

Rizika v komerční praxi

FRANTIŠEK JANATKA
a kolektiv

 Wolters Kluwer
Česká republika

Vzor citace: JANATKA, F., et al. *Rizika v komerční praxi*. Praha :
Wolters Kluwer ČR, a. s., 2011. 320 s.

Autorský kolektiv:

Ing. František Janatka, CSc. vedoucí autorského kolektivu (úvod, obsah,
kap. 1, 2.1–2.3, 3.1–3.3, 4.1–4.3, 4.5, 10,
literatura, rejstřík)
doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc. (kap. 5.1–5.3, 5.5–5.7)
Ing. Marcela Chaloušová (kap. 3.4–3.5)
JUDr. Antonín Křížek (kap. 2.4)
JUDr. Martin Maisner (kap. 4.4, 4.6)
Ing. Marie Marvanová (kap. 7.1–7.7)
JUDr. Pavel Polák (kap. 3.7)
Ing. Hynek Rasocha (kap. 8)
Ing. Alena Seoud (kap. 3.8)
Ing. Marta Slažanská,
Mgr. Petr Neuvirth (kap. 3.6)
JUDr. Václav Šmejkal, Ph.D. (kap. 3.7.7, 4.6.5, 7.8, 7.9, 9.6)
Ing. Lubomír Šubert (kap. 5.4)
JUDr. Miroslav Šubert (kap. 6)
JUDr. Petr Záruba (kap. 9.1–9.5)

Publikace byla vydána za finančního přispění těchto firem:

ČSOB Leasing, a. s., Praha
Dun and Bradstreet, spol. s r. o., Praha
EULER HERMES Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.

Právní stav publikace je k 31. 3. 2011.

Lektoroval: doc. Ing. Eva Černošková, CSc.

© Ing. František Janatka, CSc., doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.,
Ing. Marcela Chaloušová, JUDr. Antonín Křížek, JUDr. Martin
Maisner, Ing. Marie Marvanová, JUDr. Pavel Polák, Ing. Hynek
Rasocha, Ing. Alena Seoud, Ing. Marta Slažanská, Mgr. Petr Neuvirth,
JUDr. Václav Šmejkal, Ph.D., Ing. Lubomír Šubert, JUDr. Miroslav Šubert,
JUDr. Petr Záruba, 2011

ISBN 978-80-7357-632-5

OBSAH

Úvod	13
1 Komerční rizika	15
1.1 Charakter komerčních rizik	16
1.2 Členění rizik z komerční oblasti	17
1.2.1 Komerční rizika v širším kontextu rizik	17
1.2.2 Členění rizik dle jejich charakteru	18
1.2.3 Řízení komerčních rizik	18
2 Výrobní a tržní rizika	20
2.1 Tržní rizika	20
2.1.1 Obchodněpolitická rizika	20
2.1.2 Způsoby stanovení netarifních překážek a jejich platnost	21
2.1.3 Riziko technického zaostávání výrobků	22
2.2 Kontrola zboží a jeho balení jako jedno z opatření ke snížení rizik v komerční praxi	23
2.2.1 Zaměření kontrolní činnosti	23
2.2.2 Odlišnosti kontroly	24
2.2.3 Certifikace a povinná kontrola zboží	25
2.2.4 Renomované kontrolní organizace	26
2.3 Riziko nevyužití výrobních kapacit	26
2.4 Patentová a známkoprávní ochrana	27
2.4.1 Právní vady zboží	27
2.4.2 Pojem a předměty průmyslového vlastnictví	28
2.4.3 Právní prostředky ochrany průmyslových práv	29
2.4.4 Potírání obchodu s padělkami a nedovolenými napodobeninami	31
2.4.5 Přehled nejdůležitějších právních předpisů a mezinárodních smluv	32
3 Neplnění závazků smluvními stranami	35
3.1 Prodejní rizika na zahraničních trzích	35
3.1.1 Riziko spojené s převzetím dodaného zboží či služby – odběratelem	35
3.1.2 Rizika spojená s nedodáním zboží	36

