

Optimalizace financování dovozu ve společnosti Hillcom, s.r.o.

Dalibor Lukša

Bakalářská práce
2011



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Vyšší odborná škola ekonomická
akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Dalibor LUKŠA**
Osobní číslo: **M080791**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Finanční řízení podniku**

Téma práce: **Optimalizace financování dovozu ve společnosti Hillcom, s.r.o.**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Provedte rešerši literárních zdrojů vedoucí k vyřešení problematiky.

II. Praktická část

- Analyzujte současnou situaci financování dovozu v dané firmě.
- Definujte diagnózu záměru projektu a navrhnete řešení.
- Vypracujte projekt optimalizace financování dovozu ve společnosti Hillcom, s.r.o.
- Vyhodnoťte ekonomický přínos a efektivnost zvoleného návrhu řešení se závěrečným doporučením pro vrcholový management firmy.

Závěr

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

[1] ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v praxi. 3. aktualiz. vyd. Praha : Grada, 2003. 142 s. ISBN 8024707713.

[2] ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, MACHKOVÁ, Hana a kolektiv. Mezinárodní obchodní operace. Praha : HZ Editio, spol. s.r.o., 1998. 195 s. ISBN 80-86009-20-3.

[3] MARVANOVÁ, Marie, HOUDA, Martin. Platební styk, aneb, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 1. vyd. Brno : Econ, 1993. 246 s. ISBN 80-901627-2-X.

[4] MAURER, Josef, VONDRÁK, Jiří, BELŠÁN, Jiří. Kalkulace zahraničně obchodních operací. Praha : Státní nakl. technické lit., 1991. 220 s. ISBN 80-03-00288-5.

[5] PLCHOVÁ, Božena. Zahraniční obchod. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1996. 241 s.

[6] RŮŽIČKA, Květoslav. Obchodujeme se zahraničím: jak postupovat. Obsah smluv. Vzorové dokumenty. Praha : Montanex, 1993. 120 s. ISBN 8085300524.

[7] RŮŽIČKA, Květoslav. Právní otázky obchodování se zahraničím. Ostrava : Montanex, 1998. 156 s. ISBN 8085780267.


[8] ŠIMKOVÁ, Eva. Ekonomika zahraničního obchodu. Vyd. 1. Hradec Králové : Gaudeamus, 2005. 124 s. ISBN 80-7041-415-4.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Michaela Dvořáková**
EXT.

Datum zadání bakalářské práce: **25. února 2011**

Termín odevzdání bakalářské práce: **29. dubna 2011**

Ve Zlíně dne 25. března 2011


PaedDr. Josef Rydlo
zast. děkanka




Ing. Eva Heczková, Ph.D.
zast. ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹;
- bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k nahlédnutí:
 - bez omezení;
 - pouze prezenčně v rámci Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

² zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

³ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60⁴ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

.....

⁴ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlédne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

V této práci se budu zabývat problematikou optimalizace financování dovozu, která by měla přispět k lepším ekonomickým výsledkům a k celkovému zefektivnění obchodování se zahraničím ve společnosti Hillcom, s.r.o. Nejprve se zaměřím na získání teoretických znalostí z oblasti zahraničního obchodu a platebního styku a zjistím současný způsob úhrady zahraničních závazků. Následně se pokusím ze získaných znalostí vypracovat návrh řešení dané problematiky. Vyhodnotím a srovnám nové získané způsoby financování se stávajícími. V závěrečné fázi zdůvodním a obhájím návrh řešení optimalizace financování dovozu ve společnosti Hillcom, s.r.o. a doporučením jej pro vrcholový management firmy.

Klíčová slova: zahraniční obchod, platební styk, dovoz, Čína, finance, náklad, doprava, bankovní produkty, úvěry, faktoring

ABSTRACT

In this bachelor's thesis I am going to deal with financing issues of importation, which should contribute to better economical results and total streamline of trading with foreign countries in the company Hillcom Ltd. At first I am about to focus on getting new theoretical knowledge in a foreign trade zone and payments, and I am going to find out the current method of payments in a foreign obligations. After that I will try to design a solution in this issue. I am going to evaluate and compare retrieved ways of financing with current ones. In the final stage I am going to give reasons and vindicate designed solution in financing issues of importation in Hillcom Ltd. and I will recommend it for top management of the company.

Keywords: foreign trade, payment system, import, China, finance, cost, transportation, bank products, loans, factoring

Na tomto místě bych chtěl poděkovat především vedoucí mé bakalářské práce Ing. Michaele Dvořákové za odborný přístup, cenné rady i připomínky a ochotu věnovat svůj volný čas potřebný pro zpracování této práce.

Dále bych rád poděkoval vedení společnosti Hillcom s.r.o. za umožnění praxe v jejich firmě.

OBSAH

ÚVOD	10
I TEORETICKÁ ČÁST	11
1 ZAHRANIČNÍ OBCHOD	12
1.1 PŘÍČINY ZAHRANIČNÍHO OBCHODU.....	12
1.1.1 Odlišnost výrobních podmínek	12
1.1.2 Odlišný spotřebitelský vkus a preference.....	12
1.1.3 Klesající náklady z velkovýroby	12
1.2 PŘEDMĚT ZAHRANIČNÍHO OBCHODU	12
1.3 SMĚRY ZAHRANIČNÍ OBCHODNÍ POLITIKY	13
1.3.1 Liberalismus	13
1.3.2 Protekcionismus	13
1.4 NÁSTROJE ZAHRANIČNÍHO OBCHODU	13
1.4.1 Autonomní.....	13
1.4.2 Smluvní	15
1.5 VÝVOZNÍ A DOVOZNÍ OPERACE.....	16
1.5.1 Vývoz	16
1.5.2 Dovoz	16
1.5.3 Reexport	16
1.5.4 Zušlechťovací styk	16
1.6 SPECIFIKA V ZAHRANIČNÍM OBCHODĚ	17
1.6.1 Jazykové bariéry.....	17
1.6.2 Právní odlišnosti	17
1.6.3 Tradice.....	17
1.6.4 Kurzové rozdíly	17
1.6.5 Jiné odlišnosti	18
1.7 OBCHODOVÁNÍ	18
1.7.1 V zemích EU	18
1.7.2 Mimo země EU, konkrétněji Čína.....	18
2 PLATEBNÍ PODMÍNKY	19
2.1 NEDOKUMENTÁRNÍ PROSTŘEDKY	19
2.1.1 Platba v hotovosti	19
2.1.2 Směnky	19
2.1.3 Šeky	20
2.2 DOKUMENTÁRNÍ PROSTŘEDKY	20
2.2.1 Dokumentární akreditiv.....	20
2.2.2 Dokumentární inkaso	20
2.3 VYBRANÉ BANKOVNÍ A FINANČNÍ OPERACE	21
2.3.1 Hladká platba.....	21
2.3.2 Úvěry	21
2.3.3 Faktoring	23
2.3.4 Platba předem (záloha) s následným doplatkem	23
2.3.5 Leasing	24
3 NÁKLADY NA POSKYTNUTÍ KAPITÁLU	25

3.1	BANKY	25
II	PRAKTICKÁ ČÁST	26
4	PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI HILLCOM S.R.O.	27
4.1	VZNIK A HISTORIE SPOLEČNOSTI HILLCOM S.R.O.	27
4.2	ORGANIZAČNÍ STRUKTURA	27
4.3	ODBĚRATELÉ	28
4.3.1	Obchodní řetězce	28
4.3.2	Velkoobchody	29
4.3.3	Maloobchod	30
4.4	DODAVATELÉ	30
4.4.1	Obchodování s Čínou	30
4.4.2	Obchodování s Bulharskem	31
5	SORTIMENT DLE DODAVATELE	33
5.1	WHITE	33
5.1.1	Dentální hygiena	33
5.1.2	Tělová kosmetika	33
5.1.3	Holení	33
5.2	AVAILS	33
5.2.1	Dentální hygiena	33
5.2.2	Ostatní	33
6	ANALÝZA SOUČASNÉHO FINANCOVÁNÍ FIRMY	34
6.1	ÚVĚR	34
6.2	FAKTORING	35
7	NÁVRH NOVÝCH METOD FINANCOVÁNÍ DOVOZU	38
7.1	FAKTORING	38
7.2	SMĚNKY	38
7.3	ÚVĚRY	40
7.3.1	Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.	41
7.3.2	Československá obchodní banka, a. s.	41
7.3.3	Komerční banka, a.s.	44
7.3.4	Raiffeisenbank, a. s.	48
7.3.5	GE Money Bank, a.s.	52
8	VYHODNOCENÍ NOVÝCH METOD FINANCOVÁNÍ DOVOZU	55
8.1	FAKTORING	55
8.2	ÚVĚRY A SMĚNKY	55
9	VÝBĚR NEJVHODNĚJŠÍ METODY FINANCOVÁNÍ DOVOZU	59
10	DOPORUČENÍ PRO FIRMU	61
	ZÁVĚR	62
	RESUMÉ	63
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	64
	SEZNAM GRAFŮ	65
	SEZNAM TABULEK	66
	SEZNAM PŘÍLOH	67

ÚVOD

Základním předpokladem pro všechny podnikatele, ať už mluvíme o drobných živnostnících nebo velkých podnicích, je snaha dosáhnout co nejlepšího hospodářského výsledku. V dnešní době, kdy velká konkurence rozděluje tržní podíly na malé kousky, je potřeba co nejlépe finančně zabezpečit chod podniku i s jeho činnostmi. Právě optimalizace podnikových financí může přinést úsporu v oblasti úrokových nákladů z cizího kapitálu, což může výrazně ovlivnit hospodaření společnosti a zlepšit postavení na trhu.

Společnost Hillcom s.r.o. je obchodní firma. Její činnost spočívá v prodeji drogistického a kosmetického zboží, které je vyráběno v zahraničí, konkrétně v Číně a Bulharsku. K takovému kroku musela společnost za daných podmínek přistoupit, protože přímá produkce v České republice by nebyla konkurenceschopná. Problém přichází ve chvíli úhrad za zboží dováženého z Číny, kdy dodavatel požaduje 30 % z hodnoty faktury před samotným začátkem výroby daných produktů a zbylých 70 % ještě před uvolněním kontejneru a vyskladněním v německém Hamburgu při použití lodní dopravy. Vzniká tedy velká prodleva mezi placením a možností distribuce zboží k odběratelům. Dále dlouhá splatnost pohledávek u obchodních řetězců vytváří vysokou celkovou sumu pohledávek v době, kdy firma potřebuje mít peníze k dispozici a tak musí přistoupit k použití cizího kapitálu. Firma má sjednaný úvěr na pokrytí provozních nákladů a dále využívá faktoring.

Úkolem této bakalářské práce bude posouzení současné finanční situace ve společnosti Hillcom s.r.o. a vyhledání nových nástrojů, metod a způsobů použití cizího kapitálu vedoucí k optimalizaci financování dovozu a samotné firmy. Primárním cílem je vyšetření stávajícího způsobu úhrady vůči závazkům ze zahraničí a následný návrh nových možností použití jiných nástrojů.

K dosažení cíle je nutné stanovit kritéria, podle kterých se budou jednotlivé varianty financování hodnotit. Na základě těchto kritérií bude poté udělán rozbor efektivnosti a dosažitelnosti, který v podstatě vyhodnotí jednotlivé metody či nástroje a vybere pro společnost Hillcom s.r.o. nejlepší možnou variantu. V závěrečné fázi se zhodnotí současná a navrhovaná metoda financování a posoudí se výsledek šetření.

I TEORETICKÁ ČÁST

1 ZAHRANIČNÍ OBCHOD

Světová ekonomika je v dnešních dnech velmi složitým a rozsáhlým sociálně-ekonomickým systémem, který je tvořen vzájemnými obchodními vztahy jednotlivých hospodářství. Zahraniční obchod je právě ta část národního hospodářství, která je zaměřena na směnnou činnost se zahraničím.

