dodací podmínky, poukázat na dominanci obchodních zvyklostí dané komodity, což je podobné jako u českých subjektů. Nicméně zahraniční partneři na rozdíl od českých subjektů více než aspekt ceny favorizují kritérium míry rizika, na základě kterého volí dodací podmínku. Tento jev se vyskytuje prakticky u všech bloků států.

Dále bylo zmíněno teritoriální hledisko, které již zaujímá menší část, stejně tak se ve velmi nízké intenzitě objevuje u ostatních skupin států. Markantnější vliv teritoriálního hlediska lze vyzorovat u geografických celků, jako jsou Blízký a Dálný Východ a Asie. Důvodem jsou rozdílnější obchodní i legislativní podmínky, tudíž je nutné dodací paritu nějakým způsobem adaptovat místním krajům, se kterými se obchoduje. Celosvětově absolutně nejmenší zastoupení má vliv oborového charakteru, který subjekty uplatňují v naprostém minimu případů.

Nyní se nabízí potvrzení druhé stanovené hypotézy, která se týkala charakteru volby dodací parity a lze souhlasit, že zkoumané subjekty se z největší části rozhodují na základě cenového kritéria.

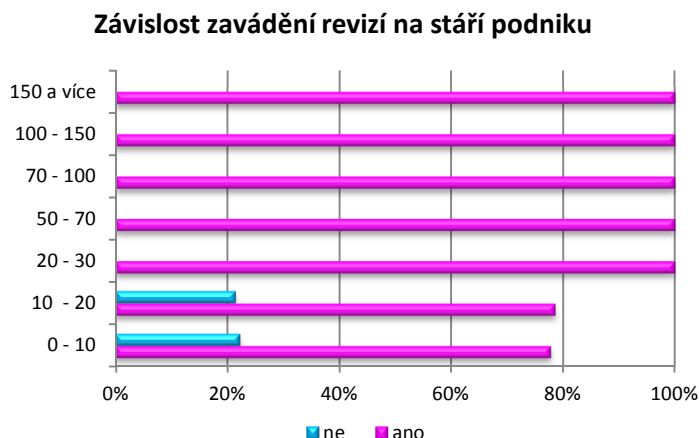
### **5.3 Revize dodacích parit a INCOTERMS 2010**

Velká část oslovených společností, která tvoří 85 %, zaznamenává každé vydání revidovaných dodacích podmínek. Ovšem ne již tak objemná část subjektů pokaždé zavádí nově aktualizované či vytvořené doložky do svých obchodních kontraktů. S pravidelností zařazuje revidované doložky 47 % subjektů, jejichž motivem je zřejmě efekt optimalizace obchodních transakcí. Dalších 43 % společností na změnách participuje pouze s určitou nepravidelností, ne všechny změny musejí být vhodné pro jednotlivé společnosti a revize nikdy neprobíhají u všech dodacích parit. Zbylá část podniků používá stále ty stejné dodací parity od začátku svého podnikání, ačkoli by jim mohlo jejich případné začlenění přinášet užitek.

Poslední vydání revize nese název INCOTERMS 2010 a vešla v platnost 1. 1. 2011. Tato část měla za úkol vyhodnotit přístup společností k nové podobě INCOTERMS 2010 a zjistit, do jaké míry se subjekty s novými dodacími podmínkami v rámci svých obchodních kontraktů sžívají. Z výzkumu jasně vyplynulo, že INCOTERMS 2010 jsou zaváděny, respektive používány u podílu 71% společností. Nejrozšířeněji aplikovanou paritou z předložského vydání je nově vzniklá doložka DAP, která nahrazuje tři dodací podmínky (DES, DAF, DDU). Nicméně je nutné připomenout, že nově vzniklé doložky neruší předchozí vydání, které lze i nadále používat. Hned druhá nejvíce populární doložka nového vydání je DAT, která rovněž zaujímá místo nováčka a nahrazuje pravidlo DEQ.

Je-li přistoupeno k vyhodnocení třetí stanovené hypotézy zabývající se souvztažností mezi aplikací revidovaných doložek, potažmo INCOTERMS 2010 a délkou působení podniků na trhu, je nutné tuto situaci demonstrovat na následujícím grafu č. 20 znázorňujícím revize z obecného hlediska.

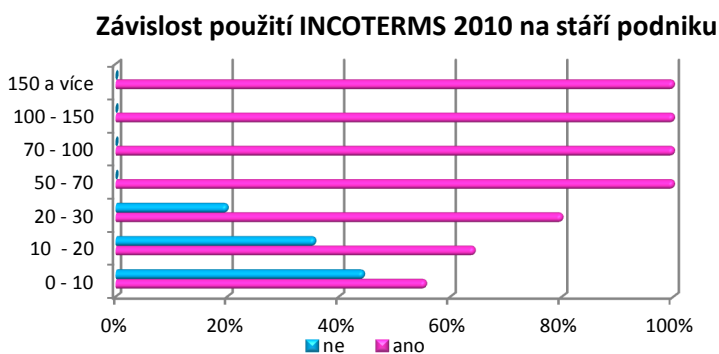
**Graf 20: Závislost zavádění revidovaných doložek na délce působení podniku na trhu**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Podniky jsou jednoznačně orientovány na obnovování starších verzí dodacích parit, dokonce čím starší je podnik, tím ve stoprocentní míře reaguje na změny. Záporné odpovědi se nám dostává u subjektů působících na trhu maximálně do délky dvaceti let. Tento jev může být způsoben tím, že revize bávají vydávány zhruba jednou za deset let a tyto podniky mohou používat nejnovější verzi, tudíž odpověděli tímto způsobem.

**Graf 21: Závislost zavádění doložek INCOTERMS 2010 na délce působení podniku na trhu**



**Zdroj: vlastní výzkum, 2012**

Výše uvedený graf č. 21 znázorňuje situaci délky působení subjektů na trhu v závislosti na procesu zavádění INCOTERMS 2010 do obchodních kontraktů. Lze konstatovat, že situace se zde vesměs podobá zavádění revizí s tím rozdílem, že INCOTERMS 2010 se nevyskytují u podniků, jejichž působnost na trhu nepřesahuje 30 let. Paradoxně největší část subjektů neaplikující nejnovější dodací paritu se nachází v oblasti



krátkodobě působících tržních subjektů. Nejvíce se revizím zdráhají nejmladší podniky s působností do deseti let. Nejmenší podíl subjektů, které nepoužívají nové dodací podmínky, jsou společnosti se stářím mezi dvaceti a třiceti lety.