3.1.3	Rizika z neplnění závazků sjednaných mezi prodávajícím a kupujícím	37
3.2	Faktory, zvyšující rizika spojená s prodejem zboží a služeb na zahraničních trzích	37
3.2.1	Faktory tzv. objektivní	38
3.2.2	Faktory tzv. subjektivní	38
3.3	Možnosti, jak rizikům spojeným s prodejem zboží předcházet	39
3.4	Factoring – nástroj financování i jedna z možností, jak rizika vývozce snižovat	39
3.4.1	Co rozumíme pod pojmem factoring	39
3.4.1.1	Definice factoringu	40
3.4.1.2	Právní rámec	40
3.4.1.3	Kdo využívá factoring	40
3.4.2	Základní formy factoringu	41
3.4.3	Jak factoring funguje	42
3.4.3.1	Regresní factoring	42
3.4.3.2	Factoring s pojištěním	43
3.4.3.3	Factoring na bázi dvou faktorů	45
3.4.4	Kritéria factoringu a rizika s ním spojená	46
3.4.5	Hlavní produkty factoringu	48
3.4.6	Výhody factoringu a důvody jeho využití	49
3.4.6.1	Flexibilní zdroj financování	49
3.4.6.2	Záruka budoucích příjmů	49
3.4.6.3	Nástroj správy pohledávek	50
3.4.6.4	Cesta ke zvýšení konkurenceschopnosti dodavatelů	50
3.4.6.5	Způsob zlepšení peněžních toků firmy dodavatele	50
3.4.6.6	Financování bez zvýšení cizích zdrojů	50
3.4.6.7	Financování i pro finančně slabší společnosti	50
3.4.7	Náklady spojené s factoringem	51
3.5	Forfaiting – nástroj financování	52
3.5.1	Co se skrývá pod pojmem forfaiting, definice a vznik	52
3.5.2	Dluhové instrumenty forfaitingu	52
3.5.3	Jak forfaiting funguje	53
3.5.4	Charakteristiky standardní forfaitingové transakce	54
3.5.5	Výhody a nevýhody forfaitingu – doporučení pro praxi	55
3.6	Rizika leasingového financování	56
3.6.1	Formy financování a jejich členění	56
3.6.2	Podstata leasingového způsobu financování	59
3.6.3	Leasingové či obdobné produkty, jejich kategorizace a charakteristika	60

3.6.4	Komparace produktů a jejich rizik a porovnání jejich užité hodnoty oproti pořízení věci „za hotové“	69
3.7	Rizika vyplývající z celních předpisů	74
3.7.1	Tarifní překážky dovozu – cla	75
3.7.2	Členění cel podle účelu (funkce)	75
3.7.3	Členění cel podle směru obchodu	76
3.7.4	Členění cel podle způsobu výpočtu	77
3.7.5	Členění celních sazeb	79
3.7.6	Rizika vyplývající z nesprávné klasifikace zboží	83
3.7.7	Jednotný trh bez bariér a jednota podnikatelského prostředí EU	88
3.8	Výběr smluvního partnera jako jedna z forem, jak prodejním rizikům předcházet	92
3.8.1	Současná situace	92
3.8.2	Rizik se bát nemusíme, ale musíme s nimi umět pracovat	93
3.8.3	Základ tvoří informace o obchodních partnerech	94
3.8.4	Scoring a rating firem – základ pro řízení kreditního rizika	96
3.8.5	Portfolio Manager – komplexní přehled o celém zákaznickém portfoliu v minutě	97
4	Rizika, vyplývající z chyb při sjednávání obchodní operace	99
4.1	Zásady řádného smluvního vztahu	99
4.2	Chyby při sjednávání předmětu kupní smlouvy a její realizaci	101
4.3	Určení doby dodání zboží a možné důsledky neplnění sjednané dodací lhůty	102
4.4	Právní aspekty ve smluvních vztazích	104
4.4.1	Specifická povaha smluvně technických smluvních ustanovení	104
4.4.2	Jazyk smlouvy	105
4.4.3	Oddělitelnost článků a celistvost smlouvy	106
4.4.4	Změny smlouvy	106
4.4.5	Volba práva	107
4.4.6	Řešení sporů	111
4.5	Poruchy a reklamace při realizaci kupní smlouvy	111
4.5.1	Vady zboží	112
4.5.2	Nároky z vad zboží	114
4.5.3	Nedodržení dodací lhůty	114
4.5.4	Poruchy v platebním styku	115
4.5.5	Ostatní poruchy v průběhu plnění smlouvy	115
4.6	Řešení sporů	116
4.6.1	Řešení sporů a vynucení uložené povinnosti	116