1.1 Příčiny zahraničního obchodu

Rozvoj zahraničního obchodu je spojen s globalizací a provázaností světového hospodářství. Jednotlivé země totiž zjistili, že je pro ně mnohdy výhodnější koupit statky a služby ze zahraničí, než vyrábět své vlastní. Tyto příčiny pak vedou k zmíněnému vzájemnému obchodování mezi zeměmi.

1.1.1 Odlišnost výrobních podmínek

Tato příčina je založena na skutečnosti, že země nemají stejný předpoklad k výrobě totožného produktu. Jedná se zejména o klimatické a geografické podmínky, vybavenost přírodními zdroji a kvalifikací ekonomicky aktivního obyvatelstva. Možné jsou také různé kombinace lidských a přírodních zdrojů. Všechny tyto rozdílnosti poté způsobí, že země či oblast s horšími podmínkami pro výrobu určitého statku či služby vyprodukuje nákladnější nebo méně kvalitní statek či službu.

1.1.2 Odlišný spotřebitelský vkus a preference

Obyvatelé různých zemí světa preferují jiné výrobky, mají odlišný vkus.

1.1.3 Klesající náklady z velkovýroby

Díky specializaci se v některých zemích při velkém množství vyprodukuje mnoho výrobků za nízkých nákladů, dochází k úsporám z rozsahu.

1.2 Předmět zahraničního obchodu

Předmětem může být vše, co se dá převézt přes hranice a to statky hmotné i nehmotné. Nejčastěji se lze setkat se zbožím, službami nebo právy.

1.3 Směry zahraniční obchodní politiky

Dlouhodobě lze sledovat 2 hlavní směry, podle kterých se dá odvodit, zda má země kladný či záporný vztah k mezinárodnímu obchodování. Základní koncepce zahraniční politiky se pohybuje mezi volným trhem a ochranářstvím.

1.3.1 Liberalismus

Hlavním znakem liberalismu neboli volného trhu je postupné odstraňování obchodních omezení. Země má kladný vztah ke směně s ostatními subjekty mezinárodního trhu.

1.3.2 Protekcionismus

Protekcionismus je zaměřen na ochranu domácích výrobců před zahraniční konkurencí. Na rozdíl od liberalismu překážky neodstraňuje, spíše je ještě zpřísňuje.

Oba směry mají své výhody a nevýhody. Obecně je však známo, že liberalismus maximalizuje bohatství země. To ale neznamená, že je lepší pro každou zemi. Běžně se setkáváme s protekcionismem u méně rozvinutých zemí a také u dětského průmyslu.

1.4 Nástroje zahraničního obchodu

Z právního hlediska můžeme členit nástroje zahraniční hospodářské politiky na autonomní a smluvní.

1.4.1 Autonomní

Jsou historicky starší než smluvní a jejich zavedení spadá pod správu státu dané z jeho suverénní moci. Pokládáme je za primární nástroje a právě tyto jsou s postupem rozvoje zahraničního obchodu velmi omezovány na úkor smluvních, a to především bilaterálních (obchodní smlouvy a dohody) či multilaterálních (mezinárodní hospodářské organizace). Dalším faktem je, že každý negativní zásah do těchto nástrojů např. zvýšení cla způsobí zhoršení obchodních vztahů a je často doprovázen s obdobnými negativními opatřeními postižené země. Toho se dá dosáhnout např. za pomoci retorzního cla a v některých případech to může dojít k obchodním válkám nebo k úplnému zastavení až zničení vzájemných vztahů.

Clo je historicky nejstarší překážka k volnému obchodu. V dnešních dnech tím rozumíme dávku vybíranou ze zboží, které přechází přes hranici. Avšak v minulosti to byly

všeobecně všechny platby, poplatky a mýtné, které museli obchodníci zaplatit při přepravě svého zboží např. za používání cest, mostů a přístavů. Clo můžeme dělit podle různých hledisek.

Tab. 1. Rozdělení cla

Rozdělení	Druh cla
Podle účelu zdanění	<ul style="list-style-type: none"> • fiskální • ochranné
Podle pohybu zboží	<ul style="list-style-type: none"> • dovozní • vývozní • průvozní
Podle výpočtu	<ul style="list-style-type: none"> • valorické • specifické • diferencované • smíšené

Netarifní omezení jsou jiná další omezení, které komplikují zahraniční obchod. Mezi tyto překážky patří především:

- množstevní omezení
- devizové restrikce
- minimální cena
- normy

Množstevní omezení nebo tzv. kvóty, jsou nejčastějším netarifním omezením. Stanovují nejvyšší možnou hranici dovozu určitého zboží. Na rozdíl od cel mají domácí výrobci jistotu, že při dovršení této hranice se zboží nebude nadále dovážet a to nezávisle na ceně. Opatření zvané minimální cena je omezení kvůli dumpingu, tedy dovozu takových produktů, jejichž cena je nižší než skutečné náklady. Devizové restrikce mohou být omezeními díky zásahům státu do hospodaření s tuzemskými a zahraničními platebními prostředky. Dalšími překážkami omezující dovoz jsou normy, které mohou být technické, zdravotní, hygienické atd. Stát se tímto opatřením brání proti importu nekvalitního zboží,

keré je nežádoucí. Zajímavostí je, že se tato překážka nepovažuje za diskriminační a je na ni pohlíženo s porozuměním.

1.4.2 Smluvní

V dnešní době je díky propojenosti světových hospodářství tendence k přecházení z autonomních nástrojů na smluvní. Toto obchodování je založeno na smlouvě, dohodě či jiné domluvě, která upravuje všechny obchodněpolitické nástroje. Výhodnost smluv je samozřejmě závislá na jednotlivé zemi a její pozici či moci na mezinárodním trhu a tím se stává nevýhodou pro malé státy. Smluvní nástroje rozdělujeme na dvoustranné a mnohostranné podle účastníků dohody.

Dvoustranné smluvní nástroje se používají tehdy, pokud se obchodního jednání účastní pouze dvě země. Výsledkem mohou být obchodní smlouvy a dohody, platební dohody. Obchodní smlouvy patří mezi nejstarší a jsou to rámcová ujednání mezi dvěma a více státy, které ujednávají všeobecné zásady a pravidla vzájemného obchodování. Uzavírají se na nejvyšší úrovni, tedy hlavními a významnými představiteli země. Jejich charakter je dlouhodobý a vysoce formalizovaný. Obchodní dohody bývají konkrétnější a většinou upravují obchodní smlouvy. Jsou bilaterální povahy a platnost mají zpravidla jeden rok. Platební dohody jsou využívány v případech, kdy otázka platů a vyrovnání není řešena v obchodní smlouvě nebo vůbec. Jedna se především o takové případy, kdy dochází k vyrovnání pohledávek a závazků mezi jednotlivými státy nebo centrálními bankami z hospodářských vztahů. V této dohodě se poté určí měna, ve které se budou nerovnosti účtovat a platit.

Mnohostranné smluvní nástroje uzavírá větší počet zemí, ale vždy více než dvě. Některé mohou být ve své podstatě instituce nebo organizace jako např. WTO - Světová obchodní organizace. Ta určuje pravidla mezinárodního obchodu a řeší případné spory mezi členskými zeměmi. V současné je do této instituce zapojeno 153 států světa. Další skupinou mnohostranných smluvních nástrojů jsou integrační seskupení, které přímo spojují jednotlivé hospodářství v jeden celek. Tato spolupráce má několik fází, stupňů podle závislosti na míře propojenosti členských zemí. První fází je pásmo volného obchodu, poté následuje celní unie a společný trh. Čtvrtou a nejvyšší možnou mírou propojení je hospodářská a měnová unie, v rámci které funguje jednotná hospodářská politika a jedna měna. Posledním nástrojem jsou mezinárodní surovinové dohody, jejichž

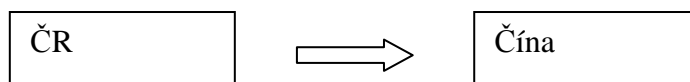
primárním cílem je dlouhodobá stabilizace cen surovin, jako např. káva, pšenice, kakao, kaučuk a další.

1.5 Vývozní a dovozní operace

Vývoz a dovoz výrobků jsou základní operace zahraničního obchodu, tedy hlavní důvod, proč země mezi sebou obchodují. Zapojit se může jakýkoliv podnik, který má obchodní útvar, především to bývají výrobní podniky nebo přímo specializované firmy na zahraniční obchod.

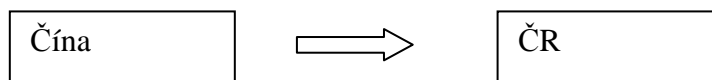
1.5.1 Vývoz

Vývoz neboli export je pohyb zboží přes státní hranici z tuzemska směrem do zahraničí. Je to základní a nejjednodušší forma účasti na zahraničních trzích. Úspěch či neúspěch často závisí na znalostech o zemi spotřeby, tedy o kultuře, tradicích, spotřebitelském vkusu a dalších důležitých informacích.



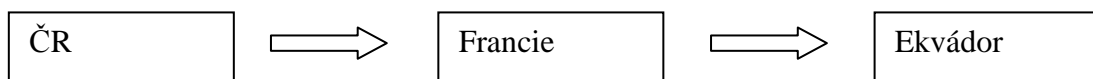
1.5.2 Dovoz

Dovoz neboli import je opak exportu. Definujeme ho jako přechod zboží ze zahraničí přes státní hranici směrem na tuzemské trhy.



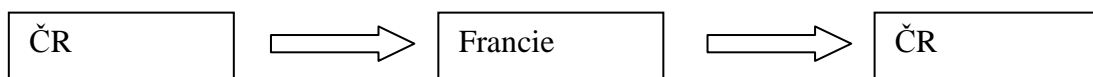
1.5.3 Reexport

Reexport znamená vývoz zboží, které jsme dovezli a v nezměněném stavu ho znovu vyvezeme přes státní hranice do zahraničí. Využívá se zejména tehdy, pokud určitá země nemá navázány obchodní kontakty s konečnou zemí nebo se snaží obejít zákaz dovozu.



1.5.4 Zušlecht'ovací styk

Zušlecht'ovací styk označujeme jako vývoz surovin a polotovarů, které se v zahraničí vyrobí nebo zpracují a poté se dovezou zpět.



1.6 Specifika v zahraničním obchodě

Pokud chce podnik obchodovat se zahraničními firmami, musí dobře znát prostředí, do kterého vstupuje. Pochopení a respektování podmínek, které jsou od tuzemských často velmi odlišné, je základní předpokladem pro zdárné proniknutí na zahraniční trhy.

1.6.1 Jazykové bariéry

Jazykové bariéry jsou nejčastějším problémem při komunikaci se zahraničními partnery. Jestliže vezmeme v úvahu, že angličtina je mezinárodní jazyk a ovládáme ji na přijatelné úrovni, budeme mít štěstí, pokud náš protějšek také. Pokud se ale nenajde alespoň jeden společný jazyk, obchod nejspíše nemá budoucnost. V dnešní době je ale situace méně častá. Pro podniky je také důležitá rychlost vyjednávání, proto se v dnešní internetové době většina obchodníků domlouvá přes e-mail. Smlouvy jsou poté uzavřeny písemně.

1.6.2 Právní odlišnosti

Musíme brát také v úvahu, že právní řád České republiky není stejný ve všech částech světa. Než tedy začneme obchodovat s naším protějškem v zahraničí, musíme zjistit všechny právní odlišnosti. Může se stát, že se kvůli nepozornosti a malé rozdílnosti v dané právní normě ocitneme před soudem.

1.6.3 Tradice

Právní odlišnosti si podniky obvykle zjistí a dávají si na ně pozor. Často ale zapomínají na tradice a zvyky, které jsou neméně důležité, a jejich nerespektování může vést k velmi nepříjemným situacím. Nejenže urazíme druhou stranu, ale z obchodu nebude také nic.

1.6.4 Kurzové rozdíly

Hrají velkou roli při úhradě faktur za zboží či služby poskytnutých ze zahraničí. Z výhodného obchodu se může stát předražená investice a to jenom kvůli pohybu daného kurzu, na kterém se smluvní strany domluvili. V rámci Evropské unie byla vytvořena měna euro, která má mimo jiné zabránit právě těmto problémům.