Na základě grafu č. 21 je možné vydedukovat jakousi nepřímou úměru, která říká, že čím mladší firma, tím nižší pružnost v zavádění revidovaných doložek, potažmo nové verze INCOTERMS 2010. Zdánlivě se lze domnívat, že by tato tendence mohla být opačná, neboť starší tržní struktury by nemusely být tak flexibilní k měnícím se podmínkám a lpět na starých zavedených pravidlech, nicméně opak je pravdou. Proto je na místě vyvrátit třetí stanovenou hypotézu, která tvrdí naprostý opak.

V rámci doporučení, která poskytuje nová verze pravidel z roku 2010, je vhodné doložky používat i pro vnitrostátní obchod, tzn. nejen mezi zahraničními subjekty. Z dotazníkového šetření bylo zjištěno, že překvapivě 47 % společností si i při tuzemských obchodech pomáhá výkladovými pravidly INCOTERMS, což je velmi příznivým jevem. Míra spokojenosti s dosavadními dodacími doložkami je velmi pozitivní, všechny oslovené společnosti jsou s rámcem INCOTERMS velmi spokojeni a zdá se jim dostačující. Informace ohledně záležitostí spojených s INCOTERMS získávají převážně z internetu nebo školení, která pořádají různé instituce a firmy, tam mohou subjekty absorbovat dostupné informace.

## 6 Doporučení

### 6.1 *Optimalizace obchodních vztahů nahrazením dodací parity EXW*

Na základě zjištění plynoucích z diplomové práce, bylo vhodné věnovat se doložce EXW, která je v rámci obchodování velmi kontroverzní. Již se vyskytly snahy o její vyloučení z rámce pravidel INCOTERMS, nicméně pro její velký úspěch a oblibu u obchodníků, jak rovněž potvrdil tento výzkum, nakonec nebyla odejmuta. Dodací parita EXW obnáší řadu problémů, které často pramení ze silné nerovnosti smluvních stran v evidentní neprospěch kupujícího. Důvodem jsou obzvláště minimální povinnosti a závazky prodávajícího. Vzhledem k těmto důvodům byla vyfiltrována, resp. vyprofilována společnost, která doložku EXW používá nevhodným způsobem. Bylo tedy žádoucí pokusit se navrhnout optimalizaci aplikace jiné dodací parity, která by mohla být v tomto konkrétním případě efektivnější a rámcově vhodná i u ostatních společností, u kterých je parita EXW neadekvátně volena.

Co se týče charakteristiky vybrané společnosti, jedná se o menší společnost z Pardubického kraje, jejíž hlavním obchodním artiklem jsou balící materiály a pohybuje se v odvětví maloobchodu a velkoobchodu. V rámci obchodních transakcí se společnost nachází v pozici kupujícího. Pro účely diplomové práce se bude nazývat nadále firmou „X“. V jejím případě dochází během obchodování k přesunu zboží na velké vzdálenosti, a sice se státy v rámci skupiny Ostatní (Čína, Korea, lidově demokratická republika, Kuba, Laoská lidově demokratická republika, Mongolsko, Vietnam). Jako použitý typ dopravy uvedla kombinovanou. Dodávky zboží jsou realizovány ve vyšších frekvencích.

S přihlédnutím k charakteristice firmy X se nabízí všechny druhy dopravy a dodacích podmínek, ovšem obchodní partner popisované firmy X preferuje logicky pro něj nenáročnou doložku EXW a tato společnost jeho rozhodnutí akceptuje. Konečnou podobu doložky u tohoto případu iniciuje obchodní partner figurující jako prodávající. Ačkoli při dotazování ohledně preferencí o volbě konkrétní dodací parity, uvedla firma

X jako nejdůležitější kritérium míru rizika a cenu, což je s aktuálně používanou dodací podmínkou EXW v rozporu. Dle dotazníku je řízena aplikace doložky mezi firmou X a jejím partnerem na základě obchodních zvyklostí dané komodity, nikoli dle preferencí námi zkoumaného subjektu X.

Při využití dodací parity EXW je úkolem kupujícího, aby si zboží vyzvedl přímo v závodě prodávajícího. Již zde se objevuje riziko pro kupujícího, neboť prodávající dodá zboží na určené místo (sklad, továrna), ale nemá již zodpovědnost za nakládku zboží např. na vozidlo. Proávající sice nemá povinnost naložit zboží, ale praxe je jiná, obvykle a často se stává situace, že i přes porušení pravidla EXW tak učiní. Pokud dojde k této situaci, realizuje prodávající nakládku na riziko kupujícího. To, že si kupující musí přijet pro zboží do závodu prodávajícího, zvyšuje jeho náklady a mohl by tudíž požadovat změnu, respektive ponížení ceny zboží. Ovšem při konfrontaci s prodávajícím bychom se mohli setkat s vlnou nesouhlasu, vzhledem k jeho již zmíněným preferencím.

Pokud se na situaci pohlíží z druhé strany, lze zmínit i negativní dopady pro prodávajícího, které plynou z dodací podmínky EXW. A to v případě, že kupující bude mít zpoždění a svůj náklad si nevyzvedne ve smluvně stanovený čas, což se mnohdy na takovéto vzdálenosti může přihodit. Záporným důsledkem pro prodávajícího je fakt, že zboží připravené k expedici zabraňuje prodávajícímu k případnému přijímání dalšího nákladu. Vzniklý stav může prodávající řešit již zmíněným postupem, a to že naloží náklad sám na riziko kupujícího, neboť za nakládku by měl být dle pravidel zodpovědný právě kupující. Tímto se dostáváme k dodací paritě FCA, která je z těchto důvodů v mezinárodním prostředí vhodnější, protože pokud má prodávající přijatelnější šanci naložit zboží, je zbytečné používat EXW. Praktičnost doložky FCA souvisí i se zařízením vývozních formalit, pokud kupující nemá možnost celně odbavit zboží pro vývoz, prostřednictvím FCA přechází tato povinnost na prodávajícího. Doložka FCA je tedy jedním z možných řešení substituovat dodací paritu EXW přijatelnějším způsobem.