4.6.2	Řešení sporů před soudy	117
4.6.3	Alternativní řešení sporů	119
4.6.4	Exekuce a výkon rozhodnutí	129
4.6.5	Soudní a mimosoudní řešení obchodních sporů s využitím práva EU	130
5	Systém financování vývozních úvěrů a pojišťování rizik se státní podporou	139
5.1	Základy státní regulace vývozních úvěrů	143
5.1.1	Mezinárodní regulace – státní úpravy	143
5.1.2	Legislativní úprava státní podpory vývozu v ČR	146
5.2	Úloha ČEB v předexportním a exportním financování českého vývozu	151
5.3	Možnosti financování vývozu komerčními bankami (srovnání)	152
5.4	Financování vývozu komerčními bankami	153
5.4.1	Úvod	153
5.4.2	Možnosti financování vývozu komerčními bankami	154
5.4.3	Nejčastější způsoby financování vývozu komerčními bankami	155
5.4.3.1	Vývozní odběratelský úvěr	155
5.4.3.2	Projektové financování	159
5.4.3.3	Předexportní úvěr	161
5.4.3.4	Bankovní záruky za závazky exportéra	162
5.4.4	Rizika spojená s financováním vývozu a možnosti jejich omezení	163
5.4.5	Vliv finanční a ekonomické krize na financování vývozu	164
5.4.6	Výběr banky pro financování vývozu z pohledu vývozce	165
5.4.7	Závěr a doporučení pro praxi	166
5.5	Pojistné produkty EGAP (v pojištění obchodněpolitických rizik českého vývozu)	166
5.6	Reakce EGAP a ČEB na ekonomickou krizi	172
5.7	Světové trendy v úvěrovém pojištění	175
6	Rizika přepravní	178
6.1	Volba dopravní cesty a dopravního prostředku	178
6.2	Postavení, funkce a odpovědnost zasílatele	179
6.3	Hranice odpovědnosti zasílatele	183
6.4	Nová pravidla INCOTERMS 2010	184
6.5	Hranice odpovědnosti dopravců	186
6.6	GENERAL AVERAGE – společná havárie	193
6.7	Pojištění jako nástroj omezení rizik	196
6.7.1	Pojištění přepravy zásilek – dopravní pojištění	197