1.6.5 Jiné odlišnosti

Mezi ostatní problémy řadíme např. vzdálenost, která dělí jednotlivé země. S větší vzdáleností rostou náklady na dopravu, pojištění a při dlouhé přepravě hrozí větší riziko poničení a následné znehodnocení zboží.

1.7 Obchodování

Česká republika je členem integračního seskupení Evropské unie (dále jen „EU“) od 1. května 2004. Od té doby se její podmínky při obchodování s ostatními členy výrazně změnilly, avšak směna s ostatními zeměmi mimo EU je nadále komplikovaná.

1.7.1 V zemích EU

Evropská unie je zastáncem liberalizace, tedy zrušení všech překážek bránící volnému obchodu. Členské státy mezi sebou zrušili všechny autonomní nástroje obchodní politiky a nahradili je za nástroje smluvní. Dále stanovili a sjednotili cla, která uplatňují na dovážené zboží ze třetích zemí. To znamená, že výrobek, který vstoupí do EU v jakékoli zemi, platí stejné clo jako všude jinde. Díky liberální zahraniční politice se EU stala prosperujícím celkem, který má největší podíl na světovém obchodě, ačkoliv nemá žádné zvláštní obchodní dohody s ostatními světovými velmocemi, mezi které patří např. Spojené státy, Čína a Japonsko. Ti jsou také hlavními partnery Evropské unie a směna je mezi nimi uskutečňován na základě mechanismů WTO, třeba mají další různé smlouvy a dohody týkající se jednotlivých odvětví obchodu a průmyslu.

1.7.2 Mimo země EU, konkrétněji Čína

U některých států mimo EU může při obchodování nastat mnoho překážek a komplikací. Nejenže řada z nich uplatňuje ochranářskou zahraniční politiku, což se projeví na ceně díky funkci cla, ale většinou jsou vzdálené a směna s nimi představuje velké náklady na dopravu. V posledních letech však dochází ke změnám, země se začínají otevírat zahraničním příležitostem. Pokud se zaměříme na Čínu, kromě vzdálenosti je velkou překážkou jazyková bariéra. Tento problém však může být vyřešen obchodováním s firmami, které mají kvalitní management ovládající anglický jazyk. Další možností jsou specializované firmy, které se zaměřují na určitou zemi a následně poskytují různé podpůrné služby, např. tlumočnickou a překladatelskou činnost nebo vyhledání seriózního obchodního partnera.

2 PLATEBNÍ PODMÍNKY

Platební podmínky jsou stejně důležité jako výběr správného zahraničního obchodního partnera. Použitím vhodného platebního prostředku zvyšujeme šanci na uskutečnění dobrého a kvalitního obchodu, protože kvůli časté geografické vzdálenosti rizikovitost transakcí roste. Jednotlivé způsoby úhrady se časem vyvinuly z praxe. Platby mezi kupujícím a prodávajícím se většinou neuskutečňovaly přímo, nýbrž přes důvěryhodné třetí osoby, které tuto službu poskytovali za úplatu. V dnešní době jsou tito zprostředkovatelé především banky a instituce specializované na finanční služby, ale i mezi nimi je třeba ještě vybírat.

2.1 Nedokumentární prostředky

Nedokumentární platby s sebou nesou větší riziko, protože exportér se nijak nechrání (pokud nemá sjednané jiné ručení nebo zajištění) proti nezaplacení odběratele.

2.1.1 Platba v hotovosti

V zahraničním obchodě se platby v hotovosti již skoro nevyskytují, výjimkou jsou jen různé druhy provizí. Hlavní důvod úpadku tohoto prostředku je vzdálenost obchodních stran a také velké riziko, např. krádež. Problém nastává, pokud chce dodavatel z druhé strany světa zaplatit nemalou částku za dodané výrobky v hotovosti. Administrativní náročnost a riziko nedodání nebo nezaplacení zboží nesou oba obchodní partneři stejně.

2.1.2 Směnky

Směnka je cenný papír, který má zákonem předepsanou formu a může být nástrojem k zajištění úvěru nebo prostředkem platby. Právě druhý zmíněný způsob využití je v mezinárodním obchodě často používán. V zásadě ji rozdělujeme na vlastní a cizí v závislosti na počtu subjektů vystupujících v obchodě. Ve směnce vlastní jsou pouze dva subjekty, výstavce směnky jakožto dlužník a remitent představující věřitele. Směnka cizí počítá se třemi subjekty, emitenta, remitenta a směnečníka. V podstatě je to příkaz výstavce směnky směnečníkovi, aby zaplatil remitentovi. Směnečník je ale povinen za směnku zaplatit až teprve, pokud tento příkaz akceptuje. Směnka může být vystavena samostatně nebo v souvislosti s určitým bankovním instrumentem. Dalším rozdělením může být doba, po jaké bude směnka vyplacena:

- na viděnou (při předložení) = vistasměnka
- na určitý čas po viděné = časová vistasměnka
- na určitý čas po vystavení směnky = datosměnka
- na určitý den = směnka fixní

2.1.3 Šeky

Šek je také cenný papír, který má zákonem vymezené podstatné náležitosti. Ačkoliv není v zákoně definován, lze jej charakterizovat jako platební příkaz vydávaný výstavcem své bance. Na základě toho banka uhradí majiteli šeku určitou peněžní částku. Aby byl platný, musí mít písemnou formu a jeho splatnost je na viděnou.

2.2 Dokumentární prostředky

Dokumentární platby umožňují exportérovi zabezpečit kontrolu nad zbožím až do jeho zaplacení prostřednictvím dokumentů. Tyto instrumenty tedy minimalizují obchodní riziko a představují možnost získat výhodnější cenové podmínky

2.2.1 Dokumentární akreditiv

Tato platební podmínka je velice oblíbená u exportérů pro její dokonalou platební a zajišťovací funkci. Zjednodušeně to lze definovat jako závazek banky poskytnout pověřenému určité plnění, ale jen pokud splní akreditivní podmínky. Banka poté otevírá akreditiv až na pokyn žadatele a podle jeho instrukcí. Prodávající tak získává platební závazek třetí osoby, nejčastěji banky díky své dobré pověsti a důvěryhodnosti. Není to však pravidlo a tak by měl vývozce vždy přehodnotit, u které banky má být akreditiv otevřen. Také vývozce má své povinnosti. Aby dostal zaplacen, musí v souladu s akreditivem splnit podmínky, zejména včasné předložení všech požadovaných dokumentů. V případě nepředložení, zpoždění nebo nějaké formální závady v dokladech banka zabráni čerpání akreditivu. Pro dovozce je méně výhodný, avšak může své zájmy chránit vhodným formulováním akreditivních podmínek tak, aby vývozce nedostal zaplacen neoprávněně.

2.2.2 Dokumentární inkaso

Tato podmínka je naopak velmi oblíbená a hojně používaná u dovozců. Prodávající při ní překládá bance dokumenty a pověřuje ji, aby je přeložila kupujícímu proti zaplacení kupní ceny zboží nebo popř. akceptaci směnky. Vývozce nese riziko, že dovozce odeslané zboží odmítne přijmout, nýbrž zaplatit. Zájmy vývozce jsou zajištěny tím, že kupující

nemá možnost nakládat se zbožím dříve, dokud nezaplatí. V případě nepřevzetí dokumentů zůstává prodávajícímu hodnota zboží a je na něm, jak s ním dále naloží. Vývozce pak chrání své zájmy především tak, že dává bance co nejpřesnější instrukce např. v případě nepřevzetí zboží a dále tím, že předá dokumenty, bez kterých nemůže kupující zboží převzít.

2.3 Vybrané bankovní a finanční operace

Kromě nedokumentárních a dokumentárních platebních prostředků můžeme najít i další jiné nástroje, které se běžně používají v zahraničním obchodě.

2.3.1 Hladká platba

Hladká platba neboli úhrada bankovním převodem je dnes vůbec nejrozšířenějším platebním instrumentem nejen v transakcích obchodní povahy, ale také v každodenním životě lidí nepodnikatelů. Obchodní povahou myslíme jakékoli převody, které souvisí s obchodní činností např. platby za zboží a služby, přepravu atd. Neobchodní pak mohou být veškeré ostatní úhrady, které souvisí s běžným fungováním firmy jako např. úhrada darů, cestovní a turistické výlohy, výnosy z cenných papírů, alimenty, penze, stipendia. Hladkou platbou také končí i dokumentární operace. V zahraničním obchodě je také jeden z nejčastěji používaných platebních prostředků. Z pohledu banky provádějící hladký plat rozlišujeme tyto druhy:

- došlé hladké platby (např. úhrady ze zahraničí)
- vyšlé hladké platby (např. úhrada do zahraničí)

Banka provádí hladký plat na základě příkazu od klienta. Úhrada musí být kryta peněžními prostředky, které se nachází na běžném účtu. Ty může klient převést přímo na účet, složit hotovost v bance nebo čerpat z poskytnutého úvěru. Banka poté požádá svého zahraničního korespondenta (většinou banku, u které se nachází příjemcův účet), aby na vrub daného účtu uhradila nebo jinak vyplatila odeslanou částku.

2.3.2 Úvěry

Obchodní banky mimo jiných důležitých činností nebo služeb poskytují svým klientům za úplatu úvěry. Jedná se tedy o cizí kapitál. Prostřednictvím úvěru lze získat rychle a relativně levně finanční prostředky na úhradu svých závazků nebo pro jiné potřeby

firmy. Banky mají rovněž připravených mnoho produktů pro fyzické osoby nepodnikatele, ale v této práci se zaměřím pouze na ty, které slouží pro podnikatelskou činnost.

Samotný bankovní úvěr se poskytuje jako úvěr banky jejímu klientovi. V zahraničním obchodě ale může mít i jiné formy, např. když odběrateli poskytuje úvěr dodavatelova banka. Velmi důležitá je komunikace a přímost při jednání s bankou, protože čím lepší vztah s ní budeme mít, tím lepší budeme mít podmínky jednotlivých produktů. Poté by neměl být ani problém v případě spoluúčasti na závazcích klienta. Jednání a následná smlouva se může týkat jednotlivých obchodů nebo je možné s bankou uzavřít úvěrovou smlouvu, která bude na určité období a vytvoří závazkové a úvěrové rámce, podle nichž bude poté banka jednat.

Kontokorentní úvěr banky poskytují svým klientům na běžném účtu, přičemž vždy stanoví úvěrový rámec, který určuje maximální výši debetu na běžném účtu. Nejčastěji se používá k překlenutí krátkodobého nedostatku prostředků, ale může mít i více podob. Velkou výhodou u tohoto úvěru je pružnost čerpání a tak patří k nejžádanějším bankovním instrumentům.

Revolvingový úvěr funguje podobně jako úvěr kontokorentní. Má krátkodobější charakter a klient může čerpat peníze opakovaně. Nejčastěji se používá při nedostatku finančních prostředků na běžný provoz, kdy firma čeká na úhradu svých pohledávek. Revolvingový úvěr bývá většinou účelový, což znamená, že finanční prostředky musí být vynaloženy na předem stanovený účel. Banka nakládání s penězi kontroluje. Tento fakt je hlavní rozdíl od kontokorentního úvěru, kde se vynaložení prostředků zpravidla nehlídá.

Avalový úvěr je ve své podstatě ručitelský úvěr. Přestavuje poskytnutí bankovní záruky klientovi za směnku, kterou se zavazuje zaplatit, pokud ji sám klient nezplatí. Banka za tuto službu požaduje avalovou provizi, která je ve své podstatě poplatek za podstoupení rizika.

