

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

Zemědělská fakulta

Katedra: účetnictví a financí
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Účetnictví a finanční řízení podniku



DIPLOMOVÁ PRÁCE

Název tématu:

Novelizace účetní a daňové legislativy v oblasti zahraničního obchodu, dopady na podnikovou úroveň

Vedoucí práce:
doc. Ing. Jindřiška Kouřilová, CSc.

Autor:
Bc. Marcela Voldánová

2006

Thesis topic:

The accounting and tax renewal and incidence in the foreign trade at the firm level.

Abstract:

The aim of this thesis is to specify trade operations and accountancy in the firm's trades with foreign countries. The cooperation with foreign countries brings new activities, for example customs problems, accounting in a foreign currency, price and terms of delivery. The globalization opens new chances in enterprise and increases global competition. The entrance into the European Union stopped existing customs frontiers for trade with other member states and goods are not liable to customs control. It is a big relief for many firms. Naturally, many Czech firms trade also with business partners that are not in the European Union. These firms should look for new methods what through itself in foreign markets.

Key words:

foreign trade, customs regimes, exchange rate risk, import, export

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: Novelizace účetní a daňové legislativy v oblasti zahraničního obchodu, dopady na podnikovou úroveň vypracovala samostatně na základě vlastních zjištění a materiálů, které uvádím v seznamu literatury.

V Českých Budějovicích, 20. dubna 2006

Podpis

Poděkování

Chtěla bych poděkovat vedoucí mé diplomové práce doc. Ing. Jindřišce Kouřilové, CSc. za její odbornou pomoc, vstřícnost, cenné rady a připomínky, které mi velice pomohly při zpracování této práce.

Osnova

1. Úvod	1	
2. Cíl, postup a metody práce	3	
3. Literární rešerše	5	
4. Vývoj a současná situace v zahraničním obchodě	7	
5. Oblasti zahraničního obchodu ve vazbě na účetní a daňové aspekty	10	
5.1. Platební nástroje a způsoby platby	10	
5.1.1. Nedokumentární platby	11	
5.1.2. Dokumentární platby	15	
5.2. Celní problematika	20	
5.2.1. Celní režimy	21	
5.2.2. Clo, celní sazebník, celní dluh, přestupky a delikty	28	
5.3. Kurzové rozdíly při úhradách devizových pohledávek a závazků	32	
5.4. Daňová problematika	36	
5.4.1. Daň z přidané hodnoty, daň spotřební	36	
5.4.2. Nárok na vrácení DPH u zboží a služeb pořízených v zahraničí	41	
5.4.3. Daňové doklady EU	44	
5.5. Dodací podmínky v zahraničním obchodě	54	
5.6. Zajištění financování zahraničního obchodu	57	
5.6.1. Faktoring	57	
5.6.2. Forfaiting	64	
5.6.3. Dodavatelský úvěr	67	
5.7. Rizika vyplývající ze zahraničně-obchodních vztahů	68	
5.7.1. Dělení rizik	68	
5.7.2. Rizika tržní	70	
5.7.3. Rizika kurzová	71	
5.8. Pojištění rizik v zahraničním obchodě	74	
5.8.1. Pojištění přepravy zásilek	75	
5.8.2. Pojištění zahraničních úvěrů a dokumentárního inkasa	76	
5.8.3. Pojištění odpovědnosti za škodu	78	
5.9. Příprava vývozu	79	
5.10. Tvorba cen u vývozních a dovozních operací	88	
6. Porovnání účtování platebního styku v německy mluvících zemích s českým účetnictvím	94	

7. Závěr	100
8. Seznam použité literatury	104
9. Seznam příloh	106

1. Úvod

Zahraniční obchod zažívá v současné době prudký rozvoj, který je ovlivněn zejména procesy internacionalizace, globalizace světové ekonomiky a využívání moderních technologií. Tyto procesy otevírají firmám nové možnosti podnikání a zároveň zvyšují celosvětovou konkurenci. Většina podniků je dnes buď přímo nebo alespoň zprostředkovaně zapojena do procesu mezinárodního podnikání. Globalizace a vstup do Evropské unie ovlivňují nepochybně i podnikání českých firem, které budou stále častěji nuceny ekonomickou realitou k internacionalizaci svých firemních strategií.

Dnem vstupu České republiky do Evropské unie jsou naše vztahy se všemi členskými státy Evropské unie podřízeny režimu jednotného vnitřního trhu a vůči nečlenským zemím převzaly české podniky společnou obchodní politiku Evropské unie. Společná obchodní politika je založena na jednotných zásadách - zejména pokud jde o úpravy celních sazeb, uzavírání celních a obchodních dohod, sjednocování liberalizačních opatření, vývozní politiku a obchodní ochranná opatření.

Zahraniční obchod se vyznačuje určitými zvláštnostmi oproti obchodu vnitřnímu. Jde především o velkou vzdálenost mezi prodávajícím a kupujícím, různé země mají rozdílnou legislativu, odlišnou měnu, jiné devizové a celní režimy, hůře se zjišťují informace o důvěryhodnosti a solventnosti obchodního partnera. Účetní zásady a technika účetních zápisů se liší v různých zemích, což znesnadňuje rozhodovací procesy, trpící tak nedostatkem společně platného dorozumívacího prostředku. Zatímco obchod se uskutečňuje na mezinárodní úrovni, účetnictví je odrazem ekonomického a sociálního prostředí určité země, které není na celém světě stejné. Některé ekonomiky jsou založeny především na zemědělství, jiné na vývozu surovin, někde hraje hlavní úlohu výrobní činnost a nezanedbatelným přínosem některých zemí je i turismus. Kromě ekonomických rozdílností je účetnictví ovlivněno i právním a politickým uspořádáním. Je pochopitelné, že od těchto rozdílných podmínek se odvíjejí i daňové předpisy, které jsou zcela odlišné v zemích s centrálně řízenou ekonomikou, jiné v zemích, kde převládají soukromé rodinné podniky a rozdílné tam, kde dominují velké akciové společnosti.

Rozhodování o rozvoji mezinárodních aktivit patří ke klíčovým dlouhodobým strategickým rozhodnutím. Každá firma, která vstupuje na zahraniční trh, se musí přizpůsobit podmínkám, které na daném trhu existují, a musí odolávat konkurenci, která na vybraném trhu podniká déle. Prostředí na zahraničním trhu se často liší od prostředí trhu domácího. Firma, která chce získat dobré místo na trhu, se musí orientovat v účetnictví, daňové problematice, právních a celních předpisech, vývoji směnných kurzů a jejich dopady do účetnictví podniku a ostatních oblastech, které jsou pro jeho činnost na zahraničním trhu důležité.

2. Cíl, postup a metody práce

Cílem této práce je prokázat schopnost orientovat se v problematice a vyhodnocení změn v legislativě pro podniky obchodující se zahraničím.

V první kapitole jsou charakterizovány platební nástroje a způsoby platby, které může firma obchodující se zahraničím využívat při své obchodní činnosti. Zahraniční obchod se vyznačuje určitými zvláštnostmi oproti obchodu vnitřnímu. Platby jsem rozdělila podle jejich charakteru a u jednotlivých plateb uvádím schéma účtování.

Celní problematice je věnována kapitola druhá. Celní problematika je nezbytnou součástí zahraničního obchodu, která se zabývá vyměřováním a vybíráním celních poplatků. V této kapitole charakterizují celní režimy, průběh celního řízení a dokumenty, které jsou v celním řízení potřebné. Dále specifikují celní sazby a celní sazebník, které vyměřují clo a daňové poplatky a představují tak celní dluh. Také k této problematice určitě patří celní přestupky a delikty, kterých se právnické tak i fyzické osoby dopouštějí jak z důvodu neznalosti, tak i cíleně.

Ve třetí kapitole analyzuji jedno ze základních specifíků zahraničního obchodu, kterým je používání cizích měn. Při obchodování se zahraničím dochází ke změnám kurzů a tím i ke kurzovým rozdílům, které mají vliv na hospodaření podniku. Uvádím konkrétní účtování devizových pohledávek a závazků.

Daňové problematice je věnována kapitola čtvrté. Se vstupem do Evropské unie se snížil význam cla a tak je třeba se věnovat této problematice ve větší míře. Protože přijatá plnění ze zahraničí od zahraniční osoby obsahují zahraniční daň z přidané hodnoty, tak v této kapitole podrobněji popisují nárok na vrácení daně z přidané hodnoty.

Pátá kapitola se zabývá dodacími podmínkami, které jsou důležitou součástí kupní smlouvy v zahraničním obchodě. Dodací podmínky určují povinnosti kupujícího a prodávajícího, které souvisejí s dodávkou a převzetím zboží. Tyto podmínky podstatným způsobem ovlivňují i kalkulaci ceny. V praxi má mimořádný význam pravidla Incoterms, které v této kapitole popisují.

Otázkou zajištění financování vývozu se zabývám v kapitole šesté. Podnik může použít především úvěr, faktoring nebo forfaiting. Pro krátkodobé financování se především využívá faktoring a pro financování velkých investičních obchodů forfaiting. Protože se stále zvyšuje obliba faktoringu, tak se věnuji i jeho využití v praxi.

V kapitole sedm je věnována problematice rizik mezinárodního obchodu, protože každá oblast podnikání je spojena s riziky, která mohou ohrozit předpokládané výsledky. Myslím si, že v zahraničním obchodě patří mezi nejhlavnější rizika tržní a kurzová, která jsem blíže specifikovala.

V zahraničním obchodě existují také rizika škod, proto se v kapitole osmé věnuji pojištění rizik, které by mělo eliminovat náklady na vzniklé škody. V této kapitole charakterizují činnost Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) a pojišťovny ČESCOB, které působí v oblasti pojištění zahraničního obchodu.

Každý odpovědný vývozce než začne exportovat, tak by měl udělat celou řadu průzkumů. Proto se v kapitole devět zabývám charakteristikou průzkumů, které se provádí v rámci předkontraktní přípravy.

Otázce tvorby cen v vývozních a dovozních operacích se věnuji v kapitole deset. Při tvorbě ceny je třeba do ní zahrnout veškeré výlohy, které s prodejem přímo souvisí. Takto dosažená cena se porovnává s cenami rozhodující konkurence na hlavních volnoměnových trzích, proto by se kalkulaci ceny měla věnovat náležitá pozornost.

Myslím si, že firma která se chce prosadit v zahraničí se musí orientovat v účetnictví, daňové problematice a celních předpisech dané země, proto v závěrečné části charakterizují účetnictví v německy mluvících zemích. Zaměřila jsem se na platební styk. Porovnávám způsob účtování v České republice a v německy mluvících zemích. Snažila jsem se najít a interpretovat případné rozdíly.

Ve schématech účtování jsem použila čísla účtů podle platné účtové osnovy, kterou příkládám v příloze č. 1 .

3. Literární rešerše

Při zpracování své práce jsem vycházela z odborných knih, publikací a článků, které se specializují na problematiku zahraničního obchodu a oblasti související s touto problematikou.

Mezi tyto odborné knihy neodmyslitelně patří **Mezinárodní obchodní operace** (Machková, Černošlávková, Rebuffat; 2003). Tato kniha seznamuje čtenáře se základními problémy, které musí vývozci a dovozci řešit v obchodu, ale i v dalších oblastech hospodářské spolupráce se zahraničím. Zabývá se i některými službami, které bezprostředně souvisejí s uskutečňováním mezinárodního podnikání.

Další pro mě významnou knihou byla **Mezinárodní obchod a marketing** (Machková; 2002). V této knize jsou velmi dobře vysvětleny základní koncepce a moderní trendy v oblasti mezinárodního obchodu a mezinárodního marketingu. Tato kniha by mohla sloužit i jako slovník, který vysvětluje zjednodušenou formou jednotlivé pojmy a přispět tak ke sjednocení odborné české terminologie.

Zdrojem informací pro mou práci byly také skripta **Účetnictví v zahraničně-obchodních vztazích** (Černý; 1997). Tato skripta jsou zaměřena na problematiku zahraničně-obchodních vztahů. Kniha je členěna podle jednotlivých tříd účtové osnovy a v každé z nich se autor zabývá základními odlišnostmi účetních postupů v zahraničním obchodě od účetnictví podnikatele podnikajícího v tuzemských podmínkách.

Zahraněční obchod (Beneš a kolektiv; 2004) je praktická publikace především pro malé a střední firmy, které chtějí proniknout na zahraniční trhy nebo být v exportu úspěšnější. Soustředí se zejména na závazkové vztahy v mezinárodním obchodním styku. Tato kniha obsahuje řadu příkladů z praxe.

Kniha **Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě** (Bohm, Janata; 2004) je ucelená publikace pro majitele a manažery firem o tom, jak se chránit před finančními ztrátami pojištěním proti rizikům vyplývajících z obchodování se zahraničím.

Příručka (jak tuto knihu autor sám nazývá) **Základy mezinárodní obchodní politiky** (Dvořák; 2000) přibližuje mezinárodní obchod s výrobky. Mimo jiné se zabývá politikou jednotlivých států v oblasti hospodářských styků se zahraničím, která může ovlivnit úspěšnost podnikatelských subjektů.

Shrnutím problematiky mezinárodního obchodu se zabývá **Ekonomika mezinárodního obchodu** (Klínský; 1998). V této publikaci jsou řešeny příčiny existence zahraničního obchodu a praktická provádění obchodních operací.

Ve skriptech VŠE **Zahraníční obchod a národní hospodářství České republiky** (Plchová, Jirges; 1995) popisují autoři opatření, která jsou součástí transformace české ekonomiky a opatření týkající se zahraničního obchodu. Autoři se úspěšně pokusili o spojení teoretických principů s pohledy na konkrétní hospodářsko-politické přístupy a nástroje.

Publikace **Podvojně účetnictví a účetní uzávěrka** (Ryneš; 2003) je průvodcem podvojným účetnictvím včetně aktuálních změn platných od 1. 1. 2003. V této knize je k vybraným oblastem podvojně účetnictví komentář a výklad účtování včetně sbírky souvztažností.

Rozsáhlý článek Mezinárodní platební styk v účetnictví, který byl uveden v časopise **Daňový a účetní poradce podnikatele** (č. 8/1999), byl pro mě velmi zajímavý, protože podává kompletní přehled plateb, které může český podnikatel zabývající se obchodováním se zahraničím použít při úhradě svých závazků nebo pohledávek, včetně jejich zachycení v účetnictví podniku.

Při psaní této práce jsem vycházela z knihy **Buchhaltungs- und Bilanzierungshandbuch** (Bertl; 2001), která pojednává o obchodech v cizí měně a s tím souvisejících kurzových rozdílech v Rakousku. Každá teoretická část je podepřena ukázkovými příklady účtování.

Dále jsem čerpala z publikace **Buchführung** (Bussiek; 1999). V této publikaci je důkladně popsán platební styk v Rakousku. Podrobně je zde také popsán připravovaný přechod na jednotnou měnu EURO.

O faktoringu, jeho výhodách a nevýhodách pojednává publikace **Buchführung, Jahresabschluss und Steuern** (Seicht; 1997). Zde jsou analyzovány problémy spojené s vývozem a dovozem zboží a služeb. U každé kapitoly jsou opět uvedeny vzorové ukázky účtování.

Účetnictví, učebnice pro praxi (Lautenschlager; 1994) je významná pro čtenáře, kteří chtějí znát základní rozdíly mezi českým a německým účetnictvím. V každé kapitole jsou praktické příklady a také jsou popsány rozdílnosti v účtování.

Knihy **Účetnictví v německy a anglicky mluvících zemích** (Herejk; 1998) je podkladem pro pochopení rozdílného účtování v českém účetnictví a účetnictvím v německy a anglicky mluvících zemích. Každá kapitola je podložena praktickými příklady.

4. Vývoj a současná situace v zahraničním obchodě

Vývoj zahraničního obchodu

Obchod měl poměrně příznivé podmínky v rámci ekonomického celku Rakouska-Uherska, kde došlo v Předlitavsku k celní unii již koncem 18. století a byl zabezpečen volný pohyb průmyslového zboží z oblasti Čech, Moravy a Slezka i Dolních Rakous do ostatních zemí rakouské říše. Určité bariéry volného obchodu existovaly po rakousko-uherském vyrovnání v roce 1867, kdy Uhersko provádělo vlastní celní politiku. Po roce 1918 bylo české obchodní zákonodárství velice liberalizováno a Československá republika se výrazně zapojila do celosvětového obchodu především průmyslovými výrobky, ale i zemědělskými produkty, jejichž vývoz tvořil až 17% veškerého vývozu.

Po roce 1948 byl československý zahraniční obchod zcela monopolizován a byly vytvořeny státní organizace zahraničního obchodu, které zajišťovaly obchod se zbožím v rámci plánovaného hospodářství. Ze systémového hlediska lze však hodnotit existenci těchto monopolních organizací jako určitý pozitivní jev, neboť byly vytvořeny podmínky pro sjednocenou nabídku i poptávku, čímž byla vytvořena silnější pozice na světovém trhu. Vznikem monopolních zahraničních organizací došlo k úplnému oddělení zahraničního obchodu od vnitřního velkoobchodu a maloobchodu. Po roce 1948 existovalo asi 50 zahraničních společností a zejména v průběhu 60. a 70. let byla tato síť společností rozšířena na cca 200 podniků s výrazným vlivem ve všech světových obchodních teritoriích. Vrcholnou složkou v řízení a realizaci zahraničního obchodu bylo ministerstvo zahraničního obchodu, které mělo v rámci realizace zahraničního obchodu výraznou autonomii. Vysoká centralizovanost měla určité nevýhody v přímém přístupu tuzemských výrobců na zahraniční trhy, avšak tuto omezenost není možno chápat jako absolutní, neboť řada obchodních jednání zejména se strojírenskými výrobky probíhala v těsné součinnosti s výrobou a za její přímé účasti. Výhodou tohoto uspořádání ve vztahu k zahraničí však jednoznačně bylo, že přes malý rozměr československé ekonomiky měly tyto organizace významné postavení na světových trzích.

Po roce 1989 dochází ke zrušení monopolu zahraničního obchodu a postupnému oslabování a zániku jednotlivých organizací zahraničního obchodu. Zahraničně obchodní činnosti postupně přebíraly jednotlivé zainteresované tuzemské výrobní nebo obchodní organizace, kam často přicházeli i bývalí pracovníci zahraničního obchodu. Došlo ke zrušení ministerstva zahraničního obchodu a vyvstala otázka rozdělení kompetencí mezi ministerstvem obchodu a ministerstvem zahraničních věcí. Vývoj v oblasti zahraničního obchodu měl pak i určité dopady na situaci ve vývoji tuzemského obchodu, kde v důsledku globalizace a podnikání zahraničního kapitálu dochází k vytváření obchodních sítí především ve formě supermarketů, v nichž se v některých komoditách realizuje až 50% tuzemského obratu zboží. Tento trend stále pokračuje a má to negativní vliv na odbytové možnosti českých výrobců.

Situace v zahraničním obchodě před vstupem do EU

Zahraniční obchod skončil v roce 2002 schodkem 71,2 miliardy korun, což byl nejnižší deficit od roku 1999, zhruba o 100 miliónů korun menší než za rok 2002. Vývoz i dovoz se proti roku 2002 zvýšil téměř o 117 miliardy korun (vývoz na 1371,4 miliardy a dovoz na 1442,6 miliardy korun). Zvýšil se podíl vyspělých tržních ekonomik na celkovém vývozu. Zlepšila se zejména bilance se státy Evropské unie při současném oslabení jejich pozice na celkovém dovozu. Celkový přebytek obchodní bilance se zeměmi unie byl 103,4 miliardy korun při vývozech 957,6 miliardy. Tento jev ovlivnilo hlavně 50ti miliardové posílení vývozu do Německa, které je pro Česko nejvýznamnějším partnerem a také je toto zlepšení projevem zlepšení konkurenceschopnosti českých firem na těchto trzích. Na výsledek zahraničního obchodu pozitivně působily i zlepšující se ceny exportu i importu.

V zahraničním obchodě České republiky se v roce 2002 příznivě odrazilo posilování eura vůči dolaru, ale částečně i poměrně silná domácí spotřebitelská poptávka, jejíž značná část byla ale kryta zvýšeným dovozem průmyslového spotřebního zboží. Loni posílil hlavně obchod se stroji a dopravními prostředky, který měl pozitivní bilanci téměř 72 miliard korun, o 9,6 miliardy více než loni. Celkem se v této položce vyvezlo zboží za 687,3 miliardy korun. Naopak největší prohloubení schodku, o 10,2 miliardy, zaznamenala chemická výroba, jejíž deficit byl 81,1 miliardy při dovozech za 161 miliard korun. Hlavně si vyvážela elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, díly a příslušenství motorových vozidel.

Téměř 12% růst exportu do států Evropské unie tlumilo zhoršení obchodních bilancí s ostatními oblastmi. Hlavním problémem bilance představuje dlouhodobý pokles vývozu do Ruska a především do rozvojových ekonomik, jež se loni snížil o 8,5%. Schodek v obchodě s rozvojovými zeměmi vzrostl o 13,7 miliardy korun. Deficit obchodování s Čínou se za celý rok prohloubil o 11,9 miliardy, schodek d Ruskem vzrostl o 6 miliard korun.

Příliv přímých zahraničních investic dosáhl za 11 měsíců loňského roku podle ČNB 105,5 miliardy korun. Pomocí těchto investic byly rozšiřovány výrobní kapacity, jejichž značná část produkce směřovala na vývoz. Je zde ale znát negativní vliv pro české firmy, protože firmy se zahraniční kapitálovou účastí využívaly pro výrobu pouze malou část subdodávek od tuzemských dodavatelů a většinu z nich zajišťovaly dovozem.

Situace v zahraničním obchodě po vstupu do EU

Kdyby se celá česká ekonomika dala přirovnat k podniku, konečně by začala být zisková. Poprvé ve své dvanáctileté historii Česko do ciziny vyvezlo daleko více zboží, než dovezlo. Zahraniční obchod skončil přebytkem 41,9 miliard korun, především díky vývozu automobilů. Naposledy byl obchod v plusu v roce 1991 a před tím za komunismu v 70. letech. Výborný výsledek, který se rýsoval měsíc po měsíci celý loňský rok, kdy neustále přicházely zprávy o nových obchodních rekordech, stojí na obřích investicích, které do země připlynuly v posledních letech.

Cena vyvezeného zboží loni dosáhla 1,87 bilionu korun, to je o devět procent více než v roce 2004. Dovoz vzrostl o pět procent, na 1,83 bilionu korun. Letos by se dobře prosperující obchod měl nejen udržet, ale ještě zlepšit své tempo. V Česku je mezi největšími vývozci kromě tradiční Škody Auto i kolínská továrna na toyoty, peugeoty a citroěny, která se poprvé rozjela loni v březnu. Vedle nich jsou v hlavní desítce vývozců tchajwanská počítačová montážní firma Foxconn, Unipetrol, Metalimex, Siemens, Agrofert, Mittal Steel a Panasonic.

Výsledky obchodu podtrhují změny v ekonomice, k nimž během uplynulých let došlo. Česko se jako první ze čtyř nových středoevropských zemí EU stalo čistým vývozcem a zřejmě jím zůstane dlouhodobě. Z Česka putuje nejvíce zboží do zemí EU, zejména do Německa a na Slovensko. Dovoz nad vývozem převažuje v obchodu s Ruskem a Čínou. Právě Čína a další vzdálené země jako Indie a Latinská Amerika jsou stále zajímavější pro české vývozce, kteří tam hledají nové odběratele.

Vývoj salda obchodní bilance s EU v porovnání s celkovým saldem zahraničního obchodu ČR (1996-2005, v mld.Kč)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Celkem	-150,4	-80,2	-64,4	-120,8	-117,4	-70,8	-69,8	-26,4	41,9
EU	-72,2	-2,9	36	24,4	56,6	104,3	154,5	224,4	281,2

Zdroj: ČSÚ

5. Oblasti zahraničního obchodu ve vazbě na účetní a daňové aspekty

5.1. Platební nástroje a způsoby platby

Na volbu platebního nástroje v zahraničním obchodě má vliv řada faktorů. Mezi nejdůležitější řadíme:

- **druh zboží**, způsob jeho používání, finanční náročnost koupě, zvyklosti, které se v obchodu s určitým druhem zboží vytvořily. V některých odvětvích obchodu, např. se strojírenskými výrobky a zejména v obchodu s investičními celky, se stalo poskytnutí úvěru podmínkou odbytu,
- **teritorium obchodu**, v tomto směru se výrazně projevují rozdíly mezi vyspělými státy a rozvojovými zeměmi, ale i jednotlivé země mají svá specifika ve vztahu k platebním podmínkám daná zvyklostmi, právními předpisy, charakterem devizových omezení, vývojem platební bilance apod.,
- **situace na trhu** nejen v daném teritoriu a u daného druhu zboží, ale i na trzích devizových a finančních; platební podmínky jsou důležitým prostředkem konkurenčního boje a ztížené odbytové možnosti mají za následek zpravidla prodlužování platebních lhůt,
- **zvláštnosti použité obchodní metody**; nákup zboží na aukci většinou vylučuje využití úvěru, při prodeji v rámci veřejných soutěží je nutno dodržet stanovené podmínky, při prodeji prostřednictvím vlastního podniku v zahraničí jsou platební podmínky většinou určovány s ohledem na finanční možnosti tohoto podniku,
- **charakter obchodního partnera** v dané operaci, jeho ekonomické postavení na trhu, finanční síla, obchodní spolehlivost, existující zkušenosti z obchodování s ním, apod. O nových obchodních partnerech si firmy obvykle opatřují informace z bankovních či jiných zdrojů,
- **finanční situace podniků**, jejich finanční možnosti, a cíle, které v oblasti finanční politiky pokládají za prioritní.

Řada dlouhodobě působících faktorů vytváří tendenci spíše k prodlužování platebních lhůt a k zvyšování úvěrové náročnosti vývozu. Do určité míry je to také odraz změn ve zbožové struktuře obchodu, i v situaci na zbožových, devizových a finančních trzích.

Způsoby platby

Zahraníční obchod se vyznačuje určitými zvláštnostmi oproti obchodu vnitřnímu. Jde především o velkou vzdálenost mezi prodávajícím a kupujícím, různé země mají rozdílnou legislativu, odlišnou měnu, jiné devizové a celní režimy, hůře se zjišťují informace o důvěryhodnosti a solventnosti obchodního partnera atd. Tyto skutečnosti si vyžádaly úpravy bankovních produktů používaných v tuzemském platebním styku nebo vznik úplně nových forem plateb. Vzhledem k již uvedeným specifikám mezinárodního obchodu jsou k úhradám za zboží a služby mezi obchodními partnery z různých zemí využíváno často tzv. dokumentární platby. Jde o platby, které banka provede po předložení požadovaných dokumentů. Sem řadíme dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv. Nic však podnikateli nebrání využít i zde plateb bez podmínky předložení dokumentů, tzn. nedokumentárních plateb. Mám na mysli hotovostní platby, bankovní převody, šeky a směňky. Také tyto bankovní produkty mohou být někdy doplněny o podmínku vázající se k určitým dokumentům, pak ale dochází ke smazání rozdílu mezi oběma druhy plateb.

5.1.1. Nedokumentární platby

Hotovostní platby

Placení v hotovosti je v zahraničním obchodě jen výjimečnou situací. Dochází k ní jen u malých dodávek zboží, kdy si odběratel vyzvedne zásilku přímo u dodavatele. O stavu a pohybu peněz účtujeme na účet 211 – Pokladna. Jestli podnik obchoduje se zahraničními partnery, tak musí zřídit valutovou pokladnu. Dále je účetní jednotka povinna stav a pohyb valut vést v analytické evidenci odděleně od ostatních měn. V uvedeném schématu účtování budu používat analytickou evidenci a označím ji 211/1 pro pokladnu v českých korunách a 211/2 pro pokladnu v EUREch.

Schéma účtování

a) dovozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Došlá faktura za zboží faktura byla ihned uhrazena	31,50Kč/EUR	10000	315000	131	211/2

b) vývozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vystavena faktura za výrobky faktura byla ihned uhrazena	31,50Kč/EUR	10000	315000	211/2	601/2

Platba bankovním převodem

V bankovníctví jsou tyto platby nazývány hladké nebo také přímé úhrady. V České republice jsou hladké platby nejrozšířenější formou platebního styku se zahraničím. Měly by se ale používat jen ve styku se zahraničními partnery, které dobře známe a mají naši plnou důvěru. Účetní jednotka účtuje o stavu a pohybu peněz v bance na účtě 221 – Bankovní účty.