Vzhledem k preferencím míry rizika a ceny při stanovování dodacích parit by se firma X měla v rámci substituce dodací parity více zaměřovat na kompromisní podobu doložky. Pravděpodobně nelze stanovit návrh pravidel DAP, DDP či DAT, když partnerská odesílatelská společnost lpí na doložce EXW. Znamenala by to pro ni extrémní změnu, na kterou by zřejmě nepřistoupila a rovněž by se rapidně zvedla cena zboží pro firmu X. Dalším aspektem odklonu od DAP, DDP či DAT, by mohla být povaha četnosti dodávek, jak uvedla firma X, jedná se o dodávky s vyšší frekvencí a případné nevyužití celkové kapacity dopravního prostředku, čemuž by více vyhovovala výše zmíněná doložka FCA. Použití těchto parit by bylo přijatelné v případě, kdyby se nejednalo o kombinovanou dopravu, nefigurovala by v přepravě námořní doprava a jednalo by se o méně časté dodávky velkých objemů, které by maximálně vytižily kapacitu dopravy.

Právě z důvodu zastoupení námořní dopravy by byla adekvátní dodací parita FOB, kde jsou povinnosti prodávajícího a kupujícího vymezeny přesně na půl. Rizika a náklady by se tak dělily mezi obě strany smluvního vztahu rovným dílem. Ovšem míra spravedlnosti a neutrality se opírá o fakt, kde se nachází místo nalodění, respektive jak daleko – v jakém poměru, se nachází závod kupujícího a prodávajícího. S největší pravděpodobností toto místo nebude situované přesně v půli cesty, ale z obecného hlediska je dle mého názoru volba doložky FOB neoptimálnější pro oba dva podniky. Pokud tedy neuvažujeme vliv vzájemných vztahů a domluvy mezi podniky, ale nahlížíme na situaci jako na exemplární případ.

## 7 Závěr

Současné světové trhy lze charakterizovat růstem objemu mezinárodních obchodních operací, které s sebou nevyhnutelně přinášejí riziko vzniku sporů a nedorozumění. K obchodním sporům dochází z hlediska teritoriálních, kulturních a legislativních odlišností, těmto neshodám však lze předejít prostřednictvím mezinárodní kupní smlouvy dle Vídeňské konvence použitím správné dodací parity.

Hlavním cílem diplomové práce bylo zhodnotit používání výkladových pravidel INCOTERMS v kontextu zahraničně obchodní činnosti, respektive jejich aplikaci ve vybraných obchodních operacích. Na základě rozhovoru s JUDr. Šubertem bylo zjištěno, že v České republice neexistuje žádný přehled či evidence o použití dodacích podmínek mezi českými obchodníky, z toho důvodu byl výzkum prováděn mezi českými podnikatelskými subjekty pohybujícími se na poli mezinárodního obchodu. Zohledněni byli i obchodní partneři ze zahraničí, aby bylo možné provést komparaci i s mimo-republikovým prostředím.

Prostřednictvím dotazníkového šetření a analyticko-syntetické metody byly vyhodnoceny tři stanovené hypotézy týkající se této problematiky. Zaměříme-li se na nejčastěji aplikovanou dodací paritu rámce INCOTERMS, lze potvrdit tendence upřednostňování doložky EXW ze strany prodávajících i kupujících. Tímto tvrzením lze podložit potvrzení první stanovené hypotézy. Nicméně týká se to jen českých subjektů, u zahraničních států již tato tendence není tak jednoznačná. Jde primárně o stranu kupujících, neboť pro ni je aplikace EXW vzhledem k riziku a nákladům velmi nevýhodná. Upřednostňuje tedy především doložky DAP, DDP či CPT.

Stanovení dodací parity ovšem ovlivňuje více faktorů, nikoli jen riziko a náklady. Tyto dva aspekty jsou sice nejvíce preferovány u českých subjektů, ať už na straně kupujících nebo prodávajících, což potvrdilo druhou stanovenou hypotézu, ale obchodní partneři ze zahraničí mají preference odlišné. Nejsilnějším motivem při stanovování

dodací parity jsou pro ně obchodní zvyklosti dané komodity, nepřihlížejí tedy tolik k aspektu cenové politiky jako české subjekty. V minimální míře se vyskytoval aspekt teritoriálního hlediska, ovšem ve velmi specifických oblastech, které jsou charakteristické rozdílnou kulturou i náboženstvím, jednalo se o území Dálného a Blízkého Východu a rovněž oblasti Asie.

Nyní zde vyvstává otázka týkající se pohledu českých subjektů, kdy obě smluvní strany (kupující i prodávající) upřednostňují doložku EXW a při volbě konkrétní dodací parity dbají na výši ceny. Logicky tento stav nemůže být výhodný pro stranu kupujících, která zodpovídá za veškerá rizika a náklady. Tímto tvrzením se ovšem dostáváme do rozporu, jehož vysvětlením je fakt, že české společnosti v roli kupujících převážně akceptují preference jejich zahraničních partnerů, tudíž přebírají jimi favorizovanou dodací paritu, kterou je právě doložka EXW.

Další část diplomové práce se týkala agendy INCOTERMS 2010 a řešila stupeň adaptace společností na začleňování revidovaných doložek do svých obchodních transakcí. V této záležitosti byly výsledky pozitivní, neboť vykazovaly vysoký podíl společností, jež zavádí poslední verzi INCOTERMS 2010. V rámci této části lze vyhodnotit poslední stanovenou hypotézu, která se zabývala mírou zavádění nového rámce z roku 2010 v závislosti na stáří podniku. Výsledkem je, že paradoxně největší část subjektů neaplikující nejnovější dodací paritu se nachází v oblasti krátkodobě působících tržních subjektů. Hypotéza tedy musela být na základě zjištěných faktů vyvrácena, flexibilnější společnosti v oblasti přijímání revizí jsou firmy se starším datem založení.

V neposlední řadě byla v diplomové práci rozebírána legislativní platforma pro rámec INCOTERMS, kdy bylo zjištěno, že velká část subjektů nedisponuje vedle kupní smlouvy doplněné o INCOTERMS jinými typy smluvních dokumentů, což může být velmi problematické při porušení určitých smluvních podmínek a následnému vymáhání sankcí.

Na základě zjištěných faktů se nabízí kritika častého až nesmyslného používání doložky EXW se subjekty působícími v geograficky vzdálených oblastech, která je pro podniky často nevýhodnou volbou. Jedná se především o stranu kupujících, která je poté povinna nést veškerá rizika a náklady. Problémem je fakt, že čeští kupující často přebírají návrhy dodacích podmínek od své protistrany, tudíž se dostávají do velmi nelukrativních pozic. Vzhledem k tomu, že se jejich preference opírají o cenovou politiku a míru rizika, měli by se snažit prostřednictvím jednání dopracovat k určitému kompromisu, který nebude protičinit jejich zájmům a stanoviskům.