V praxi se však nejčastěji setkáme s jiným úvěrem, který není bankovním produktem, dodavatelským úvěrem. Je to klasický úvěrový vztah, který vzniká bez přímé účasti banky mezi dodavatelem a odběratelem. Vzniká tak, že dodavatel prodá odběrateli výrobky, ale ten mu nezplatí hned, nýbrž za určitou dobu, která se nazývá splatnost. Odběratel tedy užívá nakoupené zboží, které není ještě zaplacené. V případě větších nebo zahraničních kontraktů se však často využívá některý z bankovních produktů. Může jít o situace, kdy je od banky požadováno vystavení bankovní záruky, aval směnky, vystavení

akreditivu atd. Tím se banka zapojuje a vstupuje se svým klientem do uzavíraného obchodu, což pro ni představuje riziko a později se z něj může stát úvěrový vztah jako při klasickém bankovním úvěru. Před uzavřením obchodu ale musí být takový postup konzultován s bankou.

2.3.3 Faktoring

Faktoring je poměrně nová metoda financování, která umožní mít finanční prostředky dříve k dispozici. Základem je dodavatelský úvěr, který ale při své dlouhé splatnosti váže velké množství peněz a také zpomaluje obrat firmy. Než dostane dodavatel zaplacenou za pohledávky, může se firma dostat do finančních problémů, které je možné řešit mnoha způsoby, např. eskontem směnky, krátkodobým bankovním úvěrem nebo právě faktoringem. Faktoring pracuje na principu odkupu krátkodobých pohledávek bankám (které kvůli tomu často zřizují dceřiné společnosti zaměřené přímo na faktoring) nebo jiným specializovaným společnostem. Po postoupení pohledávky faktor vyplácí dodavateli zálohově částku, která je většinou v hodnotě 80-90 % celkové ceny dané pohledávky. Ta už je snížena i o diskont faktora, který pro něj tvoří zisk. Zbývající část peněz si faktor nechává jako rezervu při eventuálních nárocích odběratele jako můžou být reklamace, sankce atd. Odběratel je obeznámen o faktoringu pohledávek dodavatele a úhrada pohledávek směřuje již na účet faktoringové společnosti. Poté faktor vyplácí dodavateli zbývající nezaplacenou část. V praxi se také setkáváme s regresním nebo bezregresním faktoringem. Regresní faktoring je častější a znamená zpětný postih dodavatele, když odběratel nezplatí za pohledávky a tak je i levnější. Naproti tomu bezregresní faktoring je drahý, protože faktor přebírá veškeré riziko insolvence odběratele.

2.3.4 Platba předem (záloha) s následným doplatkem

V mezinárodním obchodně je úhrada celé kupní ceny předem poměrně vzácná, mnohem častější je placení jen určité části z celkové hodnoty (záloha, akontace). V praxi se úplné zaplacení předem vyskytuje jen u nejrizikovějších obchodů nebo u některých druhů zboží. Hlavním cílem tohoto nástroje je omezení rizika dodavatele z případného odstoupení odběratele od kontraktu. Často se také peníze přímo použijí na výrobu daných výrobků. Používá se zpravidla tehdy, pokud jsou výrobky zhotoveny podle přání zákazníka a následné zrušení dohody by vedlo k jejich neprodejnosti. Platba předem nebo jen záloha se týká většinou velkých kontraktů, kde jsou dlouhé dodací a platební lhůty. Odběratel

musí poslat peníze, nejčastěji jako hladkou platbou, pokud chce své objednané zboží. Jedná se o úvěrovou transakci se všemi riziky jako u ostatních úvěrových vztahů.

2.3.5 Leasing

Leasing je ve své podstatě úplatné užívání cizí věci. Jedná se o cizí kapitál. Z právního hlediska ho můžeme definovat jako třístranný právní vztah mezi dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem, při kterém pronajímatel kupuje od dodavatele majetek a poskytuje ho na užívání za úplatu nájemci. Dodavatel a pronajímatel může být někdy jedna osoba. Leasing podle charakteru účastníku leasingové operace členíme:

- Finanční leasing
- Operativní leasing
- Leasing se zpětným odkupem

Finanční leasing je dlouhodobý, těžko odvolatelný s právem na odkup majetku po skončení leasingu. Operativní má krátkodobý charakter, který o odkupu majetku po konci leasingu neuvažuje. Vypovědět jde také mnohem jednodušeji, než finanční. Leasing se zpětným odkupem je méně častý, leasingová společnost odkoupí majetek od dodavatele a následně mu ho pronajímá. U všech typů leasingu platí nájemce leasingové splátky, které v sobě mají započítanou pořizovací cenu majetku a leasingové úročení, které má v sobě započítaný úrok a leasingovou marži.

3 NÁKLADY NA POSKYTNUTÍ KAPITÁLU

Je jen málo firem, které při svém podnikání používá pouze vlastní kapitál. Valná většina z nich využívá možnosti nakládat s cizími prostředky, které jim banka nebo jiná specializovaná instituce poskytne. Po určitém čase musí firma peníze vrátit a to i s úrokem, který pro banku představuje výnos a také určité odškodnění za podstoupení rizika, kdyby nemohl klient dostát svému závazku a splatit ho. Velkou roli při rozhodování o úvěrech, tedy o výpůjčkách, hraje bonita a celková kvalita zákazníka, podle které pak banka vyměří podmínky pro jednotlivý úvěr.

3.1 Banky

Banky představují v dnešní době hlavního zprostředkovatele všech finančních operací, proto se mimo jiné na ně klienti obrací i kvůli získání úvěrů nebo jiných bankovních produktů. Avšak i mezi nimi budoucí zákazníci vybírají a to především kvůli podmínkám, které je banka ochotna poskytnout. I když jsou rozdíly jen na první pohled malé, v konečném důsledku se může jednat o tisíce korun. Je proto nutné vybírat takový úvěr nebo produkt, který je pro nás nejvýhodnější. Banky také často záměrně zkreslují nebo zamlčují důležité údaje o jejich úvěrech nebo službách, které obstarávání provází. Jedná se zejména o výši úroku, ceně za vyřízení a poplatky za vedení úvěrového účtu. To vše kvůli nalákání nových zákazníků. Je pravda, že při samotném vyjednávání o úvěru pak vyjde pravda najevo, ale to už jsou často zákazníci unaveni z informací a nabízený produkt přijmou. Ale nemůžeme se divit, banky jsou právnické osoby s cílem podnikat a vytvářet zisk. Vše by se vyřešilo, kdyby byly ochotné poskytovat takzvané informace o RPSN. Je to roční procentní sazba nákladů, která umožní spotřebiteli lépe vyhodnotit výhodnost nebo nevýhodnost poskytovaného úvěru. RPSN udává procentuální podíl z dlužné částky, který musí spotřebitel za období jednoho roku zaplatit v souvislosti se splátkami, správou a dalšími výdaji spojenými s čerpáním úvěru. U spotřebitelských úvěrů mají tento údaj za určitých podmínek ze zákona banky nebo jiné finanční instituce povinné uvádět, avšak bavíme se především o podnikatelském prostředí, kde tato podmínka neplatí.

II PRAKTICKÁ ČÁST

4 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI HILLCOM S.R.O.

Společnost Hillcom s.r.o. je obchodně výrobní firma zabývající se výrobou, vývojem a distribucí produktů se zaměřením na dentální hygienu pod privátními značkami. V rámci českého a slovenského trhu převzala v roce 2004 aktivity spojené s tradičními značkami White a Metrosen, které působí v poli zubní hygieny, tělové a vlasové kosmetiky.

Od začátku působení na trhu firma uplatňuje strategii tzv. služby zákazníkovi, která i v současnosti provází jednání na všech stupních řízení a činnosti firmy. Základem této strategie je především servis poskytovaný celoplošnou sítí obchodních zástupců. Ti se starají o spokojenost jednotlivých skupin nezávislých maloobchodů nebo hypermarketů nadnárodních sítí. Díky tomuto přístupu se společnost Hillcom s.r.o. stala významným dodavatelem v České a Slovenské republice a slaví úspěchy dosažené v oblasti spolupráce s obchodními řetězci a nákupními aliancemi.

4.1 Vznik a historie společnosti Hillcom s.r.o.

Společnost Hillcom s.r.o. vznikla v roce 2004, když přebrala aktivity po firmě, která působila na trhu od roku 2001. V minulosti se společnost orientovala více na maloobchod, avšak po čase přehodnotila svou obchodní strategii a teď spolupracuje především s obchodními řetězci.

4.2 Organizační struktura

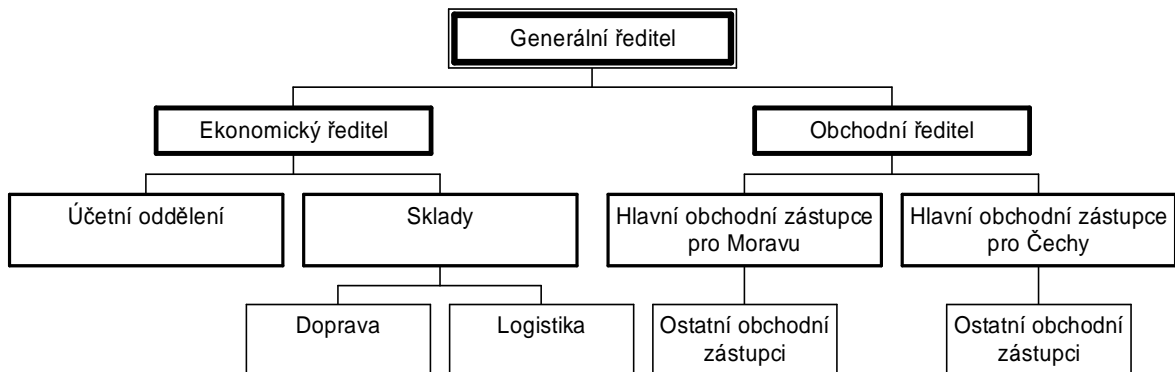
Firma má ekonomické a obchodní oddělení, ve kterých pracuje 16 stálých zaměstnanců a organizační strukturu představuje liniové uspořádání. Mimo ty má obchodní zástupce po celé České republice, konkrétně 7 v Čechách a 4 na Moravě rozdělené podle regionů. Jejich hlavní pracovní náplní je udržování dobrých vztahů a případné vyjednávání s významnými klienty. Stýkají se především s konečnými spotřebiteli a starají se o jejich spokojenost, která je klíčová a základní strategie úspěchu společnosti.

Každý měsíc probíhá pravidelná porada vedení a 2x do měsíce porada každého oddělení, které spolu velmi úzce spolupracují. Společnost se nachází v areálu Svitů ve Zlíně, kde má pronajaty prostory. Zde je mimo jiné kancelář a také velký sklad, který je určen pro zásobování celé České republiky.

Veškeré nákupní a prodejní činnosti realizuje obchodní oddělení, které mimo jiné také řídí obchodní zástupce a zadává jim úkoly. Ekonomický úsek je základem pro

fungování firmy a tvoří ho účetní a pracovník, který má za úkol vedení skladu. Účetní oddělení se stará o všechnu práci ohledně fakturace, platby dodavatelům, evidence nákladů atd.

Organizační struktura společnosti Hillcom s.r.o.



4.3 Odběratelé

Struktura odběratelů společnosti Hillcom s.r.o. je následující:

- obchodní řetězce
- velkoobchody
- maloobchody

V dnešních dnech firma spolupracuje především s obchodními řetězci tvořící 75 % z celkového objemu prodeje. Dalšími odběrateli jsou velkoobchody, jejichž zastoupení je v poměru 20 % a nejmenší skupinu představují maloobchody, s nimiž se od obchodování upustilo a v současnosti je již téměř zanedbatelné.