6.7.2	Pojištění odpovědnosti dopravce	199
6.7.3	Pojištění odpovědnosti zasílatele	200
6.7.4	Pojištění odpovědnosti zasílatele jako operátora multimodální přepravy	200
7	Dělení rizik v mezinárodním obchodě (s ohledem na rizika spojená s nezaplacením za dodané zboží a služby)	202
7.1	Faktory ovlivňující platební rizika	202
7.1.1	Rizika z hlediska ekonomických podmínek na trhu, ovlivňujících placení za zboží a služby	203
7.1.2	Tržní rizika	204
7.1.3	Riziko inflační	204
7.1.4	Riziko kurzové	205
7.1.5	Riziko obchodněpolitické	205
7.1.6	Riziko politické	205
7.2	Platební a platebně zajišťovací instrumenty	206
7.3	Význam dokumentů v platebních a platebně zajišťovacích instrumentech	207
7.3.1	Dokumenty vystavované prodávajícím	207
7.3.2	Dokumenty vystavované třetí stranou	209
7.3.2.1	Dopravní a skladovací dokumenty	209
7.3.2.2	Pojišťovací dokumenty	217
7.3.2.3	Pomocné dokumenty	219
7.3.3	Další členění dokumentů	220
7.3.4	Přehled dokumentů v dokumentárním platebním styku	221
7.4	Členění platebních instrumentů	222
7.4.1	Schéma členění platebních dokumentů	222
7.4.2	Členění závazkových instrumentů	224
7.5	Platební podmínky, platební a zajišťovací instrumenty	224
7.5.1	Hladký plat	224
7.5.2	Dokumentární inkaso	225
7.5.3	Dokumentární akreditiv	226
7.5.4	Bankovní záruka	227
7.5.5	Indemnita (slib odškodnění)	228
7.5.6	Standby akreditiv	228
7.5.7	Bankovní aval	229
7.6	Schéma způsobu předcházení platebnímu riziku pomocí instrumentů	229
7.6.1	Rizika na straně prodávajícího	229
7.6.2	Rizika na straně kupujícího	230
7.7	Možnosti zajištění kurzových rizik v zahraničním obchodě	231

RIZIKA V KOMERČNÍ PRAXI

7.7.1	Výklad pojmu a popis oblasti jeho výskytu	231
7.7.2	Eliminace platebního a kurzového rizika	232
7.7.2.1	Promptní (spot) operace	233
7.7.2.2	Termínová operace „forward“	233
7.7.2.3	Swapová operace (devizový swap)	234
7.7.2.4	Devizová operace typu „options“ (opce)	234
7.7.2.5	Devizová operace typu „futures“	234
7.7.2.6	Operace zajišťující úrokové riziko	235
7.8	Jednotná evropská měna a kurzová rizika	237
7.9	Platební rizika a právo EU	241
8	Pojištění komerčních rizik vyplývajících z dodavatelských úvěrů	252
8.1	Prevence při úvěrových obchodech	253
8.2	Monitorování existujících odběratelů	254
8.3	Smluvní pojištění platebních rizik	254
8.4	Vymáhání pohledávek, odškodnění v případě nezaplacení dodaného zboží	256
8.5	Management pohledávek	259
8.5.1	Řízení pohledávek, tj. vymáhání pohledávek u dlužníka	259
8.5.2	Skupiny dlužníků, které se mohou postupně měnit	260
8.5.3	Externí management pohledávek	261
8.5.4	Předpoklady praktické aplikace externího managementu pohledávek	262
8.5.5	Dlouhodobá správa pohledávek	263
9	Rizika odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku	264
9.1	Úvodní výklad problematiky	264
9.2	Výklad základních pojmů a principů	266
9.3	Ochrana před rizikem odpovědnosti za výrobek	272
9.4	Výklad základních principů pojištění	273
9.4.1	Princip loss occurrence	273
9.4.2	Princip claims made	274
9.5	Sjednání pojistné smlouvy	276
9.6	Obchodně-rizikové souvislosti ochrany spotřebitele v EU	279
10	Mezinárodní úmluvy, zvyklosti a standardy, jejichž aplikace je vhodná ke snížení komerčních rizik v mezinárodním obchodě	287
10.1	Dělení mezinárodních zvyklostí a standardů	287
10.2	Vykladací pravidla používaná v mezinárodním obchodě	288
10.2.1	INCOTERMS – mezinárodně používaná pravidla v zahraničním obchodě	288
10.2.2	RAFTD 1941 – American Foreign Trade Definition	288