## **8 Summary**

Current world markets can be characterized by the growth of international trade operations which bring an indisputable risk of conflict and misunderstanding. The conflicts are usually caused by territorial, cultural and legislative differences, but they can be as well avoided with a purchasing contract according to Vienna convention by the right use of delivery parity. The main purpose of my diploma papers was to evaluate the use of INCOTERMS rules in context to their function in foreign trade and their application in selected trade operations.

The result of my analysis was a that the most applied delivery parity between czech subject who are either buying or selling, was clause called the EXW. Although, it wasn't always advantageous for them as well as this rule was broken many times. The most important factor in the selection process of the right clause is the pricing policy of all the companies. In case of foreign companies, the trend of implementing the EXW is not definite and at the same time their preferences concerning the delivery conditions don't collide with their pricing strategy but to the habits of given commodity. Czech subjects often succumb to the decisions of their partners in the process of selecting a certain delivery parity. Moreover this could be in conflict with their overall mission and preferences and it can bring upon them higher cost and risk. Given these facts, the companies should try to compromise in joint negotiations and find a solution benefiting both parties.



## 9 Seznam literatury

BENEŠ, V., a kol. *Zahraniční obchod: příručka pro obchodní praxi*. Praha: Grada Publishing, 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.

BERGAMI, R. *International Trade*. Melbourne: Eruditions Publishing, 2009. 465 s. ISBN 978-1-86491-018-6.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. *Incoterms 2010 : ICC Rules for the use of domestic and international trade terms*. 1.vyd. Paříž: ICC Services.128. s. ISBN 978-92-842-0080-1.

MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., REBUFFAT, M., a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: HZ Editio, 2000. 238 s. ISBN 80-86009-34-3.

MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2010. 240 s. ISBN:978-80-247-3237-4.

MACHKOVÁ, H., SATO, A., ZAMYKOLOVÁ, M. a kol. *Mezinárodní obchod a marketing: Praktická výkladová encyklopede*. Praha: Grada Publishing, 2002. 266 s. ISBN 80-247-0364-5

MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A, a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2003. 230 s. ISBN 80-247-0686-5.

ŠUBERT, M., *Vzorová mezinárodní kupní smlouva – The ICC Model International Sale Contract*, Praha: ICC Česká republika, 2006. 80 s. ISBN 80-903297-5-6

Dodací podmínky, nebo přepravní smlouva? [online]. 2012 [cit. 2012-02-5]. Dostupné na <<http://www.truck-business.cz/clanek.php?id=103>>

Jednotné podmínky ulehčí sestavování smlouvy. [online]. 2012 [cit. 2012-03-12]. Dostupné na <<http://hn.ihned.cz/c1-22262805-jednotne-podminkyulehci-sestavovani-smlouvy>>

Realizace INCOTERMS 2000 v dopravě. [online]. 2012 [cit. 2012-03-11]. Dostupné na <<http://www.deltashipping.cz/inc-pouziti.htm>>

O ICC / About ICC. [online]. 2012 [cit. 2012-03-10]. Dostupné na <<http://www.icc-cr.cz/o-icc>>

Nová incoterms 2010 obsahují jen jedenáct pravidel. [online]. 2012 [cit. 2012-03-5]. Dostupné na <<http://www.dnoviny.cz/logistika-spedice/nova-incoterms-2010-obsahuji-jen-jedenact-pravidel>>

„Tlak na revizi podmínek incoterms nevychází z reálných potřeb“. [online]. 2012 [cit. 2012-02-20]. Dostupné na <<http://www.dnoviny.cz/dopravni-politika/tlak-na-revizi-podminek-incoterms-nevychazi-z-realnych-potreb-3478>>

Dubnová Komora.cz se zaměřuje na současný stav pracovního trhu a problematiku nezaměstnanosti (04/2006). [online]. 2012 [cit. 2012-03-18]. Dostupné na <<http://www.komora.cz/zpravodajstvi-a-media/media/casopis-komora-cz/archiv-casopis-komora-cz/dubnova-komoracz-se-zameruje-na-soucasny-stav-pracovniho-trhu-a-problematiku-nezamestnanosti-042006.aspx>>

Dodací podmínka (parita) v mezinárodním obchodu. [online]. 2012 [cit. 2012-03-18]. Dostupné na <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>

Incoterms® 2010: Nová edice proslulých pravidel nyní k dispozici. [online]. 2012 [cit. 2012-02-28]. Dostupné na <<http://www.icc-cr.cz/press-3/press-/incoterms2010novaediceproslulychpravidelnynikdispozici>>

## Seznam grafů, obrázků a tabulek

Graf 1: Přehled oslovených podniků v rámci odvětví dle klasifikace CZ-NACE .....	39
Graf 2: Přehled respondentů dle kraje vymezení .....	40
Graf 3: Podíl respondentů v rámci Čech, Moravy a Slezska .....	40
Graf 4: Přehled délky působení společností na trhu.....	41
Graf 5: Přehled skupin států v rámci realizace zahraničního obchodu .....	42
Graf 6: Přehled používání doložek INCOTERMS na zkoumaném vzorku.....	43
Graf 7: Přehled pozic v rámci obchodních vztahů .....	44
Graf 8: Přehled četnosti použití doložek - kupující .....	45
Graf 9: Volba doložky mezi účastníky obchodu.....	47
Graf 10: Přehled četnosti použití doložek - prodávající.....	56
Graf 11: Volba doložky mezi účastníky obchodu.....	58
Graf 12: Podíl četnosti zavádění revidovaných doložek .....	68
Graf 13: Podíl aplikace jednotlivých doložek INCOTERMS 2010.....	69
Graf 14: Přehled aplikace INCOTERMS 2010 dle odvětví .....	70
Graf 15: Míra spokojenosti subjektů s rámcem INCOTERMS .....	72
Graf 16: Přehled informačních zdrojů.....	72
Graf 17: Přehled o použití jiných typů smluv vedle kupní smlouvy.....	74
Graf 18: Přehled aplikace jiných typů smluv dle odvětví .....	75
Graf 19: Přehled důvodů volby konkrétní doložky.....	78
Graf 20: Závislost zavádění revidovaných doložek na délce působení podniku na trhu	80
Graf 21: Závislost zavádění doložek INCOTERMS 2010 na délce působení podniku na trhu .....	80
Obrázek 1: Přehled doložek INCOTERMS® 2010 .....	21
Obrázek 2: EXW .....	23
Obrázek 3: FCA .....	23
Obrázek 4: CPT.....	24
Obrázek 5: CIP .....	24