4.3.1 Obchodní řetězce

Obchodní řetězce jsou specifickými obchodními subjekty, které mají rozsáhlou síť hypermarketů, supermarketů apod. Tyto prodejny jsou řízeny centrálním vedením, které uplatňuje standardizované obchodní metody vycházející z praxe. Zásobování probíhá zpravidla tak, že všechno zboží je dovezeno do centrálního skladu, z kterého je poté dodáváno do jednotlivých prodejen. Velkou odlišností oproti jiným subjektům trhu je vysoká vyjednávací schopnost. Je to především díky tomu, že v České republice mají obrovský podíl na trhu prodaného zboží a poté i velký obrat. Lidé velmi často preferují nakupování v těchto supermarketech, hypermarketech nebo obchodních domech kvůli velkému výběru produktů a nízké ceně na úkor maloobchodů, které nejsou schopny

konkurovat. Vyjednávání obchodních podmínek kontraktů je pak velmi omezené a většinou se musí menší subjekty podřít. Obchodování s nimi ale nemá jen negativní stránky, může nám naopak přinést různé benefity v podobě např. zřízení paletového prostoru či jiných služeb. Bohužel bývají velmi často zpoplatňovány. Obchodní řetězce většinou vlastní jedna velká firma nebo více malých, které jsou spojeny licencí.

Kaufland Česká republika v.o.s. (dále jen Kaufland v.o.s.) patří mezi nejvýznamnější potravinářské řetězce v České republice. Společnost byla založena v roce 1930 v Německu, avšak na našem trhu se objevila a otevřela první prodejnu až v roce 1998. V rámci řetězců je největším odběratelem společnosti Hillcom s.r.o. a tvoří 55 % z celkového objemu prodaných výrobků.

Mezi ty největší potravinářské řetězce řadíme i Ahold Česká republika a.s., což je dceřiná společnost nizozemské organizace Ahold sídlící v Amsterdamu. Na český trh vstoupila v roce 1990, když v Jihlavě otevřela svůj první supermarket Mana. Dnes ale tuto společnost známe především díky husté síti prodejen Albert, které také vlastní. Její podíl na celkovém odběru zboží společnosti Hillcom s.r.o. tvoří 20 %.

Další neméně známou organizací je Spar, která byla v roce 1932 založena v Nizozemsku ve městě Zoetermeer. Do České republiky byl SPAR Česká obchodní společnost, s.r.o. prosazen jako dceřiná společnost rakouského koncernu SPAR v březnu roku 1992. Své aktivity začala provozováním Cash & Carry v Českých Budějovicích a poté se dále rozšířila do celé země. Pro firmu Hillcom s.r.o. je už menším odběratelem s podílem 15 %.

COOP centrum družstvo je společně s moravskou centrálou COOP Morava členy zájmového sdružení Svazu českých a moravských spotřebních družstev. Navíc jsou i členy středoevropské aliance COOP EURO a.s. Bylo založeno v roce 1993 s cílem eliminovat či snížit podíl zahraničních řetězců na našem trhu. Její prodejny jsou po celé České republice, přičemž nejznámější jsou supermarketky TERNO.

4.3.2 Velkoobchody

Velkoobchody jsou specifické tím, že nabízejí zboží po větším množství. Jedná se často o sklady, skladiště, které nemají ve své podstatě za úkol prodávat přímo koncovému spotřebiteli, nýbrž firmám a jiným podnikatelům. Nakupují zboží zpravidla přímo od výrobců, což jim umožňuje prodávat za nízkou cenu. U maloobchodních prodejců poté koupíme dané zboží už i s maloobchodní přírůžkou, která se projeví na ceně. Může jít také

o obchod mezi jednotlivými specializovanými prodejny s určitým sortimentem, např. sportovní potřeby, elektronika atd.

Rosa market s.r.o. je ryze českou společností s činností v oblasti potravinářského a drogistického sortimentu. Vznikla, tak jako COOP centrum družstvo, před více než 10 lety s cílem prosadit a udržet české výrobky na našem trhu. V současné době je můžeme znát z provozu maloobchodních prodejen v rámci sítě ENAPO a MINIPO.

p.K. Solvent je další z řady drogistických odběratelů společnosti Hillcom s.r.o. je TETA drogerie, která je ve vlastnictví firmy p.K. Solvent. Dlouhodobě patří mezi nejlepší síť drogerií v České republice.

ESPACE velkoobchod drogerie s.r.o. kromě velkoobchodu provozuje síť prodejen pod názvem Prima Drogerie. Vznikla v lednu roku 2007 a od té doby rychle expanduje do celé ČR. Nabízí široký sortiment drogistického a kosmetického zboží.

Drogerie Jasmín působí na trhu již od roku 1993. Nabízí kompletní sortiment drogerie a široký výběr z oblasti barvy-laky. Mimo velkoobchodu má také síť několika vlastních maloobchodních prodejen v Brně.

4.3.3 Maloobchod

Jsou to obchody, které mají malý obrat a objem zboží. Jejich zákazníci jsou ve většině případů koneční spotřebitelé. Specializují se na určité produkty a ty pak prodávají na prodejně s maloobchodní přírážkou. Jedná se o drobné podnikatele.

4.4 Dodavatelé

Společnost Hillcom s.r.o. je zaměřená především na obchodování se zahraničím, kdy si nechává vyrábět svůj sortiment mimo Českou republiku a následně ho jako importér specifických značek dodává na český trh. Zboží má původ jak v zemích Evropské unie, tak i mimo ni, konkrétně v Bulharsku a v Číně. Produkty jsou v zahraničních závodech vyráběny dle specifických příkazů, podmínek a receptury, které jsou poté schváleny státním zdravotnickým ústavem v České republice. Výroba zboží je situována mimo naše území, jelikož přímá produkce v naší zemi by nebyla konkurenceschopná.

4.4.1 Obchodování s Čínou

Čína je rychle rozvíjející se země, která nabízí mnoho možností. Jednou z nich je nakupování výrobků, které jsou v tamních podmínkách vyrobeny s nízkými náklady.

Jde především o levnou pracovní sílu, které se nejvíce podepíše na ceně. Mnohé organizace kvůli tomu úplně nebo jen částečně přestěhovali výrobu právě do těchto asijských zemí. Druhá stránka je kvalita. Nechci tvrdit, že tyto výrobky jsou všechny nekvalitní, protože častokrát jde o drahé značkové věci. Mnohdy je ale cena tak nízká, že musíme vážně přemýšlet, zda zboží koupit. V Číně a ostatních asijských zemích totiž stále fungují manufaktury, v kterých se pracuje a vyrábí za otřesných podmínek, což se všechno poté projeví na ceně. Je ale nutné říci, že společnost Hillcom s.r.o. spolupracuje výhradně s kvalitními dodavateli, kteří dodržují etický kodex.

Úhrada za zboží dovezené z Číny je poměrně komplikovaná. Společnost musí zaplatit 30 % z celkové částky závazku před začátkem výroby a 70 % ještě než jsou výrobky vyloženy z lodi v Hamburгу.

Jedna z důležitých věcí, na které je třeba myslet před obchodováním se zahraničními partnery je doprava. Nejenže nám při špatně zvoleném druhu prostředku rostou náklady, ale můžeme poškodit až zničit své přepravované zboží. Co se týče Číny, přicházejí zde dvě možnosti a to přepravovat leteckou nebo lodní dopravou. Společnost Hillcom s.r.o. využívá druhou zmiňovanou, která sice trvá delší dobu (přibližně 4 týdny), ale na druhou stranu je levnější. Zboží se vyšle z Číny a připluje do německého Hamburгу, kde se naloží na kamiony a doveze se do České republiky. Může se také přepravit vlakem, ale tato možnost není tak častá. V případě menších urgentních zásilek společnost občas používá dopravu leteckou, která je ale v průměru tři krát až čtyři krát dražší.

Jelikož Čína není členem Evropské unie a ta se brání proti dovozu z jiných zemí včetně těch z Asie, obchodování není osvobozené od placení cla nebo jiných poplatků, musí se proto uhradit. V praxi je však tato částka v poměru vyváženého zboží zanedbatelná. V našem konkrétním případě společnost Hillcom s.r.o. platí za jeden kontejner, který přechází přes hranice směrem do zahraničí v průměru okolo 25000 Kč. Vedle vzdálenosti, kterou ovšem v dnešní době už není problém vyřešit, společnost nepociťuje žádné další jiné překážky. Obchodní partneři z Číny umí hovořit plyně anglicky, tudíž je komunikace bez problému.

4.4.2 Obchodování s Bulharskem

Bulharsko je tradičním obchodním partnerem České republiky. Je to perspektivní země s velkými možnostmi pro malé i velké investory. V posledních letech však i zde konkurence velmi roste.

Dodací lhůty jsou tak jako s obchodními partnery z Číny stejné, to znamená 90 dní.

Doprava je v tomto případě jednoduchá, zboží se naloží v Bulharsku a doveze se do České republiky v kamionech. Tato přeprava trvá většinou 5 dní.

Jelikož je Česká republika i Bulharsko v Evropské unii, žádná omezení by neměla vzniknout. Z ostatních překážek se může jednat o jazykovou bariéru, ale v dnešní době už je to ojedinělé.

5 SORTIMENT DLE DODAVATELE

Všechny výrobky jsou certifikovány u Zkušebního ústavu lehkého průmyslu, což vypovídá o vysoké kvalitě. Navíc je veškerý sortiment společnosti Hillcom s.r.o. testován u státního zdravotního ústavu na jejich nezávadnost.

5.1 White

Jedná se o drogistické zboží. Obecně lze říct, že veškeré zubní pasty, ústní vody a tekutá mýdla jsou dovezeny z Bulharska. Zubní kartáčky a vše ostatní společnost Hillcom s.r.o. dováží z Číny.

5.1.1 Dentální hygiena

Jsou to především zubní kartáčky, zubní pasty, mezizubní kartáčky a dentální niti.

5.1.2 Tělová kosmetika

Zde patří tekutá mýdla a mléka, sprchové gely nebo také vlasové gely.

5.1.3 Holení

Sortiment společnosti obsahuje také holení a příslušenství, jako jsou holící strojky, jednorázové holící strojky a pěny na holení.

5.2 Avails

Avails vznikla jako nová značka, která u společnosti Hillcom s.r.o. prezentuje vyšší třídu kvality, ať už v samotném procesu výroby nebo např. v provedení balení atd.

5.2.1 Dentální hygiena

Obsahuje také zubní kartáčky, pasty a další jiné dentální výrobky.

5.2.2 Ostatní

Mezi ostatní produkty značky Avails řadíme tekutá mýdla a koňské masti.

Dále společnost Hillcom s.r.o. prodává výrobky pod privátními značkami:

- Značka Freshness pro řetězce Spar a.s.
- Značka Denta Plus pro řetězce Kaufland v.o.s.
- Značka Dentaktiv pro COOP Centrum družstvo

6 ANALÝZA SOUČASNÉHO FINANCOVÁNÍ FIRMY

Společnost Hillcom s.r.o. je firma, která potřebuje mít neustále dostatek finančních prostředků. Aktuální financování chodu podniku a tudíž i dovozu vychází z mnoha faktorů, které je potřeba respektovat. Jako první musíme brát v úvahu, že firemní majetek netvoří drahé movité věci nebo nemovitosti. V její pozici ji pouze stačí pronájem kancelářských prostor a skladů. Problém přijde ve chvíli, pokud zažádá o úvěr v bance a banka vyžaduje zástavu nemovitosti.

Současný způsob úhrady zahraničním dodavatelům z Číny je komplikovaný a pro společnost Hillcom s.r.o. také nákladný a nevýhodný. Firma platí 30 % z celkové částky dodavatelské faktury ještě před začátkem výroby daných výrobků a zbylých 70 % před uvolněním kontejneru a vyskladněním zboží z lodě v Hamburгу. Úhrada dodavatelských faktur z Bulharska je založena na klasické 90 denní splatnosti od převzetí zboží v České republice. Problém nastává se získáváním finančních prostředků zpět do firmy, protože dlouhé prodlevy mezi úhradou a převzetím zboží vytváří vysokou celkovou sumu pohledávek a příliš vysoké zásoby (doba obratu zásob ve společnosti Hillcom s.r.o. je 5 měsíců) v sobě váží mnoho finančních prostředků. Ačkoliv má firma úvěr od České spořitelny a.s. v hodnotě 2 500 000 Kč, i tak peníze nestačí na pokrytí veškerých provozních nákladů a případných dalších plateb záloh a faktur na dovážené zboží. Proto se společnost musela uchýlit k možnosti financování pomocí faktoringu, který jim poskytuje společnost Coface Czech Faktoring s.r.o. Tím získává peníze dříve a zvyšuje se její solventnost. Faktoring je ale smluven pouze do výše 3 500 000 Kč. Pokud bychom tedy chtěli refinancovat celou společnost, musíme mít dostupné finanční prostředky v hodnotě 6 000 000 Kč.