Schéma účtování

a)dovozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Došlá faktura za zboží	31,50Kč/EUR	10000	315000	131	321/2
2. Výměr cla			12000	131	379
3. Výměr DPH 22%			70000	343	379
4. Úhrada faktury	31,65Kč/EUR	10000	316500	321/2	221
5. Bankovní poplatek za směnu			500	568	221
6. Kurzová ztráta			1500	563	321/2
7. Úhrada celního dluhu (clo, DPH)			82000	379	221

b) vývozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vystavená faktura za výrobky	31,50Kč/EUR	10000	315000	311/2	601
2. Úhrada od odběratele	31,65Kč/EUR	10000	316500	221	311/2
3. Bankovní poplatek za směnu			500	568	221
4. Kurzový zisk			1500	221	663

Platby šekem

Banky umožňují svým klientům používat při tuzemských i zahraničních platbách šek. Šek můžeme definovat jako cenný papír vystavený ve formě stanovené zákonem, který obsahuje bezpodmínečný příkaz peněžnímu ústavu, aby z jeho účtu zaplatil určitou peněžní částku osobě v šeku uvedené nebo doručiteli šeku. V českém zahraničním obchodě se placení šekem vyskytuje jen zřídka. Častěji dochází k situaci, že český vývozce obdrží

platbu ve formě šeku. Banky se zpravidla zajišťují proti riziku falešného šeku tím, že předložený šek neproplatí ihned, ale nejprve ho zašlou příslušné bance do zahraničí a teprve až tuzemská banka obdrží platbu, vyplatí došlé peníze klientovi. Pouze u svých významných a důvěryhodných klientů, kteří mají dostatek peněžních prostředků na účtu banky, je banka ochotna připsat šekovou částku na účet klienta. Šeky zahrnujeme do finančního majetku, který je charakteristický vysokou likvidností, bezprostřední obchodovatelností a předpokládanou držbou do jednoho roku. V účetnictví šeky představují peněžní prostředky, které zachycujeme na účtě 211/3 – Pokladna, a to na základě příjmových a výdajových pokladních dokladů. Pro překlenutí časového nesouladu mezi předáním šeku bance k zúčtování a připsáním částky se použije účet 261/3 – Peníze na cestě.

Schéma účtování

a) dovozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Došlá faktura za zboží	31,50Kč/EUR	10000	315000	131	321/2
2. Vystavený šek na úhradu faktury	31,65Kč/EUR	10000	316500	321/2	261/3
3. Kurzová ztráta			1500	563	321/2
4. Výpis z účtu o úhradě šeku	31,60Kč/EUR	10000	316000	261/3	221
5. Bankovní poplatek			500	568	221
6. Kurzový zisk			500	261	663

b) vývozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vystavená faktura za výrobky	31,50Kč/EUR	10000	315000	311/2	601
2. Vývozce obdržel šek	31,40Kč/EUR	10000	314000	211/2	311/2
3. Kurzová ztráta			1000	563	311/2
4. Předložení šeku bance	31,45Kč/EUR	10000	314500	261/3	211/2
5. Banka proplatila šek	31,50Kč/EUR	10000	315000	221	261/3
6. Kurzový zisk			500	261/3	663

Platba směnkou

Platba směnkou je další z platebních podmínek, kterou si mohou obchodní partneři sjednat v kupní smlouvě. Mezi zahraničními podniky jsou směnky nejčastěji používané v souvislosti s poskytováním obchodního úvěru. Směnky jsou pak předkládány bance

k inkasu nebo je banka ještě před splatností odkoupí a poskytne tím podniku eskontní úvěr. Směnky sloužící jako prostředek k úhradě pohledávek z obchodního styku se účtují na účet 312 – Směnky k inkasu a k úhradě závazků z obchodního styku se používá účet 322 – Směnky k úhradě. Při eskontu směnky, neboli odkupu směnky bankou před lhůtou splatnosti, jsou směnky přeúčtovány na účet 313 – Pohledávky za eskontované cenné papíry. O závazku vůči bance, který trvá až do doby splacení směnky, se účtuje ve prospěch účtu 232 – Eskontní úvěry a stržený úrok banky na vrub účtu 562 – Úroky.

Schéma účtování

a) dovozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Došlá faktura za zboží	31,50Kč/EUR	10000	315000	131	321/2
2. Vystavení směnky	31,50Kč/EUR	10000	315000	321/2	322/2
3. Úrok ze směnky	31,50Kč/EUR	100	3150	562	322/2
4. Úhrada směnky	31,60Kč/EUR	10100	319160	322/2	221
5. Kurzový rozdíl			1010	563	322/2

b) vývozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vystavená faktura za výrobky	31,50Kč/EUR	10000	315000	311/2	601
2. Zaúčtování vystavení směnky	31,50Kč/EUR	10000	315000	312/2	311/2
3. Úrok ze směnky	31,50Kč/EUR	100	3150	312/2	662
4. Směnka předána bance inkasu			318150	261	312/2
5. Směnečná úhrada	31,60Kč/EUR	10100	319160	221	261
6. Bankovní poplatek za směnu			500	568	221
7. Kurzový zisk			1010	261	663

c) eskont směnky vývozce

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vystavená faktura za výrobky	31,50Kč/EUR	10000	315000	311/2	601
2. Zaúčtování vystavení směnky	31,50Kč/EUR	10000	315000	312/2	311/2
3. Úrok ze směnky	31,50Kč/EUR	100	3150	312/2	662
4. Směnka předložena bance k odkupu	31,50Kč/EUR		318150	313	312/2
5. Poskytnutý eskontní úvěr			318150	221	232
6. Úroky za poskytnutý úvěr			500	562	221
7. Banka oznámila splacení směnky			318150	232	313

5.1.2. Dokumentární platby

Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv patří bezesporu k nejlépe propracovaným platebním nástrojům, který pro prodávajícího představuje poměrně vysoký stupeň platebního zajištění. Tomu však odpovídají i relativně vyšší náklady, spojené s jeho použitím.

Dokumentární akreditiv lze charakterizovat jako písemný závazek banky, poskytnout prodávajícímu plnění (v peněžní nebo směnečné podobě) v případě splnění akreditivních podmínek. Splněním předepsaných podmínek ze strany prodávajícího se obvykle rozumí předložení dokumentů v požadovaném rozsahu a formě. Akreditivem tak získává prodávající platební závazek další osoby – banky. Banky bývají považovány za subjekty dobré pověsti a jejich závazky za bonitnější než závazky obchodních firem. Neplatí to však vždy, vývozce by měl proto při uzavírání smlouvy pečlivě zkoumat, u které banky má být akreditiv otevřen. Otevření neodvolatelného akreditivu u spolehlivé banky může být pro vývozce dostatečným zajištěním placení.

Platební operace se obvykle účastní tyto subjekty:

- příkazce, kterým je kupující (dovozce),
- vystavující banka, zpravidla banka kupujícího,
- avizující banka, obvykle banka prodávajícího,
- příjemce, kterým je zpravidla prodávající (vývozce).

Postup při placení akreditivem začíná u dovozce, který dá bance příkaz k otevření akreditivu spolu se stanovením akreditivních podmínek. K podmínkám patří druh akreditivu, jeho platnost, akreditivní částka, stanovení akreditivních dokumentů a lhůt k jejich předložení. Zároveň může být určen časový limit pro předložení dopravních dokumentů ve vztahu k datu jejich vystavení. Jinak banky odmítají dopravní dokumenty předložené později než do 21 dnů po datu vystavení. Zásadně nemají být předepisovány nedokumentární podmínky.

Banka otevírající akreditiv oznamuje tuto skutečnost příjemci buď přímo, nebo prostřednictvím jeho banky. Akreditiv je nezávislý na kontraktu, a proto má pověření neprodleně prozkoumat, zda podmínky akreditivu jsou v souladu s kupní smlouvou. Při nesouladu mezi akreditivními podmínkami a kontraktem může prodávající žádat

kupujícího o změnu podmínek akreditivu. Vývozce zahajuje dodávku zboží teprve když má jistotu, že akreditiv byl otevřen. Po odeslání zboží obstarává všechny požadované dokumenty a předkládá je bance v době platnosti akreditivu. Banky zkoumají, zda dokumenty jsou zjevně v souladu s podmínkami akreditivu a mezi sebou navzájem. Banky neodpovídají za formu, přesnost, pravost dokumentů ani za zboží. Pokud banky neshledají závadu v dokumentech, vyplatí příjemci akreditivní částku. Zjistí-li banka závady, může odmítnout plnění, popřípadě jej poskytne s výhradou dodatečného schválení vystavující bankou.

Aby akreditiv odpovídal konkrétním potřebám dané obchodní transakce a zájmům smluvních stran, mohou však prodávající a kupující dosáhnout pouze vhodným výběrem druhu akreditivu a volbou jeho podmínek.

Druhy akreditivu:

- **Akreditiv odvolatelný** lze změnit nebo zrušit v době platnosti bez vědomí pověřeného, a proto neposkytuje příjemci dostatečnou jistotu. Používá se jen vyjímečně.
- **Akreditiv neodvolatelný** představuje pevný závazek vystavující banky. Neodvolatelný akreditiv může být změněn jen se souhlasem všech zúčastněných stran. Podle jednotných zvyklostí by akreditiv měl jasně uvádět, zda je odvolatelný či neodvolatelný.
- **Akreditiv avizovaný** (nepotvrzený) je oznamován příjemci prostřednictvím jiné banky, většinou v zemi pověřeného (vývozce). Avizující banka není však z akreditivu zavázána.
- **Akreditiv potvrzený** je neodvolatelný akreditiv, který je na základě žádosti vystavující banky potvrzen další bankou. Banka potvrzující je potom zavázána z akreditivu ve stejném rozsahu jako banka vystavující. Vývozce může získat plnění od kterékoli z těchto bank. Banka však může odmítnout potvrzení akreditivu a informovat o tom vystavující bankou. Potvrzení akreditivu snižuje rizika vývozce, zejména pokud potvrzující banka je pro vývozce bankou domácí nebo pokud potvrzující banka má lepší bonitu než banka vystavující.
- **Revolvingový akreditiv** je vhodný pro obchodní vztahy, které se uskutečňují pravidelně v průběhu delšího časového období. Podle sjednaných kritérií (uplynutí doby, vyčerpání částky, apod.) se akreditivní částka obnovuje na původní výši.

- **Převoditelný akreditiv** lze převést na jiného vývozce. Používá se u nepřímých obchodů k převodu práv z akreditivu na původního dodavatele zboží. Akreditiv lze převést pouze jednou, ale nejsou-li zakázány dílčí dodávky, mohou být části akreditivu převedeny samostatně několika dodavatelům. Akreditivy, které nejsou výslovně označeny jako převoditelné, nelze převádět.
- **Back-to-back** akreditiv se rovněž používá u nepřímých obchodů. Jeho funkce je obdobná jako u převoditelných akreditivů, ale v tomto případě jde o dva samostatné akreditivy. Není proto ani upraven v jednotlivých zvyklostech. Tento akreditiv přináší určitou výhodu prostředníkovi, protože neváže jeho vlastní prostředky při žádosti o otevření akreditivu ve prospěch původního dodavatele. Podmínky obou akreditivů však musí navazovat, zejména pokud jde o dokumenty, lhůty jejich předložení apod. Částka akreditivu se pochopitelně liší.
- **Remboursní akreditiv** může být použit pouze v relacích, ve kterých mezi bankami existuje dohoda o tzv. remboursním úvěru. Dodavatel při čerpání akreditivu vystavuje většinou lhůtní směnku, která zní na hodnotu dodávky a má splatnost předepsanou v akreditivu. Banka pro přezkoumání dokumentů směnku akceptuje a příjemci proplatí ihned celou směnečnou částku až při splatnosti směnky spolu s úrokovými náklady. Jde tedy o jednu z forem financování dovozu.
- **Stand-by akreditiv** slouží jako zajišťovací nástroj především v zemích, kde se nepoužívají bankovní záruky (např. USA). Je upraven jednotlivými zvyklostmi. Tyto akreditivy bývají čerpatelné na základě dokumentů svědčících o nesplnění určitého závazku.

Akreditiv lze použít jak pro placení v době dodávky, tak i při poskytování úvěru. Při úvěrových akreditivech se často používá směnek se splatností určenou akreditivními podmínkami. Úvěrové akreditivy jsou jedním z nejdokonalejších způsobů zajištění úvěru poskytnutého dodavatelem. Volba akreditivu co do jeho splatnosti se většinou řídí finančními úvahami prodávajícího a kupujícího.

Dokumentární inkaso

Dokumentární inkaso patří mezi poměrně často používané platební instrumenty. Prodávajícímu zajišťuje, že dokumenty předložené v rámci inkasa nebudou kupujícímu vydány, dokud nesplní inkasní podmínky. Dokumentární inkaso může prodávající použít v těch případech, kdy z důvodů komerčních nebo finančních není vhodné použití dokumentárního akreditivu.

Exportér odešle zboží a nese riziko, že dovozce dokumenty odmítne převzít a také zaplatit. Zájmy vývozce jsou potom zajištěny zejména tím, že kupující nezíská možnost disponovat se zbožím dříve, než provede příslušný inkasní úkon. Při nepřevzetí dokumentů zůstává prodávajícímu uchována hodnota ve zboží a je na něm, jak se zbožím naloží: zpětnou dopravou, uskladněním na účet kupujícího, prodejem třetí osobě na daném trhu, reexportem na jiný trh apod. Vývozce chrání své zájmy především tím, že předá dokumenty, bez kterých nemůže kupující převzít zboží.

Dokumentární inkaso lze použít v několika variantách, z nichž nejčastější jsou dvě:

1. **dokumenty proti placení**, kupující platí většinou v době převzetí dokumentů, eventuálně se v souladu s kontraktem může zavázat k pozdější úhradě. Pro kupujícího je výhodou, že jeho prostředky nejsou vázány předem (jak tomu bývá při otvírání akreditivu),
2. **dokumenty proti akceptaci směnky**, prodávající předává bance spolu s dokumenty směnku vystavenou na kupujícího, jejíž splatnost je stanovena k pozdějšímu datu, většinou dobu po vidění. Jde o typickou úvěrovou podmínku, při které je úvěr zajištěn směnečně. Vývozce při ní nese jen riziko nepřevzetí zboží, ale následně i riziko neplacení. Výhodou pro exportéra je eventuelní možnost eskontu akceptované směnky.

Kromě toho je možná kombinace obou způsobů, tzn. část kupní ceny k okamžitému placení a na část je vystavována směnka.

V mezinárodním styku se banky zpravidla řídí Jednotnými pravidly pro inkasa, která byla vydána Mezinárodní obchodní komorou. V instrukci jde o seznam předkládaných dokumentů, určení všech zúčastněných stran včetně bank, přesné stanovení částky, podmínek k vydání dokumentů, úhrady nákladů inkasa, instrukcí o eventuelním úročení částky, o postupu v případě nepřijetí dokumentů, apod.

5.2. Celní problematika

Vyměrování a vybírání celních poplatků se provádí při celním řízení. Průběh řízení a dokumenty, upravuje v České republice zákon 13/1993 Sb., po novelách 35/1993 Sb., 113/1997 Sb. a 1/2002 Sb. Na základě prohlášení účastníka vedou řízení celní orgány. Těmi jsou v České republice a ve většině dalších evropských států ze zákona ministerstvo financí a jím pověřená celní ředitelství a celní úřady. Účastníkem celního řízení je fyzická osoba mající bydliště nebo právnická osoba mající své sídlo v České republice nebo v zemi dovozu. Při celním řízení může účastník vystupovat buď sám, nebo prostřednictvím zástupce. Ten může vystupovat jednak přímo (jedná jménem a ve prospěch zastoupené osoby), nebo nepřímo (jedná vlastním jménem ve prospěch zastoupené osoby).

Průběh celního řízení a celní doklady

Při vývozu a dovozu zboží se celní řízení zahajuje na základě přijetí celního prohlášení deklaranta celním úřadem. Ve styku s orgány celní správy se celní prohlášení obvykle podává v písemné nebo elektronické formě, i když zákon nevylučuje ani formu ústní. Pro účely podání celního prohlášení v obchodním styku bývá v zemích Evropské unie a zemích přidružených nejčastěji používán dokument ve formě tzv. Jednotný správní doklad - JSD. Údaje uvedené v JSD by měly být hodnověrně doloženy, proto bývají pro tento účel spolu s celním prohlášením předkládány i některé z následujících dokladů:

- **obchodní faktura**, vystavená vývozcem a znějící na jméno dovozce nebo jeho zástupce, prokazující měnu a částku, která je nebo bude hrazena do zahraničí,
- **deklaraci celní hodnoty** u dodávek zboží v kupní ceně vyšší než 175 000 Kč nebo ekvivalentu v cizí měně,
- **certifikát o původu zboží** v předepsané formě,
- **balící list**, pokud je to účelné,
- **další předepsané nebo dohodnuté doklady** – zdravotní, veterinární certifikáty, apod.

Správnost celního prohlášení mohou celní úřady ověřovat jak na základě předložených dokladů, tak i formou fyzické kontroly zboží, která však není zákonem striktně vyžadována. Současně s vyměřením cla a daňových poplatků probíhá při celním řízení i uplatňování dalších obchodně-politických opatření. Jedná se zejména o licenční řízení,

prostřednictvím kterého se realizuje čerpání kvót a kontingentů. Ty bývají v současnosti nejčastěji vyhlášeny na zemědělské a potravinářské výrobky, ale i na citlivé výrobky strojírenského charakteru, jakými jsou zbraně, munice nebo výrobky tzv. špičkových technologií.

5.2.1. Celní režimy

Po ukončení celního řízení je zboží propuštěno do oběhu v určitém celním režimu. Celní zákon stanoví tyto režimy:

1. Propuštění zboží do volného oběhu

Po propuštění do volného oběhu je zahraniční zboží považováno za české zboží. Propuštění zahrnuje jak uplatnění příslušných obchodně - politických opatření a dalších formalit stanovených na dovoz zboží, tak vybrání dlužného cla. Zboží propuštěné do volného oběhu s částečným nebo úplným osvobozením od dovozního cla v důsledku jeho konečného použití je pod celním dohledem. Budou - li stanovené podmínky podmiňující toto osvobození splněny nebo bude - li zboží vyvezeno nebo zničeno, popřípadě bude - li zaplacená částka cla, která má být zaplacená v důsledku nesplnění některé z podmínek stanovených pro osvobození od dovozního cla, celní dohled skončí.

Schéma účtování

Text	Md	D
1. Faktura od zahraničního dodavatele	111(131)	321
2. Zajištění celního dluhu	314	221
3. Vyměření cla	111(131)	379
4. Vyměření DPH	343	379
5. Vyměření spotřební daně	345	379
6. Vypořádání zálohy	379	314
7. Úhrada nedoplatku cla a daní	379	221

2. Vývoz

Režim vývozu umožňuje, aby české zboží opustilo tuzemsko. Zahrnuje vybrání vývozních cel, uplatnění obchodně - politických opatření a další vývozní formality. Celní prohlášení na propuštění zboží se podává u celního úřadu, v jehož územním obvodu má vývozce sídlo nebo bydliště, anebo u celního úřadu, v jehož územním obvodu je zboží k vývozu baleno nebo nakládáno. Celní úřad propustí zboží s podmínkou, že zboží

vystoupí do zahraničí ve lhůtě jím stanovené, ve stejném stavu a za stejných podmínek, jaké platily v okamžiku přijetí celního prohlášení k vývozu.

3. Režimy s podmíněným osvobozením od cla a režimy s ekonomickým účinkem

Do režimu s ekonomickým účinkem, s výjimkou uskladňování v celním skladu, lze zboží propustit jen na základě povolení celních orgánů. Toto povolení může být uděleno pouze osobám skýtajícím potřebné záruky k vlastnímu provádění operací v příslušném režimu, a jen tehdy, může - li celní úřad kontrolovat provádění příslušného režimu, aniž by musel zavádět administrativní opatření, která by byla z hlediska ekonomických požadavků nepřiměřená. Režim s podmíněným osvobozením od cla je ukončen v okamžiku, kdy je zboží přiděleno jiné celně schválené určení.

a) Tranzit

Tranzitem se rozumí režim, kdy je zboží dopravované pod celním dohledem od jednoho celního úřadu k celnímu úřadu druhému. Rozeznáváme tranzit přímý - od vstupního celního úřadu k výstupnímu celnímu úřadu, tranzit do vnitrozemí - od vstupního celního úřadu k vnitrozemskému celnímu úřadu, tranzit z vnitrozemí - od vnitrozemského celního úřadu k výstupnímu celnímu úřadu, vnitrozemský tranzit - od jednoho vnitrozemského úřadu k jinému vnitrozemskému celnímu úřadu. Vstupním celním úřadem se rozumí pohraniční celní úřad, u kterého zboží vstupuje do tuzemska, výstupním pak pohraniční celní úřad, u kterého zboží vystupuje do zahraničí. Deklarant je celnímu úřadu odpovědný za splnění povinností vyplývajících z režimu tranzitu, zejména jde o to, aby zboží bylo následujícímu celnímu úřadu předloženo v nezměněném stavu, s neporušenou celní uzávěrou a s připojenými doklady.

Návrh na propuštění zboží v tranzitu se podává u celního úřadu odesláním na příslušném tiskopise a obsahuje zejména jméno, příjmení, obchodní jméno a adresu odesílatele, deklaranta a příjemce, způsob dopravy, identifikační znaky dopravního prostředku, údaj o přiložených celních závěrách, místo vykládky a celní úřad určení, značky, čísla, počet a povahu nákladových kusů, označení zboží, hrubou hmotnost jednotlivých zásilek v kilogramech, při dovozu celní hodnotu a při vývozu celní hodnotu nebo cenu zboží, seznam připojených dokladů, způsob zajištění celního dluhu a samozřejmě místo, datum a podpis deklaranta. Celní úřad odesláním rozhodne, zda a za jakých podmínek a jak má být zajištěna jeho totožnost. Ta se zajišťuje podle povahy zboží

přiložením celní závěry, otiskem úředního razítka, pečeti, přesným popisem, vyobrazením, odebráním vzorku, sepsáním továrních značek, výrobních čísel apod. Celní závěra může být kusová - přikládá se na zboží nebo obal, nebo prostorová, která uzavírá prostor dopravního prostředku nebo kontejneru. Obaly, v nichž se zboží nachází, se obvykle zajišťují pečeti nebo celními známkami. Použití celních závěr se vyznačují v celních a jiných dokladech.

Celní úřad provádí celní řízení přednostně, a to i mimo pracovní dobu, u snadno zkazitelného zboží, živých zvířat, zboží určeného k odstranění následků havárií, přírodních katastrof a podobných událostí a u jiných druhů spěšného zboží.

Před propuštěním zboží do tranzitního režimu musí deklarant zajistit celní dluh, který by mohl u tohoto zboží vzniknout. (V současnosti se nepožaduje při železniční, letecké, vodní, poštovní dopravě a taktéž ne při dopravě potrubím nebo vedením.)

Schéma účtování

Text	Md	D
<i>1. Platba na blokační účet</i>	221/1	221/2
<i>2. Faktura zahraničnímu odběrateli</i>	311	604
<i>3. Ukončení režimu tranzit</i>	221/2	221/1
<i>4. Platba od zahraničního odběratele</i>	221/3	311

b) Uskladňování v celním skladu

Režim uskladňování v celních skladech umožňuje skladovat v celních skladech zahraniční zboží, aniž by bylo předmětem dovozních cel nebo obchodně - politických opatření, a také české zboží, pro které zvláštní předpisy stanoví, jako důsledek uskladnění v celním skladu, výhody, obvykle se to týká vývozu zboží, a které musí být vyvezeno nebo mu musí být přiděleno jiné celně schválené určení stanovené celními předpisy. Celní sklady může provozovat pouze český subjekt a to na základě povolení celního úřadu, v jehož územním obvodu se má tento sklad nacházet. Celní sklady mohou být zřizovány jako veřejné nebo soukromé. Veřejný celní sklad může použít k uskladnění zboží každá osoba, soukromý celní sklad je vyhrazen k uskladňování zboží skladovatele. Návrh na zřízení celního skladu obsahuje údaje zejména o skladovateli, druhu skladu (veřejný nebo soukromý), prostranství, objektu nebo prostoru skladu, jeho umístění a zajištění, datu zřízení, způsobu zajištění celního dluhu, který by mohl vzniknout, technických

podmínkách provozu, podmínkách správy, uskladňování zboží, vedení účetní evidence a inventarizace zboží. V případě soukromého celního skladu je nutno uvést i údaje o vlastníkovu zboží. Doba, po kterou je možno skladovat zboží v celním skladu, není omezena, ale ve výjimečných případech může celní úřad stanovit lhůtu, ve které je ukladatel zboží povinen podat návrh na propuštění zboží do jiného režimu nebo návrh na umístění zboží do tzv. svobodného celního pásma nebo svobodného celního skladu.

V celním skladu je možno provádět pouze operace nutné k zajištění uchování zboží a obvyklé manipulace, prováděné za účelem zlepšení jeho balení nebo prodejní jakosti, nebo jeho úpravy pro dopravu jako dělení nebo sdružování nákladových kusů, výběr a třídění, dolévání, přebalování, čištění, nové označování, doplňování, prohlížení, denaturování, odebrání vzorků. Všechny tyto manipulace mohou být prováděny jen s povolením celního úřadu, který může stanovit podmínky, za kterých lze tyto manipulace provádět. Je nutné též dodržovat předpisy, jimiž se provádějí opatření tržní regulace v zemědělství.

Celní úřad může u zahraničního zboží povolit, aby bylo přepracováno v režimu aktivního zušlechtovacího styku nebo v režimu přepracování pod celním dohledem. Dále může povolit převedení zboží z jednoho celního skladu do druhého, popřípadě vyjmutí zboží z celního skladu z ekonomických důvodů a za podmínek, které stanoví. Další podmínky provozu stanoví celní zákon.

c) Aktivní zušlechtovací styk

Tento režim umožňuje, aby jednou nebo několika zpracovatelskými operacemi prošlo jednak zahraniční zboží, které má být vyvezeno zpět do zahraničí ve formě zušlechtěných výrobků, aniž by při tom podléhalo dovoznímu clu a jiným obchodně - politickým opatřením (jde tedy o podmíněný systém), jednak zboží propuštěné do volného oběhu s vrácením nebo prominutím dovozního cla, kterému toto zboží podléhá, je - li vyvezeno zpět z tuzemska ve formě zušlechtěných výrobků (tzv. systém navracení). Zpracovatelskými operacemi se rozumí zpracování zboží, včetně instalace nebo montáže, kompletace, sestavení a přizpůsobení zboží, přepracování zboží, oprava nebo úprava, včetně renovace nebo uvedení do původního stavu, použití určitého zboží, které není v zušlechtěném výrobku obsaženo, avšak umožňuje nebo usnadňuje výrobu tohoto výrobku, i když je ve výrobě zcela nebo zčásti spotřebováno (tzv. pomocné zboží). Zušlechtěnými výrobky se rozumí všechny výrobky, které jsou výsledkem zpracovatelských operací.

Ministerstvo může vyhláškou stanovit případy, kdy je aktivní zušlechťovací styk omezen nebo dokonce zakázán. Další podrobná pravidla a podmínky, za nichž je možno tento režim využívat, stanovuje celní zákon.

a) podmíněný režim – vývoz zpět do zahraničí

Schéma účtování

Text	Md	D
1. Přijetí na sklad	75x	
2. Výdejka ze skladu		75x
3. Vydaná faktura	311	604
4. Přijatá úhrada faktury	221	311
5. Kurzový rozdíl	311(663)	563(311)
Pokud by bylo zboží propuštěno do volného oběhu, bude doměřeno clo, DPH, spotřební daň		
6. Clo navýšeno o sankci	545	379

b) režim navrácení – vývoz zpět, ale vyměřeno clo i DPH

Schéma účtování

Text	Md	D
1. Vyměření cla	548	379
2. Vyměření DPH	343	379
3. Úhrada celného dluhu	379	221
4. Vydaná faktura - zušlechťovací operace	311	60x
5. Zpětný vývoz, uznání cla	378	648
6. Vrácení cla	221	378
7. Vrácení DPH	221	378

d) Přepřacování pod celním dohledem

Režim přepřacování pod celním dohledem umožňuje přepřacování zahraničního zboží v tuzemsku při takových zpracovatelských operacích, které změní jeho sazební zařazení nebo stav, aniž by podléhalo dovoznímu clu nebo obchodně - politickým opatřením, a výrobky vzniklé v důsledku těchto operací propustí celní úřad do volného oběhu s použitím pro ně platných celních sazeb. Tyto výrobky se označují jako zpracované výrobky.