Obrázek 6: DAT .....	25
Obrázek 7: DAP .....	25
Obrázek 8: DDP .....	25
Obrázek 9: FAS .....	26
Obrázek 10: FOB .....	27
Obrázek 11: CRF .....	27
Obrázek 12: CIF .....	28
Tabulka 1 : Přehled povinností prodávajícího a kupujícího .....	18
Tabulka 2: Přehled doložek INCOTERMS 2000 .....	19
Tabulka 3: Přehled povinností prodávajícího a kupujícího (INCOTERMS 2010).....	22
Tabulka 4: Přehled doložek INCOTERMS 2010 pro všechny druhy přepravy .....	23
Tabulka 5: Doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu .....	26
Tabulka 6: Přehled skupin států v rámci realizace zahraničního obchodu – dle odvětví	42
Tabulka 7: Procentuální vyjádření aplikace doložek v rámci odvětví - kupující .....	47
Tabulka 8: Procentuální vyjádření poměru zúčastněných stran na rozhodování o volbě doložky .....	48
Tabulka 9: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – EU 27.....	49
Tabulka 10: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – ESVO.....	49
Tabulka 11: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – SNS.....	50
Tabulka 12: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Evropské tranzitivní ekonomiky .....	50
Tabulka 13: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky .....	51
Tabulka 14: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní.....	51
Tabulka 15: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – EU 27 .....	52
Tabulka 16: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – ESVO.....	53
Tabulka 17: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – SNS.....	53
Tabulka 18: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Evropské tranzitivní ekonomiky.....	54

Tabulka 19: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky .....	54
Tabulka 20: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní.....	55
Tabulka 21: Procentuální vyjádření aplikace doložek v rámci odvětví - prodávající.....	57
Tabulka 22: Procentuální vyjádření poměru zúčastněných stran na rozhodování o volbě doložky .....	59
Tabulka 23: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – EU 27.....	60
Tabulka 24: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – ESVO.....	61
Tabulka 25: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – SNS.....	61
Tabulka 26: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Evropské tranzitivní ekonomiky.....	62
Tabulka 27: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky .....	62
Tabulka 28: : Přehled preferencí jednotlivých doložek dle odvětví – Ostatní .....	63
Tabulka 29: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – EU 27 .....	64
Tabulka 30: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – ESVO.....	64
Tabulka 31: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – SNS.....	65
Tabulka 32: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Evropské tranzitivní ekonomiky.....	65
Tabulka 33: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní vyspělé tržní ekonomiky .....	65
Tabulka 34: Přehled preferencí jednotlivých doložek dle charakteru – Ostatní.....	66
Tabulka 35: Procentuální podíl aplikace INCOTERMS 2010 dle odvětví .....	70
Tabulka 36: Procentuální podíl použitý jiných typů smluv dle odvětví.....	74

## Příloha č. 1

### Dotazníkové šetření 2012: Použití doložek INCOTERMS v praxi

Vážená paní, Vážený pane, právě jste obdržel/a dotazník, který má napomoci zanalyzovat používání doložek INCOTERMS v konkrétních obchodních kontraktech. Dotazník bude zpracován v diplomové práci, která se věnuje praktickému náhledu na používání doložek INCOTERMS z různých hledisek. Jmenuji se Karolína Tlapáková, jsem studentkou magisterského studia na ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, touto cestou bych Vás ráda požádala o vyplnění následujícího dotazníku pro účely mé diplomové práce. Získané informace budou použity výhradně pro vypracování diplomové práce. Předem Vám děkuji za spolupráci.

\* Required

1. Jaký je obor Vaší činnosti dle "Klasifikace ekonomické činnosti" (CZ-NACE)? \*

Pokud podnikáte ve více oblastech, zaškrtněte tu / ty, které nejvíce vyhovují dotazníku.

- Zemědělství, rybářství na lesnictví
- Těžba a dobývání
- Zpracovatelský průmysl
- Výroba a rozvod elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu
- Zásobování vodou; činnosti související s odpadními vodami, odpady a sanacemi
- Stavebnictví
- Velkoobchod a maloobchod, oprava a údržba motorových vozidel
- Doprava a skladování
- Ubytování, stravování, pohostinství
- Informační a komunikační činnosti
- Peněžnictví a pojišťovnictví
- Činnosti v oblasti nemovitostí
- Profesionální, vědecké a technické činnosti
- Administrativní a podpůrné činnosti
- Vzdělávání
- Zdravotní a soc. péče

- Kulturní, zábavní a rekreační činnost
- Other:

2. Se kterými bloky států/státy Vaše společnost obchoduje? \*

- EU 27
- ESVO (Švýcarsko, Lichtenštejnsko, Island, Norsko)
- SNS (Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Gruzie, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Ruská federace, Tádžikistán, Turkmenistán, Ukrajina, Uzbekistán)
- Evropské tranzitivní ekonomiky (Albánie, Bosna a Hercegovina, Černá Hora, Chorvatsko, Kosovo, Makedonie, Srbsko)
- Ostatní vyspělé tržní ekonomiky (Andorra, Austrálie, Faerské ostrovy, Gibraltar, Grónsko, Izrael, Japonsko, Jižní Afrika, Kanada, Nový Zéland, San Marino, Spojené státy (vč. Portorika), Svatý stolec (Vatikánský městský stát), Turecko)
- Ostatní (Čína, Korea, lidově demokratická republika, Kuba, Laoská lidově demokratická republika, Mongolsko, Vietnam)
- Other:

3. Znáte a používáte doložky INCOTERMS? \* Pokud NE, již dále nepokračujte.

- ano
- ne

Pokud ANO: Specifikujte prosím komoditu, s níž uskutečňujete obchod v rámci

INCOTERMS.



4. V jaké pozici se nacházíte ve Vašich obchodních vztazích, ve kterých využíváte dodacích podmínek? \*

- kupující
- prodávající
- obojí

Jaká je četnost Vašich dodávek? \*

Jaké typy dopravy používáte během Vašich obchodních transakcí? \*

- silniční
- vodní
- letecká
- železniční
- kombinovaná
- Other:

#### Pozice KUPUJÍCÍHO

Tuto část prosím vyplňte, pokud se nacházíte ve Vašich obchodních vztazích v rámci INCOTERMS v pozici kupujícího. V případě, že ve Vašich obchodních vztazích vystupujete v obou rolích, pokračujte i další částí, která se bude týkat pozice prodávajícího.