6.1 Úvěr

Jedná se dlouhodobý úvěr, který slouží k pokrytí veškerých provozních nákladů plynoucích z fungování společnosti. Tento úvěr je kryt vybranými pohledávkami z obchodní činnosti a také zárukou od Českomoravské záruční a rozvojové banky a.s.

Tab. 2. Úvěr od České spořitelny a.s.

Poskytovatel	Česká spořitelna a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Provozní úvěr
Výše úvěru	2 500 000 Kč
Splatnost	10 let
Úroková sazba	5,25 % p.a.

6.2 Faktoring

Faktoring je rychle se rozvíjející forma financování, která je v dnešních dnech stále více používaná. Efektivnost tohoto nástroje je závislá na mnoha okolnostech a údajích, které je při výpočtu nutné znát. Obecně lze ale říci, že využití faktoringu a následné podepsání faktoringové smlouvy je doprovázeno velmi nepříznivými podmínkami, což platí i u společnosti Hillcom s.r.o. V případě této firmy je to navíc umocněno faktem, že největší odběratel Kaufland v.o.s. je ochotný platit za postoupené pohledávky pouze jediné faktoringové společnosti Coface Czech Faktoring s.r.o. Tato skutečnost umožňuje faktorovi nastavit velmi vysokou úrokovou sazbu, díky které se faktoring stává za daných okolností velmi drahou formou financování.

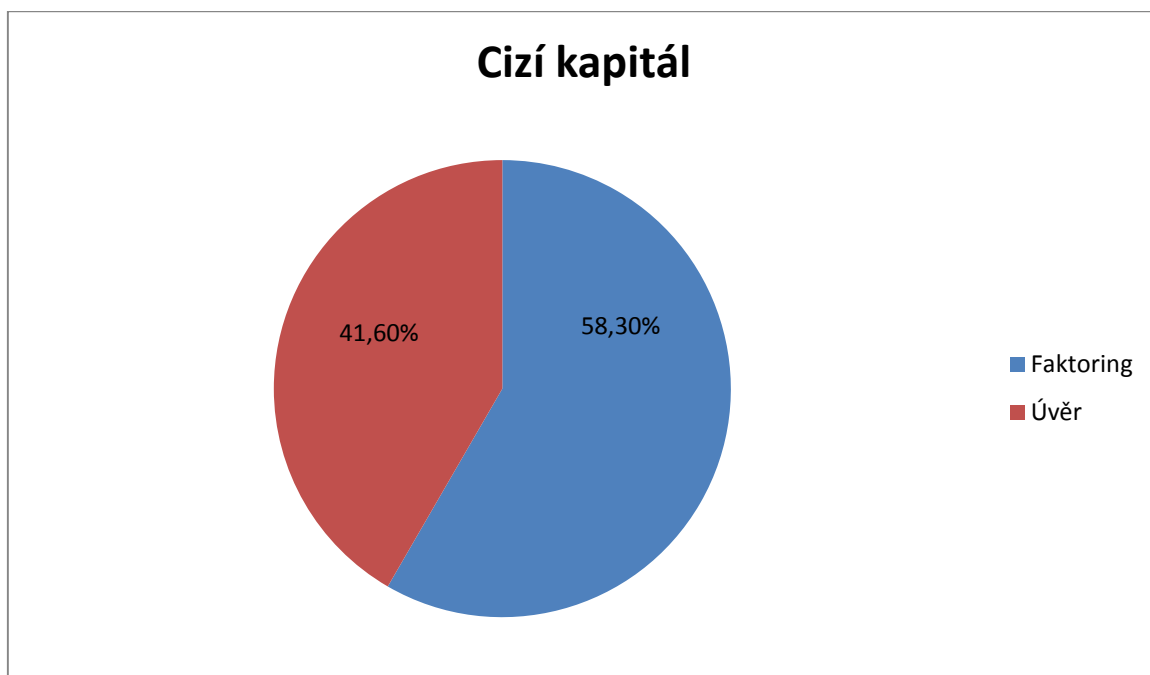
Tab. 3. Faktoring

Poskytovatel	Coface Czech Faktoring s.r.o.
Záloha	70 %
Maximálně do výše	3 500 000 Kč
Poplatek	0,45 % (45 dní)
Max. splatnost	90 dní
Úroková sazba	1M Pribor + 1,9 % p.a.

Za těchto podmínek činí celkový úrok 11,75 % p.a.

Pokud bychom chtěli celkově refinancovat společnost, musíme vědět, za jakých podmínek by eventuální nový nástroj nebo kombinace nástrojů byl výhodnější proti stávajícímu stavu. Za tímto účelem sestavím následující graf, který ukáže rozdělení podnikových financí.

Graf 1. Struktura cizího kapitálu



Nyní zjistíme, za jaký průměrný úrok má společnost Hillcom s.r.o. půjčený cizí kapitál.

Tab. 4. Rozložení cizího kapitálu

Finanční nástroj	Objem (Kč)	Objem (%)	Úroková sazba (% p.a.)
Faktoring	3 500 000	58,3	11,75 %
Úvěr	2 500 000	41,6	5,25 %
Celkem	6 000 000	100,0	x

Výpočet průměrné úrokové sazby:

Faktoring $11,75 * 0,583 = 6,85$ % p.a.

Úvěr $5,25 * 0,416 = 2,184$ % p.a.

Průměrný úrok cizího kapitálu je v současné době 9,034 % p.a.

$6000000 * 0,09 = 540000$ Kč

Celkové roční náklady na cizí kapitál jsou v současné době 540 000 Kč.

7 NÁVRH NOVÝCH METOD FINANCOVÁNÍ DOVOZU

Každá firma by si ve vlastním zájmu měla hlídat své finanční zdraví a přitom stále vyhodnocovat nové a nové způsoby, jak nejlépe finančně zabezpečit chod podniku.

Primárním cílem mé bakalářské práce je najít nové a lepší způsoby financování, které by dopomohly společnosti Hillcom k lepšímu hospodářskému výsledku prostřednictvím snížení nákladů na úroky.

7.1 Faktoring

Za současných podmínek je faktoring ve společnosti Hillcom s.r.o. téměř neúnosný. Výběr jiné faktoringové společnosti je díky výše zmiňované podmínce také nemožný. Jako nejlepší možnost se jeví odstoupení od smlouvy, která má však tříměsíční splatnost a tento akt je doprovázen sankcí ve výši 50 000 Kč. Před zrušením tohoto faktoringu je však ihned nutné najít nový způsob, kde získat finanční prostředky na úhradu nákladů, které nepokryje úvěr a také dodavatelských faktur ze zahraničí.

7.2 Směnky

Dalším možným nástrojem, který umožňuje dočasně využít cizí kapitál za úplatu a tak zabránit případným problémům při přechodném nedostatku finančních prostředků, je směnka. Společnost Hillcom s.r.o. má možnost emitovat 3 směnky. **Při výpočtu úroku je použito složené úročení.**

Tab. 5. Směnka 1

Druh směnky	Vlastní
Směnečná suma	6 000 000 Kč
Úročení	4,0 % p.a.
Splatnost	10 let
Ručení	Avalový úvěr
Avalová provize	4 % z hodnoty směnky
Celkově zaplatíme + avalová provize	8 952 139 Kč

Tato směnka by zajistila veškeré finanční prostředky potřebné k financování firmy.

Kolik celkově za směnku zaplatíme?

$$6000000 * (1,04)^{10} = 8881466 \text{ Kč} \quad (1)$$

$$6000000 * 0,04 = 240000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití této směnky za první rok činí 240 000 Kč.

Tab. 6. Směnka 2

Druh směnky	Vlastní
Směnečná suma	3 500 000 Kč
Úročení	5,6 % p.a.
Splatnost	3 roky
Ručení	Avalový úvěr
Avalová provize	4 % z hodnoty směnky
Celkově zaplatíme + avalová provize	4 261 543 Kč

Použití této směnky přichází v úvahu při zrušení faktoringu, kdy potřebujeme rychle finanční prostředky.

Kolik celkově za směnku zaplatíme?

$$3500000 * (1,056)^3 = 4121543 \text{ Kč} \quad (2)$$

$$3500000 * 0,056 = 196000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití této směnky jsou za první rok 196 000 Kč.

Tab. 7. Směnka 3

Druh směnky	Vlastní
Směnečná suma	1 000 000 Kč
Úročení	7,2 % p.a.
Splatnost	1 rok
Ručení	Avalový úvěr
Avalová provize	4 % z hodnoty směnky
Celkově zaplatíme + avalová provize	112 000 Kč

Kolik celkově za směnku zaplatíme?

$$1000000 * (1,072) = 1072000 \text{ Kč}$$

$$1000000 * 0,072 = 72000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití této směnky za první rok činí 72 000 Kč.

7.3 Úvěry

Na začátku musíme brát v úvahu fakt, že společnost nemůže zajistit úvěr nemovitostí, protože žádnou nevlastní. Vyžadování ručení nemovitostí je velmi časté a tato podmínka hraje velkou roli při poskytování úvěru a následném vyměření úrokové sazby. I přes tento fakt zůstává bankovní úvěr jedna z nejlepších možností, za pomoci které lze zlepšit finanční situaci společnosti Hillcom s.r.o. Proto je nutné se zaměřit na tento nástroj více a vypočítat několik různých bankovních úvěrů, které můžou v konečné fázi rozhodnout o částečném nebo celkovém refinancování společnosti. **Všechny úvěry používají složené úročení. Uvedené úrokové sazby u jednotlivých úvěrů jsou platné pouze za splnění veškerých podmínek požadovaných bankou.**

7.3.1 Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s., (ČMZRB a.s.) je rozvojovou bankou České republiky. Napomáhá v souladu se záměry hospodářské politiky vlády České republiky a regionů rozvoji malého a středního podnikání, infrastruktury a dalších sektorů ekonomiky vyžadujících veřejnou podporu. Byla založena v roce 1992.

Její hlavní činnost je podpora malých a středních podnikatelů formou záruk a zvýhodněných úvěrů s využitím státních rozpočtů, strukturálních fondů a krajů.

7.3.2 Československá obchodní banka, a. s.

Byla založena státem v roce 1964 jako univerzální banka s cílem poskytování služeb v oblasti financování zahraničního obchodu a operací s volnými měnami. V roce 1999 prošla privatizací, když jejím majoritním vlastníkem se stala belgická společnost KBC bank, která patří do skupiny KBC. Červen roku 2000 znamenal rozšíření klientely, když ČSOB převzala tehdejší Investiční a poštovní banku (IPB). V současnosti je KBC bank jediným akcionářem, když v roce 2007 odkoupila zbývající minoritní podíly.

ČSOB působí je v následujících segmentech: fyzické osoby, malé a středně velké podniky, privátní bankovníctví atd. V České republice vystupuje pod 2 značkami a to ČSOB a Poštovní spořitelna.

U Československé obchodní banky, a.s. může brát v úvahu dva úvěry.

Tab. 8. Kontokorentní úvěr

Poskytovatel	ČSOB a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Kontokorentní úvěr
Požadovaná výše úvěru	6 000 000 Kč
Splatnost	5 let
Požadované zajištění	Pohledávky z obchodního styku, zástavní právo k nemovitosti
Zajištění	Nesplněno
Úročení	Roční
Zpracování	zdarma
Za realizaci, příslib	0,5 % z výše úvěru, min. 2 000 Kč
Spravování účtu	200 Kč
Změna ve smlouvě (vymezené)	min. 2 000 Kč
Úroková sazba	6,4 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	32 200 Kč
Celkem za úvěr	8 181 998 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	8 214 198 Kč

Tento úvěr je určen podnikatelům a firmám na pokrytí přechodného nedostatku finančních prostředků nebo na jiné financování. ČSOB a.s. u tohoto úvěru nekontroluje účel použití finančních prostředků z čerpaného úvěru.