Schéma účtování

Text	Md	D
1. Faktura od zahraničního dodavatele	111(131)	321
2. Zajištění celního dluhu	314	221
3. Vyměření cla	111(131)	379
4. Vyměření DPH	343	379
5. Vyměření spotřební daně	345	379
6. Vypořádání zálohy	379	314
7. Úhrada nedoplatku cla a daní	379	221

e) Dočasné použití

Režim dočasného použití umožňuje, aby zahraniční zboží, které má být vyvezeno zpět v nezměněném stavu, bylo v tuzemsku používáno s úplným nebo částečným osvobozením od dovozního cla, aniž by se na tento dovoz vztahovala obchodně - politická opatření. Celní úřad stanoví lhůtu, během níž musí být dovezené zboží vyvezeno zpět nebo mu bude přiděleno jiné celně schválené určení. Tato lhůta musí být dostatečná, aby mohlo být dosaženo cíle zamýšleného použití, obvykle do 24 měsíců.

Použití tohoto režimu s částečným osvobozením od dovozního cla lze povolit pouze u zboží, které zůstává ve vlastnictví zahraniční osoby. Částečné osvobození od cla znamená, že vybíraná částka z dovozního cla činí za každý, byť jen započatý měsíc, 3% z úhrnné částky cla, které by bylo vybráno za uvedené zboží, kdyby bylo propuštěno do volného oběhu.

Schéma účtování

Text	Md	D
1. Přijatá faktura za nájem		
časové rozlišení 1. měsíc	518	321
nájemné za zbytek doby	381	321
2. Úhrada faktury	321	221
3. Zajištění celního dluhu	314	221
4. Zahrnutí předpokládaného cla do nákladů	548	383
5. Zaúčtování nájemného za další měsíc	518	381
6. JSD-ukončen pronájem, vyměřeno clo,DPH	383, 343	379
7. Úhrada celního dluhu za zajištění	379	314
doplatek	379	221

f) Pasivní zušlechťovací styk

Tento režim umožňuje vyvézt české zboží za účelem podrobení zpracovatelským operacím a takto zušlechtěné výrobky poté propustit do volného oběhu s úplným nebo částečným osvobozením od dovozního cla. Povolení se uděluje pouze českým osobám, výjimky může povolit ministerstvo. Tímto režimem nesmí dojít k poškození ekonomických zájmů českých výrobců. Lhůtu, do kdy musí být zušlechtěné výrobky dovezeny zpět do tuzemska, stanoví celní úřady. Úplné nebo částečné osvobození od dovozního cla se přizná tím, že od částky dovozního cla vyměřeného z dovážených zušlechtěných výrobků propuštěných do volného oběhu se odečte částka dovozního cla, které by bylo ke stejnému okamžiku vyměřeno z dočasně vyváženého zboží v případě, že by bylo dovezeno ze státu, ve kterém byla provedena poslední zpracovatelská operace. Na základě mezinárodní smlouvy může být toto osvobození provedeno i jiným způsobem. Přesná pravidla a podmínky stanoví celní zákon.

Schéma účtování

Text	Md	D
1. <i>Přijatá faktura za zpracovatelské operace</i>	131	321
2. <i>Vyměření cla</i>	111(131)	379
3. <i>Vyměření DPH</i>	343	379

Při celním řízení mohou vzniknout situace, kdy nastává tzv. **zvláštní řízení**:

1) **Zpětný vývoz, zničení a přenechání zboží ve prospěch státu**

Zahraniční zboží dovezené do tuzemska může být vyvezeno zpět do zahraničí nebo může být též zničeno pod přímým dohledem celních orgánů. Jestliže je podána žádost o zpětný vývoz jiným režimem než je režim tranzitu, musí být podáno celní prohlášení. Zničení zboží nebo přenechání zboží ve prospěch státu musí povolit celní úřad.

2) **Vrácené zboží**

České zboží, které se po vývozu z tuzemska vrací ve lhůtě 3 let zpět do tuzemska a je propuštěno do volného oběhu, je na žádost osvobozeno od dovozního cla. Zboží ovšem nesmělo být vyvezeno v režimu pasivního zušlechťovacího styku, s výjimkou případů, kdy se vrací ve stavu, v jakém bylo vyvezeno. Zboží musí být dovezeno zpět ve stavu, v jakém

bylo vyvezeno, pokud ministerstvo nepovolí výjimku. Taktéž se nesmí jednat o zboží vyvezené v režimu aktivního zušlechťovacího styku, je - li propuštěno do volného oběhu.

5.2.2. Clo, celní sazebník, celní dluh, přestupky a delikty

Clem rozumíme poplatky, které vybírá stát v momentě přechodu zboží přes svoje hranice, a napomáhá touto cestou realizaci cílů své obchodní politiky. Význam cel je:

- fiskální (daňový) – cla jsou důležitým příjmem do státního rozpočtu
- obchodně-politický – clo je jeden z hlavních nástrojů obchodní politiky každého státu,
- cenotvorný – cla tvoří důležitou položku ceny zboží při jeho prodeji.

Clo představuje významnou příjmovou položku státního rozpočtu, i když jeho význam s postupující liberalizací obchodu stále klesá. Obecně lze říci, že čím je ekonomika rozvinutější a čím je země více zapojena do mezinárodní dělby práce, tím menší význam představuje clo pro státní rozpočet. Vybíráním celních poplatků dochází k regulaci dovozu a k vytváření konkurenčního prostředí na domácím trhu. Široká paleta nabídky zboží vyhovuje sice spotřebitelům, vytváří však tlak na domácí výrobce, kteří nemusí být dostatečně připraveni zahraniční konkurenci odolávat.

Clo rozlišujeme podle různých hledisek:

1. Podle směru pohybu zboží:

- **Clo dovozní**, které se ukládá na zahraniční zboží při dovozu. V současné celní politice má naprostou převahu a slouží jako ochrana domácí produkce, protože zvyšuje cenu dováženého zboží a znesnadňuje tak soutěž se zbožím domácím.
- **Clo vývozní**, kterým se zatěžuje vývoz domácího zboží. Vyskytuje se jen výjimečně, poněvadž státy mají zpravidla maximální zájem na podpoře vývozu. Má negativní účinek, protože zhoršuje schopnost konkurence vyváženého zboží na zahraničních trzích a vede často k omezení jeho vývozu. Tomuto clu podléhá vyvážené zboží, jen pokud to celní sazebník výslovně stanoví.

2. Podle způsobu výpočtu celní sazby:

- **Clo hodnotové**, které se stanoví určitou procentní sazbou z tzv. celní hodnoty zboží. Procentní sazbu určuje pro každý druh zboží celní sazebník a je nutno ji vyhledat. V současné době je nejrozšířenější.
- **Clo specifické**, které má stanovenou pevnou sazbu na jednotku množství.

3. Podle obchodně-politického hlediska:

- **Clo autonomní**, určované nezávisle autonomním rozhodnutím určitého státu,
- **Clo smluvní**, určované smlouvou s jiným státem. Smluvním stranám přináší snížení celních sazeb. V ČR jsou všechna cla určovaná smluvně.

4. Podle účelu:

- **Clo preferenční**, které poskytuje zvýhodnění celní sazby pouze některým zemím,
- **Clo odvětvové**, stát jím zatěžuje dovoz zboží z určité země jako odvetu za opatřeními namířená proti jeho zájmům.
- **Clo antidumpingové**, které je vybírané z dováženého zboží, které je předmětem dumpingu (zahraniční zboží dovážené za cenu nižší než je obvyklá cena domácího konkurenčního zboží).

Celní sazby a celní sazebník

Clo a daňové poplatky se při dovozu zboží vyměřují podle sazeb stanovených celním sazebníkem, který je vydáván formou nařízení vlády. Sazebník představuje ucelený systém, založený na kombinaci dvou prvků – číselného označení zboží a celního sazebního opatření. Prvním krokem pro vyměření cla a daní je ztotožnění dováženého zboží s příslušnou položkou sazebníku, při čemž každému zboží může být přiřazen jenom jediný číselný kód. Každému číselnému kódu je pak přidělena konkrétní celní sazba. Celní sazebník používá tři základních druhů sazeb, které se liší podle země původu zboží. Jsou jimi sazby:

- všeobecné,
- smluvní,
- preferenční.

Nejčastěji používanými sazbami jsou v současné době sazby preferenční, které obvykle bývají nulové. Jejich používání je vázáno buď na vlastní rozhodnutí země dovozu nebo na obsah uzavřených oboustranných a mnohostranných smluv. Základní podmínkou pro přiznání preference však zůstává nutnost prokázat obvyklým nebo smluvně dohodnutým způsobem, z jaké země zboží pochází. Jednostranné preference jsou ze strany České republiky poskytovány vybraným rozvojovým a nejméně rozvinutým zemím. Na základě dvoustranných a mnohostranných ujednání jsou preference poskytovány:

- **členským zemím Evropské unie** (Belgii, Dánsku, Francii, Itálii, Irsku, Lucembursku, Německu, Nizozemí, Portugalsku, Řecku, Španělsku, Velké Británii, Finsku, Rakousku, Švédsku, Estonsku, Kypru, Litvě, Lotyšsku, Maďarsku, Maltě, Polsku, Slovensku, Slovinsku),
- **členským zemím Evropského sdružení volného obchodu** (Norsku, Švýcarsku, Islandu, Lichtenštejnsku),
- **zakládajícím a přístupovým členským zemím CEFTA** (Maďarsku, Polsku, Slovensku, Slovinsku, Rumunsku a Bulharsku),
- Estonsku, Lotyšsku, Litvě, Izraeli a Turecku.

Osvobozeny od povinnosti prokázat preferenční původ jsou zásilky malých hodnot, jimiž se rozumí:

- zásilky soukromých osob do hodnoty 500 Euro,
- zásilky přepravované cestujícími jako součást osobních zavazadel do hodnoty 1 200 Euro.

Celní dluh

Celní řízení úzce souvisí s celním dluhem, který je obvykle třeba pro účely propuštění zboží do navrhovaného celního režimu zajistit v plné výši vyměřeného cla a daňových poplatků. Dlužníkem je vůči orgánům celní správy celní deklarant, v případě zastoupení také osoba, v jejíž prospěch zástupce jedná. Jak osoba deklaranta, tak i jeho zástupce jsou v tomto případě považovány za společné a nerozdílné dlužníky. Celní dluh může být zajištěn jak samotnými dlužníky, tak i třetí osobou, která se v tomto případě stává ručitelem.

Ručení je poměrně často používanou formou zajištění celního dluhu a lze jej použít tehdy, jestliže osoba ručitele je schválena příslušným celním orgánem. Ručitel musí být osobou, jejíž finanční situace dovoluje splnit každý celní dluh, který zaručila. Celní orgány mají právo odmítnout každého navrhovaného ručitele, který vzbuzuje pochybnosti ve věci splnění svého závazku ve stanovené lhůtě.

Generální ředitelství cel může v individuálních případech na žádost deklaranta zprostit povinnosti zajišťovat celní dluh. Může tak učinit pouze tehdy, jedná-li se o osoby, které řádně a včas plní povinnosti vyplývající z celních a daňových předpisů, zejména když řádně a včas platí clo, daně a poplatky vybírané při dovozu.

Celní přestupky a celní delikty

Vzhledem ke složitosti předpisů, upravujících průběh a náležitosti celního řízení, existuje reálná možnost jejich porušení, ať už z důvodu neznalosti nebo cíleně. Porušení mívá podobu celních přestupků, kterých se dopouštějí osoby fyzické, nebo celních deliktů, kterých se dopouštějí osoby právnické i osoby fyzické – podnikatelé. Celní zákon tedy staví z hlediska odpovědnosti fyzické osoby na stejnou úroveň jako osoby právnické. Při stanovení skutkové podstaty celních přestupků a celních deliktů zákon vychází z principu objektivní odpovědnosti. Klade na stejnou úroveň porušení předpisů jednáním vědomým nebo dokonce úmyslným a jednáním neúmyslným či z nedbalosti. Celní předpisy poruší ten, kdo způsobí, že mu bylo zboží propuštěno na základě nepravých, pozměněných nebo padělaných dokladů nebo nesprávných nebo nepravdivých údajů. Sankce za přestupkové a deliktní jednání jsou ukládány úměrně jeho závažnosti a mívají podobu finanční nebo podobu propadnutí zboží, případně je možné použít obou uvedených sankcí současně.

Při zúčtování závazku vůči celnímu úřadu se používá účet 379 – Jiné závazky a pro zúčtování celní pohledávky se používá účet 378 – Jiné pohledávky. Zúčtování DPH se provádí na účet 343 – Daň z přidané hodnoty a u zboží, které podléhá spotřební dani se účtuje na účet 345 – Ostatní daně a poplatky.

Schéma účtování

Text	Md	Dal
1. Faktura od zahraničního dodavatele za zboží	111	321
2. Vyměření cla celním úřadem	111	379
3. Vyměření DPH	343	379
4. Vyměření spotřební daně	345	379
5. Úhrada nedoplatku celnímu úřadu (clo, DPH, spotřební daň)	379	221

5.3. Kurzové rozdíly při úhradách devizových pohledávek a závazků

Majetek a závazky vyjádřené v cizí měně přepočítávají účetní jednotky na českou měnu v souladu s § 24 odst. 4 zákona o účetnictví. Při obchodování se zahraničím si podnik zřizuje devizový účet, na kterém vede evidenci jak v Kč, tak v cizí měně. Přepočet na Kč se provádí podle směnného devizového kurzu příslušné banky či ČNB nebo pevného kurzu stanoveného účetní jednotkou na vymezené období ve vnitřní směrnici. Při používání pevných kurzů může účetní jednotka změnit svým rozhodnutím pevný kurz i v průběhu vymezeného období, v případech vyhlášení devalvace i revalvace české koruny musí být změněn vždy. Pro účely ocenění podle § 24 odst. 4 písm. b) zákona o účetnictví nelze použít pevného kurzu.

Pro potřeby oceňování pohledávek a závazků, vyjádřených v cizí měně, ke dni jejich vzniku lze za okamžik uskutečnění účetního případu považovat u dodavatele den vystavení faktury nebo obdobného dokladu, u odběratele den přijetí faktury nebo obdobného dokladu. Kurzové rozdíly vznikají v průběhu účetního období při ocenění majetku a závazků uvedených v § 4 odst. 6 zákona o účetnictví k okamžiku uskutečnění účetního případu.

Při přepočtu měn, které nejsou obsaženy v kurzech devizového trhu vyhlášených ČNB, se pro přepočet použijí oficiální střední kurzy centrálních bank, popř. aktuální kurzy na mezibankovním trhu, k americkému dolaru nebo EURu.

Uskutečněním účetního případu se rozumí zejména:

- úhrada závazku a inkaso pohledávky,
- postoupení pohledávky a vklad pohledávky,
- převzetí dluhu u původního dlužníka,
- vzájemné započtení pohledávek,
- úhrada úvěru nebo půjčky novým úvěrem nebo půjčkou,
- převod záloh na úhradu pohledávek a závazků.

Kurzové rozdíly nevznikají při:

- oznámení o změně věřitele u dlužníka a u věřitele v případě, že za jeho dlužníka bude plnit dlužník jiný,
- dohodě o změně zahraničních měn pro úhrady nebo inkasa bez pohybu peněžních prostředků, s výjimkou změny na Kč,
- splácení peněžitých vkladů do obchodních společností a družstev.

Účetní předpisy pro jednoduché i podvojně účetnictví od 1. 1. 2002 stanovily, že za náklady spojené s pořízením dlouhodobého hmotného majetku se mimo jiné nepovažují kurzové rozdíly. Příslušný kurzový zisk či kurzová ztráta tedy ovlivní přímo výsledek hospodaření a tím i základ daně z příjmů, kurzový zisk či kurzová ztráta tedy již neovlivní vyšší vstupní ceny hmotného majetku.

Pro poplatníky účetní jednotky zákon o daních z příjmů ve věci kurzových rozdílů (zisků či ztrát) nestanoví (ani dříve nestanovil) zvláštní postup. Z tohoto důvodu postupují poplatníci účetní jednotky v souladu s účetními předpisy. Kurzové rozdíly ovlivní výsledek hospodaření, a tímto způsobem i základ daně z příjmů poplatníka, tzn. kurzový zisk základ daně z příjmů zvýší, kurzová ztráta základ daně sníží.

Prodává-li např. podnikatel zboží do zahraničí, je třeba, aby si smluvní strany dohodly, v jaké měně bude úhrada sjednána. Bude-li úhrada sjednána v zahraniční měně, je třeba účetní doklad (např. fakturu či kupní smlouvu) doplnit o vyjádření příslušné sjednané ceny v Kč, tzn. o přepočtení na Kč způsobem stanoveným účetními předpisy, tj. přepočtem, který si účetní jednotka stanovila ve svém vnitřním předpisu.

Bude-li se jednat o zahraniční leasing, je třeba také pamatovat na kurzové rozdíly, pokud je smlouva sjednána v cizí měně. V uvedeném případě se první vyšší splátka nájemného časově rozliší v ocenění, které poplatník účetní jednotka použil (pevný kurz nebo denní kurz). Další splátky nájemného se ocení kurzem v době zaplacení. Změna kurzu nezpochybňuje zákonnou podmínku rovnoměrného uplatňování nájemného do daňových výdajů, změnu kurzu nelze předem stanovit. Pokud se poplatník rozhodne, lze i další splátky nájemného ocenit kurzem platným pro první vyšší splátku nájemného a vyčíslit kurzové rozdíly na příslušných účtech (kurzový zisk, kurzová ztráta). Tento postup je však složitější.

Pro úplnost je třeba doplnit, že kurzový rozdíl vzniklý při ukončení smlouvy a nákupu najatého majetku se od r. 2002 již nezahrnuje do vstupní ceny tohoto majetku.

Devizové kurzy od 1. 1. 2002

V souvislosti se změnou vyhlášení devizových kurzů ČNB od 1. 1. 2002 vydalo Ministerstvo financí sdělení o používání devizových kurzů ČNB v účetnictví, které bylo zveřejněno ve Finančním zpravodaji č. 1/1/2002. Ve sdělení je uvedeno, že od roku 2002 začala ČNB zveřejňovat devizové kurzy pro daný den až po jejich zafixování ve 14.15 hodin daného dne. Pro účely oceňování cizoměnových hodnot českou korunou účetními jednotkami platí zveřejněné devizové kurzy zpětně i pro předchozí část daného dne, tj. devizové kurzy platí od 00.00 hodin do 24.00 hodin.

Účetní jednotky pro účely oceňování cizoměnových hodnot českou korunou mohou používat v účetnictví devizové kurzy předchozího dne s výjimkou rozvahového dne nebo jiného okamžiku, ke kterému se sestavuje účetní závěrka. K rozvahovému dni nebo jinému okamžiku, ke kterému se sestavuje účetní závěrka, se pro ocenění cizoměnových hodnot českou korunou musí používat devizové kurzy vyhlášené ČNB pro daný den.

Devizové pohledávky vznikají prodejem výrobků, služeb a zboží do zahraničí. Z výkonů prodaných do zahraničí se neplatí DPH. Vzhledem k časovému nesouladu mezi dnem vzniku devizové pohledávky a dnem její úhrady, dochází při používání denních kurzů ke vzniku kurzových rozdílů, a to vlivem kolísání kurzů. Vzniklý kurzový rozdíl se podle své povahy účtuje do finančních nákladů nebo výnosů, tj. ovlivňuje hospodářský výsledek podniku. Jde o kurzový rozdíl realizovaný, kterým může být buď kurzový zisk, nebo kurzová ztráta.

V poslední době došlo k několika podstatným změnám účtování kurzových rozdílů. Je to pravděpodobně tím, že mají často velký vliv na hospodářský výsledek firem. Na rozdíl od rozvahového účtování nerealizovaných kurzových rozdílů to tohoto data, jehož cílem bylo zachování historického ocenění, se začaly účtovat nerealizované kurzové rozdíly výsledkově a ovlivňují tak přímo výsledek hospodaření. Tato úprava by měla negativní dopad především na firmy, které financovaly svůj rozvoj dlouhodobými úvěry ze zahraničí nebo měly vyšší objem obchodních závazků v cizích měnách a v důsledku zpevnování české měny jim vznikly nerealizované kurzové zisky, které by musely jednorázově zaúčtovat do výnosů. To by zvýšilo jejich daňový základ a tím i daňovou

povinnost, kterou by mnohdy nebyly schopny ani uhradit. V roce 2003 ukončilo ministerstvo financí nejistotu firem ohledně řešení dopadu této změny na jejich hospodaření ustanovením, že firmy mají možnost si zažádat o posečkání placení jejich daňové povinnosti plynoucí z nerealizovaných kurzových rozdílů až na 3 roky.

Schéma účtování devizových pohledávek

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Vydaná faktura za prodej výrobků	1EUR 31,50	1000	31500	311	601
2a) Úhrada vydané faktury	1EUR 31,90	1000	31900	221	311
3a) Kurzový zisk			400	311	663
2b) Úhrada vydané faktury	1EUR 31,20	1000	31200	221	311
3b) Kurzová ztráta			300	553	311

Devizové závazky vznikají nákupem výkonů ze zahraničí. Z dovážených výkonů se platí clo a je-li podnik plátcem DPH i daň z přidané hodnoty.

Schéma účtování devizových závazků

Text	Kurz	EUR	Kč	Md	Dal
1. Došlá zahraniční faktura za výkony	1EUR 31,60	1500	47400	111	321
2. Jednotná celní deklarace - clo			3000	111	379
- DPH			10500	343	379
3a) Úhrada přijaté faktury	1EUR 31,30	1500	46950	321	221
4a) Kurzový zisk			450	321	663
3b) Úhrada přijaté faktury	1EUR 32,10	1500	48150	321	221
4b) Kurzová ztráta			750	563	321

5.4. Daňová problematika

Podle znění zákona o DPH platného do 30. 4. 2004, tj. do vstupu ČR do Evropské unie se dovozem zboží rozuměl vstup zboží do tuzemska, ať již z dřívějších členských států EU, kandidátských nebo třetích zemí. Při uplatňování DPH při dovozu zboží se uplatňovaly celní předpisy. Daň při dovozu musely zaplatit všechny osoby, jimž bylo propuštěno zboží do příslušného celního režimu, tedy jak plátcí daně, tak i osoby, které plátcí nebyly. Vývozem zboží se naopak rozuměl výstup zboží z tuzemska ať již do stávajících členských států EU, kandidátských nebo třetích zemí. Vývoz zboží, který byl uskutečněn plátcem, byl za stanovených podmínek osvobozen od povinnosti uplatnit daň na výstupu.

Tato základní pravidla uplatňování daně při dovozu a vývozu zboží jsou v zákoně o DPH platném po vstupu do Evropské unie v podstatě zachována s tím, že za dovoz zboží je považován především vstup zboží ze třetí země na území Evropského společenství a za vývoz zboží výstup zboží z území Evropského společenství.

5.4.1. Daň z přidané hodnoty, daň spotřební

Daň z přidané hodnoty

V České republice je tato daň aplikována v základní výši 19% a snížená sazba je 5%. Tato snížená sazba je aplikována jen vyjímčně, a to při dovozu některých komoditních položek, jejichž konečná spotřeba zahrnuje jisté politické či sociální aspekty. Jsou to například zdravotnický materiál, školní pomůcky, vybrané druhy potravin, apod.. Pokud jde o komoditní skladbu a výši daně z přidané hodnoty, přibližuje se Česká republika až na menší výjimky stavu existujícímu v zemích Evropské unie. Ve srovnání s řadou členských zemí vykazuje dokonce sazby o několik procentních bodů vyšší. Vývoj daňového systému ani výše daňového zatížení v Evropské unii se dosud nevyznačuje přílišným zájmem členských států dosáhnout unifikace, průměrné daňové zatížení však samovolně stabilizuje sazby směrem k jejich horní hranici.

Obecná pravidla pro uplatňování daně při dovozu a vývozu

a) Dovoz zboží

Dovozem zboží se podle § 20 odst. 1 zákona o DPH rozumí vstup zboží z třetí země na území Evropského společenství. Daň se přitom vybere až v zemi, kde je zboží propuštěno do příslušného režimu, v němž vzniká povinnost přiznat daň při dovozu.

Při dovozu a vývozu zboží se přitom, jak vyplývá z § 93 odst. 2 zákona o DPH postupuje podle právního předpisu upravujícího správu cla, tj. podle celního kodexu platného pro ES jako nařízení, pokud zákon o DPH nestanoví jinak.

Při dovozu zboží je podle § 12 zákona o DPH místem plnění území členského státu, na jehož území se zboží nachází v době, kdy vstupuje na území Evropského společenství. Pokud má však zboží při vstupu na území Evropského společenství postavení dočasně uskladněného zboží nebo je umístěno do svobodného celního pásma nebo do svobodného celního skladu, nebo je propuštěno do celního režimu uskladnění v celním skladu, aktivní zušlechťovací styk v podmíněném systému, dočasné použití s úplným osvobozením od cla nebo tranzit, je místem plnění při dovozu zboží až území členského státu, ve kterém je ukončen příslušný režim.

Daň při dovozu zboží do konce roku 2004 vyměřoval a vybíral vždy příslušný celní orgán a plátce ji neuváděl jako svou daňovou povinnost do daňového přiznání. Od 1. 1. 2005, kdy nabylo účinnosti nové znění § 23 zákona o DPH, v němž jsou stanovena pravidla pro přiznávání daně při dovozu, platí nová pravidla. Podle § 23 odst. 1 vzniká daňová povinnost při dovozu zboží dnem, kdy podle celních předpisů vzniká povinnost uhradit clo, a to i v případech, kdy je zboží dovezené beze cla při propuštění dováženého zboží do celního režimu „volný oběh“, „aktivní zušlechťovací styk v systému navrácení“ a „dočasné použití s částečným osvobozením od dovozního cla“, při nezákonném dovozu zboží, při porušení podmínek dočasného uskladnění zboží nebo při porušení podmínek stanovených pro celní režim, do kterého bylo dovážené zboží propuštěno. Podle § 23 odst. 2 vzniká daňová povinnost při dovozu zboží rovněž dnem, kdy bylo rozhodnuto o vrácení zboží po jeho předchozím umístění ve svobodném pásmu nebo svobodném skladu nacházejícím se v tuzemsku.

Jestliže je dovážené zboží propuštěno plátcí do celního režimu „volný oběh“ nebo „aktivní zušlechťovací styk v systému navrácení“ a rozhodnutí o propuštění zboží bylo učiněno na písemném celním prohlášení (Jednotném správním dokladu), daňová povinnost vznikla podle § 23 odst. 3 zákona o DPH dnem propuštění do příslušného celního režimu a daň je plátce povinen uvést do daňového přiznání za období, ve kterém bylo zboží propuštěno do celního režimu volný oběh nebo aktivní zušlechťovací styk v systému navrácení. Z toho vyplývá, že v uvedených případech daň při dovozu plátce přiznává vždy v daňovém přiznání.

Celní úřady tedy po 1. 1. 2005 vybírají od plátců daně pouze clo a od osob, které plátcí daně nejsou clo i daň při dovozu, a to i v případě ukončení celního režimu „dočasné použití s částečným osvobozením od dovozního cla“, jak vyplývá z § 23 odst. 5 zákona o DPH.

Daňovým dokladem při dovozu zboží do tuzemska je podle § 30 zákona o DPH rozhodnutí o propuštění zboží do celního režimu, ve kterém vzniká daňová povinnost, nebo rozhodnutí o ukončení celního režimu dočasného použití, vydané celním orgánem na tiskopisu písemného celního prohlášení, tj. Jednotný správní doklad (JSD). Daňovým dokladem může být i jiné rozhodnutí o vyměřené dani vydané celním orgánem, pokud je daň zaplácena, např. platební výměr. Daňovým dokladem při vrácení zboží zpět do tuzemska je rozhodnutí o vyměřené dani vydané celním orgánem, pokud je daň zaplácena.