10.2.3	INTRATERMS 1993	289
10.3	Pravidla a zvyklosti používané v mezinárodní dopravě	289
10.3.1	Pravidla používaná v mezinárodní námořní dopravě	290
10.3.1.1	Úmluva OSN o námořní přepravě zboží, 1978 – „Hamburská pravidla“	290
10.3.1.2	Haagská pravidla 1924	290
10.3.1.3	Haagsko-visbyská pravidla 1968	290
10.3.1.4	Rotterdamská pravidla, schválená 23. 9. 2009 (Rotterdam Rules)	291
10.3.2	Pravidla používaná v mezinárodní říční dopravě	291
10.3.3	Pravidla používaná v mezinárodní silniční dopravě	292
10.3.4	Pravidla používaná v mezinárodní železniční přepravě	292
10.3.5	Pravidla používaná v mezinárodní letecké dopravě	292
10.3.6	Pravidla používaná v mezinárodním zasílatelství	293
10.3.7	Právní normy platné v ČR v oblasti pojišťovnictví	293
10.4	Zvyklosti a pravidla z oblasti placení za zboží a služby	293
10.4.1	Pravidla pro akreditivy	293
10.4.2	Pravidla pro dokumentární inkasa	294
10.4.3	Pravidla pro placení pomocí cenných papírů – směnky a šeky	294
10.4.4	Pravidla pro záruky	294
10.5	Modely a vzory kupních smluv a smluv, které na kupní smlouvu navazují (zastoupení, výhradní prodej)	295
10.5.1	Doporučené vzory smluv – prodej zboží	295
10.5.1.1	Vzorová mezinárodní kupní smlouva ICC, 1997 (The ICC Model of International Sale Contract)	295
10.5.1.2	Standardní obchodní podmínky EHK OSN, 1974	296
10.5.1.3	Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT	296
10.5.1.4	Vzorové obchodní podmínky FIDIC	296
10.5.1.5	Vzorové smlouvy GAFTA a jiných sdružení a asociací	297
10.5.2	Mezinárodní úmluvy v oblasti kupních smluv	297
10.5.2.1	Obchodní zastoupení	298
10.5.2.2	Úmluva o zastoupení při mezinárodní koupi zboží	298
10.5.2.3	Úmluva o právu rozhodném pro smlouvy o zprostředkování a zastoupení z roku 1978	298
10.5.2.4	Směrnice EHS v rámci zemí EU – č. 86/653 z roku 1986	298

RIZIKA V KOMERČNÍ PRAXI

10.5.2.5 Vzorový dokument a vzor smlouvy zpracované a vydané ICC Paříž, 1983.....	299
10.5.3 Výhradní prodej	299
10.5.4 Předpisy a zvyklosti v celní oblasti	299
10.6 Předpisy v oblasti rizik odpovědnosti za škodu způsobenou vadou výrobku	300
10.7 Pravidla v oblasti řešení sporů (obecné soudy, rozhodčí soudy, alternativní řešení sporů)	300
10.7.1 Alternativní způsoby řešení sporů	301
10.7.2 Mezinárodní rozhodčí řízení – mezinárodní obchodní arbitráž	302
10.7.3 Řízení před obecnými soudy	303
Abstract	305
Literatura	306
Rejstřík	311

ÚVOD

Problematika rizik, zejména těch, která můžeme označovat jako „rizika v komerční praxi“, je důvěrně známá všem podnikatelům. A to nejenom českým. Praxe potvrzuje, že se komerční rizika v posledních letech stále zvyšují, a to bez ohledu na situaci na světových trzích a na její hodnocení ekonomy, bankéři či národohospodáři.

Když vyšla v roce 2001 v tomto nakladatelství první publikace s obdobným názvem, byl rozsah vytipovaných okruhů rizik z komerční oblasti výrazně menší. Do jisté míry ovlivňuje zvyšování rizik v komerční oblasti i krize. Zvyšování rizik ale může být způsobeno i absolutně větším objemem směňovaného zboží a služeb cestou zahraničního, vnitrounitního i vnitřního obchodu, globalizací světového obchodu a nesporně i některými tendencemi, které rizika zvyšují.