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$6000000 * (1 + 0,064)^5 = 8181998 \text{ Kč} \quad (3)$$

$$6000000 * 0,064 = 384000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 384 000 Kč.

Tab. 9. Revolvingový úvěr

Poskytovatel	ČSOB a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Revolvingový úvěr
Výše úvěru	3 500 000 Kč
Splatnost	3 roky
Požadované zajištění	Pohledávky z obchodního styku, depozitem, ručení třetí osoby (ČMZRB)
Zajištění	Splněno
Úročení	Měsíční
Zpracování	zdarma
Za realizaci, příslib	0,5 % z výše úvěru, min. 2 000 Kč
Spravování účtu	200 Kč
Změna ve smlouvě (vymezené)	min. 2 000 Kč
Úroková sazba	4,9 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	17 200 Kč
Celkem za úvěr	4 053 026 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	4 070 226 Kč

„Revolvingový úvěr“ je určený podnikatelům a firmám, které potřebují dostatek prostředků na financování provozních potřeb. Nejčastějším předmětem jsou oběžná aktiva. Zde ČSOB sleduje účel vynaložení prostředků, proto se poskytuje jako regulovaný limit.

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$3500000 * \left(1 + \frac{0,049}{12}\right)^{36} = 4053026 \text{ Kč} \quad (4)$$

$$3500000 * \left(1 + \frac{0,049}{12}\right)^{12} = 3675405 \text{ Kč} \quad (5)$$

$$3675405 - 3500000 = 175405 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 175 405 Kč.

7.3.3 Komerční banka, a.s.

Komerční banka, a.s. (dále jako KB) je univerzální bankou se širokou nabídkou služeb v oblasti retailového, podnikového a investičního bankovníctví. KB je součástí mezinárodní skupiny Sociétés Générale a zároveň je mateřkou společností Skupiny KB, která je tvořena osmi společnostmi. Dlouhodobě patří mezi přední bankovní instituce nejen v České republice, ale také v regionu střední a východní Evropy. Z nabídky KB můžeme vybrat tři úvěry.

„Profi úvěr“ je podnikatelský úvěr určený speciálně pro drobné podnikatele, malé a středně velké podniky. Systém zpracování je výrazně zjednodušený a prochází krátkým schvalovacím procesem, který umožní mít peníze rychleji k dispozici. Z hlediska splatnosti může být krátkodobý nebo střednědobý a je určený zpravidla k financování oběžného majetku, provozních potřeb nebo popř. k pořízení investičního majetku.

Tab. 10. Profi úvěr

Poskytovatel	Komerční banka a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Profi úvěr
Výše úvěru	6 000 000 Kč
Splatnost	10 let
Požadované zajištění	Ručení, zástavní právo k nemovitosti
Zajištění	Nesplněno
Úročení	Půlroční
Zpracování	zdarma
Za realizaci, příslib	0,6 %, min. 1 000 Kč
Spravování účtu	600 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	0,6 %, min. 5 000 Kč
Úroková sazba	3,7 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	72 600 Kč
Celkem za úvěr	8 657 090 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	8 729 690 Kč

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$6000000 * \left(1 + \frac{0,037}{2}\right)^{20} = 8657090 \text{ Kč} \quad (6)$$

$$6000000 * \left(1 + \frac{0,037}{2}\right)^2 = 6224054 \text{ Kč} \quad (7)$$

$$6224054 - 6000000 = 224054 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 224 054 Kč.

„Profi úvěr FIX“ prochází také zjednodušeným zpracováním. Největším rozdílem od „Profi úvěru“ jsou zvýhodněné podmínky pro malé firmy.

Tab. 11. Profi úvěr FIX

Poskytovatel	Komerční banka a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Profi úvěr FIX
Výše úvěru	6 000 000 Kč
Splatnost	7 let
Požadované zajištění	Ručení, zástavní právo k nemovitosti
Zajištění	Nesplněno
Úročení	Čtvrtletní
Zpracování	zdarma
Za realizaci, příslib	zdarma
Spravování účtu	300 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	0,6 %, min. 5 000 Kč
Úroková sazba	4,4 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	36 600 Kč
Celkem za úvěr	8 150 488 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	8 187 088 Kč

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$6000000 * \left(1 + \frac{0,044}{4}\right)^{28} = 8150488 \text{ Kč} \quad (8)$$

$$6000000 * \left(1 + \frac{0,044}{4}\right)^4 = 6268388 \text{ Kč} \quad (9)$$

$$6268388 - 6000000 = 268388 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 268 388 Kč.

Tab. 12. Podnikatelský provozní úvěr

Poskytovatel	Komerční banka a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Podnikatelský provozní úvěr
Výše úvěru	6 000 000 Kč
Splatnost	12 let
Požadované zajištění	Ručení třetí osoby (ČMZR), zástavní právo k věci movité či pohledávce
Zajištění	Splněno
Úročení	Roční
Zpracování	0,3 %, min. 5 000 Kč, max. 30 000 Kč
Za realizaci, příslib	0,6 %, min. 5 000 Kč
Spravování účtu	600 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	0,6 %, min. 5 000 Kč
Úroková sazba	3,5 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	90 600 Kč
Celkem za úvěr	9 066 412 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	9 157 012 Kč

Tento úvěr může mít krátkodobý, střednědobý nebo dlouhodobý charakter a nejčastěji se používá na provozní účely. Úvěr nabízí více způsobů financování, od jednorázového, revolvingového nebo jako kontokorent na běžném účtu.

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$6000000 * (1 + 0,035)^{12} = 9066412 \text{ Kč} \quad (10)$$

$$6000000 * 0,035 = 210000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 210 000 Kč.

7.3.4 Raiffeisenbank, a. s.

Raiffeisenbank, a. s. (RBCZ) patří mezi největší a nejvýznamnější banky v České republice, která nabízí široké spektrum bankovních služeb všech druhů pro soukromé i podnikové klienty. Svou činnost zahájila v roce 1993 a od té doby banku provází dynamický rozvoj, který se odráží v mnoha oceněních. Význam bodem se stal rok 2008, kdy došlo k dokončení spojování mezi Raiffeisenbank, a. s. a eBankou a.s, což ještě více upevnilo postavení RBCZ na českém trhu.

„Podnikatelský kontokorent“ od Raiffeisenbank, a. s. zvýší naše disponibilní zdroje a tím poskytne prostředky na překlenutí splatnosti pohledávek, na nákup zásob nebo finanční rezervu na mimořádné výdaje.

Tab. 13. Podnikatelský kontokorent

Poskytovatel	Raiffeisenbank, a. s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Podnikatelský kontokorent
Výše úvěru	3 500 000 Kč
Splatnost	3 roky
Požadované zajištění	Blankosměnka
Zajištění	Splněno
Úročení	Měsíční
Zpracování	Zdarma
Za realizaci, příslib	Zdarma
Spravování účtu	300 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	Zdarma
Úroková sazba*	5,3 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	300 Kč
Celkem za úvěr	4 101 747 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	4 102 047 Kč

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$3500000 * \left(1 + \frac{0,053}{12}\right)^{36} = 4101747 \text{ Kč} \quad (11)$$

$$3500000 * \left(1 + \frac{0,053}{12}\right)^{12} = 3690073 \text{ Kč} \quad (12)$$

$$3690073 - 3500000 = 190073 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 190 073 Kč.

Tab. 14. Provozní úvěr

Poskytovatel	Raiffeisenbank, a. s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Provozní úvěr
Výše úvěru	5 000 000 Kč
Splatnost	8 let
Požadované zajištění	Blankosměnka
Zajištění	Splněno
Úročení	Půlroční
Zpracování	Zdarma
Za realizaci, příslib	Zdarma
Spravování účtu	200 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	2 000 Kč
Úroková sazba	5,8 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	2 200 Kč
Celkem za úvěr	7 899 798 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	7 901 998 Kč

Za pomoci tohoto úvěru lze získat prostředky na překlenutí období mezi fakturací a splatností svých pohledávek, na základě kterých je umožněno peníze opakovaně čerpat.

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,058}{2}\right)^{16} = 7899798 \text{ Kč} \quad (13)$$

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,058}{2}\right)^2 = 5294205 \text{ Kč} \quad (14)$$

$$5294205 - 5000000 = 294205 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 294 205 Kč.

Tab. 15. Podnikatelská rychlá půjčka

Poskytovatel	Raiffeisenbank, a. s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Podnikatelská rychlá půjčka
Výše úvěru	5 000 000 Kč
Splatnost	12 let
Požadované zajištění	Blankosměnka
Zajištění	Splněno
Úročení	Půlroční
Zpracování	Zdarma
Za realizaci, příslib	0,5 % z poskytnuté výše úvěru, min. 5 000 Kč
Spravování účtu	300 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	2 000 Kč
Úroková sazba	3,5 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	27 300 Kč
Celkem za úvěr	7 582 214 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	7 609 514 Kč

Tento úvěr je určený pro podnikatele, kteří potřebují rychle peníze. „Podnikatelská rychlá půjčka“ je splátkový úvěr určený nejčastěji k financování provozu nebo investic. U tohoto úvěru není nutné dokládat účel, nemusí být zajištěn nemovitostí a klient si sám zvolí také splatnost.

Za úvěr celkem zaplatíme:

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,035}{2}\right)^{24} = 7582214 \text{ Kč} \quad (15)$$

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,035}{2}\right)^2 = 5176531 \text{ Kč} \quad (16)$$

$$5176531 - 5000000 = 176531 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 176 531 Kč.

7.3.5 GE Money Bank, a.s.

GE Money Bank, a.s. je univerzální bankou řadící se mezi největší peněžní ústavy v České republice. Jejími klienty jsou jak občané, tak i malé a střední podniky. Svoje pobočky a bankomaty má po zemi, většinou ve větších městě. Mezi její výhody bezesporu patří fakt, že je součástí jedné z největších a nejsilnějších společností na světě.

Jeden z možných úvěrů GE Money Bank a.s. je „Operativ Business“, který může být jednorázový, revolvingový nebo kontokorentní. Je určený především pro financování provozních potřeb, přičemž vynaložení prostředků z úvěru není účelově vázáno a kontrolováno.

Tab. 16. GE Operativ Business I

Poskytovatel	GE Money Bank, a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Operativ Business
Výše úvěru	5 000 000 Kč
Splatnost	9 let
Požadované zajištění	Směnka
Zajištění	Splněno
Úročení	Čtvrtletní
Zpracování	Zdarma
Za realizaci, příslib	0,4 % z poskytnuté výše úvěru
Spravování účtu	400 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	500 Kč
Úroková sazba	5,3 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	20 900 Kč
Celkem za úvěr	8 030 971 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	8 051 871 Kč

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,053}{4}\right)^{36} = 8030971 \text{ Kč} \quad (17)$$

$$5000000 * \left(1 + \frac{0,053}{4}\right)^4 = 5270314 \text{ Kč} \quad (18)$$

$$5270314 - 5000000 = 270314 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 270 314 Kč.

Tab. 17. GE Operativ Business 2

Poskytovatel	GE Money Bank, a.s.
Typ úvěru	Provozní
Název	Operativ Business
Výše úvěru	6 000 000 Kč
Splatnost	11 let
Požadované zajištění	Zástavní právo k nemovitosti
Zajištění	Nesplněno
Úročení	Roční
Zpracování	Zdarma
Za realizaci, příslib	0,4 % z poskytnuté výše úvěru
Spravování účtu	400 Kč měsíčně
Změna ve smlouvě (vymezené)	500 Kč
Úroková sazba	3,3 % p.a.
Celkem za vybrané poplatky	24 900 Kč
Celkem za úvěr	8 575 408 Kč
Celkem za úvěr + poplatky	8 600 308 Kč

Jedná se o stejný úvěr jako v předešlém případě, avšak GE Money Bank a.s. požaduje nad 5 mil. Kč zástavní právo k nemovitosti.