5. Konkrétně které doložky INCOTERMS používáte v rámci Vašich kupních smluv?  
Prosím, vypište konkrétní dodací podmínky, které obvykle (nejčastěji) používáte -

kupující 

6. Která ze stran ve Vašich obchodních kontraktech primárně navrhuje/stanovuje konkrétní podobu doložky?

- naše společnost
- obchodní partner
- Other:

7. Preferují Vaši obchodní partneři ze zahraničí používání konkrétních doložek? Pokud ANO: Uveďte u každého bloku států (viz otázka č. 2), které dodací podmínky nejčastěji preferují/využívají.

- ano, preferují
- ne, nepreferují

EU 27

ESVO

SNS

Evropské tranzitivní ekonomiky

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky

Ostatní Prosím, uveďte i název státu.

8. Přiřaďte k blokům států, se kterými obchodujete, jejich nejčastější důvod volby doložek INCOTERMS.

	cena	míra rizika	teritoriální hledisko	obchodní zvyklosti	oborový charakter
EU 27	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ESVO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SNS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evropské tranzitivní ekonomiky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ostatní	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V případě: Ostatní - uveďte o jaký stát se jedná.

Uveďte jiný důvod, pokud se neshoduje se zmíněnými důvody u předchozí otázky.  
Prosím, vypište i blok států, či stát.

## Pozice PRODÁVAJÍCÍHO

Tuto část prosím vyplňte, pokud se nacházíte ve Vašich obchodních vztazích v rámci INCOTERMS v pozici prodávajícího.

9. Konkrétně které doložky INCOTERMS používáte v rámci Vašich kupních smluv?

Prosím, vypište konkrétní dodací podmínky, které obvykle (nejčastěji) používáte.

10. Která ze stran ve Vašich obchodních kontraktech primárně navrhuje/stanovuje konkrétní podobu doložky?

- naše společnost
- obchodní partner
- Other:

11. Preferují Vaši obchodní partneři ze zahraničí používání konkrétních doložek? Pokud ANO: Uveďte u každého bloku států (viz otázka č. 2), které dodací podmínky nejčastěji preferují/využívají.

- ano, preferují
- ne, nepreferují

EU 27

ESVO

SNS

Evropské tranzitivní ekonomiky

Ostatní vyspělé tržní ekonomiky

Ostatní Prosím, uveďte i název státu.

12. Přiřaďte k blokům států, se kterými obchodujete, jejich nejčastější důvod volby doložek INCOTERMS.

	cena	míra rizika	teritoriální hledisko	obchodní zvyklosti	oborový charakter
EU 27	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ESVO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SNS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evropské tranzitivní ekonomiky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ostatní vyspělé tržní ekonomiky	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ostatní	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V případě: Ostatní - uveďte o jaký stát se jedná.

Uveďte jiný důvod, pokud se neshoduje se zmíněnými důvody u předchozí otázky.  
Prosím, vypište i blok států, či stát.

Společná část

13. Jaké faktory z největší části ovlivňují volbu konkrétní konečné podoby doložky ve Vašich obchodech?

- cena
- míra rizika
- teritoriální aspekt (určité země preferují určité typy dodacích podmínek)
- obchodní zvyklosti (dané komodity)
- oborový charakter
- Other:

14. Zaznamenává Vaše společnost aktualizace a revize doložek INCOTERMS?

- ano
- ne

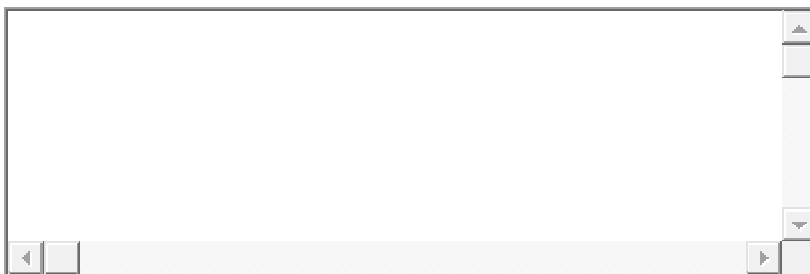
Pokud ANO: Začleňujete revidované doložky po vydání do svých kupních smluv?

- pravidelně - po každém vydání revize INCOTERMS
- nepravidelně
- nikdy - používáme stále ty stejné od začátku
- Other:

15. Používáte poslední verzi doložek INCOTERMS 2010?

- ano
- ne

Pokud ANO: Které z nových doložek INCOTERMS 2010 používáte?



Využíváte doložky INCOTERMS 2010 i pro vnitrostátní obchod?

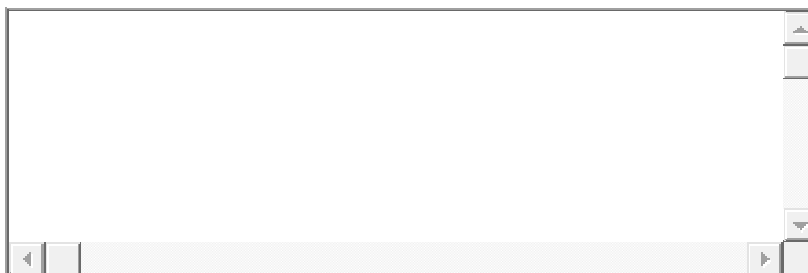
- ano
- ne

16. Zdá se Vám současná podoba doložek INCOTERMS dostačující?

- ano
- ne

Pokud NE: Kde vidíte problémy a nedostatky tohoto rámce? Prosím, stručně

charakterizujte.