Základem daně při dovozu zboží je podle § 38 odst. 1 zákona o DPH součet základu pro vyměření cla, včetně cla, dávek a poplatků splatných z důvodu dovozu zboží a příslušné spotřební daně a vedlejších výdajů, které jsou vynaloženy při přepravě až do prvního místa určení v tuzemsku, pokud již nebyly zahrnuty do základu daně při výpočtu cla. Ve vazbě na § 23 odst. 3 zákona o DPH musí tyto vedlejší výdaje, pokud již nebyly zahrnuty do základu daně při výpočtu cla, vypočítat plátce daně, který je povinen přiznat daň v daňovém přiznání.

Od daně je podle § 71 odst. 8 zákona o DPH osvobozen dovoz zboží, při kterém vzniká daňová povinnost v tuzemsku, pokud je zboží odesláno nebo přepraveno ze třetí země, a ukončení odeslání nebo přepravy tohoto zboží je v jiném členském státě a dodání tohoto zboží do jiného členského státu je osvobozeno od daně podle § 64 zákona o DPH.

b) Vývoz zboží

Vývozem zboží se podle § 66 odst. 1 zákona o DPH rozumí především výstup zboží z území Evropského společenství, případně na území podle § 3 odst. 2 zákona o DPH (např. na Kanárské ostrovy), pokud jsou součástí celního území Evropského společenství a na Normanské ostrovy a do San Marina. Místo plnění při vývozu zboží je z pohledu plátce, který zboží vyváží v tuzemsku, jak vyplývá z § 7 odst. 2 zákona o DPH, kde je vymezeno místo plnění při dodání zboží spojené s jeho přepravou nebo odesláním. Za vývoz zboží se dále považuje umístění zboží ve svobodném pásmu nebo svobodném skladu nacházejícím se v tuzemsku.

Vývoz zboží je podle § 66 odst. 2 zákona o DPH osvobozen od daně s nárokem na odpočet daně, pokud je odeslání nebo přeprava uskutečněna vývozcem nebo jím zmocněnou osobou, např. přepravcem. Vývoz zboží je osvobozen od daně také v případě, že je odeslání nebo přeprava uskutečněna kupujícím nebo jím zmocněnou osobou, ale v tomto případě nesmí mít kupující sídlo, místo podnikání nebo provozovnu, popřípadě místo pobytu nebo místo, kde se obvykle zdržuje v tuzemsku. Ve vazbě na předpisy ES není vývoz zboží osvobozen od daně, pokud kupující přepravuje pohonné hmoty a potraviny pro vlastní potřebu.

Daňovým dokladem při vývozu zboží je podle § 30 odst. 4 zákona o DPH rozhodnutí o propuštění zboží do celního režimu „vývoz“ nebo „pasivní zušlechťovací styk“ učiněné na písemném celním prohlášení (Jednotném správním dokladu). Je-li zboží umístěno ve svobodném pásmu nebo svobodném skladu nacházejícím se v tuzemsku, daňovým dokladem je písemné rozhodnutí celního orgánu o umístění zboží ve svobodném pásmu nebo svobodném skladu, které může být učiněno i na tiskopisu Jednotného správního dokladu.

S účinností od 1. 1. 2005 je podle § 68 odst. 15 zákona o DPH osvobozeno od daně s nárokem na odpočet daně dodání zboží umístěného ve svobodném skladu nebo ve svobodném pásmu, a také poskytnutí služeb vztahujících se ke zboží umístěnému ve svobodném skladu nebo ve svobodném pásmu, např. skladování nebo jiná manipulace se zbožím.

Daň spotřební

Tato daň je aplikována na položky z hlediska společnosti zbytné, jakými jsou například alkohol, cigarety a tabákové výrobky, luxusní zboží, ale i pohonné hmoty, maziva a topné oleje. Navýšení jejich obchodní ceny o spotřební daň je vesměs společensky ještě únosné a inkaso této daně představuje pro státní rozpočet významnou příjmovou položku. Její výše často dosahuje několika desítek procent z kupní ceny, resp. převodní hodnoty a pro dovozce může být značným finančním břemenem.

Daň z přidané hodnoty je vyměřována tzv. metodou valorickou, tedy procentuální sazbou z celní hodnoty zboží. Spotřební daň je většinou vyměřována tzv. specifickou metodou, tedy sazbou aplikovanou na jednotku množství (hmotnostní, objemovou). V některých státech bývá použita metoda kombinovaná. Daň se vypočte pomocí valorické i specifické metody a pro vyměření se použije ta, která je pro stát výhodnější.

I když clo stále plní svou fiskální úlohu, zůstává skutečností, že tato úloha ztrácí postupně na důležitosti. Lze říci, že s úrovní vyspělosti ekonomiky země se zvyšuje stupeň jejího zapojení do systému dvoustranných a mnohostranných obchodně-politických ujednání a význam cla pro ekonomiku země klesá. Fiskální činnost celní správy se tedy ve stále větší míře orientuje na vyměrování a správu daně z přidané hodnoty a spotřební daně. To dokumentuje následující tabulka, která zobrazuje příjmy celní správy za období let 1993-2000 v mld. Kč. Do celkových příjmů jsou zahrnuty i daň silniční, dovozní přírážka a vyrovnávací dávky.

Příjmy celní správy za období let 1993-2000 v mld. Kč

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Clo	15,1	17,0	17,4	19,6	14,9	13,6	11,9	13,6
DPH	69,7	97,6	116,0	133,7	144,5	156,8	165,5	209,4
Spotřební daň	6,7	11,6	14,6	23,6	30,6	37,8	43,0	40,3
Příjmy celkem	92,8	126,3	148,1	177,0	190,0	208,2	220,4	263,3

Zdroj: Ministerstvo financí

Ve smyslu ustanovení celního zákona jsou clo a daňové poplatky vybírány pouze při dovozu zboží. Při vývozu slouží celní řízení výhradně k evidenčním účelům, a to:

- daňovým, kdy prokazuje nárok na odpočet daně z přidané hodnoty na výstupu,
- statistickým, neboť umožňuje sledování teritoriální a komoditní struktury vývozu.

V souvislosti se snižováním cla a růstem významu inkasa daně z přidané hodnoty a daně spotřební se soustřeďuje přestupková a deliktní činnost dovozců zejména do této oblasti. Zatímco relativně jednoduché formy porušování a obcházení celního zákona ve formě zatajování zboží celnímu dohledu nebo podloudnictví se objevují řidčeji, setkává se v současnosti celní správa se složitějšími delikty, například pokusy o nesprávnou deklaraci původu zboží, podfakturaci kupní ceny, nesprávné sazební zařazení a dalšími. Jejich cílem je získání daňového zvýhodnění formou nižší sazby daně z přidané hodnoty nebo daně spotřební. Budoucí zaměření činnosti celní správy je tedy třeba hledat ve stále větší míře právě v oblasti daňového dohledu.

Schéma účtování DPH, spotřební daně a cla

Text	Md	Dal
1. Vyměření celním úřadem - DPH	343	379
- spotřební daň	111 (131)	379
- clo	111 (131)	379
2. Zaplacení celního dluhu (clo, DPH, spotř. daň)	379	221

5.4.2. Nárok na vrácení DPH u zboží a služeb pořízených v zahraničí

Zahraniční DPH je rovněž zahrnuta téměř ve všech hotovostních i bezhotovostních platbách za služby a zboží, které provedli jejich zaměstnanci při služebních cestách v zahraničí. Zahraniční FÚ vrací tuto DPH pouze na základě zvláštní žádosti. DPH ze zahraničí přitom mohou získat i soukromé firmy a dokonce i neplátcí DPH.

Plnění do zahraničí je ve většině zemí osvobozeno od DPH, ale přijatá plnění v zahraničí od zahraniční osoby za dodávku služeb a dále uvedených položek zpravidla obsahují zahraniční DPH. Jedná se o plnění zdaněné DPH, které je realizované (poskytnuté) na území daného státu a nemůže být tedy od DPH osvobozeno.

Většinou se jedná o tyto platby:

- nákupy pohonných hmot (benzín, nafta),
- účast na výstavách a veletrzích,
- školení, semináře a konference,
- ubytování (hotely, penziony), úhrady v restauracích, stravování,
- nájmy zařízení a mechanismů, jízdné, najaté automobily (taxi, půjčovny),
- opravy automobilů, strojů, apod.,

- pojištění uzavřené v zahraničí, úhrady za marketing, poradce, zastupování,
- úhrady za zboží, pracovní předměty a materiály, které jsou v dané zemi nakoupeny a zároveň v dané zemi spotřebovány,
- parkovné, trajekty, nakládka a ostatní dopravní náklady.

Většina zemí nevrací DPH z účtů z hotelů a restaurací a některé nevrací DPH z účtů za pohonné hmoty. Každá země má svůj rozsah a vlastní pravidla pro vrácení DPH. V současné době vrací DPH českým subjektům Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Holandsko, Irsko, Kanada, Litva, Lotyšsko, Lucembursko, Maďarsko, Polsko Rakousko, Slovensko, Slovinsko, Švédsko, Švýcarsko a Velká Británie. Vrácení DPH z Itálie není zatím potvrzeno. Německo vrátí DPH pouze tomu, kdo poskytuje služby, práce nebo subdodávky německému subjektu nebo s ním spolupracuje. V žádném případě Německo nevrací dopravním společnostem DPH z nafty a nevrací DPH z ubytování.

Předpisy umožňující vrácení DPH ze zahraničí

Vrácení DPH ze zahraničí umožňuje Sdělení MF ČR č. 60, strana 151, uveřejněné ve Finančním zpravodaji 9/1993 a § 45d zákona č. 588/1992 Sb., o dani z přidané hodnoty. “Osoba, která podniká a má sídlo nebo bydliště v zahraničí a není oprávněna podnikat na území České republiky, může uplatnit nárok na vrácení daně za vybrané druhy zboží a služeb nakoupené v České republice na základě principu vzájemnosti” (k tomu viz např. sdělení MF ČR č. 46/2001, č. j. 181/17 015/2001 – Sdělení k vrácení daně z přidané hodnoty zahraničním osobám uveřejněné ve Finančním zpravodaji 6/2001, a návazné sdělení č. 58/2001, č. j. 181/81 266/2001 – Sdělení k vrácení daně z přidané hodnoty zahraničním osobám, FZ 9-10/2001). Uvedené FZ 6/2001 a 9–10/2001 řeší sice vrácení DPH zahraničním subjektům z ČR, ale pro vrácení DPH českým subjektům ze zahraničí je důležitá výše uvedená zvýrazněná poznámka o principu vzájemnosti a výše uvedené Sdělení 60 (FZ 9/1993).

Postup při žádosti o vrácení DPH

Pokud jsou na daňových dokladech, které vystavily zahraniční subjekty, uvedeny DPH (nebo DPH nemusí být uvedeny, ale je známo, že příslušná plnění v dané zemi podléhají DPH), a součet DPH ze všech účtů z dané země je vyšší než předepsaný minimální limit, je možno požádat o vrácení DPH příslušný zahraniční finanční úřad. Žádost o vrácení zahraniční DPH se u většiny zemí musí podat v 1. pololetí následujícího

roku, a to většinou za celý předchozí rok. Je možno žádat vrácení DPH i za kratší období, ale minimální částka, o kterou lze žádat (součet DPH ze všech účtů za dané období), u každé takové žádosti musí být podstatně vyšší, než stanoví minimální limit dané země při žádosti za celý rok. Většina zemí má minimální limit cca 250 EUR.

Nárokování zpětného převodu DPH se provádí ve stanovených termínech zasláním žádosti na formuláři příslušného zahraničního finančního úřadu, ke které se přiloží: originály účtů, speciální formulář o potvrzení přiděleného daňového čísla, který žadatelí potvrdí jeho finanční úřad, a případně plná moc pro subjekt (společnost) zařizující zpětný převod DPH. Kompletní žádost se zašle příslušnému finančnímu úřadu dané země. Zahraniční finanční úřad účty po jejich ověření označí, aby nemohly být podány opakovaně, a vrátí je žadateli. Částku DPH, kterou zahraniční finanční úřad uznal k vrácení, zašle žadateli na jeho účet nebo mu zašle šek, který si žadatel nechá proplatit ve své bance. Formuláře pro vlastní žádost a registraci (potvrzení přiděleného) daňového čísla je možné získat na příslušném finančním úřadu dané země.

Po dobu vyřízení vrácení DPH ze zahraničí v evidenci žadatele postačují pro potřeby příslušných státních orgánů kopie a seznam daňových dokladů a potvrzení o jejich odeslání na příslušný finanční úřad nebo předávací protokol se subjektem, který vrácení DPH zajišťuje. Podrobnosti jsou uvedeny ve výše uvedeném Sdělení MF ČR č. 60 (FZ 9/1993).

Žadatelé o vrácení DPH ze zahraničí

O vrácení DPH může žádat buď přímo samotný subjekt, který úhrady v zahraničí provedl (ve Francii a Rakousku ale pouze za pomoci místního subjektu), nebo je možno na smluvním základě pověřit specializovaný subjekt, který za provizi vrácení DPH vyřídí. V západní Evropě funguje zmíněný systém vrácení DPH již desítky let. Pro většinu společností a firem je vzhledem k výše uvedeným skutečnostem, potřebě značných jazykových znalostí a znalostí pasáží o DPH v příslušných zemích, výhodnější používat služeb specializovaných firem na tuto činnost. Při výběru subjektu pro vyřizování zpětného převodu DPH ze zahraničí doporučuji předem se řádně seznámit s jeho dosavadní činností přes reference jeho klientů. Po ověření spolehlivosti daného subjektu je nutno s ním uzavřít smlouvu na vyřízení zpětného převodu DPH. Na jejím základě a základě potvrzeného seznamu předávaných účtů je možné mu vyřízení vrácení DPH svěřit.

Schéma účtování nároku na vrácení daně

Text	Md	Dal
1. <i>Předpis nároku na vrácení daně</i>	378	343
2. <i>Úhrada vrácení daně</i>	221	378

5.4.3. Daňové doklady - EU

Nové typy daňových dokladů

zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, který je účinný od 1. 5. 2004, vymezuje náležitosti a obsah daňových dokladů, které jsou vystavovány v souvislosti s dodáním či pořízením zboží v rámci EU a dále při poskytování služeb. V návaznosti na tyto daňové doklady stanoví zákon o DPH v příslušných ustanoveních povinnosti nejen tuzemskému plátcí, který je v pozici vystavitele daňového dokladu, ale také plátcí, který je v pozici příjemce daňového dokladu, pokud mu v souvislosti pořízením zboží nebo při poskytnutí služby osobou registrovanou v jiném členském státě vznikne povinnost přiznat v tuzemsku daň na výstupu. Tuzemský plátcí je buď v pozici vystavitele, nebo příjemce daňového dokladu a druhým účastníkem smluvního vztahu je osoba registrovaná k dani v jiném členském státě. Jde o tyto doklady:

- daňový doklad při dodání zboží do jiného členského státu (§ 34 ZDPH),
- daňový doklad při pořízení zboží z jiného členského státu (§ 35 ZDPH),
- daňový doklad při poskytnutí služby s místem plnění v tuzemsku osobou registrovanou k dani v jiném členském státě (§ 31 ZDPH),
- daňový doklad při dodání zboží s instalací nebo montáží s místem plnění v tuzemsku osobou registrovanou k dani v jiném členském státě (§ 31 ZDPH),
- daňový doklad při poskytnutí služby tuzemským plátcem s místem plnění mimo tuzemsko osobě registrované k dani v jiném členském státě (§ 33 ZDPH),
- daňový doklad při dodání zboží s instalací nebo montáží tuzemským plátcem s místem plnění mimo tuzemsko (§ 33 ZDPH).

Daňový doklad při dodání zboží do EU

V souvislosti s dodáním zboží do jiného členského státu je tuzemský plátce povinen vystavit daňový doklad ve smyslu § 34 ZDPH. Zmíněný daňový doklad vystavuje plátce:

1. pro osobu registrovanou k dani v jiném členském v případě, že jde o dodání zboží, na které se vztahuje osvobození od daně s nárokem na odpočet daně podle § 64 ZDPH, nebo
2. při zasílání zboží podle § 18 ZDPH pro osobu, pro kterou pořízení zboží není předmětem daně v tomto státě.

Lhůta pro vystavení daňového dokladu je v případě dodání zboží podle bodu 1 stanovena do 15 dnů od data uskutečnění dodání zboží do jiného členského státu nebo přijetí platby, pokud platba předchází dodání zboží (§ 34 odst. 1 ZDPH).

Lhůta pro vystavení daňového dokladu v případě zasílání zboží (viz heslo Zasílání zboží) je stanovena podle § 34 odst. 2 ZDPH do 15 od data uskutečnění dodání zboží do jiného členského státu, pokud platba předchází dodání zboží. Mezi náležitosti, které je plátce povinen nově uvádět na daňových dokladech při poskytnutí služby nebo při dodání zboží včetně instalace s místem plnění mimo tuzemsko, patří odkaz na příslušné ustanovení zákona o DPH, podle kterého je místo plnění mimo tuzemsko.

Pokud se týče požadavku uvést na daňovém dokladu odkaz na příslušné ustanovení zákona o DPH, v případě dodání zboží do jiného členského státu, které je osvobozeno od povinnosti přiznat daň, se bude tuzemský plátce na daňovém dokladu vždy odkazovat na § 64 zákona č. 235/2004 Sb.

S účinností od 1. 1. 2005 odpadá v případě dodání zboží do jiného členského státu, které je osvobozeno od daně na výstupu, povinnost vystavit daňový doklad do 15 dnů ode dne přijetí platby. Lhůta pro vystavení daňového dokladu v případě zasílání zboží se nemění.

Náležitosti daňového dokladu při dodání zboží do EU

Daňový doklad při dodání zboží do jiného členského státu osobě registrované v jiném členském státě (viz bod 1) musí podle § 34 odst. 3 ZDPH obsahovat tyto náležitosti:

- a. obchodní firmu nebo jméno a příjmení, popřípadě název, dodatek ke jménu a příjmení nebo názvu, sídlo nebo místo podnikání plátce, který uskutečňuje plnění,
- b. daňové identifikační číslo plátce, který uskutečňuje plnění,
- c. název, sídlo nebo místo podnikání pořizovatele,
- d. evidenční číslo daňového dokladu,
- e. daňové identifikační číslo pořizovatele včetně kódu země,
- f. rozsah a předmět plnění,
- g. datum vystavení daňového dokladu,
- h. datum uskutečnění plnění nebo datum přijetí platby podle toho, který den nastane dříve, pokud se liší od data vystavení daňového dokladu,
- i. jednotkovou cenu bez daně a dále slevu, pokud není obsažena v jednotkové ceně,
- j. základ daně,
- k. sdělení, že jde o plnění osvobozené od daně, a odkaz na příslušné ustanovení tohoto zákona.

Požadavky na náležitosti vymezené pod písmenem h) a zvýrazněné tučným typem písma jsou účinné od 1. 1. 2005. Jde pouze o legislativně-technické upřesnění.

Na daňovém dokladu vystaveném v souvislosti se zasíláním zboží do EU podle § 18 ZDPH uvádí tuzemský plátce (dodavatel) náležitosti uvedené v § 34 odst. 3 ZDPH s výjimkou údajů uvedených pod písm. c), e), a k) a kód země, do které je zboží zasíláno. S účinností do 31. 12. 2004 je plátce povinen kromě výše uvedených náležitostí uvádět na tomto daňovém dokladu dále pouze částku daně.

Od 1. 1. 2005 bude plátce povinen místo částky daně uvádět na dokladu při zasílání zboží s místem plnění v tuzemsku kromě výše uvedených náležitostí základní nebo sníženou sazbu daně, výši daně uvedenou v korunách a haléřích, popř. zaokrouhlenou na desítky haléřů nebo na padesátihaléře.

Při zasílání zboží se plátce může dostat do situace, kdy místo plnění je v jiném členském státě. Protože v tomto případě jde o plnění, u kterého nevzniká v tuzemsku povinnost přiznat daň na výstupu, liší se i požadavky na náležitosti daňového dokladu, který je plátce povinen vystavit. V případech zasílání zboží, kdy povinnost přiznat a zaplatit daň vznikne tuzemskému plátcovi v jiném členském státě, je plátce povinen vystavit daňový doklad s náležitostmi podle § 34 odst. 3 ZDPH s výjimkou náležitostí uvedených pod písm. c), e), a k) a dále je povinen v dokladu uvést kód země, do které je zboží zasíláno, a sdělení, že místo plnění je v této zemi.

Pokud je dodáván do jiného členského státu nový dopravní prostředek (viz heslo Nové dopravní prostředky), je osoba, která takový dopravní prostředek dodává (plátce i neplátce), povinna uvést v dokladu sdělení, že jde o nový dopravní prostředek, a dále je povinna uvést i údaje podle § 4 odst. 3 písm. a) a b) ZDPH. Uvedené požadavky týkající se náležitostí předmětného dokladu vyplývají z úpravy obsažené v § 34 odst. 5 ZDPH.

Daňový doklad při pořízení zboží z EU

Daňový doklad při pořízení zboží z EU od osoby registrované v jiném členském státě je pro příjemce zboží (pořizovatele) důležitý ze dvou důvodů. Z vystaveného dokladu lze dovodit den, kdy plátcovi vzniká povinnost přiznat daň na výstupu, což je ve většině případů datum vystavení dokladu (viz heslo Intrakomunitární plnění), a dále je tento doklad důležitý pro jeho příjemce při prokazování nároku na odpočet daně, který je podle § 73 odst. 7 ZDPH vázán na vznik povinnosti přiznat daň na výstupu.

Daňový doklad při pořízení zboží z jiného členského státu musí podle § 35 odst. 1 ZDPH obsahovat tyto náležitosti:

- a. název, sídlo nebo místo podnikání a daňové identifikační číslo osoby registrované k dani v jiném členském státě, která dodává zboží, včetně kódu země,

- b. obchodní firmu nebo jméno a příjmení, popřípadě název, dodatek ke jménu a příjmení nebo názvu, sídlo nebo místo podnikání a daňové identifikační číslo pořizovatele,
- c. evidenční číslo daňového dokladu,
- d. rozsah a předmět pořízení,
- e. datum vystavení daňového dokladu,
- f. datum uskutečnění pořízení nebo přijetí platby osobou registrovanou k dani v jiném členském státě podle toho, který den nastane dříve,
- g. jednotkovou cenu bez daně a dále slevu, pokud není obsažena v jednotkové ceně,
- h. základ daně,
- i. základní nebo sníženou sazbu daně,
- j. výši daně uvedenou v korunách a haléřích, popřípadě zaokrouhlenou na desítky haléřů nahoru.

S účinností od 1. 1. 2005 je tučně označený text uvedený pod písmenem f) vypuštěn a výše daně se zaokrouhluje na desítky haléřů nebo na padesátihaléře.

Povinnost pořizovatele doplnit údaje na dokladu

Pořizovatel je povinen s účinností do 31. 12. 2004 doplnit na obdrženém dokladu případné chybějící údaje podle § 35 odst. 1 písm. i), j) a základ daně v české měně. Od 1. 1. 2005 je pořizovatel povinen doplnit na obdrženém daňovém dokladu nebo v evidenci pro daňové účely chybějící údaje podle písm. f), g), i) a j) a základ daně v české měně.

Daňový doklad při poskytnutí služby a dodání zboží s instalací

Pokud je plátce v pozici poskytovatele služby a poskytne službu nebo dodá zboží s instalací nebo montáží s místem plnění mimo tuzemsko, je povinen vystavit za každé plnění daňový doklad podle § 33 ZDPH. Zákonná lhůta pro vystavení tohoto dokladu je v § 33 odst. 1 ZDPH stanovena nejpozději do 15 dnů od data uskutečnění služby nebo dodání zboží s instalací nebo montáží nebo přijetí platby, pokud platba předchází uskutečnění plnění.

Náležitosti daňového dokladu jsou pro výše uvedená plnění stanoveny v § 33 odst. 2 ZDPH. Daňový doklad při poskytnutí služby s místem plnění mimo tuzemsko musí obsahovat:

- a. obchodní firmu nebo jméno a příjmení, popřípadě název, dodatek ke jménu a příjmení nebo názvu, sídlo nebo místo podnikání plátce, který poskytuje službu,
- b. daňové identifikační číslo plátce, který poskytuje službu,
- c. název, sídlo nebo místo podnikání osoby, které je služba poskytována,
- d. daňové identifikační číslo osoby, které je služba poskytována, včetně kódu země,
- e. evidenční číslo daňového dokladu,
- f. rozsah a předmět poskytované služby,
- g. datum vystavení daňového dokladu,
- h. datum uskutečnění služby nebo datum přijetí platby podle toho, který den nastane dříve, pokud se liší od data vystavení daňového dokladu,
- i. základ daně,
- j. odkaz na příslušné ustanovení tohoto zákona, podle kterého je místo plnění mimo tuzemsko,
- k. pokud je daň ve státě, ve kterém se nachází místo plnění, povinna přiznat a zaplatit osoba, které je služba poskytována, sdělení o této skutečnosti.

Upřesnění jedné ze zákonem vymezených náležitostí uvedené pod písmenem h) a zvýrazněné tučným typem písma platí až s účinností od 1. 1. 2005.

Nové náležitosti

Mezi náležitosti, které je plátce povinen nově uvádět na daňových dokladech při poskytnutí služby nebo při dodání zboží včetně instalace s místem plnění mimo tuzemsko, patří:

- odkaz na příslušné ustanovení zákona o DPH, podle kterého je místo plnění mimo tuzemsko,

- sdělení skutečnosti o tom, že daň ve státě, ve kterém se nachází místo plnění, je povinna přiznat a zaplatit osoba, které je služba poskytována (pokud je příjemce povinen skutečně daň zaplatit).

Pokud se týče požadavku uvést na daňovém dokladu odkaz na příslušné ustanovení zákona o DPH, v případě poskytování služeb se bude plátce odkazovat na některý z odstavců § 10 ZDPH podle toho, jakou konkrétní službu poskytl. Pokud poskytuje např. přepravní službu osobě registrované v jiném členském státě (např. v Rakousku), uvede na daňovém dokladu odkaz na „ § 10 odst. 2 zákona č. 235/2004 Sb. “. V případě dodání zboží včetně instalace nebo montáže se bude plátce na daňovém dokladu odkazovat na § 7 odst. 3 ZDPH, protože toto ustanovení stanoví místo plnění pro tyto případy.

Požadavek uvést na daňovém dokladu požadované sdělení ve smyslu § 33 odst. 2 písm. k) ZDPH je možné splnit v případě poskytnutí služby pro rakouského plátce daně použitím např. této formulace:

„Příjemce služby (odběratel) je povinen přiznat a zaplatit daň např. v Rakousku, kde je místo plnění poskytnutých přepravních služeb.“

V návaznosti na tento požadavek by si měl tuzemský plátce uvědomit, že jeho povinnosti nekončí zjištěním, že místo plnění při poskytnutí určité služby (nebo při dodání zboží s instalací) je mimo tuzemsko a povinnost přiznat a zaplatit DPH v tuzemsku mu nevznikne. Ne vždy dochází v případě uskutečnění plnění s místem mimo tuzemsko k přenosu daňové povinnosti na příjemce plnění. Z uvedeného důvodu by měl poskytovatel služby (tuzemský plátce) v případech, kdy podle předpisů platných v ČR stanoví místo plnění v některé z členských zemí, tj. mimo tuzemsko, ověřit, zda mu v této souvislosti nevznikly v tomto státě daňové povinnosti.

- **Daňový doklad při poskytnutí služby a dodání zboží s instalací osobou registrovanou v EU**

Pokud je plátce v pozici příjemce služby a je mu poskytnuta služba nebo dodáno zboží s instalací nebo montáží s místem plnění v tuzemsku osobou registrovanou k dani v jiném členském státě, vzniká mu povinnost přiznat daň na výstupu a zároveň nárok na odpočet daně (§ 73 odst. 8 ZDPH). Z údajů uvedených na vystaveném dokladu lze dovést den, kdy plátcí vzniká povinnost přiznat daň na výstupu.

Obdržení daňový doklad je pro příjemce důležitý i z hlediska prokazování nároku na odpočet daně, jehož vznik je vázán na vznik povinnosti přiznat daň na výstupu.