Příkladem může být stále rostoucí podíl obchodovaných produktů při úvěrovém placení a současně nechuti řady obchodních partnerů používat „klasické“ zajišťovací nástroje.

Tím se dostáváme k **základnímu záměru autorů** – varovat a upozorňovat na rizikové faktory všechny, kteří jsou ve své profesi vystaveni komerčním rizikům, a tudíž jim nezbyvá, než se s nimi vyrovnat.

Napsali jsme proto tuto publikaci jinak.

Pokud podnikatel není ochoten podstoupit rizika anebo se jim vyhýbá, nevede to obvykle k lepším hospodářským výsledkům, ale k nevyužívání příležitostí.

Rozdělení rizik, tedy i rizik v obchodním styku (tj. „komerčních rizik“), nemá ustálené a jednotné názvosloví, ani podrobnější dělení těchto rizik. Jak uvádí někteří renomovaní autoři odborných publikací, do skupiny rizik v oblasti mezinárodního obchodu nesporně patří rizika tržní, rizika komerční (zejména prodejní), rizika teritoriální, rizika přepravní, rizika kurzová a skupina rizik souvisejících s placením za zboží a služby (viz Černošlávková, E. *Mezinárodní obchodní operace*. 2003, kap. 9).

Autoři této publikace vycházejí z předpokladu, že riziko jakéhokoliv podnikání, tedy i v komerční oblasti (zejména při vývozních a dovozních operacích), lze hodnotit ze dvou stránek (viz Smejkal, V., Rais, K. *Řízení rizik*. Praha : Grada Publishing, a. s., 2003):

1. z pozitivní stránky – naděje vyššího zisku, naděje vyššího úspěchu,
2. z negativní stránky – nebezpečí horších hospodářských výsledků.

Každý podnikatel, tedy i výrobce a obchodník (jak v mezinárodním tak v tuzemském obchodním styku), musí obě stránky zvážit a pokusit se je objektivně vyhodnotit.

K fundovanému vyhodnocení potřebuje mít podnikatel dostatek spolehlivých informací, z nichž některé mohou mít přímo charakter varování před neadekvátními riziky, některé naopak mohou ukazovat cesty k omezení rizik.

Varování a upozornění na možná rizika je jen jednou stranou mince. Tou druhou je zájem **ukázat, jak lze rizika úměrně snížit a také – za jakou cenu.**

Praxe zahraničního i vnitřního obchodu ukazuje, že mnohá rizika jsou podnikateli často i dnes podceňována a u řady z komerčních rizik narážíme na neznalost některých potenciálních rizik a jejich možných negativních dopadů ať už na prodávajícího, či na kupujícího. Mnohdy i na obě strany.

Publikace je rozčleněna do deseti kapitol a logicky vychází z toho, jak mohou jednotlivé typy komerčních rizik ohrozit nejen dílčí obchodní transakci, ale mnohdy i podnikatelský subjekt samotný. Výrobní rizika, odbytové rizikové problémy, prodejní rizika a z nich zejména nedostatečně provedené průzkumy (trhu, komodity, cen, obchodních partnerů, konjunktury) a řada dalších faktorů, spojených s prodejem zboží a služeb – to jsou jen namátkově uvedené ty nejpodstatnější a nejrizikovější oblasti.

Na závěr každé kapitoly jsou proto v této publikaci uvedena stručná **doporučení pro praxi.**

Citace základních předpisů a zvyklostí a standardů, které jsou používány v obchodní praxi, je přehledně uvedena v poslední, desáté kapitole této publikace.

Předkládaná práce je vedena snahou autorů přispět ke snížení komerčních rizik na únosnou míru a to jak u českých výrobců tak i obchodníků. Monografie je proto určena jak praktikům, tak studentům.

Praha, březen 2011