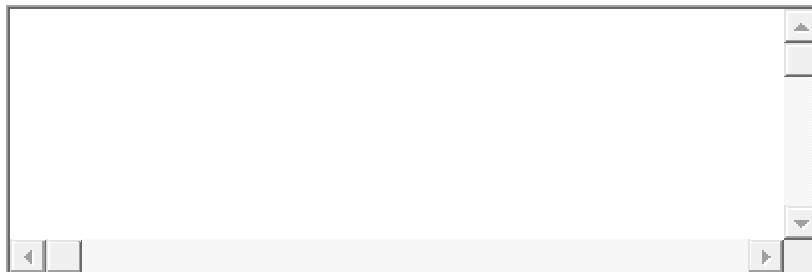


17. Jak byste ohodnotili spokojenost se současnou podobou dodacích podmínek?

1 2 3 4 5

NEJHORŠÍ      NEJLEPŠÍ

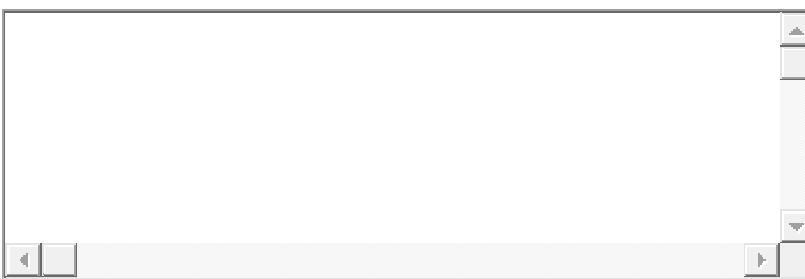
18. Navrhli byste nějakou speciální dodací podmínku, která by vyhovovala Vaším obchodům? Pokud ano, stručně ji charakterizujte.



19. Používáte vedle kupní smlouvy doplněné o doložky INCOTERMS ještě jiné typy smluv?

- žádné
- týkající se přepravy
- týkající se pojištění
- týkající se platebních podmínek
- Other:

20. Odkud získáváte informace ohledně doložek INCOTERMS, jejich použití, revizí,

aktualizací? 

21. Zdá se Vám informovanost ohledně doložek a aktivit kolem nich dostatečná?



- ano
- ne

Obecná část

Kde sídlí Vaše společnost ? Respektive, kde provozujete Vaši podnikatelskou činnost?

\* Prosím o krajové vymezení.

Jak dlouho působíte na trhu? \*

Jak velká je Vaše společnost? \* Prosím uvést dle počtu zaměstnanců, dle obratu

(řádkově)

Děkuji za spolupráci.

## Příloha č. 2

### ICC International Sale Contract (Manufactured Goods Intended for Resale)

#### A. SPECIFIC CONDITIONS

These Specific Conditions have been prepared in order to permit the parties to agree the particular terms of their sale contract by completing the spaces left open or choosing (as the case may be) between the alternatives provided in this document. Obviously this does not prevent the parties from agreeing other terms or further details in box A-16 or in one or more annexes.

SELLER	CONTACT PERSON	BUYER	CONTACT PERSON
NAME AND ADDRESS	NAME AND ADDRESS	NAME AND ADDRESS	NAME AND ADDRESS
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

#### A-1 GOODS SOLD

DESCRIPTION OF THE GOODS

IF THERE IS INSUFFICIENT SPACE PARTIES MAY USE AN ANNEX

#### A-2 CONTRACT PRICE (ART. 4)

CURRENCY: \_\_\_\_\_

AMOUNT IN NUMBERS \_\_\_\_\_ AMOUNT IN LETTERS \_\_\_\_\_

#### A-3 DELIVERY TERMS

**Recommended terms** (according to Incoterms 2000): see Introduction, §5

<input type="checkbox"/>	<b>EXW</b>	Ex Works	named place:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>FCA</b>	Free Carrier	named place:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>CPT</b>	Carriage Paid To	named place of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid To	named place of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>DAF</b>	Delivered At Frontier	named place:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>DDU</b>	Delivered Duty Unpaid	named place of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid	named place of destination:	_____

**Other terms** (according to Incoterms 2000: see Introduction, § 5)

<input type="checkbox"/>	<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	named port of shipment:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>FOB</b>	Free On Board	named port of shipment:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>CFR</b>	Cost, and Freight	named port of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>CIF</b>	Cost Insurance and Freight	named port of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>DES</b>	Delivered Ex Ship	named port of destination:	_____
<input type="checkbox"/>	<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay	named port of destination:	_____

**Other delivery terms**

\_\_\_\_\_

**CARRIER** (where applicable)

NAME AND ADDRESS	CONTACT PERSON
_____	_____
_____	_____

**The present contract of sale will be governed by these Specific Conditions (to the extent that the relevant boxes have been completed) and by the ICC General Conditions of Sale (Manufactured Goods Intended for Resale) which constitute part B of this document.**

SELLER	BUYER
SIGNATURE	SIGNATURE
_____	_____
_____	_____

DATE: \_\_\_\_\_ PLACE: \_\_\_\_\_ DATE: \_\_\_\_\_ PLACE: \_\_\_\_\_

**A-4 TIME OF DELIVERY**

Indicate here the date or period (e.g. week or month) at which or within which the Seller must perform his delivery obligations according to clause A.4 of the respective Incoterm (see Introduction, § 6)

\_\_\_\_\_

**A-5 INSPECTION OF THE GOODS BY BUYER (ART. 3)**

Before shipment Place of inspection: \_\_\_\_\_  
 Other: \_\_\_\_\_

**A-6 RETENTION OF TITLE (ART. 7)**

YES  
 NO

**A-7 PAYMENT CONDITIONS (ART. 5)**

**Payment on open account (art. 5.1)**  
Time for payment (if different from art. 5.1) \_\_\_\_\_ days from date of invoice. Other: \_\_\_\_\_  
 Open account backed by demand guarantee or standby letter of credit (art. 5.5)

**Payment in advance (art. 5.2):**  
Date (if different from art. 5.2): \_\_\_\_\_  Total price  \_\_\_\_\_ % of the price

**Documentary Collection (art. 5.5)**  
 D/P Documents against payment  D/A Documents against acceptance

**Irrevocable documentary credit (art. 5.3)**  
Place of issue (if applicable): \_\_\_\_\_  Confirmed  Unconfirmed  
Place of confirmation (if applicable): \_\_\_\_\_  
Credit available: Partial shipments: Transshipment:  
 By payment at sight  Allowed  Allowed  
 By deferred payment at: \_\_\_\_\_ days  Not allowed  Not allowed  
 By acceptance of drafts at: \_\_\_\_\_ days  
 By negotiation  
Date on which the documentary credit must be notified to seller (if different from art. 5.3)  
 \_\_\_\_\_ days before date of delivery  other: \_\_\_\_\_

**Other** \_\_\_\_\_  
(e.g. cheque, bank draft, electronic funds transfer to designated bank account of seller)

**A-8 DOCUMENTS**

Indicate here documents to be provided by Seller. Parties are advised to check the Incoterm they have selected under A-3 of these Specific Conditions. (As concerns transport documents, see also Introduction, § 8)