- **Poskytnutí služby nebo dodání zboží s instalací nebo montáží v tuzemsku osobou registrovanou k dani v jiném členském státě**

Daňový doklad při poskytnutí služby s místem plnění mimo tuzemsko musí podle § 31 odst. 1 ZDPH obsahovat:

- a. název, sídlo nebo místo podnikání a daňové identifikační číslo osoby registrované k dani v jiném členském státě, která poskytuje službu, včetně kódu země,
- b. obchodní firmu nebo jméno a příjmení, popřípadě název, dodatek ke jménu a příjmení nebo názvu, sídlo nebo místo podnikání a daňové identifikační číslo osoby, které je služba poskytnuta,
- c. evidenční číslo daňového dokladu,
- d. rozsah a předmět poskytnuté služby,
- e. datum vystavení daňového dokladu,
- f. datum uskutečnění služby nebo přijetí platby osobou registrovanou k dani v jiném členském státě podle toho, co nastane dříve,
- g. jednotkovou cenu bez daně a dále slevu, pokud není obsažena v jednotkové ceně,
- h. základ daně,
- i. základní nebo sníženou sazbu daně nebo sdělení, že jde o plnění osvobozené od daně, a odkaz na příslušné ustanovení tohoto zákona,
- j. výši daně uvedenou v korunách a haléřích, popřípadě zaokrouhlenou na desítky haléřů nebo na padesátihaléře,
- k. sdělení, že osobou povinnou přiznat a zaplatit daň je plátce, pro kterého se služba uskutečňuje.

S účinností od 1. 1. 2005 již není povinnou náležitostí vymezenou pod písmenem f) datum přijetí platby, pokud předchází datu uskutečnění služby, a datum uskutečnění služby bude povinnou náležitostí pouze v případě, že se bude lišit od data vystavení daňového dokladu.

Povinnost příjemce plnění doplnit údaje na dokladu

Osoba, která je povinna přiznat a zaplatit daň podle § 108 ZDPH při poskytnutí služby nebo při dodání zboží s instalací nebo montáží osobou registrovanou k dani v jiném členském státě, je povinna doplnit na obdrženém daňovém dokladu nebo v evidenci pro daňové účely chybějící údaje podle § 31 odst. 1 písm. i), j) a základ daně v české měně.

Novelou zákona s účinností od 1. 1. 2005 bylo doplněno:

- při vývozu plynu nebo elektřiny platí § 34 a § 35 ZDPH obdobně, což znamená, že se použije daňový doklad vystavený dodavatelem podle zmíněných ustanovení,
- v § 31 ZDPH upravujícím daňový doklad při poskytnutí služby osobou registrovanou k dani z jiného členského státu v odstavci 1 písmenu f) vypuštěna varianta vystavení daňového dokladu ke dni přijetí platby (vazba na úpravu § 24 ZDPH),
- v § 31 odst. 2, § 32 odst. 2 a § 35 odst. 2 ZDPH bylo doplněno, že chybějící údaje, jež je povinen plátce doplnit, může doplnit v evidenci pro daňové účely (tedy není povinností uvádět přímo na daňovém dokladu),
- v § 34 odst. 1 ZDPH došlo k upřesnění, že daňový doklad s náležitostmi uvedenými v odst. 3 plátce vystavuje jen v případě dodání zboží do jiného členského státu, na které se vztahuje osvobození od daně s nárokem na odpočet (§ 64 odst. 1 ZDPH); povinnost vystavit daňový doklad je nejpozději do 15 dnů od data uskutečnění dodání zboží do jiného členského státu,
- dále byla zrušena povinnost vystavit tento daňový doklad ke dni přijetí platby (vazba na § 22 odst. 3 ZDPH),

- v § 34 je jinak formulován odstavec 2 týkající se zasílání zboží do jiného členského státu podle § 18 ZDPH, kde je povinnost vystavit daňový doklad do 15 dnů od data uskutečnění dodání zboží do jiného členského státu nebo přijetí platby, pokud platba předchází dodání zboží,
- v § 35 ZDPH došlo ke zrušení povinnosti vystavit doklad ke dni přijetí platby osobou registrovanou k dani v jiném členském státě, protože plátcí nebylo toto datum známo,
- v § 35 odst. 2 je novelou rozšířeno, že plátce může navíc doplnit datum uskutečnění pořízení a jednotkovou cenu, pokud tyto údaje na dokladu chybějí.

5.5. Dodací podmínky v zahraničním obchodě

Dodací podmínka je důležitou náležitostí kupní smlouvy v zahraničním 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, průvodních dokladů, kontroly, pojištění, celního odbavení apod.

Dodací podmínka ovlivňuje podstatným způsobem výši ceny v zahraničním obchodě, protože určuje, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající. V praxi mezinárodního obchodu má mimořádný význam soubor výkladových pravidel vydaný Mezinárodní obchodní komorou v Paříži – Incoterms (International Commercial Terms). Použitím těchto pravidel je možné vyhnout se nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích. Poslední znění pravidel bylo vydáno v roce 2000. Toto vydání zohledňuje moderní trendy v mezinárodním obchodě. Jedná se zejména o dynamický rozvoj elektronických výměn dat, o změny v oblasti mezinárodní přepravy a o liberalizaci mezinárodního obchodu. Incoterms nemají povahu právní normy a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolávají v textu smlouvy. Incoterms určují pouze vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy k ostatním subjektům (bankám, dopravcům, speditérům) musejí být řešeny formou jiných smluvních typů. Incoterms vycházejí ze zásady určování minimálních povinností stran. Strany, pokud si to přejí, si mohou domluvit povinnosti širší. V obchodní smlouvě by mělo být přesně stanoveno kdo, co a v jaké měně bude hradit. Výslovná ujednání v kupní smlouvě mají před ustanoveními v Incoterms přednost.

Základní povinnosti prodávajícího

- dodat zboží v souladu s podmínkami uvedenými v kupní smlouvě,
- dát zboží kupujícímu k dispozici v čase a místě stanoveném v kupní smlouvě nebo místě, které je obvyklé pro odevzdání takového zboží,
- má-li být zboží zabaleno, opatřit na vlastní náklady potřebné balení, které kupujícímu umožní řádně zboží převzít,

- vyrozumět kupujícího v přiměřené lhůtě o tom, kdy 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.

Základní povinnosti kupujícího

- 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.

Incoterms 2000 obsahují celkem 13 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 jsou tedy spíše záležitostí prodávajícího. Doložky skupiny D jsou označovány jako doložky dodání. Skupina E má pouze jedinou doložku a povinností prodávajícího je připravit zboží ve svém závodě. U skupiny F má prodávající dodat zboží dopravci, kterého určuje kupující. Skupina C obsahuje doložky, podle nichž prodávající zajišťuje přepravní smlouvou, ale nenesení rizika ztráty nebo poškození, k nimž dojde po naložení a odeslání zboží. U skupiny D nese prodávající všechny výlohy a rizika až do země určení (základní charakteristiku jednotlivých doložek uvádím v příloze č. 5)

V souvislosti s užíváním Incoterms je třeba si uvědomit určité souvislosti. Incoterms upravují pouze vztah daný kupní smlouvou, tzn. upravují vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy ke třetím osobám je třeba upravit zvlášť. Např. vztah k dopravci je upraven přepravní smlouvou, vztah se speditérovi zasílatelskou smlouvou. Je samozřejmé, že přepravní smlouva musí být v souladu s příslušnou dodací podmínkou v kupní smlouvě, jinak by mohlo docházet ke zbytečným komplikacím. Incoterms neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží. Řeší pouze otázku přechodu nákladů a rizik.

Otázka přechodu vlastnictví ke zboží musí být řešena v kupní smlouvě zvlášť a pokud v ní řešena není, pak ji řeší mezinárodní právo soukromé. Vzhledem k četným rizikům vyplývajícím z přepravy v mezinárodním obchodě je třeba věnovat náležitou pozornost otázce pojištění. Pojištění zahraničních přeprav je řešeno pouze u dvou dodacích parit CIF a CIP. U ostatních parit není otázka pojištění řešena a záleží na dohodě stran kupní smlouvy. (oblasti pojištění se více věnuji v kapitole a. 5.8.). Využívání mezinárodních pravidel usnadňuje obchodování a snižuje rizika možných nedorozumění.

5.6. Zajištění financování zahraničního obchodu

Financování vývozu v širším slova smyslu začíná již výrobou zboží, pokračuje přes jeho dopravu ke kupujícímu až po zaplacení. V užším slova smyslu jde o zajištění peněžních prostředků na vlastní vývoz. Konkurence na zahraničních trzích je dnes taková, že vývozce, aby získal zakázku, je nucen prodat své zboží dovozci na obchodní úvěr. Nemá-li vývozce dostatek vlastního kapitálu, musí hledat možnosti, jak jej získat. Nejčastěji použije bankovní úvěr. Jinou možnou formou je faktoring, který vývozci kromě zajištění pohledávky umožňuje i rychlou návratnost peněžních prostředků. Obdobou je i financování velkých investičních obchodů formou forfaitingu.

5.6.1. Faktoring

Faktoring lze považovat za relativně dostupnou formu financování podnikatelské činnosti, nabízející se například vedle bankovních úvěrů. I když faktoring zaznamenal v České republice v devadesátých letech poměrně rychlý rozvoj, úroveň jeho využití stále poněkud zaostává za ekonomicky vyspělejšími státy Evropy a světa.

Faktoring je možné charakterizovat jako soubor finančních operací, založených na postoupení pohledávek s odloženou splatností. Dodavateli tyto pohledávky průběžně vznikají u relativně stabilního okruhu odběratelů z titulů uzavřených a realizovaných kupních smluv. Faktoringové operace se odvíjejí na základě a za podmínek stanovených faktoringovou smlouvou. Původní pohledávky dodavatele mění postoupením svého věřitele a faktoringová společnost se po jejich převzetí stává jejich výhradním majitelem. Faktoring je vhodným produktem pro většinu odvětví ekonomiky a umožňuje řešit financování výrobních a obchodních aktivit závislých zejména na rychlé obrátce výrobního cyklu a z ní vyplývajících nároků na vysoký provozní kapitál. Je použitelný jak v obchodě vnitřním (tuzemský faktoring), tak i v zahraničním (exportní faktoring).

Tuzemský faktoring je ideální pro operace, při kterých má osoba dodavatele, odběratele i faktora sídlo v jednom státě. Do původního závazkového vztahu mezi dodavatelem a odběratelem vstupuje pouze jediná osoba – faktor.

Schéma vztahu v tuzemském faktoringu

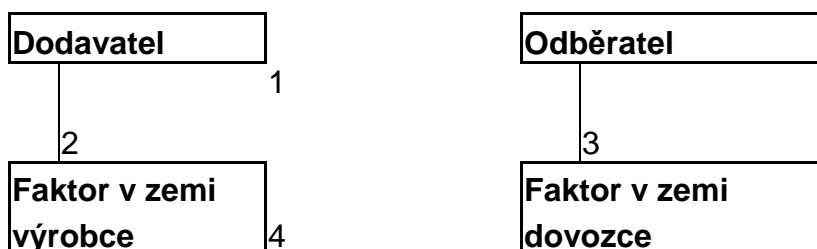


1. kupní smlouva
2. postoupení pohledávky a financování
3. úhrada kupní ceny

Exportní faktoring je použitelný tehdy, jestliže osoby prodávajícího a kupujícího mají sídlo v různých státech. V těchto případech lze použít princip dvou faktorů, z nichž jeden má sídlo v zemi v zemi prodávajícího a zajišťuje zejména financování obchodní operace, druhý má sídlo v zemi kupujícího a jeho úkolem je prověřovat bonitu kupujícího a zajišťovat inkaso. Mohou tak plně využít znalostí prostředí, ve kterém vyvíjejí své aktivity. Faktori v zemi vývozu a dovozu bývají navzájem propojeni a operují v tzv. řetězcích.

Převzetí pohledávky lze realizovat jak ve formě faktoringu s postihem, tak ve formě bez postihu. V obou uvedených případech provádí faktor po uplynutí lhůty splatnosti pohledávky běžné inkasní kroky, včetně upomínkového řízení. Proces vymáhání pohledávky obvykle vychází ze zvyklostí, existujících v obchodování s určitou komoditou, nebo jej lze smluvně upravit. Pokud se v konečném efektu nepodaří dosáhnout úhrady kupní ceny, pak v případě faktoringu s postihem postupuje faktor pohledávku zpět dodavateli. V případě faktoringu bez postihu nese inkasní riziko sám, a proto bývá zvykem sjednat pro nejrizikovější část pohledávek spoluúčast dodavatele.

Schéma vztahu exportního faktoringu



1. kupní smlouva
2. postoupení pohledávky a financování
3. úhrada kupní ceny
4. vzájemné zúčtování mezi faktory

Předmětem faktoringu nejsou obvykle jednotlivé dílčí pohledávky, ale celý nebo mírně redukováný obrat za určité časové období. Pohledávky nejsou zpravidla zajištěny platebními nástroji, ale pouze kvalitně uzavřenou kupní smlouvou. Mohou mít například formu dodavatelských faktur s potvrzením převzetí předmětu koupě odběratelem. Kromě financování mohou být předmětem smlouvy další činnosti, jakými jsou například správa pohledávek, analýza klientely apod.

Faktoringová operace obvykle zahrnuje následující dílčí kroky:

- uzavření kupní smlouvy mezi dodavatelem a odběratelem a faktoringové smlouvy mezi dodavatelem a faktorem. Není přitom podstatné, které z uvedených smluvních ujednání je prvotní a které druhotné, rozhodující je zejména vzájemná provázanost jejich náležitostí tj. kupní ceny, platební podmínky, atd.,
- postoupení pohledávky ve sjednané formě a její financování faktorem v rozsahu asi 80% z kupní ceny,
- úhrada dodavatelské faktury odběratelem ve lhůtě její splatnosti ve prospěch faktora,
- vyúčtování doplatku (obvykle zbývajících 20% z kupní ceny), sníženého o odměnu faktora, diskont a další poplatky závislé na obsahu uzavřené faktoringové smlouvy.

Výhody faktoringu:

- disponibilita finančních prostředků ve sjednané výši bezprostředně po realizaci kupní smlouvy,
- možnost účinnějšího plánování cash-flow,
- schopnost nabídnout výhodnější platební lhůty odběratelům a tím zvýšit vlastní konkurenceschopnost,
- takřka neomezená dostupnost zdrojů financování, závislých pouze na výši realizovaného prodeje,
- nižší finanční náklady oproti tradičním zdrojům financování, operace obvykle probíhá na bázi kontokorentního úvěru,
- žádné dodatečné zajištění operace, vyžadované například v případě úvěru formou ručení.

Náklady na faktoring představují následující položky:

- faktoringový poplatek, tj. odměna faktorovi,
- diskontní sazba
- ostatní, tj. poplatek za správu pohledávek, za analýzu bonity odběratelů, apod.

Faktoringový poplatek zahrnuje ocenění rizika sumy obchodních operací, realizovaných dodavatelem za smluvní období a náklady na zpracování potřebných informací a dokumentace o klientele - analýza portfolia odběratelů. Obyčejně je vyžadována určitá minimální suma obratu, s výší obratu se odměna snižuje. Koncentrace pohledávek by neměla přesáhnout hranici kolem 20% obratu za jedním klientem. U faktoringu bez postihu bývá pro rizikovější odběratele stanovena franšíza (spoluúčást) v rozsahu 20-30%, silně riziková klientela může být z faktoringové smlouvy úplně vyloučena. Stejně tak se vylučuje klientela, která je s dodavatelem propojena kapitálově nebo legislativně, nebo jsou navzájem propojeny vůči třetí osobě (například mateřské a dceřiné společnosti nebo dceřiné společnosti navzájem).

Diskontní sazba je proměnlivá a vychází ze dvou faktorů:

- z časové hodnoty finančních prostředků
- z rizikového koeficientu, získaného analýzou dodavatele

Například diskontní sazba při pohledávce v Euru se lhůtou splatnosti 90 dnů bude vycházet z 90 denního EURIBORu a rizikového koeficientu).

Využití faktoringu

Mezinárodní faktoring je forma financování a současného zajištění exportních pohledávek. V současné době získává stále více na oblibě, a to zejména pro komplexnost služeb, které nabízí, a dobrou dostupnost. Pokud se malý či střední exportér rozhodne pro tuto formu, jak řešit financování svých exportních pohledávek, získá celou řadu výhod. Za tyto výhody však zaplatí vyšší cenu než u běžných exportních úvěrů. Typickými klienty faktoringových společností jsou malé a střední firmy, jejichž odběratelé požadují obchodní úvěr. V České republice požadují faktori minimální roční obrat za odběratelem jeden milion korun.

Finanční výhody

Faktor poskytuje okamžité profinancování až 80% pohledávky. Tím umožní klientovi přesně plánovat cash flow. Klient získá okamžité finanční prostředky, které mu pomohou při plynulém financování další výroby a umožní poskytnout požadované obchodní úvěry. Postoupené pohledávky zmizí z bilance podniku, zatímco poskytnutý úvěr (proplacení části pohledávky před datem splatnosti) není - na rozdíl od exportního úvěru - zachycen na straně pasiv. Faktoring tedy příznivě ovlivňuje stav bilance podniku.

Zajišťovací výhody

Většinou je mezinárodní faktoring poskytován v pravé formě, tedy jako bezregresní. V tomto případě faktor přebírá riziko nesplacení pohledávky odběratelem. Faktor ručí za platební neschopnost i nevěli odběratelů svých klientů, neručí však neomezeně. Ručení se většinou nevztahuje na nezaplacení z důvodu nedodání zboží či reklamace.

Poskytnuté služby

Služby představují jednu z nejvýraznějších specifik faktoringu. Vzhledem k tomu, že klient postoupí na faktora veškeré pohledávky upřesněné ve faktoringové smlouvě, faktor tak vlastně přebírá náročnou agendu spojenou s postoupenými pohledávkami. Jde zejména o evidenci pohledávek v účetnictví, ale také o upomínání klientů a vymáhání pohledávek, a to soudní cestou.

Díky faktoringu má podnik lepší vyjednávací pozici. Přenesení agendy upomínání pohledávek je významnou pomocí zejména malým a středním podnikům, které jsou často vůči odběratelům ve slabší pozici. Také nemají dostatečné prostředky ani znalosti pro případné vymáhání pohledávek. V rámci zajištění postoupených pohledávek poskytuje faktor klientovi právní rady týkající se uzavíraných obchodních smluv. Právní pomoc je ve většině případů omezená a týká se výlučně zajištění postoupených pohledávek.

Překonávání bariér

Mezinárodní faktoring přináší i některé další výhody, které pomáhají klientům překonávat bariéry mezinárodního obchodu. Mezinárodní faktoringový řetězec Factors Chain International hovoří o mezinárodním faktoringu jako o prostředku překonávání bariér, a to jak jazykových, tak kulturních. Přes postupující globalizaci, která přibližuje jednotlivé trhy a sjednocuje podmínky obchodu, stále existují místní rozdíly. Ty se zejména týkají jazyka, zvyklostí při obchodním jednání a právních specifik. Tyto problémy

řeší právě mezinárodní faktoring. Ale je potřeba připomenout, že mezinárodní faktoring není všelék. Je to pouze účelný způsob, jak přesunout agendu spojenou s pohledávkami na třetí subjekt.

První z bariér souvisí s ohodnocením odběratele. Tato služba je běžná i u domácího faktoringu, ale přece jen zde existuje rozdíl. Ten spočívá v možnostech, jaké má klient pro ohodnocení zahraničního partnera. Na rozdíl od tuzemského partnera je obtížné a také finančně náročné získat skutečně objektivní informace. Faktor v rámci ohodnocení bonity odběratelů pomůže klientovi tyto problémy překonat. Zná neformální i formální zdroje informací, má přístup k obchodním a jiným registrům podnikání, sleduje lokální tisk, obvykle se dobře vyzná v daném odvětví a umí správně vyhodnotit získané informace. Mnohdy má i zdroje k neformálním informacím, které jsou často pravdivější než oficiální zprávy.

Druhou bariérou je překážka jazyková. I když je angličtina světovým jazykem číslo jedna, ne všichni odběratelé jsou ochotni touto řečí komunikovat, což souvisí i s vyjednávací pozicí jednotlivých stran. Jazykovou bariéru může faktor překonávat v malé míře. Pomoci může pouze v rámci správy a vymáhání pohledávek. Tyto činnosti provádí v daném jazyce. Klientovi tak ušetří prostředky na pracovní sílu, která by v cizím jazyce byla schopna telefonicky upomínat odběratele, vymáhat pohledávky písemně a zastupovat klienta u soudu.

Třetí překonanou bariérou je bariéra místních zvyklostí. Těmi nejsou pouze pravidla chování v dané společnosti, ale i odlišný politický, správní a právní systém. Místní zvyklosti mohou být významnou překážkou při prvním upomínání pohledávky. Každá země má specifická pravidla pro formu vymáhání a specifické jazykové obraty, jak upomínku vyjádřit. Nedodržení těchto formálních společenských pravidel může způsobit nepochopení a narušit dobré obchodní vztahy. Faktor obvykle dobře zná místní zvyklosti, které se týkají vymáhání pohledávek.

Vymáhání pohledávky

Pokud je nutno pohledávku vymáhat u soudu, představuje to pro exportéra většinou vysoké náklady spojené se zahraniční právní službou, případně s nastudováním zahraniční právní úpravy daného problému. Faktor má pro vymáhání zahraničních pohledávek mnohem účinnější prostředky. Často bývá napojen na síť právních kanceláří, disponuje právníky, kteří jsou odborníky v mezinárodním obchodě a znalost lokální právní úpravy je pro ně samozřejmostí. Je také potřeba připomenout, že odběratel se může ocitnout i v situaci úpadku. Samotný exportér mnohdy jeho úpadek včas nezachytí a neuplatní pohledávku v úpadkovém řízení. Faktor je lépe připraven pro sledování prohlášených konkurzů a je schopen úpadek odběratele včas podchytit. Tyto výhody jsou velkou pomocí zejména pro malé a střední firmy, a to ze samotné podstaty jejich podnikání. Pro malé a střední firmy je typická orientace na klíčové oblasti podnikání, na růst a získávání lepší pozice na trhu.

Nevýhody faktoringu

Je nicméně vhodné upozornit i na nevýhody faktoringu. Jako první můžeme jmenovat jeho vysokou cenu. Ta odpovídá celému balíku služeb, který klient faktoringové společnosti získá. Proto je na každém podniku, aby zvážil, zda jsou pro něj nabízené služby výhodné a zda je ochoten za tyto služby cenu faktoringu zaplatit. Cena se skládá ze dvou částí - faktoringového poplatku a úroku. Faktoringový poplatek je fixní a obsahuje úhradu za výdaje spojené se správou pohledávek. Úrok z profinancování se odvíjí od mezibankovních sazeb, je vypočítán p. a. za dobu profinancování z profinancované částky.

Další nevýhodou je fakt, že faktor je obeznámen s citlivými obchodními informacemi. Faktor zná všechny odběratele, jichž se faktoring týká, včetně vývoje objemu jejich pohledávek a frekvence plateb, často je obeznámen i s uzavřenými obchodními smlouvami. S tímto faktem se pojí další možná nevýhoda, a to možný negativní dopad na dodavatelsko-odběratelské vztahy. Ne všichni odběratelé souhlasí se změnou osoby věřitele a s předáním citlivých obchodních informací třetí osobě - faktoringové společnosti.

Mezinárodní faktoring je přes tyto nevýhody významnou pomocí pro malé a střední exportéry, kteří se snaží proniknout na nové trhy. Postoupení pohledávek je jistou formou outsourcingu, která řeší nedostatek kvalitních podnikových pracovníků zabývajících se exportními pohledávkami. Mezinárodní faktoring umožňuje podniku koncentrovat se na

klíčové činnosti podniku. Za pomoci profinancování pomáhá malému a střednímu exportérovi vyhovět požadavkům odběratelů na obchodní úvěr a uspět na náročném trhu odběratele.

Schéma účtování faktoringu

Text	Částka	Md	Dal
1. Vydaná faktura v hodnotě 12760EUR (kurz 1EUR 31,50)	401940	311	601
2. Prodej pohledávky faktoringové společnosti			
- pohledávka za faktoringovou společností	380000	315	646
- odpis pohledávky	401940	546	311
3. Provize faktoringové společnosti	10000	568	325
4. Úhrada pohledávky od faktoringové společnosti	380000	221	315

5.6.2. Forfaiting

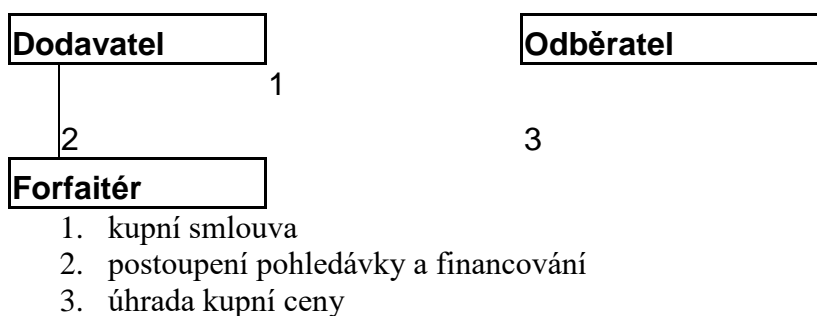
Forfaiting můžeme charakterizovat jako finanční operaci, založenou na postoupení jednotlivé pohledávky s odloženou splatností, vzniklé dodavateli za odběratelem z titulu uzavřené a realizované kupní smlouvy. Forfaitingová operace se odvíjí na základě a za podmínek stanovených forfaitingovou smlouvou. Původní pohledávka dodavatele mění za podmínek, stanovených smlouvou, svého věřitele, forfaitingová společnost se po převzetí pohledávky stává jejím výhradním majitelem. Forfaiting je použitelný ve většině odvětví ekonomiky a umožňuje financování výrobních a obchodních aktivit zejména investičního charakteru, které jsou často závislé na poskytování střednědobých a dlouhodobých dodavatelských úvěrů. Lze jej provozovat jak v obchodě vnitřním, tak i zahraničním.

Provozuje se ve dvou základních podobách:

- tuzemský forfaiting
- exportní forfaiting

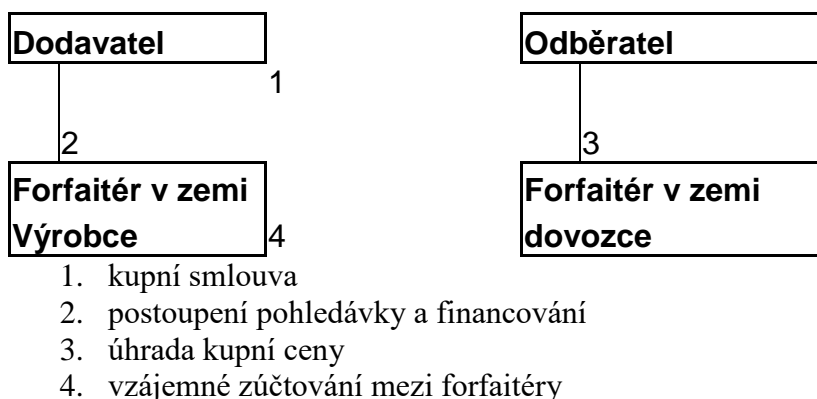
Tuzemský forfaiting lze použít pro operace, při kterých má osoba dodavatele, odběratele i forfaitéra sídlo v jednom státě. Do původního závazkového vztahu mezi dodavatelem a odběratelem vstupuje pouze jediná další osoba – tuzemský forfaitér.

Schéma vztahu tuzemského forfaitingu



Exportní forfaiting funguje podobně. Používá se, pokud osoba prodávajícího a kupujícího mají sídlo v různých státech. Do operace vstupují dva forfaitéři, z nichž jeden má sídlo v zemi prodávajícího a zajišťuje zejména financování operace, druhý se sídlem v zemi kupujícího prověřuje jeho bonitu a zajišťuje inkaso pohledávky. Oba tak mohou využít znalostí prostředí, ve kterém vyvíjejí své aktivity. Bývají obvykle navzájem kapitálově nebo legislativně svázáni.

Schéma vztahu exportního forfaitingu



Převzetí pohledávky je v případě forfaitingu zásadně realizováno ve formě bez možnosti postihu vůči prvotnímu věřiteli. V případě, že pohledávka není uhrazena v dohodnuté lhůtě splatnosti, provádí forfaitér sám běžné inkasní kroky, přičemž by měl ve věci vymáhání pohledávky respektovat běžné obchodní zvyklosti a usnesení forfaitingové smlouvy. Riziko platební neschopnosti nebo nevěle odběratele nese forfaitér sám. Stanovení spoluúčasti původního věřitele na inkasním riziku je při forfaitingu spíše výjimkou.

Předmětem forfaitingu jsou vždy jednotlivé pohledávky, zajištěné vysoce kvalitními platebními nástroji. Forfaitérem bývá obvykle vyžadován jeden z níže uvedených nástrojů:

- směnka avalovaná bonitní bankou,
- dokumentární akreditiv prvotřídní banky,
- abstraktní bankovní záruka

Forfaitingová operace obvykle zahrnuje následující dílčí kroky:

- uzavření kupní smlouvy mezi dodavatelem a odběratelem a forfaitingové smlouvy mezi dodavatelem a forfaitérem. Důležité je zajistit provázanost jejich náležitostí, zejména kupní ceny, platebních podmínek a dalších.
- postoupení pohledávky ve sjednané formě a její financování forfaitérem v rozsahu asi 80-90% z kupní ceny,
- vyrovnání pohledávky odběratelem ve lhůtě její splatnosti ve prospěch forfaitéra,
- vyúčtování doplatku (obvykle zbývajících 10-20% z kupní ceny), sníženého o odměnu forfaitéra, diskont a další poplatky závislé na obsahu uzavřené smlouvy.

Výhody forfaitingu:

- dostupnost finančních prostředků ve sjednané výši bezprostředně po realizaci kupní smlouvy,
- eliminace teritoriálních, komerčních a kurzových rizik,
- možnost účinnějšího plánování cash-flow,
- schopnost nabídnout výhodnější platební lhůty odběratelům a tím zvýšit vlastní konkurenceschopnost,
- takřka neomezená dostupnost zdrojů financování, závislé pouze na výši realizovaného prodeje.

Náklady na forfaiting představují následující položky:

- forfaitingový poplatek,
- diskontní sazba,
- ostatní (poplatek za správu pohledávek, za analýzu bonity klientů apod.)

Forfaitingový poplatek se stanoví s ohledem na ocenění rizik (teritoriálních, komerčních a kurzových), spojených s převzatou pohledávkou.

Diskontní sazba je proměnlivá a vychází za dvou faktorů:

- časové hodnoty finančních prostředků
- rizikového koeficientu, získaného analýzou pohledávky

Forfaiting lze považovat za relativně dostupnou formu financování podnikatelské činnosti, nabízející se například vedle bankovních úvěrů. Přestože v České republice v devadesátých letech zaznamenal forfaiting poměrně rychlý rozvoj, úroveň jeho využití stále poněkud zaostává za ekonomicky nejvyspělejšími státy Evropy.

5.6.3. Dodavatelský úvěr

Úvěry poskytované exportérem se používají v mezinárodním obchodě téměř u všech druhů zboží. Krátkodobé úvěry do jednoho roku bývají požadovány při dodávkách spotřebního zboží, surovin, potravin a také u sériových strojírenských výrobků. Úrok se u krátkodobých úvěrů někdy zahrnuje do ceny, někdy se sjednává zvlášť. Pro dovozce je tato podmínka velmi výhodná, protože importér platí většinou až v době, kdy zboží je již zpracováno, prodáno dalšímu obchodnímu mezičlánku. Vývozce nese plně rizika poskytnutého úvěru, a proto se často snaží vhodnou formou rizika zajistit.

V rámci platební podmínky je dohodnuta doba poskytovaného úvěru a také způsob splacení. Nejobvyklejší jsou pravidelné splátky jistiny v určitých intervalech, většinou pololetních nebo ročních. Počátkem takto počítaných lhůt bývá dodávka zboží, uvedení zařízení do provozu apod. Někdy bývá odběratelem požadován odklad první splátky, aby mohl sladit finanční toky se splácením úvěru.

Pro poskytování střednědobých a dlouhodobých úvěrů se využívá i jiných forem, např. úvěrů bankovních, úvěrů mezinárodních finančních institucí, úvěrů vládních apod. Tyto formy úvěrování mezinárodního obchodu jsou vesměs velmi výhodné pro exportéra, protože ho zbavují finanční zátěže, kterou dodavatelské úvěry přinášejí.

5.7. Rizika vyplývající ze zahraničně-obchodních vztahů

Každá oblast podnikání je spojena s riziky, která mohou ohrozit předpokládané výsledky. Některá rizika mají velmi širokou působnost, např. riziko změny tržní situace, jiná jsou specifická pro určitá odvětví či pro určité činnosti. Příkladem může být stavebnictví, které je ovlivňováno klimatickými vlivy, nebo hornictví, na které působí vlivy geologické. Pro mezinárodní obchod jsou typická mezi jiným rizika kursová nebo rizika politická. Mezinárodní ekonomické vazby mohou ovlivňovat rizikovost podnikání pozitivně i negativně. Pokud podnik prodává své výrobky nejen v tuzemsku, ale i na několika zahraničních trzích, snižuje svou závislost na trhu domácím. Snížení poptávky na jednom trhu může vývozce vyvážit vyššími prodeji tam, kde je poptávka vyšší. Podnik tak může rozdělit své aktivity mezi různé trhy, a to mívá příznivý vliv na stabilitu jeho podnikání. Na druhé straně jsou ale s podnikáním na zahraničních trzích spojena některá specifická rizika, vyplývající např. z vývoje kurzů měn, z ekonomické nebo politické situace v různých teritoriích apod.

5.7.1. Dělení rizik

Mezi jednotlivými druhy rizik existují úzké vazby a souvislosti. Některé druhy rizik se vzájemně doplňují a vyskytují společně, např. riziko změn vnitřní měnové politiky a riziko inflační, a tato obě rizika bývají spojena s rizikem kurzovým nebo rizikem transferu. Inflace bývá provázena rizikem tržním vyplývajícím ze změny cenových relací. Rizika je proto nutno posuzovat komplexně a respektovat jejich souvislosti. Opatření podnikatelské politiky zaměřená na omezení jednoho rizika mohou zostřovat rizika jiná. Při provádění zahraničního obchodu se podniky setkávají jednak s riziky charakteristickými pro jejich vlastní předmět podnikání, ale i s riziky, která provázejí většinu přeshraničních forem hospodářské spolupráce.

Jako hlavní typy rizik lze především uvést:

- rizika tržní
- rizika komerční
- rizika přepravní
- rizika teritoriální
- rizika kurzová
- rizika odpovědnostní
- a další typy rizik

Jako další okruhy rizikovosti by bylo možno uvést rizika spjatá s volbou distribučních cest, rizika změny úrokových sazeb a jiná. Specifická je rizikovost přímých zahraničních investic, ale i některých dalších forem zahraničních ekonomických vazeb podniků, při kterých je nezbytná přítomnost daného subjektu na zahraničním trhu. Aktivita podniků jsou v těchto případech ovlivňovány celkovým klimatem hostitelských zemí a veškerými vnitřními riziky trhu, na kterém působí. Dopadají na ně proto rizika vyplývající z určité právní formy podnikání, ze změn vládní hospodářské politiky, z vývoje na daném trhu.

Tvorba racionální rizikové politiky podniků v oblasti mezinárodního obchodu by měla zahrnovat:

- opatření, která podnik bude uskutečňovat k prevenci rizikovosti tak, aby podstupovaná rizika nebyla neefektivně zvyšována. Jde zejména o opatření ve vnitřním systému řízení, např. zajišťování vhodných a včasných informací o situaci na trhu nebo o obchodních partnerech, optimální rozdělení rozhodovacích pravomocí, kritéria pro výběr a výchovu pracovníků apod..
- rozhodnutí o metodách, kterými podnik bude omezovat některá rizika. To může podnik provést např. rozložením rizika, přenesením rizika na jiný subjekt, pojištěním, zajišťovacími operacemi na trhu apod.
- rozhodnutí, která rizika podnik podstupovat bude a vzhledem k charakteru své ekonomické činnosti také podstupovat musí. U těchto rizik podnik ponese kladné i záporné důsledky vlastních rizikových rozhodnutí.

Mezi nejhlavnější rizika zahraničního obchodu patří riziko tržní a riziko kurzové.

5.7.2. Rizika tržní

Tato rizika představují možnost, že v důsledku změny tržních podmínek podnik nedosáhne předpokládaného výsledku nebo utrpí ztrátu. Vývoj na trhu však může přinést také příznivější podnikatelský výsledek oproti předpokladu. Toto riziko nese každý podnikatelský subjekt i ve vnitřní ekonomice, v zahraničním obchodě však působí modifikovaně např. rozdílným vývojem na různých trzích. Vývozci a dovozci většinou toto riziko vnímají především ve vztahu k uzavíraným obchodům, zvláště u dodávek s delším výrobním obchodním cyklem, které jsou typické pro dodávky kompletních zařízení a investičních celků. Vzhledem k četnosti a intenzitě změn ekonomických podmínek na trzích může toto riziko postihnout i operace, u nichž jsou poskytovány krátkodobé úvěry, dlouhodobé kontakty na dodávky surovin apod. Některé podmínky kontraktů mohou směřovat k ochraně před těmito riziky.

U některých druhů zboží je obvyklé sjednávat v kontraktu cenu pohyblivou v závislosti na tržním vývoji. U zastupitelného zboží obchodovaného na komoditních burzách se partneři mohou dohodnout na stanovení kupní ceny podle burzovních cen v době dodávky. Tento způsob však vyžaduje velmi přesné určení, která burzovní kotace bude rozhodující pro fakturaci ceny dodaného zboží. Takovýto postup je vhodný pro dlouhodobé kontrakty na dodávky surovin.

V obchodech s delší výrobním a obchodním cyklem se dodavatel někdy snaží zajistit se pro případ vzestupu nákladů oproti nákladům kalkulovaným. Toto riziko může být poměrně výrazné, zejména pokud část nákladů je vynakládána v zemi dovozu, nebo pokud jsou náklady zčásti závislé na kompletačních dodávkách ze zahraničí. Tomuto účelu slouží tzv. cenové doložky, které mohou být buď jednostranné nebo dvoustranné. Cena dohodnutá v kontraktu se potom mění v závislosti na vývoji nákladů, např. podle vývoje cen surovin, výše mzdových nákladů. Po technické stránce je sjednání těchto doložek poměrně složité. Pro jejich aplikaci je nezbytné dohodnout dostatečně objektivní kritéria pro úpravu ceny, například sjednáním ceny kotované na určité komoditní burze v den dodání jako rozhodující pro dodatečnou úpravu ceny. Zároveň doložky stanovují, jakých podílů kupní ceny se budou úpravy týkat. V některých případech lze v kontraktu

dohodnout pouze to, že v případě podstatné nákladové změny se bude znovu jednat o úpravě ceny. Takovýto postup však může být spojen s určitou nejistotou týkající se ochoty zúčastněných stran v budoucnu pozitivně řešit vzniklou situaci. Měl by být proto používán jen vůči dlouhodobým a seriózním obchodním partnerům.

Tržní riziko ovlivňuje hospodářské výsledky podniků nejen pokud jde o rozpracované obchody, ale mnohem širším rozsahu. Dotýká se realizace jejich podnikatelských záměrů do budoucna a všech rozhodnutí s dlouhodobými účinky, včetně rozhodování investičních. V tomto smyslu musí tržní riziko postoupit každý podnik. Efektivní ochranu před tímto rizikem lze spatřovat v systému podnikového řízení např. v systematicky prováděném výzkumu trhu, ve včasném zavádění inovací, v optimalizaci zásob, v racionalizaci nákupu u subdodavatelů, či ve schopnosti pružně reagovat na potřeby odběratelů.

5.7.3. Rizika kurzová

Kurzové riziko je spojeno se všemi formami mezinárodních hospodářských vztahů a vyplývá z proměnlivosti vývoje kurzů jednotlivých měn. Toto riziko lze charakterizovat jako možnost, že v důsledku vývoje kurzů měn bude muset účastník zahraničních ekonomických vztahů vydat více hodnot oproti původnímu předpokladu, že bude inkasovat relativně méně hodnot, že se v důsledku kurzových pohybů sníží stav jeho devizových aktiv nebo se v důsledku změn devizových kurzů nedosáhne svých podnikatelských cílů. Změny kurzové však mohou být i opačného charakteru a působit pozitivně na dosažené výsledky. Placení v našem zahraničním obchodu se uskutečňuje většinou v zahraniční, zpravidla směnitelné měně. Pro podnikatele je však důležité, jakou úhradu za prodané zboží či poskytované služby získá v měně domácí. Tato částka je přímo ovlivňována vzestupem nebo poklesem kurzu platební měny. Mění-li se tento kurz v období mezi kalkulací kupní ceny a zaplacením ze strany zahraničního odběratele, může vývozce či dovozce utrpět kurzovou ztrátu či dosáhnout kurzového zisku. V důsledku vývoje kurzu podnik může ztratit svou schopnost cenově konkurovat na zahraničních trzích, a tím nemůže naplnit své původní prodejní záměry. Někdy může kurzový vývoj přístup na určitý trh naopak usnadnit.

Podniky s větším rozsahem mezinárodních ekonomických vazeb mohou mít svá aktiva a pasiva vyjádřená v různých zahraničních měnách. To se týká např. účtů vedených v cizích měnách, držby majetkových podílů v zahraničních firmách apod. Vývoj kurzů jednotlivých měn potom může přinášet změny v bilančních hodnotách daného podniku. Toto působení změny kurzů bývá nazýváno rizikem oceňování. Projevuje se nejvíce u firem se sítí poboček či dceřiných společností v zahraničí.

Absolutní ochrana před dopadem kurzového rizika neexistuje. Firmy působící v mezinárodním obchodu musí věnovat pozornost vývoji kurzů jednotlivých měn a faktorů, které jejich pohyb ovlivňují a využívat svých znalostí v komerční politice. Předvídání měnového vývoje je však poměrně obtížné. Pro omezení negativního vlivu kurzového rizika na výsledky využívají podniky řadu postupů a nástrojů, které modifikují dopad pohybu měnových kurzů na výsledky činnosti v mezinárodních ekonomických vztazích. K nejvýznamnějším patří volba měny, ve které se vyjadřují závazky v mezinárodních hospodářských vztazích a ve které dochází k úhradám. Obchodní partneři, kteří mají v budoucnosti poskytovat peněžní plnění, se často snaží o vyjádření závazku v měně, u níž se neočekává vzestup kurzu. Snahou věřitelů bývá vyjádření pohledávky v měně silně.

Konkrétní volba měny v určitém kontraktu bývá odrazem celkové situace na trhu, na zvyklostech, na síle firem, které smlouvu uzavírají. Další nástroj omezení negativního dopadu kurzového rizika jsou operace na devizových trzích. Jde v podstatě o termínové obchody s jednotlivými měnami, které bývají dostupné pro časový horizont do jednoho roku. Většinou poskytují možnost fixování podmínek, za nichž bude určitá zahraniční měna v budoucnu prodána či koupena. Poskytují možnost větší spolehlivosti kalkulací nákladů a výnosů pro účastníky mezinárodních ekonomických vztahů. V některých zemích existují různé konstrukce pojištění kurzového rizika jako nástroj pro omezení jeho negativního dopadu, většinou jako součást podpory exportu. Této možnosti využívají exportéři při poskytování střednědobých a dlouhodobých úvěrů pro splatnosti, které nelze zajistit na devizovém trhu. Velmi oblíbeným nástrojem je prodej pohledávky, zvláště pokud se pohledávka poskytuje bez postihu na původního věřitele. Tak tomu bývá u forfaitingu, který navíc osvobozuje věřitele i od dalších rizik. Další možností je započtení určité rezervy na krytí kurzového rizika do ceny. Je to cesta nejjednodušší, ale její aplikace závisí na prostoru, který v tomto směru poskytuje cenová politika. Nejefektivnější

možnosti ochrany proti kurzovému riziku mají firmy jejichž aktivity jsou dostatečně diversifikované pokud jde o strukturu pohledávek a závazků v mezinárodním měřítku. Rozložením obchodů na různé trhy a různé měny, kombinací dovozních a vývozních operací, udržováním hotovosti ve vhodném měnovém složení v závislosti na vlastních obchodních aktivitách mohou dosáhnout přirozeného měnového zajištění bez dodatečných nákladů. Navíc mohou dosáhnout úspor ze snížení počtu devizových konverzí. Tento způsob zajištění kurzového rizika však klade značné nároky na finanční řízení firmy.

Rizika zahraničních ekonomických vztahů jsou vyvolávána vývojem vnějších podmínek, ale intenzita jejich dopadu může být zostřena také příčinami vnitřními. Mezi ty patří např. nedostatky v řízení podniku, neodpovídající kvalifikací zaměstnanců, zanedbáním určitých okruhů činnosti, opožděnou reakcí na změny vnějších podmínek. K rizikům je nezbytné přistupovat aktivně, zvažovat jejich intenzitu a směr možného působení. Reagovat na změněné ekonomické podmínky, a tím omezit ztráty, ke kterým může v důsledku nepříznivých vnějších podmínek dojít, nebo využít příležitostí, které přináší příznivější ekonomický vývoj oproti původnímu předpokladu.

5.8. Pojištění rizik v zahraničním obchodě

Mezinárodní aktivity podniků jsou spojeny s celou řadou rizik. Cílem pojištění je chránit pojištěného před finančními důsledky vzniklých škod a přispět tak k zajištění dlouhodobé finanční stability podniku.

Význam pojištění

Pojišťovnictví je významnou součástí ekonomického potenciálu vyspělých zemí. V některých zemích západní Evropy ovládá pojišťovací sektor větší kapitál nežli sektor bankovní. Rozhodující úlohu na světovém trhu pojišťovacích služeb hrají kapitálově silné firmy. Tento trend se projevuje i na českém trhu, kde si dominantní postavení zachovává Česká pojišťovna, ale kam v souvislosti s liberalizací ekonomiky vstoupily i četné zahraniční subjekty. Na trhu pojišťovacích služeb se setkáváme se dvěma typy subjektů:

- pojišťovny
- zajišťovny

Pojišťovny realizují hospodářskou činnost, jejímž účelem je vytvářet pojistný fond, který bude v případě vzniku pojistné události použit k odstranění nebo zmírnění následků pojistné události. Pojistný fond je vytvářen z příspěvků pojistníků. Úlohou zajišťoven je rozšířit kapacity pojistitelů (pojišťoven) zejména v případě krytí velkých rizik. Zajištění se používá např. u pojištění námořních a leteckých dopravních prostředků, u pojištění investičních celků nebo u hodnotově významných úvěrů. Jeho smyslem je rozdělit převzaté riziko na více pojistitelů, kteří se v případě pojistné události podílejí na likvidaci vzniklé škody. Světovými pojišťovacími velmocemi jsou země, které hrají rozhodující úlohu i v rámci mezinárodního obchodu, tj. USA, Japonsko, Německo, Velká Británie a Francie. Od roku 1994 funguje v rámci Evropské unie jednotný pojišťovací trh, na kterém je uplatňován tzv. princip jediné licence. Tento princip znamená, že pojišťovna, která získala povolení k činnosti ve své domovské zemi, může automaticky podnikat na trhu všech členských zemí Evropské unie.

Pojišťovny poskytují široké spektrum služeb a nabízejí desítky různých produktů. Pro oblast mezinárodního obchodu jsou nejdůležitější následující druhy pojištění:

- pojištění přepravy zásilek,
- pojištění zahraničních úvěrů,

- pojištění dokumentárního inkasa,
- pojištění odpovědnosti za škodu
- a jiné.

5.8.1. Pojištění přepravy zásilek

Pojištění přeprav zásilek je nejčastějším typem pojištění, se kterým se setkáváme v oblasti mezinárodního obchodu. Zboží, které je přepravováno na velké vzdálenosti a se kterým se často manipuluje, by mělo být vždy pojištěno. Pojišťovna poskytuje plnění za poškození, zničení nebo pohřešování zásilky, pokud vzniklo jakoukoliv nahodilou událostí, která nastane nečekaně a náhle, a pokud není z pojištění vyloučena. Pojišťovna pojišťuje buď jednotlivé přepravy, anebo je možné uzavřít hromadnou pojistnou smlouvu.

Pojistná smlouva musí být uzavřena písemně. Jejím základem jsou všeobecné pojistné podmínky, které vydávají jednotlivé pojišťovny. Smlouva upravuje vztah mezi pojistitelem a pojistníkem a měla by mít následující náležitosti:

- určení smluvních stran,
- stanovení pojistného zájmu a předmětu pojištění,
- stanovení pojistné částky a pojistného plnění,
- stanovení výše pojistného a způsobu placení pojistného,
- stanovení doby pojištění a místní vymezení pojištění,
- stanovení rozsahu pojištění,
- další práva a povinnosti.

Pojištění zahraničních přeprav se často sjednává se spoluúčastí. Tou se rozumí částka ujednaná mezi pojišťovnou a pojistníkem ve smlouvě. Smyslem spoluúčasti je osvobození pojišťovny od náhrady drobných a pravidelně se opakujících škod. V přepravním pojištění se můžeme setkat se dvěma druhy franšízy, s franšízou odečítací a franšízou podmíněnou. Odečítací franšíza se odečítá z plnění pojišťovny při každé pojistné události, a pojištěný tedy neobdrží náhradu plné ztráty. Podmíněná franšíza má za následek poskytnutí plné náhrady, jestliže výše škody převyšuje částku franšízy. Pokud škoda nedosáhla této výše, pak se náhrada neposkytuje.

V pojistné smlouvě by měla být dále sjednána doba trvání pojištění a místní vymezení pojištění. Není-li ujednáno jinak, pak pojištění začíná okamžikem, kdy zásilka připravená k přepravě opouští sklad a končí dodáním do místa určení. Velmi důležité je stanovení místního rozsahu pojistného krytí. Nejvhodnější typ pojištění je tzv. pojištění z domu do domu, které kryje celou přepravní cestu. Stanovení rozsahu pojištění by mělo vycházet z charakteru přepravovaného zboží. Výhodné je, pokud pojišťovna vychází ze zásady univerzality pojistného krytí. Tou se rozumí, že jsou pojištěna všechna rizika kromě těch, která jsou vyjmenována jako výluky. Princip univerzality uplatňují obvykle pojišťovny, které se řídí kontinentálním právem.

5.8.2. Pojištění zahraničních úvěrů a dokumentárního inkasa

Většina obchodních operací se realizuje na základě úvěrových podmínek. Vývozním podnikům pak hrozí riziko nedobytnosti pohledávek a tudíž značných ztrát. Pojištění zahraničních úvěrů kryje ztráty finančního rázu. Jedná se o pojištění majetkové újmy, nikoli věcných škod. Důvodem problémů může být platební neschopnost nebo platební nevůle dlužníka. Platební neschopnost dlužníka pojišťuje zejména EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost). Pojistnou událostí je majetková újma, která pojištěnému vznikla úplným nebo částečným nezaplacením pohledávky z pojištěného vývozního kontraktu v důsledku doložené platební neschopnosti dlužníka. Za nezpůsobilého placení je dlužník pokládán zejména tehdy, pokud:

- je na jeho jmění vyhlášen konkurz nebo je-li návrh na vyhlášení konkurzu zamítnut pro nedostatek konkurzní podstaty s tím, že pohledávky pojištěného byly do konkurzního řízení zahrnuty a pojištěný utrpěl majetkovou újmu,
- proběhne soudní vyrovnání mezi zahraničním kupujícím a jeho věřiteli s tím, že pohledávky pojištěného byly do tohoto vyrovnání zahrnuty a pojištěný utrpěl majetkovou újmu,
- uskuteční se mimosoudní vyrovnání mezi zahraničním kupujícím a jeho věřiteli s tím, že pohledávky pojištěného byly do tohoto vyrovnání zahrnuty a pojištěný utrpěl majetkovou újmu,
- nepřinese exekuční řízení zavedené na návrh pojištěného úplné uspokojení,

Základním posláním EGAP je pojišťování vývozních úvěrů proti riziku nezaplacení ze strany zahraničních odběratelů. Kromě komerčních rizik platební neschopnosti a platební nevůle nabízí EGAP jako jediná pojišťovací instituce v ČR i pojištění proti teritoriálním a politickým rizikům. Jedná se především o pojištění proti transferovým rizikům, administrativním opatřením země odběratele, válečným a sociálním konfliktům a přírodním katastrofám, které znemožňují splácení poskytnutých úvěrů. Všechny typy pojištění obsahují spoluúčast pojištěného. Činnosti EGAP se řídí zákonem č.58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Podle tohoto zákona stát ručí pojištěným za závazky EGAP vzniklé pojištěním. Dále tento zákon stanoví, že podmínkou pojištění se státní zárukou je, že minimálně 60% hodnoty vývozu muselo být vytvořeno v České republice. Dalším subjektem, který nabízí v ČR pojištění úvěrů, je např. pojišťovna ČESCOB, která vznikla v roce 1997 spojením České pojišťovny a největší belgické úvěrové pojišťovny EULER-COBAC. ČESCOB pojišťuje krátkodobé úvěry, a to buď jednotlivě, nebo jako úvěrové rámce. Plnění je vypláceno po odečtení franšizy v minimální výši 10%. Výše pojistné sazby je dána stupněm rizika země, bonitou dlužníka, výší pohledávek a délkou úvěru.

V případě pojištění dokumentárního inkasa poskytuje pojišťovna náhradu za škodu. Kterou pojištěný utrpí tím, že mu kupující jmenovaný v pojistné smlouvě neproplatil dokumenty na sjednanou dodávku zboží. Pojišťovna hradí i náklady na účelná a nutná opatření k zabránění hrozícího vzniku pojistné události a škody, či jejího zvýšení, zejména náklady soudních a mimosoudních zákroků proti kupujícímu, jestliže k nim dala souhlas. Toto pojištění se vztahuje na škody způsobené ztrátou na prodejní ceně při prodeji jinému zahraničnímu zájemci. Dále hradí pojišťovna náklady, které pojištěnému vzniknou v případě zpětné přepravy a náklady na skladování před zpětnou přepravou. Pojišťovna uhradí i ztráty vzniklé prodejem v dražbě a zachraňovací náklady. I u tohoto typu pojištění je požadována spoluúčast stanovená pojistnou smlouvou v minimální výši 10%.

5.8.3. Pojištění odpovědnosti za škodu

Toto pojištění se sjednává právním předpisem stanovené odpovědnosti pojištěného za škodu vzniklou jiné osobě úrazem nebo nemocí této osoby, poškozením, zničením nebo pohřešování věci, kterou má tato osoba ve vlastnictví nebo v užívání, nebo může jít o odpovědnost smluvní.

Mezi druhy pojištění odpovědnosti v oblasti mezinárodního obchodu patří:

- pojištění odpovědnosti za škodu silničního dopravce,
- pojištění odpovědnosti přepravce pro případ, že by povaha zásilky mohla způsobit dopravci nebo třetím osobám škodu,
- pojištění odpovědnosti zasílatele, které je vyžadováno při vystavení Fiata konosamentu,
- pojištění odpovědnosti při provádění prací, které kryje škody, které způsobil investor při stavební, geologické a průzkumné činnosti,
- pojištění odpovědnosti za škody způsobené v rámci podnikatelské činnosti českými pracovníky vysílanými do zahraničí,
- pojištění odpovědnosti za svěřené věci, např. u leasingových operací,
- pojištění odpovědnosti za výrobek. Jeho podstatou je to, že pokud způsobí výrobek spotřebiteli újmu v podobě poškození zdraví, popř. majetku, je spotřebitel oprávněn požadovat náhradu přímo na výrobci nebo na jiné oprávněné osobě, a to i v případě, že mezi odpovědným a spotřebitelem neexistoval žádný smluvní vztah. Při vývozu zejména do vyspělých zemí je toto pojištění obvykle striktně požadováno. Je nutné zejména u dopravních prostředků, léků, hraček a dalších výrobků, které by mohly ohrozit zdraví spotřebitelů.

Pojišťovna hradí pojištěnému všechny peněžité částky až do výše sjednaného limitu, které bude pojištěný povinen poskytnout jako odškodnění za újmu na zdraví a nebo majetku. Pojišťovna hradí také právní výlohy a ostatní náklady, které bude pojištěný povinen uhradit v přímé souvislosti s vedením sporu, k němuž dala pojišťovna písemný souhlas.

Text	Md	Dal
1. Pojistné přepravy zboží	131	325
2. Úhrady pojistného	325	221
3. Předpis náhrady pojišťovně	378	688
4. Úhrada od pojišťovny	221	378

5.9. Příprava vývozu

V globálním světě ten, kdo nevyváží, až na malé výjimky neobstojí. Nevyvážet je jistě snažší. Zpravidla není zapotřebí složitých kontaktů, tuzemský odběratel není daleko a je často známý. Ale ani to není zárukou, protože i dobrý partner se někdy znenadání dostane do platební neschopnosti. Proto je nezbytné každý obchodní případ, zejména zahraničněobchodní, dobře připravit a to hned na mnoha frontách.