**Transport documents:** indicate type of transport document required \_\_\_\_\_  
 **Commercial invoice**  **Certificate of origin**  
 **Packing list**  **Certificate of inspection**  
 **Insurance document**  **Other:** \_\_\_\_\_

**A-9 CANCELLATION DATE**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO MODIFY ARTICLE 10.3

**If the goods are not delivered for any reason whatsoever (including force majeure) by**  
(date) \_\_\_\_\_ the Buyer will be entitled to CANCEL THE CONTRACT IMMEDIATELY BY  
NOTIFICATION TO THE SELLER

**A-10 LIABILITY FOR DELAY (ART. 10.1, 10.4 AND 11.3)**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO MODIFY ART. 10.1, 10.4 OR 11.3

**Liquidated damages for delay in delivery shall be:**  
 \_\_\_\_\_ % (of price of delayed goods) per week, with a maximum of \_\_\_\_\_ % (of price of delayed goods)  
**or:**  
 \_\_\_\_\_ (specify amount)

**In case of termination for delay, Seller's liability for damages for delay is limited to \_\_\_\_\_ % of the price of the non-delivered goods**

**A-11 LIMITATION OF LIABILITY FOR LACK OF CONFORMITY (ART. 11.5)**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO MODIFY ART. 11.5.

**Seller's liability for damages arising from lack of conformity of the goods shall be:**

limited to proven loss (including consequential loss, loss of profit, etc.) not exceeding  % of the contract price;

or:

as follows (specify):

**A-12 LIMITATION OF LIABILITY WHERE NON-CONFORMING GOODS ARE RETAINED BY THE BUYER (ART. 11.6)**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO MODIFY ART. 11.6

**The price abatement for retained non-conforming goods shall not exceed:**

% of the price of such goods

or:

(specify amount)

**A-13 TIME-BAR (Art.11.8)**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO MODIFY ART. 11.8.

Any action for non-conformity of the goods (as defined in article 11.8) must be taken by the Buyer not later than  from the date of arrival of the goods at destination.

**A-14(a), A-14(b) APPLICABLE LAW (Art.1.2)**

TO BE COMPLETED ONLY IF THE PARTIES WISH TO SUBMIT THE SALE CONTRACT TO A NATIONAL LAW INSTEAD OF CISG, the solution hereunder is **not** recommended (see Introduction, § 3)

This sales contract is governed by the domestic law of  (country)

To be completed if the parties wish to choose a law other than that of the seller for questions not covered by CISG

Any questions not covered by CISG will be governed by the law of  (country)

**A-15 RESOLUTION OF DISPUTES (Art.14)**

The two solutions hereunder (arbitration or litigation before ordinary courts) are alternatives: parties cannot choose both of them. If no choice is made, ICC arbitration will apply, according to art. 14

**ARBITRATION**

ICC (according to art. 14.1)

Place of arbitration

Other  (specify)

**LITIGATION (ordinary courts)**

In case of dispute the courts of

(place)

shall have jurisdiction

**A-16 OTHER**

# ICC International Sale Contract (Manufactured Goods Intended for Resale)

## A. SPECIFIC CONDITIONS

These Specific Conditions have been prepared in order to permit the parties to agree the particular terms of their sale contract by completing the spaces left open or choosing (as the case may be) between the alternatives provided in this document. Obviously this does not prevent the parties from agreeing other terms or further details in box A-16 or in one or more annexes.

SELLER	CONTACT PERSON	BUYER	CONTACT PERSON
NAME AND ADDRESS <b>Continental Export plc</b> 7 Smithfield Terrace London EC34RP UK	NAME AND ADDRESS <b>Alan Bell</b> 7 Smithfield Terrace London EC34RP UK	NAME AND ADDRESS <b>VERONESI spa</b> Via Borgia 15 Torino Italy	NAME AND ADDRESS <b>Stefano Romani</b> Via Borgia 15 Torino Italy

### A-1 GOODS SOLD

DESCRIPTION OF THE GOODS

1500 English widgets; Model: classic  
Size 13  
Colour: dark blue

IF THERE IS INSUFFICIENT SPACE PARTIES MAY USE AN ANNEX

### A-2 CONTRACT PRICE (ART. 4)

CURRENCY: **US Dollar**

AMOUNT IN NUMBERS: **1,570,000**

AMOUNT IN LETTERS: **one million five hundred and seventy thousand**

### A-3 DELIVERY TERMS

**Recommended terms** (according to Incoterms 2000): see Introduction, §5

- |                                     |            |                                |                             |              |
|-------------------------------------|------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/>            | <b>EXW</b> | Ex Works                       | named place:                |              |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <b>FCA</b> | Free Carrier                   | named place:                | <b>DOVER</b> |
| <input type="checkbox"/>            | <b>CPT</b> | Carriage Paid To               | named place of destination: |              |
| <input type="checkbox"/>            | <b>CIP</b> | Carriage and Insurance Paid To | named place of destination: |              |
| <input type="checkbox"/>            | <b>DAF</b> | Delivered At Frontier          | named place:                |              |
| <input type="checkbox"/>            | <b>DDU</b> | Delivered Duty Unpaid          | named place of destination: |              |
| <input type="checkbox"/>            | <b>DDP</b> | Delivered Duty Paid            | named place of destination: |              |

**Other terms** (according to Incoterms 2000: see Introduction, § 5)

- |                          |            |                            |                            |  |
|--------------------------|------------|----------------------------|----------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <b>FAS</b> | Free Alongside Ship        | named port of shipment:    |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>FOB</b> | Free On Board              | named port of shipment:    |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>CFR</b> | Cost, and Freight          | named port of destination: |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>CIF</b> | Cost Insurance and Freight | named port of destination: |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>DES</b> | Delivered Ex Ship          | named port of destination: |  |
| <input type="checkbox"/> | <b>DEQ</b> | Delivered Ex Quay          | named port of destination: |  |

**Other delivery terms**

**CARRIER** (where applicable)

NAME AND ADDRESS <b>TRANSWORLD plc</b> 13 East Lane Dock Dover	CONTACT PERSON <b>Tom Bungee</b>
---	-------------------------------------

The present contract of sale will be governed by these Specific Conditions (to the extent that the relevant boxes have been completed) and by the ICC General Conditions of Sale (Manufactured Goods Intended for Resale) which constitute part B of this document.

<b>SELLER</b>	<b>BUYER</b>
SIGNATURE 	SIGNATURE 
PLACES <b>London</b>	PLACES <b>Torino</b>
DATE <b>23 October 1997</b>	DATE <b>27 October 1997</b>