Výrobek, který obstál na zahraničním trhu, je prodávanější než ten, který má uspokojit pouze domácí trh. Prosazení vyžaduje velké úsilí věnované „ušití výrobku na tělo“. Je třeba dát výrobku správný design, obal, návod k použití a další. Udržení na trhu, to je to, co stimuluje, posouvá dopředu. Stejně tak tento boj podněcuje i obchodníka, aby překonával nástrahy na cestě k partnerovi a k zákazníkovi.

Čím je výrobek komplikovanější, tím je analýza očekávaného vývoje složitější, delší a náročnější. Každý obchod, zahraniční i domácí, s sebou nese určitá rizika, která je potřeba pokud možno odstraňovat. Avšak čím komplexnější servis vývozce poskytne, tím více rizik podstupuje, ale vyšší cenu získá.

Než odpovědný vývozce začne exportovat, je třeba udělat celou řadu průzkumů, jejichž zhodnocení lze rizika snížit nebo dokonce vyloučit. Hloubka průzkumů a jejich rozsah závisí na velikosti kontraktu, jeho rozsahu, na tom, zda jde o jeden obchodní případ či o opakovaný vývoz. V rámci předkontrakční přípravy se provádí přednostně tyto průzkumy:

- teritoriální průzkum
- obchodněpolitický průzkum
- průzkum devizového režimu
- zbožový průzkum
- technický průzkum
- spotřebitelský průzkum
- průzkum obchodního partnera
- průzkum konkurence
- průzkum obchodních a prodejních metod

- cenový průzkum
- průzkum platebních podmínek a nástrojů
- průzkum dopravních cest a prostředků
- průzkum forem podpory obchodu
- právní průzkum

Teritoriální průzkum

Jsou teritoria jistá a více méně riskantní. Bylo by rozumné rizikové oblasti vypustit a mnozí se o to také snaží, avšak potom je na teritoriích nerizikových velká konkurence, která omezuje objem prodeje a tlačí cenu často pod vlastní náklady. O každé teritorium, i zdánlivě malé, je třeba bojovat za předpokladu, že v konkrétním oboru tam lze získat zajímavý podíl na trhu. Stáhnout se z jakéhokoli teritoria je relativně snadné, ale vrátit se je těžké, velmi často nemožné.

Teritoriální průzkum neslouží jen k vyhodnocení rizika, ale především k vyhodnocení průchodnosti našeho exportního zájmu a jeho perspektivy. Podrobný teritoriální průzkum nepotřebuje občasný vývozce spotřebního zboží (který je navíc zajištěn platbou předem nebo akreditivem), ale je důležitý pro výrobce investičních celků nebo pro podnikatele, který se rozhoduje pro významnou kapitálovou investici či zřízení filiálky.

Podstatná v teritoriálním průzkumu je rizikovost. Prestižní banky, pojišťovací agentury a časopisy vydávají své mezinárodní hodnocení zemí, takzvané ratingy. Tato hodnocení jsou subjektivní, ale s ohledem na prestiž a počet respondentů je nelze podceňovat. Jejich hlavním cílem je snížit platební respektive úvěrové riziko. Důležitou součástí každého hodnocení je analýza celé řady faktorů společenského vývoje.

Zpracovat podrobnou teritoriální analýzu je obtížné a drahé. Pouze větší firmy a banky si podobné analýzy samy zpracovávají nebo si zpracování nechávají zaplatit. Řada informací tohoto charakteru je dostupná na internetu. Každý rok připravují velvyslanectví jednotlivých zemí zprávy o ekonomickém vývoji v zemi svého působení, které je možné získat. V ČR má tyto informace poskytovat mj. Agentura pro rozvoj obchodu CzechTrade.

Obchodněpolitický průzkum

Ještě před prvním jednáním s potenciálním partnerem z konkrétní země bychom si měli ujasnit, zda náš výrobek je vůbec možné do dané země vyvázet. Předmětem průzkumu by měly být především obchodněpolitické překážky neboli pasivní prostředky autonomní obchodní politiky, jako jsou cla a celní režim, množstevní překážky a licence, devizové restrikce. Množstevní překážky vypovídají, jakým způsobem omezuje země objem dováženého zboží z hlediska hodnotového nebo specifického (např. počet kusů, ve váhovém či objemovém vyjádření). Tyto kvantitativní restrikce se někdy nazývají kontingenty.

Součástí obchodněpolitického průzkumu je rovněž zjišťování bilaterální úpravy vzájemných vztahů, jinými slovy jaké dohody a smlouvy má ČR uzavřené s příslušnou zemí. Jde o obchodní smlouvy, obchodní dohody, dohody o vědecko-technické spolupráci, o vyloučení dvojího zdanění, o podpoře a ochraně vzájemných investic, o silniční dopravě a řadu dalších.

Průzkum devizového režimu

Tento průzkum je velice důležitý, neboť jeho smyslem je omezit riziko nezaplacení. Zahrnuje celou řadu analýz, mezi něž patří výběr vhodné kontraktní měny. Je třeba analyzovat, kterou banku si pro operaci exportér zvolí pro své běžné obchodní operace, přičemž jiná banka může provádět devizové operace, neboť má lepší zahraniční spojení. Posuzuje se rovněž kvalita banky partnera.

Součástí průzkumu devizového režimu není jen posouzení platební schopnosti státu, ale také platební způsobilosti partnera a tím zmenšení rizika nezaplacení. Jde o vhodný výběr platebního nástroje a spolupráci při zajištění platebního závazku, které je možné mj. formou vývozního pojištění.

Zbožový (komoditní) průzkum

Cílem je zjistit, jaké možnosti uplatnění má výrobek na trhu z hlediska velikosti nebo kapacity trhu, ale i z hlediska užitných hodnot, atraktivity výrobku, designu a podobně. Průzkum v terénu by měl vést k detailnějším údajům, včetně osobních hodnocení. Podkladem pro analýzu jsou i průzkumy na výstavách a veletrzích.

Technický průzkum

Podstatou technického průzkumu je:

- porovnat technickou úroveň našeho výrobku s konkurencí na trhu, a to jak domácím, tak zahraničním,
- provést řízení, které umožní z technického hlediska zboží vyvézt do konkrétní země, to znamená vyhovět z hlediska technických parametrů dovozním předpisům země určení.

Porovnání technické úrovně našeho výrobku s konkurenčním je rozhodující pro stanovení cenové nabídky. Podstatné je porovnání technické úrovně s konkurencí. Sleduje se především užitná hodnota výrobku – to je výkon stroje, ale i další faktory, jakými jsou spotřeba energie, váha, hlučnost, vliv na životní prostředí, bezporuchovost, snadnost opravy, bezpečnost práce. Při dovozu je také nezbytné prokázat, že nový dovážený výrobek odpovídá z hlediska technického normám dovozní země.

Na jedné straně se v zahraničním obchodě daří celou řadu překážek, například obchodněpolitických, odbourávat, na straně druhé přibývá překážek technických i jiných, zejména administrativního typu. Postup technické harmonizace, sblížování technických předpisů a norem, je jedním ze základních prvků zajišťující funkci vnitřního trhu EU, předpokladem pro volný oběh zboží, a tím i pro prodejnost českých výrobků do zemí EU.

Spotřebitelský průzkum

Zejména u zboží krátkodobé spotřeby je třeba vymezit okruh hlavních konzumentů z hlediska věku, pohlaví, sociálního postavení, výše příjmu, zda žijí ve velkoměstě či maloměstě. Dále je důležité vědět, jaké jsou požadavky na kvalitu, servis, zavedenost značky, obal. Prodejnost ovlivňují i další faktory, jako jsou mentalita, náboženské cítění, oblíbenost barev, spotřební zvyklosti.

Cílem průzkumu je vybrat, vyrobit a vyvézt ty výrobky, které jsou v příslušné zemi žádány. Lze doporučit objednat si průzkum na míru u specializované instituce marketingového nebo podobného typu. Studie jsou však nákladné a žádná z nich nezaručí následný obchodní úspěch. Jiný charakter má průzkum u výrobků dlouhodobé spotřeby – strojů a zařízení. U zařízení je třeba vycházet z analýzy potřeb země a jejich uspokojení

domácími i zahraničními výrobci. U jednotlivých strojů je třeba hodnotit preference spotřebitele, a to jak po stránce technické, tak po stránce obchodní. V té dominuje cena, často i dodací lhůta, v rozvojových zemích pak zejména způsob financování (úvěr, leasing).

Velmi významné mohou být informace od vládních či ministerských úředníků, které jsou často tlumočeny při mezistátních jednáních, nebo v jejich získání mohou sehrát důležitou úlohu zastupitelské úřady, specializované kanceláře, prostředníci a zprostředkovatelé na trhu.

Průzkum obchodního partnera

Na našem obchodním partnerovi nejvíce záleží, jakého objemu vývozu v konkrétní zemi dosáhne a zda naše vzájemné vztahy budou bezkonfliktní a oboustranně výhodné. Kdyby tato podmínka splněna nebyla, naše vztahy by byly jednorázové nebo krátkodobé. Prozíravý podnikatel však přemýšlí střednědobě a usiluje o perspektivu.

Problém partnerských vztahů není v jejich navázání. To může být velmi rychlé, neboť spočívá v podepsání právního aktu (zpravidla smlouvy), což je záležitost víceméně rutinní, ve smyslu malé či větší modifikace standardního dokumentu. Problém je rozvázání podobného vztahu, které může být velmi složité a často nemožné.

Trh dělá partner. Jeho ekonomická síla, distribuční síť, prestiž na trhu, pozice u vládních institucí i představitelů nižších administrativních jednotek, bank, leasingových a jiných finančních společností, kreativita, schopnost uspokojit lokální poptávku, včas informovat partnera, jaké inovační kroky jsou žádoucí, kde je třeba prezentovat, znalost dovozních předpisů, schopnost eliminovat obchodněpolitické a zejména administrativní překážky, které mohly stát v cestě vývozu.

Dnes se o úspěchu na trhu nerozhoduje ve výrobních halách, ale v prodeji. Proto marketingový a prodejní potenciál firmy je příslib úspěchu nebo příčina pádu. Výrobce ale nezajímá jen schopnost partnera prodat výrobek, ale i zaplatit své závazky včas a v plném rozsahu vývozci. Včasná platba umožňuje zrychlení peněžního toku, a tím plynulost

výrobního procesu, což je pro malé a střední výrobce naprosto podstatný okamžik zahraničněobchodní operace.

Přes všechny tendence ke globalizaci odpovědný zahraniční obchodník by měl svým partnerům věnovat citlivou pozornost a vyvarovat se chyb, které by vzájemné vztahy mohly poškodit. To, co může vztahy narušit, je vše, co je v rozporu s jinými mravy, zvyklostmi, náboženstvím, apod.

Průzkum konkurence

Prosadit se na kterémkoli trhu vyžaduje konfrontaci našeho výrobku s konkurenčním. Konfrontace zahrnuje užitnou hodnotu výrobku a cenu. Právě cena je průsečíkem všech předností a nedostatků výrobků. Cenu je třeba hodnotit zcela komplexně, což znamená i z hlediska platebních podmínek. Velmi často zvítězí na trhu ten dovozce, který je odběrateli schopen poskytnout vhodné financování z hlediska délky a kvality úvěru, například dobré leasingové podmínky, ty jsou spolu s rychlým servisem a jistotou v zajištění náhradních dílů téměř stěžejními faktory podpory prodeje zejména u strojírenského zboží. U spotřebního zboží je zase podstatná módnost, pohotovost dodávky, kvalita značky, goodwill neboli dobré jméno výrobce, obal a podobně. Všechny uvedené podmínky se promítají do ceny výrobku.

U průzkumu konkurence nejde pouze o vztah vývozce – dovozce (distributor), je třeba hodnotit také hustotu a kvalitu sítě servisních stanic, rychlost opravy závad, dostatek náhradních dílů a jejich cenu, intenzitu propagace a reklamu věnovanou výrobku (firmě), různé kampaně na zavedení výrobku, originalnost prodejních metod a podobně.

U spotřebního zboží je předmětem průzkumu i obal, který výrobek prodává. Je reklamou, vizitkou, často i návodem k použití. Navíc chrání výrobek proti špatné manipulaci se zbožím, proti nežádoucím atmosférickým vlivům – vlhkosti, prachu, vysoké či nízké teplotě, apod.

Průzkum obchodních a prodejních metod

Obchodní metody rozdělujeme v zásadě na přímé (přímý vztah výrobce nebo vývozce a zákazníka) a na nepřímé (mezi výrobcem, vývozcem a konečným uživatelem je řada zprostředkovatelů nebo prostředníků). O tom, jaká obchodní metoda bude použita, rozhoduje do značné míry druh výrobku, tradice vývozce a jeho ekonomická síla a konkurence.

Cenový průzkum

Absolutní a relativní výhody, které lze získat prostřednictvím zahraničněobchodní směny, se koncentrují do cílené vývozní (dovozní) ceny. Velké tajemství mezinárodního obchodu, které nám nastaví zrcadlo efektivnosti naší výroby, je v tvorbě zahraničněobchodní ceny a ve výši docílené ceny. Teprve ta nám ukáže, zda umíme výhod zahraničního obchodu využít či ne, zda výrobek je vhodný pro mezinárodní obchod či ne.

Kontraktní ceny musí vycházet ze světových cen, což jsou ceny na hlavních světových trzích. Ty pak tvoří ceny hlavních vývozců a dovozců. Ze světové ceny se odvíjí prodejní ceny na trhu, která v sobě obsahuje celou řadu vlivů faktorů, jakými jsou technická kvalita, módnost, platební podmínky, stav poptávky a nabídky, sezónní vliv, úroveň cen domácí a zahraniční konkurence na konkrétním trhu, a nikoli na posledním místě i dovednost a schopnost vývozce vyzvednout klady svého výrobku a přesvědčit zájemce o výhodnosti transakce.

Průzkum platebních podmínek a nástrojů

Některé země z důvodů potíží platební bilance vyžadují od svých dovozců, aby při sjednávání platebních podmínek požadovali odklad v placení, nejlépe na dlouhodobý úvěr. Proto jsou pro realizaci obchodního případu velice důležité platební podmínky a související výběr platebního nástroje. Další nezbytnou součástí úvahy každého obchodníka, a to ho nutí hledat takové pastevní nástroje, respektive zajištění, které riziko vylučují nebo omezují. Problém je, že podobné zajištění znamená přesunutí rizika na jinou instituci, a to na banku, pojišťovnu nebo zajišťovnu, které si za svou službu nechají zaplatit. Tato služba není levná. Může až negativně ovlivnit rentabilitu obchodního případu nebo dokonce být překážkou realizace obchodního případu.

Průzkum dopravních cest a prostředků

Doprava je základní službou, bez níž se zahraniční obchod neodejde. Proto je třeba jí věnovat náležitou pozornost z hlediska organizace i způsobu, neboť výše i celková struktura dopravních nákladů má bezprostřední vliv na úroveň nákupní i prodejní ceny zboží. Konkrétní podíl nákladů na přepravu na docílené ceně je dán druhem zboží i dopravního prostředku, podmínkami trhu, dohodnutou dodací, dopravní paritou i jinými faktory. O uplatnění na zahraničním trhu nerozhoduje tedy pouze vlastní výrobek, ale i ostatní hlediska, jako je spolehlivost, rychlost, bezpečnost dopravy. Doprava by měla být zajišťována kvalifikovaně.

Čeští vývozci velmi často prosazují tzv. krátkou paritu neboli mají zájem na dodací podmínce Incoterms – „ze závodu“, což znamená, že rizika a náklady přecházejí na kupujícího v závodě vývozce, respektive výrobce. Nutí tak svého dovozního partnera, aby si opatřil dopravu. Znamená to, že přesunutí starostí a nákladů na kupujícího svědčí o velmi povrchní práci exportéra. Kvalifikovaný exportér se snaží o takzvanou dlouhou paritu, to je o dodání zboží až do skladu kupujícího a vyloučení „lomeného rizika“, kdy několik dopravců přebírá zboží a moment přechodu nebezpečí není zcela jasný.

Průzkum forem podpory obchodu

Mezi formy podpory obchodu patří propagace, public relations, agitace, propaganda, budování goodwillu a image. Formy podpory obchodu závisí na konkrétním druhu zboží, na zemi určení, zejména na tradicích, náboženství, na věkové skupině, které je zboží určeno a na dalších faktorech. A samozřejmě na financích, které má možnost firma na podporu obchodu vynaložit.

Profesionálně vedená podpora obchodu může znamenat pro lidi i zboží cestu ke slávě a úspěchu, špatná prezentace konec nadějí. Jinou podporu obchodu mají investiční celky, jinou jednotlivé stroje, spotřební zboží nebo technologie. Podpora obchodu je poměrně drahá. Dobře vedená firma má celkovou vlastní propagační strategii zaměřenou i na jednotlivé konkrétní země, rozpracovanou z hlediska volby propagačních cest. Výsledkem je dobře postavený kalendářní plán akcí, v jehož rámci se využijí prostředky vývozce, dovozce a často i státu exportéra (podpora výstav v zahraničí) a importéra (propagace města, regionu).

Právní průzkum

Právní průzkum teritoria, na jehož území má sídlo nebo bydliště budoucí zahraniční obchodní partner, je rovněž nezbytnou součástí předkontrakčního průzkumu, zejména jde-li o opakovaný obchodní případ nebo kontrakt na velké objemy zboží. Důležitá je i forma, v jaké jsou uzavírány závazkové smlouvy se zahraničními partnery, zda se vyžaduje pouze písemná forma či smlouvy lze uzavírat i jiné formě.

Při právním průzkumu může české osobě pomoci obchodní zastoupení ČR v daném teritoriu, specializované agentury či smíšené obchodní komory. Tato činnost však může znamenat i značné finanční výdaje. Proto bude vždy záležet na konkrétní obchodní operaci, zda bude nutné si o právních poměrech v zemi vývozce získat všechny potřebné a dostupné informace.

Analýza výsledků průzkumů a akvizice

Cílem podnikatele není průzkum, ale obchod. K vlastnímu kontraktu vede akvizice. Pojem akvizice bychom mohli definovat jako soustředěné úsilí vývozce docílit podpisu kupní smlouvy, případně dalších smluv na ni navazujících.

Předkontrakční průzkum zahrnuje široké spektrum oblastí. O tom, která z uvedených součástí průzkumu je pro konkrétní případ důležitější, rozhoduje teritoriální umístění předpokládaného vývozu, vlastní druh zboží a jeho objem a také zda jde o jednorázový nebo opakovaný obchodní případ. Velký důraz bychom měli klást na veškeré smluvní podmínky, které každá ze smluvních stran považuje za podstatné. To znamená, že nedojde-li k dohodě na těchto podmínkách, nemůže vzniknout smluvní závazek.

Přípravě na akviziční cestu a shromažďování materiálu byla věnována dostatečná pozornost u jednotlivých druhů průzkumu. Moderním a aktuálním zdrojem informací je internet. Jeho význam by bylo velmi nesprávné jakkoli podceňovat, ale také je naprosto nesprávné se domnívat, že na internetu jsou všechny informace. V každém případě dobrý znalec práce s internetem musí být patřičně jazykově vybaven, což může velmi zrychlit a usnadnit práci, které se říká průzkum od stolu, zatímco průzkum v terénu vychází z poznatků z kontaktu se zákazníkem.

5.10. Tvorba cen u vývozních a dovozních operací

Při tvorbě ceny je třeba do ní zahrnout veškeré výlohy, které s prodejem přímo souvisí. Výše těchto výloh (např. provize, rabaty, dopravné) musí být přiměřená objemu a důležitosti případu a musí odpovídat zvyklostem na daném trhu v tomtéž druhu zboží.

Úroveň ceny musí být schválena před předložením nabídky zahraničnímu zákazníkovi, resp. Před podpisem kupní smlouvy nebo jiného dokumentu, na jehož základě vzniká obchodní transakce. Posouzení návrhu ceny a její schválení je u každého jednotlivého obchodního případu prováděno formou předběžné kalkulace, kde musí být návrh ceny zdůvodněn podle stanovených zásad.

Základem cenové politiky je podnikatelská strategie firmy vůči zahraničnímu trhu. Jedním z nejdůležitějších podkladů při přípravě jednání o ceně se zahraničním subjektem jsou úplné vlastní náklady výrobku. Tyto náklady jsou navýšeny o procento zisku, které firma požaduje při prodeji výrobku. Tato procenta jsou velmi rozdílná, jak u jednotlivých druhů výrobků, tak i u jednotlivých trhů, na které se výrobky vyváží, právě v závislosti na podnikatelské strategii firmy. K dobré orientaci na trhu a tudíž k dobře konstruované ceně slouží firmám cenová dokumentace. Její součástí mohou být některé z následujících dokumentů:

- originály a kopie faktur, zakázek, kupních smluv a nabídek,
- výrobní a jiné ceny,
- zprávy pracovníků obchodních oddělení, zprávy obchodních zástupců,
- vývozní ceny dosahované u předchozích obchodů,
- ceníky a nabídky konkurence,
- informace celních úřadů, bank a statistických úřadů,
- technicko-ekonomická hodnocení parametrů výrobků.

Kalkulace vývozní a dovozní ceny

V tržním hospodářství se uplatňuje požadavek efektivnosti, se kterým úzce souvisí hospodárné a účelné vynakládání prostředků, projevující se v úrovni nákladů a výnosů. Pro kalkulaci vyplývají závažné úkoly z jejího těsnějšího propojení na finanční hospodaření. Tím se zároveň vytvářejí podmínky pro zvyšování účinnosti kalkulace v procesu řízení.

V kalkulaci složek ceny se vyčísľují jednotlivé složky ceny ve stanovených kalkulačních položkách, jakož i úhrn na kalkulační jednici. Do kalkulačních položek řadíme následující náklady. V ceně ale nemusí být zahrnuty všechny zde uvedené náklady. Je zcela na vůli firem, které náklady do ceny zahrne a které ne, samozřejmě s ohledem na adekvátní zisk z prodeje.

1. Přímé obchodní náklady zahraniční
 - 1.1 Převravné
 - 1.2 Skladné
 - 1.3 Pojistné
 - 1.4 Provize
 - 1.5 Náklady za převzatá rizika
 - 1.6 Ostatní náklady
2. Náklady na stavební práce v zahraničí
3. Zahraniční cena české hranice
4. Vnitřní úrok, popř. poplatek z vládních úvěřů
5. Obchodní rozpětí
6. Garanční paušál
7. Jiné náklady
8. Běžná kupní cena
9. Rozdíl mezi běžnou a smluvní kupní cenou
10. Smluvní kupní cena

(Při dovozu je ještě kalkulováno clo, DPH, event. dovozní přírážka.)

Náplň jednotlivých položek:

1. Přímé obchodní náklady zahraniční

Do přímých obchodních nákladů zahraničních patří veškeré devizové a korunové náklady vznikající při provádění obchodních operací mimo celní území ČR, které lze přímo přiřítat na kalkulační jednici a které jsou uvažovány v zahraniční ceně.

Patří sem kalkulační položky:

1.1 Převravné

Zahrnuje veškeré náklady spojené s přepravou zboží k zahraničnímu odběrateli nebo od zahraničního dodavatele mimo celní území ČR, které jsou fakturovány dopravními a zasílatelskými organizacemi za železniční, říční, námořní, silniční, leteckou a nákladní dopravu, překládku, celní odbavení, nájem dopravních prostředků; dále sem patří

náhrada za zdržení lodí při nedodržení nakládacích (vykládacích) lhůt, jakož i prémie a odměny za zkrácení nakládacích (vykládacích) lhůt u dopravních prostředků včetně lodí.

1.2 Skladné

Zahrnuje náklady spojené se skladováním zboží v průběhu jeho přepravy k zahraničnímu odběrateli, popř. od zahraničního dodavatele mimo celní území ČR (nepatří sem náklady spojené se skladováním zboží v konsignačních skladech).

1.3 Pojistné

Zahrnuje náklady spojené s pojištěním zboží při jeho přepravě a skladování, dodávek investičních celků, jejich výstavby a uvedení do provozu v zahraničí i tuzemský úsek se zahrnuje do přímých obchodních nákladů zahraničních, i když kryje v souladu se smluvně dohodnutými dodacími podmínkami pojištění na území ČR.

1.4 Provize

Zahrnuje zastupitelské provize a náhrady skutečných nákladů zástupců, odměny za zprostředkování obchodu, slevy (množstevní rabaty, popřípadě obrátové bonusy), nejsou-li poskytnuty formou slevy zahrnuté v zahraniční ceně v obchodní paritě.

1.5 Náklady na převzatá rizika

Zahrnuje u vývozních výkonů kalkulovanou výši rizika předem dohodnutou u konkrétního obchodního případu v rozsahu odpovědnosti, kterou na sebe bere organizace za zajištění inkasa (např. náklady spojené s úvěrovými vývozy do platebně rizikových teritorií, s využíváním operací typu forfaitingu, na krytí rizik při úhradách ve formě zboží a s jinými podnikatelskými riziky), pokud ministerstvo financí nestanoví zvláštním výnosem jinak.

1.6 Ostatní náklady

K nim patří zejména:

- náklady na přejímku a kontrolu zboží,
- náklady na potvrzení a ověření faktur,
- dopravné zboží poštou,
- úložné během přepravy,
- náklady na manipulaci se zbožím v překladištích a přístavech,
- provozní náklady servisních služeb a technických středisek v zahraničí,
- věcné a osobní náklady (včetně cestovních místních nákladů) organizací při montážích v zahraničí,

- nájemné dopravních, stavebních a montážních prostředků placené zahraničním organizacím,
- devizové bankovní poplatky související s realizací obchodního případu
- a jiné.

Do přímých obchodních nákladů zahraničních lze zahrnovat náklady na pracovní cesty dělnických a technickohospodářských pracovníků výroby, jejichž pracovní cesta se přímo týká daného obchodního případu. U kusových dodávek jde zejména o náklady na pracovní cesty pracovníků organizací výroby a organizací zahraničního obchodu související s převzetím či předáním zboží, uvedením dodávaných strojů a zařízení do provozu a se zabezpečení zkušebního provozu.

Do přímých obchodních nákladů zahraničních nelze zahrnovat:

- náklady vyplývající z garančních závazků vůči odběratelům, které se přenášejí na tuzemské dodavatelské organizace,
- náklady na pracovní cesty technicko-hospodářských pracovníků, které nesouvisí přímo s daným obchodním případem (např. náklady na cesty za účelem vyhledávání zákazníků a propagování zboží, cesty na veletrhy, výstavy, konference, cesty uskutečněné před podepsáním obchodního kontraktu).

2. Náklady na stavební práce v zahraničí

Do této položky patří náklady související s prováděním stavebních a geologických prací a s výstavbou v zahraničí hrazená organizací (např. nákup materiálu v zahraničí, mzdy zahraničních pracovníků, cestovní výdaje).

3. Zahraniční cena české hranice

Vyplývá z vývozních výkonů jako rozdíl mezi zahraniční cenou v obchodní paritě.

4. Vnitřní úrok, popřípadě poplatků z vládních úvěrů

Patří sem úrok u dovozních a vývozních výkonů uskutečněných na podnikový úvěr delší než jeden rok, pokud se v tuzemsku uskutečňují okamžité platby, a u vývozu též poplatků z účasti na dodávkách na vládní úvěrové dohody.

Vnitřní úrok se počítá ze zahraniční ceny v obchodní paritě bez zahraničních úroků, snížené o akontace a platby proti dokumentům, úrokovou sazbu, kterou platí firma peněžnímu ústavu z kontokorentního úvěru u dovozu a sazbou z úvěru na pohledávky v zahraničí u vývozu. V předběžné kalkulaci se provádí úrok za dobu od čerpání

poskytnutého úvěru při úrokové sazbě vyhlášené peněžním ústavem, pokud při konzultaci platebních podmínek nestanovil peněžní ústav jinou sazbu

5. Obchodní rozpětí

U dodavatelsko-odběratelských vztahů mezi firmou a tuzemskou organizací slouží tato položka:

A) na úhradu přímých obchodních nákladů tuzemských (jde o náklady vznikající při provádění obchodních operací na celním území ČR):

- přepravného,
- skladného,
- pojistného,
- ostatních nákladů.

B) na úhradu režijních nákladů,

C) k tvorbě zisku.

6. Garanční paušál

V této položce se uvádí paušál smluvně dohodnutý (získaný) při dovozu se zahraničním dodavatelem.

7. Jiné náklady

Patří sem jiné náklady, které je firma povinna uhradit a které jdou na vrub tuzemského dodavatele nebo odběratele. Jiné náklady se stanoví v této položce s vyznačením povahy nákladu. Výše těchto nákladů musí být doložena odkazem na sazebník, výměr, předpis a podobně.

8. Běžná (kupní) cena

Tato položka se stanoví v souladu s platnými cenovými předpisy.

9. rozdíl mezi běžnou a smluvní cenou

Uvádí se jen, byla-li sjednána smluvní cena. Je-li smluvní cena vyšší než běžná kupní cena, označí se rozdíl znaménkem (+), v opačném případě znaménkem (-).

Teritoriální výhodnost vývozu a dovozu

Dosažená úroveň cen se porovnává s cenami rozhodující konkurence na hlavních volnoměnových trzích (při srovnatelných smluvních podmínkách a technicko-ekonomických parametrech). Výhodnost dosažené zahraniční ceny se v českém zahraničním obchodě posuzuje několika způsoby.

Před potvrzením zahraniční objednávky je vypracována kalkulace zahraniční ceny. Pracovní postup pro kalkulaci ceny v zahraničním obchodě je zakotven ve vnitropodnikových směrnících v návaznosti na právní normy. Ceny reexportní jsou stanoveny na základě předem dohodnutých skutečných nákupních cen vč. Dopravních a jiných výloh (provize, apod.). Nezbytnou součástí projednávání obchodního případu je sjednání efektivní dopravy zboží. Proto je nutno při uzavírání nebo potvrzování objednávek pamatovat na nejvýhodnější způsob přepravy v kombinaci s dodacími podmínkami INCOTERMS.

Schéma tvorby prodejní ceny v zahr. obchodě – vliv dodacích podmínek na cenu

Teoreticky za pořízení zboží zaplatí odběratel stejnou částku, která je rozdělena různě mezi prodejní cenu dodavatele a náklady kupujícího (pojistné, doprava, clo..). Toto rozdělení nákladů ovlivní stanovenou cenu.

Cena obchodní parity zahrnuje smluvní úhrady plateb dopravného, pojištění po trase na základě dohody dodavatele a odběratele. Př. CIF Cost, Insurance and Fright - placeny výlohy dopravné a pojištění. Při vývozu EXW může být cena nižší nežli za podmínky DDP, kdy k ceně jsou započítávány všechny související náklady. Stejně tak jsou uvažována rizika

DOVOZ:

zahr. cena v obch. paritě, platí zahr. dodavatel

+ ostatní náklady _____

zahr. cena fco česká hranice (kolik by činila cena, pokud by se zboží dopravilo na českou hranici)

+ marže + dovozní clo + ostatní náklady _____

prodejní cena

+ DPH _____

Prodejní cena vč. daně

VÝVOZ:

zahraniční cena v obchodní paritě

- ostatní náklady _____

zahr. cena fco tržby

- marže _____

nákupní cena

+ DPH _____

Nákupní cena s daní

6. Porovnání účtování platebního styku v německy mluvících zemích s českým účetnictvím

Mezi podnikatelskými subjekty vznikají pohledávky a závazky, které jsou předmětem platebního styku. Jeden subjekt vystupuje jako plátce (dlužník, odběratel), druhý jako příjemce peněžních prostředků (věřitel, dodavatel). Platební styk se uskutečňuje převážně prostřednictvím peněžních ústavů. Platební styk dělíme na hotovostní a bezhotovostní.

Platba v hotovosti

Hotovostní platba je placena přímo z pokladny a používá se při malých zásilkách, které si odběratel vyzvedne přímo u dodavatele. O změně stavu v pokladně se účtuje na účtě č. 282 – Kasse (pokladna). V německy mluvících zemích se zpravidla nepoužívá účet Peníze na cestě, tak jak je to v České republice, protože doba mezi vystavením převodního příkazu a jeho připsáním na účet věřitele se v těchto zemích počítá na hodiny, zpravidla bývá platba uskutečněna týž den.

Účtování hotovostních plateb:

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží za hotové</i>	200 Nákup zboží	282 Pokladna
<i>Prodej zboží za hotové</i>	282 Pokladna	500 Prodej zboží

Soll – odpovídá českému Md

Haben – odpovídá českému Dal

Pohledávky a závazky

Pohledávky a závazky vznikají při styku účetní jednotky s jejím okolím. Podstatou vzniku obchodních pohledávek a závazků je časový nesoulad mezi okamžikem poskytnutí výkonů dodavatelem (výrobků, služeb), a okamžikem úhrady těchto výkonů odběratelem, tj. při prodeji výkonů na fakturu, která je splatná do určité doby. Dodavatelské závazky se účtují na účtě č. 44 - Verbindlichkeiten aus Lieferungen (závazky za dodávky) a pohledávky se účtují na účtě č. 240 - Kundenforderungen (pohledávky za odběrateli).

Účtování pohledávek a závazků:

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží</i>	200 Nákup zboží	44 Závazky
<i>Zaplacení závazku</i>	44 Závazky	281 Banka
<i>Prodej zboží</i>	240 Pohledávky	500 Prodej zboží
<i>Úhrada od odběratele</i>	281 Banka	240 Pohledávky

Kurzové rozdíly

Při obchodování se zahraničím probíhají obchody samozřejmě také v jiné měně než v domácí (EUR). Tak jako v České republice musí být roční uzávěrka vyjádřená v měně domácí, proto je nezbytné, aby obchody vyjádřené v cizí měně byly přepočítány na měnu domácí. Při úhradě pohledávek a závazků v cizí měně vznikají kurzové rozdíly, které vyplývají z pohybu kurzů měn.

Dovoz

Při dovozních obchodech vznikají firmě závazky v cizí měně, které firma přepočte podle platného kurzu.

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží</i>	200 Nákup zboží	44 Závazky

Když firma bude tento závazek uhrazovat, může dojít k nepříznivému pohybu kurzu tzn. posilování zahraniční měny, pak vznikne firmě kurzová ztráta, která se účtuje na účtě č. 7 - Kursverlust (kurzová ztráta).

Text	Soll	Haben
<i>Úhrada závazku</i>	44 Závazky	281 Banka
- kurzová ztráta	7 Kurzová ztráta	

Pro firmu je samozřejmě výhodnější, když bude posilovat měna domácí, tak bude nižší kurz a firmě vznikne kurzový zisk. Ten se účtuje na účtě č. 4 - Kursgewinn (kurzový zisk).

Text	Soll	Haben
<i>Úhrada závazku</i>	44 Závazky	281 Banka
- kurzový zisk		4 Kurzový zisk

Vývoz

Při vývozu zboží a služeb vznikají firmě pohledávky za odběrateli v cizí měně, které jsou přepočítány podle platného kurzu.

Text	Soll	Haben
<i>Prodej zboží</i>	240 Pohledávky	500 Prodej zboží

Mezi dobou dodání zboží a úhradou dodávky odběratelem může dojít k pohybu kurzu, který může být pro firmu nepříznivý (pokles kurzu) a dodavateli vznikne kurzová ztráta.

Text	Soll	Haben
<i>Úhrada od odběratele</i>	281 Banka	240 Pohledávky
- kurzová ztráta	7 Kurzová ztráta	

Ale když dojde ke zvýšení kurzu, tak dodavateli vznikne kurzový zisk.

Text	Soll	Haben
<i>Úhrada od odběratele</i>	281 Banka	240 Pohledávky
- kurzový zisk		4 Kurzový zisk

Pořizovací a vedlejší náklady

V předchozím příkladě bylo účtováno na účet 200 - Nákup zboží v nákupní ceně bez přihlídnutí k pořizovacím nákladům. Z kalkulačních důvodů se v německy mluvících zemích pořizovací náklady během roku sledují odděleně na podúčtu 2001 - Warenbezugskosten (pořizovací náklady ke zboží). Jednotlivé nákupy zboží evidujeme dále na účtě 200 - Nákup zboží v nákupní ceně a při roční uzávěrce se převede zůstatek podúčtu 2001 - Pořizovací náklady ke zboží na účet 200 - Nákup zboží na stranu Soll. Čímž dostaneme na tomto účtě pořizovací cenu nakoupeného zboží. V českém účetnictví se pořizovací náklady spolu s cenou pořízení účtují na účet 131 - Pořízení zboží, který slouží jako kalkulační a pak se celá částka převádí na účet 132 - Zboží na skladě v pořizovací ceně.

Schéma převodu pořizovacích nákladů

<u>2001-Pořizovací náklady</u>		<u>200-Nákup zboží</u>	
clo		nákupní	
pojistné		cena	
přepravné			
provize	Převod		převod

Účtování pořizovacích nákladů

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží</i>	200 Nákup zboží	44 Závazky
<i>Clo</i>	2001 Pořizovací náklady	44 Závazky
<i>Pojistné</i>	2001 Pořizovací náklady	44 Závazky
<i>Přepravné</i>	2001 Pořizovací náklady	44 Závazky
<i>Převod pořizovacích nákladů</i>	200 Nákup zboží	2001 Pořizovací náklady

Myslím si, že tento způsob účtování je příliš složitý a náročný na administrativu. Považuji za lepší, když se v českém účetnictví všechny pořizovací náklady účtují na kalkulační účet 131 – Pořízení zboží a pak se tyto náklady spolu s cenou pořízení převedou na účet 132 – Zboží na skladě a tím zjistíme pořizovací cenu nakoupeného zboží.

Obratová daň

Ve překladu této daně se čeští autoři liší. Obratová daň je překládána jako daň z přidané hodnoty nebo jako daň z příjmů.

Smyslem vzniku české daně z přidané hodnoty bylo především přizpůsobení se západnímu daňovému systému. Takže naše daň z přidané hodnoty se v zásadě neliší od západních legislativních předloh. Každá země má odlišné sazby daně v rozmezí 13 – 25%. Rozdíly jsou rovněž ve způsobu účtování a nároků na odpočet z hlediska daňové povinnosti. Institut plátců a neplátců daně a jejich registrace u daňových úřadů je v různých zemích upraven různě. Daní se zatěžuje pouze přidaná hodnota, čímž rozumíme rozdíl mezi kalkulační hodnotou výrobku na vlastním výstupu a kalkulační hodnotou nakoupeného materiálu, polotovarů, zboží a služeb na vlastním vstupu.

V českém účetnictví zachycujeme účetní případy spojené s daní z přidané hodnoty na stejnojmenném účtě 343. Na straně Dal tohoto účtu evidujeme daňovou povinnost zúčtovanou na výstupu a na straně Md zaplacenou daň na vstupu. Rozdíl je buď daňový dluh nebo pohledávka za nadměrný odpočet. Toto účtování považuji za lepší než jak jsou tyto účetní případy zúčtovány v účetnictví německy mluvících zemí.

V německy mluvících zemích se pro účtování tohoto případu zřizují dva účty a to:

- 260 Vorsteuer (daň na vstupu, odpočet daně)
- 480 Umsatzsteuer (daň na výstupu, obratová daň)

Na konci zdaňovacího období se převedou obraty ze strany Haben účtu 260 – Daň na vstupu na stranu Soll účtu 480 – Daň na výstupu, jehož rozdíl stran představuje výslednou daňovou povinnost nebo nárok na vrácení nadměrného odpočtu.

Prakticky jde o to, že k účtu 200 – Nákup zboží se přiřadí účet 260 – Daň na vstupu. Odpočet má povahu pohledávek vůči finančnímu úřadu. Jde o aktivní účet. K účtu 500 – Prodej zboží se přiřadí účet 480 – Daň na výstupu. Tento účet má povahu závazku vůči finančnímu úřadu a jedná se o pasivní účet. Oba účty pro zúčtování daně se účtují na téže straně jako příslušné účty zboží. Koncem každého měsíce se uzavře účet Daň na vstupu přes účet Daň na výstupu. Přebytek, který zůstává na účtu Daň na výstupu představuje daňové břemeno, které je třeba odvést finančnímu úřadu. Ve vyjímečných případech může někdy být odpočet větší než daňová povinnost.

Účtování obratové daně:

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží</i>	200 Nákup zboží	44 Závazky
- daňový odpočet	260 Daň na vstupu	
<i>Prodej zboží</i>	240 Pohledávky	500 Prodej zboží
- obratová daň		480 Daň na výstupu
<i>Převod daně na vstupu</i>	480 Daň na výstupu	260 Daň na vstupu
<i>Úhrada daně</i>	480 Daň na výstupu	281 Banka

Faktoring a jeho účtování

Faktoring představuje postoupení neboli odkup pohledávek před lhůtou splatnosti. Je to vhodný způsob pro zajištění obchodních operací v zahraničním obchodě. Odkupem pohledávky přechází riziko nezaplacení na stranu faktoringové společnosti (ta se nazývá

Faktor). Faktor si za odkoupení pohledávky účtuje faktoringový poplatek, diskontní sazbu a další náklady spojené s odkupem (např. analýza bonity odběratelů).

Účtování faktoringu:

Dodavatel

Dodavatel dodal zboží a vznikla mu pohledávka za odběratelem, kterou má zanesenou v účetnictví. Ještě před dobou splatnosti se rozhodl pohledávku prodat faktoringové společnosti. Ta dodavateli zaplatila dlužnou částku sníženou o úroky a ostatní náklady spojené s odkupem pohledávky. Po zaplacení dojde k zúčtování pohledávky vůči dlužníkovi.

Text	Soll	Haben
<i>Prodej zboží</i>	240 Pohledávky	500 Prodej zboží
<i>- obrátová daň</i>		480 Daň na výstupu
<i>Prodej pohledávky faktorovi</i>	281 Banka	240 Pohledávky
<i>- úroky</i>	8 Úroky	
<i>- ostatní náklady</i>	7 Ostatní náklady	
<i>- odpočet daně</i>	260 Daň na vstupu	

Faktoringová společnost

Faktoringová společnost odkoupila dlužnou pohledávku od věřitele. Částku za tuto pohledávku snížila o úroky a ostatní náklady spojené s odkupem pohledávky.

Text	Soll	Haben
<i>Odkup pohledávky</i>	2 Dlužné pohledávky	281 Banka
<i>- úroky</i>		8 Úrok
<i>- ostatní náklady</i>		4 Ostatní náklady
<i>- obrátová daň</i>		480 Daň na výstupu
<i>Zaplacení pohledávky dlužníkem</i>	281 Banka	2 Dlužné pohledávky

Dlužník

Dlužník v době splatnosti uhradí dlužnou pohledávku faktoringové společnosti místo svému dodavateli.

Text	Soll	Haben
<i>Nákup zboží</i>	200 Nákup zboží	44 Závazky
<i>- daňový odpočet</i>	260 Daň na vstupu	
<i>Zaplacení faktorovi</i>	44 Závazky	281 Banka

7. Závěr

Ve své práci jsem shromáždila komplexnější podklady týkající se účetnictví firem, které obchodují se zahraničím. Většina českých firem má zájem uplatnit se na zahraničních trzích, popř. navázat spolupráci s partnery ze zahraničí. Proto jsem se při zpracování této práce zaměřila na široké spektrum problémů, které jsou specifické pro zahraničně-obchodní činnost firem působících v zahraničí nebo firmy, které se snaží rozvíjet nové obchodní aktivity ve spolupráci se zahraničními partnery. Spolupráce se zahraničím samozřejmě s sebou přináší nové, do té doby často neznámé činnosti, se kterými se firma působící pouze na domácím trhu běžně nesetká. Mezi tyto oblasti především patří celní problematika, účtování v cizích měnách a s tím spojené kurzové rozdíly, daňová problematika vyplývající ze zahraničně-obchodních vztahů, apod.. Všechny tyto oblasti zahraničního obchodu se promítají do účetnictví daných firem a tím ovlivňují jejich hospodaření.

Nové aktivity vyplývající ze zahraničního obchodu se promítají, tak jako všechny ostatní do účetnictví těchto firem. Postupy účetnictví v rámci zahraničního obchodu jsou odlišné od postupů uplatňovaných při spolupráci s tuzemskými partnery. Tyto odlišnosti mohou mít vliv na úspěšnost podnikání daného subjektu. Ten, kdo se umí úspěšně orientovat ve světě pohybujících se směnných kurzů, cen, využívání nižších nákladů v jiných zemích i možností daných celními režimy, získá znatelně výhodnější místo na trhu. Permanentní změny účetní a daňové legislativy tento fakt umocňují. Výrazně to pociťují zejména jednotlivé podniky, které ke své běžné agendě přiřazují i oblast zahraničního obchodu.

Čeští vývozci mají opravdu nelehkou úlohu. Musejí konkurovat kapitálově mnohem silnějším západním firmám, které mají dlouhodobé zkušenosti se zapojením do mezinárodních aktivit a které se mohou opírat o účinnou proexportní politiku svých vlád. Vstup České republiky do Evropské unie je pro české firmy velká výzva. Trh zemí EU má obrovský potenciál. Jedná se o trh s 360 mil. spotřebitelů, o trh na kterém nehrozí teritoriální rizika a kde dochází ke sjednocování a zjednodušování pravidel obchodování. Trh zemí EU poskytuje zahraničním dodavatelům značné možnosti uplatnění díky velké diverzifikaci poptávky. Je však třeba nabízet konkurenceschopné výrobky, které jsou uzpůsobeny potřebám a přáním i sociálně-kulturním odlišnostem náročných států.

Vstupem do Evropské unie přestaly existovat celní hranice pro obchod s ostatními členskými státy a zboží nepodléhá celní kontrole, ani clům a dalším poplatkům vybíraným v současnosti v souvislosti s dovozem a vývozem zboží do těchto zemí. Zboží je přes vnitřní hranice volně prováženo a firmám tak odpadly celní procedury, které jsou pro ně časově a finančně náročné. Je ovšem zřejmé, že i po vstupu do Evropské unie některé problémové oblasti zcela nevymizely. Státy i nadále uplatňují rozdílné nástroje ochrany svých trhů a než bude EURO uvedeno do oběhu i v České republice, tak budou i nadále kurzové rozdíly a volba celního režimu ovlivňovat hospodářský výsledek firem obchodujících se zahraničím. Samozřejmě, že mnoho českých firem neobchoduje jen s partnery z Evropské unie. Tyto firmy musí hledat způsob, jak se na zahraničních trzích prosadit i přes tyto překážky.

V platebním styku se zahraničím podniky nejvíce využívají dokumentární platby, protože pro prodávajícího představují poměrně vysoký stupeň platebního zajištění. Placení v hotovosti je v zahraničním obchodě jen vyjímečnou situací. Dochází k ní jen u malých dodávek zboží, kdy si odběratel vyzvedne zásilku přímo u dodavatele. Platbu bankovním převodem by měly využívat podniky jen ve styku se zahraničními partnery, které dobře znají a mají jejich plnou důvěru.

V poslední době došlo v obchodních vztazích k několika podstatným změnám účtování kurzových rozdílů. Je to pravděpodobně tím, že mají často velký vliv na hospodářský výsledek firem. Na rozdíl od rozvahového účtování nerealizovaných kurzových rozdílů to tohoto data, jehož cílem bylo zachování historického ocenění, se začaly účtovat nerealizované kurzové rozdíly výsledkově a ovlivňují tak přímo výsledek hospodaření. Tato úprava by měla negativní dopad především na firmy, které financovaly svůj rozvoj dlouhodobými úvěry ze zahraničí nebo měly vyšší objem obchodních závazků v cizích měnách a v důsledku zpevnování české měny jim vznikly nerealizované kurzové zisky, které by musely jednorázově zaúčtovat do výnosů. To by zvýšilo jejich daňový základ a tím i daňovou povinnost, kterou by mnohdy nebyly schopny ani uhradit. V roce 2003 ukončilo ministerstvo financí nejistotu firem ohledně řešení dopadu této změny na jejich hospodaření ustanovením, že firmy mají možnost si zažádat o posečkání placení jejich daňové povinnosti plynoucí z nerealizovaných kurzových rozdílů až na 3 roky. Z toho ale jasně vyplývá složitější účtování těchto firem, protože tuto daňovou povinnost budou vést v účetnictví další 3 roky. Podniky se musí navíc vyrovnávat se zaváděním

některých obtížných postupů. Od 1. 1. 2002 ČNB začala zveřejňovat devizové kurzy platné pro daný den až po 14. hodině daného dne. To ale znamená čekat s účtováním v cizích měnách až do odpoledne, a to by komplikovalo účetním jednotkám např. vedení skladové evidence, fakturaci vyváženého a dováženého zboží a musely by tak reorganizovat práci účtáren. Účetní jednotky pro účely oceňování cizoměnových hodnot českou korunou mohou používat v účetnictví devizové kurzy předchozího dne s výjimkou rozvahového dne nebo jiného okamžiku, ke kterému se sestavuje účetní závěrka. K rozvahovému dni nebo jinému okamžiku, ke kterému se sestavuje účetní závěrka, se pro ocenění cizoměnových hodnot českou korunou musí používat devizové kurzy vyhlášené ČNB pro daný den.

Dodací podmínka je důležitou náležitostí kupní smlouvy v zahraničním obchodě. Aby firmy zamezily nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích, byl vydán Mezinárodní obchodní komorou v Paříži soubor výkladových pravidel – Incoterms (International Commercial Terms). Firmy obchodující se zahraničím by měly tyto pravidla využívat, protože mezinárodní pravidla usnadňují obchodování a snižují rizika možných nedorozumění. V obchodní smlouvě by mělo být přesně stanoveno kdo, co a v jaké měně bude hradit vzhledem k volbě směnných kurzů, cen služeb, apod.. Výslovná ujednání v kupní smlouvě mají před ustanoveními v Incoterms přednost. Incoterms upravují pouze vztah daný kupní smlouvou, tzn. upravují vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy ke třetím osobám je třeba upravit zvlášť. Např. vztah k dopravci je upraven přepravní smlouvou, vztah se speditérovi zasílatelskou smlouvou. Je samozřejmé, že přepravní smlouva musí být v souladu s příslušnou dodací podmínkou v kupní smlouvě, jinak by mohlo docházet ke zbytečným komplikacím. Incoterms neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží. Řeší pouze otázku přechodu nákladů a rizik.

Financování v zahraničním obchodě se v mnoha ohledech liší od financování obchodu v tuzemsku, a proto by měly hledat vhodnou formu zajištění peněžních prostředků na vlastní vývoz. Mezinárodní faktoring je forma financování a současného zajištění exportních pohledávek. V současné době získává stále více na oblibě, a to zejména pro komplexnost služeb, které nabízí, a dobrou dostupnost. Pokud se malý či střední exportér rozhodne pro tuto formu, jak řešit financování svých exportních pohledávek, získá celou řadu výhod. Za tyto výhody však zaplatí vyšší cenu než u běžných exportních úvěrů. Mezinárodní faktoring je přes tyto nevýhody významnou pomocí pro malé a střední exportéry, kteří se snaží proniknout na nové trhy. Postoupení pohledávek je

jistou formou outsourcingu, která řeší nedostatek kvalitních podnikových pracovníků zabývajících se exportními pohledávkami. Mezinárodní faktoring umožňuje podniku koncentrovat se na klíčové činnosti podniku. Za pomoci profinancování pomáhá malému a střednímu exportérovi vyhovět požadavkům odběratelů na obchodní úvěr a uspět na náročném trhu odběratele.

Mezinárodní aktivity podniků jsou spojeny s celou řadou rizik. Je nezbytné, aby podniky k rizikům přistupovaly aktivně, zvažovaly jejich intenzitu a směr možného působení. Reagovaly na změněné ekonomické podmínky, a tím omezily ztráty, ke kterým může v důsledku nepříznivých vnějších podmínek dojít, nebo využily příležitostí, které přináší příznivější ekonomický vývoj oproti původnímu předpokladu. K těmto příležitostem patří především pojištění, které nabízí široké spektrum služeb a desítky různých produktů, které tato rizika mohou eliminovat.

V globálním světě ten, kdo nevyváží, až na malé výjimky neobstojí. Nevyvážet je jistě snažší. Zpravidla není zapotřebí složitých kontaktů, tuzemský odběratel není daleko a je často známý. Ale ani to není zárukou, protože i dobrý partner se někdy znenadání dostane do platební neschopnosti. Proto je nezbytné každý obchodní případ, zejména zahraničněobchodní, dobře připravit a to hned na mnoha frontách. Výrobek, který obstál na zahraničním trhu, je prodávanější než ten, který má uspokojit pouze domácí trh. Prosazení vyžaduje velké úsilí věnované „ušití výrobku na tělo“. Je třeba dát výrobku správný design, obal, návod k použití a další. Udržení na trhu, to je to, co stimuluje, posouvá dopředu. Stejně tak tento boj podněcuje i obchodníka, aby překonával nástrahy na cestě k partnerovi a k zákazníkovi. Než odpovědný vývozce začne exportovat, je třeba udělat celou řadu průzkumů, jejichž zhodnocení lze rizika snížit nebo dokonce vyloučit. Hloubka průzkumů a jejich rozsah závisí na velikosti kontraktu, jeho rozsahu, na tom, zda jde o jeden obchodní případ či o opakovaný vývoz.

Je patrné, že vedení účetnictví ve firmách se zahraničními partnery je podstatně složitější než se na první pohled může zdát. Existuje celá řada specifíků, která kladou na účetní výše zmíněných firem mnohem vyšší požadavky jednak co se znalostí týká, ale i co se týká rozmanitosti, objemu vlastního účtování a orientace v neustálých změnách jak v oblasti účetní tak i daňové. Firma, která se chce prosadit v zahraničí by se měla orientovat v účetnictví, daňové problematice, celních předpisech a ostatních opatřeních dané země, které působí na činnost těchto firem.

8. Seznam použité literatury

1. BENEŠ, V., a kol.: Zahraniční obchod. Praha, Grada Publishing 2004.
2. BÓHM, A.: Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě. Praha, Grada Publishing 2004.
3. BERTL, R.: Buchhaltungs- und Bilanzierungshandbuch. Wien, Orac 2001.
4. BUSSIEK, J.: Buchführung. Kiehl 1999.
5. ČERNÝ, V.: Účetnictví v podnicích zabývajících se zahraničně obchodní činností. Praha, VŠE 1997.
6. ČICHOVSKÝ, L.: Marketing zahraničního obchodu. Praha, Radix 1997.
7. DVOŘÁK, P.: Základy mezinárodní obchodní politiky. Praha, VŠE 2000.
8. HEREJK, J.: Účetnictví v německy a anglicky mluvících zemích. Praha, Codex Bohemia 1998.
9. KLÍNSKÝ, P.: Ekonomika mezinárodního obchodu. Praha, Fortuna 1998,
10. LAUTENSCHLAGER, M.: Účetnictví, učebnice pro praxi. Praha, Nakladatelství Svoboda 1994.
11. MACHKOVÁ, H.- Černošková, E.- Rebuffat, M.: Mezinárodní obchodní operace. Praha, HZ Editio 2001.
12. MACHKOVÁ, H.: Mezinárodní obchod a marketing. Praha, Grada Publishing 2002.
13. PLCHOVÁ, B.- Jirges, T.: Zahraniční obchod a národní hospodářství České republiky. Praha, VŠE 1995.
14. RYNEŠ, P.: Podvojný účetnictví a účetní závěrka. Olomouc, Anag 2003.
15. SEICHT, G.: Buchführung, Jahresabschluß und Steuern. Wien, Linde 1997.
16. VANČUROVÁ, A., a kol.: Daňový systém 2002. Praha, Vox 2002.
17. Odborné časopisy:
 - Daňový a účetní poradce pro podnikatele
 - Daňový, účetní a právní poradce
 - Ekonom
 - Poradce 2003
 - Účetnictví

18. Platná legislativa:

- Novela celního zákona č. 13/1993 Sb., zákon č. 1/2002 Sb.
- Zákon o dani z přidané hodnoty č. 635/2004 Sb.
- Zákon o spotřební dani č. 587/1992 Sb. ve znění dalších novel
- Zákon o účetnictví č. 563/1991 Sb. ve znění dalších novel

19. Internetové stránky:

- Českého statistického úřadu
- Ministerstva financí
- Ministerstva průmyslu a obchodu
- Ministerstva zahraničních věcí

9. Seznam příloh

1. Účtová osnova
2. Současná situace v zahraničním obchodě
3. Celní orgány České republiky
4. Incoterms 2000 – rozdělení doložek do skupin
5. Incoterms 2000 – základní charakteristika jednotlivých doložek
6. Obchodní výměna ČR v letech 1993-2006
7. Vývoj podílu hlavních komoditních skupin na vývozu do EU (v%)
8. Vývoj podílu jednotlivých položek skupiny strojů a dopravních prostředků na vývozu do EU (v %)