Kolik celkově za úvěr zaplatíme?

$$6000000 * (1 + 0,033)^{11} = 8575408 \text{ Kč} \quad (19)$$

$$6000000 * 0,033 = 198000 \text{ Kč}$$

Úrokové náklady při použití tohoto úvěru za první rok činí 198 000 Kč.

8 VYHODNOCENÍ NOVÝCH METOD FINANCOVÁNÍ DOVOZU

V této kapitole se vyhodnotí všechny nové metody financování dovozu nejprve podle kritéria efektivnosti a poté podle dosažitelnosti.

8.1 Faktoring

Za současné podmínky, kdy největší odběratel společnosti Kaufland v.o.s. nezaplatí za postoupené pohledávky žádné jiné faktoringové společnosti kromě Coface Czech Faktoring s.r.o., je situace značně komplikovaná. Nabízí se pouze částečný faktoring všech pohledávek kromě těch, které připadají Kauflandu v.o.s. Takové možnosti však není společnost Hillcom s.r.o. nakloněná.

8.2 Úvěry a směnky

Nejprve se ještě vrátíme k současnému úvěru, který má společnost Hillcom s.r.o. u České spořitelny a.s. Byl uzavřen v roce 2004 a jeho splatnost je 10 let. Končí tedy v roce 2014 a bohužel nejde vypovědět.

$$2500000 * (1 + 0,0525)^{10} = 4170240 \text{ Kč} \quad (20)$$

$$2500000 * 0,0525 = 131250 \text{ Kč}$$

Celková částka, kterou společnost bude muset zaplatit je 4 170 240 Kč.

Roční úrok z tohoto úvěru v prvním roce je 131 250 Kč.

Pro zachycení co nejdůvěrnějšího vyhodnocení jsou všechny úvěry i směnky přepočítány na složené roční úročení. To umožní srovnat a vybrat nejlepší dostupný produkt ve své kategorii, kterou určuje nominální částka. Všechny nástroje v tabulkách jsou seřazeny sestupně od nejvýhodnější po nejméně výhodnou variantu financování.

První tabulka zobrazuje všechny nástroje podle efektivnosti v nominální hodnotě 6 mil. Kč.

Tab. 18. Vyhodnocení nástrojů dle efektivnosti s nominální hodnotou 6 mil. Kč

Produkt	Banka	Ročních úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Úroková sazba (% p.a.)	Splatnost v letech	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)
Profi úvěr FIX	KB a.s.	264 000	4,4	7	2 110 633
Kontokorentní úvěr	ČSOB a.s.	384 000	6,4	5	2 181 998
Operativ Business	GE M. B. a.s.	198 000	3,3	11	2 575 408
Profi úvěr	KB a.s.	222 000	3,7	10	2 628 570
Směnka	-	240 000	4,0	10	2 881 466
Podnikatelský provozní úvěr	KB a.s.	210 000	3,5	12	3 066 412

Z této tabulky vyplývá, že nejlepší úvěr je „Profi úvěr FIX“ od Komerční banky a.s., zatímco „Podnikatelský provozní úvěr“ od té samé banky dopadl nejhůře.

Nyní následuje druhá tabulka, která zobrazí, které z těchto úvěrů jsou dostupné a jaká je jejich celková výše i s úroky a poplatky.

Tab. 19. Vyhodnocení nástrojů dle dosažitelnosti s nominální hodnotou 6 mil. Kč

Produkt	Banka	Ročních úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)	Celková částka s úroky a poplatky (Kč)
Směnka	-	240 000	2 881 466	8 952 139
Podnikatelský provozní úvěr	KB a.s.	210 000	3 066 412	9 157 012

Nejlepším dostupným nástrojem v nominální hodnotě 6 mil. Kč je směnka, za kterou zaplatíme 8 952 139 Kč s úroky a poplatky.

Další tabulka srovnává úvěry, jejichž nominální hodnota je 5 mil. Kč. Produkty jsou sestaveny sestupně podle efektivnosti a zároveň i podle dostupnosti.

Tab. 20. Vyhodnocení nástrojů v nominální hodnotě 5 mil. Kč

Produkt	Banka	Ročních úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Úroková sazba (% p.a.)	Splatnost v letech	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)	Celková částka s úroky a poplatky (Kč)
Podnikatelská rychlá půjčka	RB a.s.	175 000	3,5	12	2 555 343	7 582 643
Provozní úvěr	RB a.s.	290 000	5,8	8	2 849 741	7 851 941
Operativ Business	GE M.B. a.s.	265 000	5,3	9	2 958 392	7 979 292

Z této tabulky lze rovnou říci, že nejlepším dostupným nástrojem v nominální hodnotě 5 mil. Kč je „Podnikatelská rychlá půjčka“ od Raiffeisenbank a.s., za kterou zaplatíme s úroky a poplatky celkem 7 582 643 Kč.

Poslední tabulka představuje porovnání finančních instrumentů znějících na částku 3,5 mil. Kč. Řazení je opět sestupně podle efektivnosti, a protože jsou všechny nástroje současně i dostupné, bude stačit jedna tabulka.

Tab. 21. Vyhodnocení nástrojů v nominální hodnotě 3,5 mil. Kč

Produkt	Banka	Roční úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Úroková sazba (% p.a.)	Splatnost v letech	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)	Celková částka s úroky a poplatky (Kč)
Revolvingový úvěr	ČSOB a.s.	171 500	4,9	3	540 122	4 057 322
Podnikatelský kontokorent	RB a.s.	185 516	5,3	3	586 516	4 086 816
Směnka	-	196 000	5,6	3	621 543	4 261 542

Nejlepším dostupným instrumentem v nominální hodnotě 3,5 mil Kč je „Revolvingový úvěr“ od Československé obchodní banky a.s. v celkové hodnotě 4 057 322 Kč s úroky i poplatky.

9 VÝBĚR NEJVHODNĚJŠÍ METODY FINANCOVÁNÍ DOVOZU

Abychom dosáhli optimalizace financování dovozu ve společnosti Hillcom s.r.o., je nutné vybrat takové finanční nástroje, které budou pro společnost nejvýhodnější. Hlavními kritérii pro výběr nejlepší varianty byla efektivnost a dosažitelnost.

Na začátku je také třeba zdůraznit, že současný faktoring od společnosti Coface Czech Faktoring s.r.o. je velmi drahý a nevýhodný, proto už s ním dál nebude počítáno. První krok tedy spočívá ve vypovězení faktoringové smlouvy, která je doprovázena výpovědní lhůtou v délce 90 dní a sankcí ve výši 50 000 Kč. Tato částka pak bude na konci připočítána k nejlepší možné metodě financování firmy, aby bylo dosaženo reálného a úplného efektu porovnávání.

Pro připomenutí je cizí kapitál ve společnosti Hillcom s.r.o. úročen průměrným vypočítaným úrokem 9,034 % p.a. a celkové náklady na cizí kapitál jsou v současné době 540 000 Kč. Z tohoto faktu musíme vycházet při hodnocení efektivnosti starých a nových finančních instrumentů.

Po srovnání starých a nových metod financování nyní můžeme vybrat nejlepší variantu. Pokud se rozhodneme řešit situaci ihned, jako první musíme vypovědět stávající faktoringovou smlouvu. Místo faktoringu poté zvolíme dostupný bankovní úvěr či směnku, která má nejvýhodnější podmínky a pokryje přechodný nedostatek finančních prostředků.

V tomto případě je nejlepší možná varianta „Revolvingový úvěr“ za 3,5 mil. Kč od ČSOB a.s.

Tab. 22. Nejlepší současná varianta

Produkt	Banka	Roční úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Úroková sazba (% p.a.)	Splatnost v letech	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)	Celková částka s úroky a poplatky (Kč)
Revolvingový úvěr	ČSOB a.s.	171 500	4,9	3	540 122	4 057 322

Celkově i s úroky a poplatky zaplatíme 4 057 322 Kč a roční úrok v prvním roce u tohoto úvěru je ve výši 171 500 Kč. Když připočítáme roční úroky ze stávajícího úvěru od České spořitelny a.s., dostaneme částku 302 750 Kč. Nakonec nesmíme zapomenout na sankci za vypovězení faktoringové smlouvy ve výši 50 000 Kč. Konečná částka je 352 750 Kč.

Při použití této varianty společnost Hillcom s.r.o. ušetří na ročních nákladech z úroků v prvním roce 187 250 Kč.

V budoucnu, respektive za 3 roky, přijde další rozhodování, jak co nejlépe finančně zabezpečit provoz a nerušený dovoz ze zahraničí. Skončil by totiž starší „Provozní úvěr“ od České spořitelny a.s. a novější „Revolvingový úvěr“ od ČSOB a.s. Za dnešních úvěrových podmínek bych společností Hillcom s.r.o. doporučil úvěr Podnikatelská rychlá půjčka od Raiffeisenbank, a. s. doplněný případně o směnku.

Tab. 23. Nejlepší budoucí varianta

Produkt	Banka	Roční úrokové náklady v prvním roce (Kč)	Úroková sazba (% p.a.)	Splatnost v letech	Na úrocích celkem zaplatíme (Kč)	Celková částka s úroky a poplatky (Kč)
Podnikatelská rychlá půjčka	RB a.s.	175 000	3,5	12	2 555 343	7 582 643
Směnka	-	72 000	7,2	1	72 000	1 112 000

Výše směnečné hodnoty samozřejmě bude záležet na budoucí situaci společnosti, ale v tomto případě tato kombinace vychází levněji než použití jiného dostupného úvěru nebo směnky v nominální hodnotě 6 mil. Kč.

10 DOPORUČENÍ PRO FIRMU

Nejlepší možná varianta, jak v současné době finančně zabezpečit financování dovozu a chod podniku, je použití „Revolvingového úvěru“ od ČSOB a.s., kterou také společnosti Hillcom vřele doporučuji.

Za 3 roky, kdy by vypršela smlouva nově uzavřeného a stávajícího úvěru od České spořitelny a.s., bych doporučil podepsání nového úvěru s názvem „Podnikatelská rychlá půjčka“ od Raiffeisenbank a.s. v nominální výši 5 mil. Kč s doplněním směnky ve směnečné hodnotě 1 mil. Kč.

ZÁVĚR

V první části této bakalářské práce jsou vyhledány a zpracovány teoretické poznatky, které souvisí především se zahraničním obchodem a platebním stykem s konkretizací vybraných nástrojů a metod, které jsou v tomto obchodování s partnery mimo Českou republiku nejčastěji uplatňovány.

Druhá, analytická část začíná představením společnosti, kdy je stručně popsána historie firmy, organizační struktura a současní odběratelé a dodavatelé. Dalším bodem je krátká kapitola o sortimentu firmy, který je aktuálně k dispozici.

Hlavní smysl práce však začíná s třetím bodem, kdy je společnost Hillcom s.r.o. zanalyzována a je popsáno současné financování dovozu, které jak vyšlo najevo, není úplně ideální.

Práce pokračuje návrhem nových nástrojů a metod, které jsou dále tříděny podle dvou kritérií. První z nich je efektivnost, kdy za pomoci této podmínky jsou jednotlivé způsoby vyhodnoceny a poté sestupně seřazeny od nejvýhodnější po nejméně výhodnou variantu.

Druhým kritériem ve vyhodnocování je dosažitelnost. Touto podmínkou jsou vyřazeny všechny nástroje, u kterých společnost Hillcom s.r.o. nesplnila podmínky pro poskytnutí finančních prostředků, nejčastěji kvůli nemožnosti zajištění bankovního či jiného nebankovního nástroje nemovitostí.

Nejlepším možným způsobem financování dovozu bylo vyhodnoceno okamžité vypovězení faktoringové smlouvy, která je uzavřená za nevýhodných podmínek a následné nahrazení bankovním úvěrem, což přinese firmě velkou úsporu v oblasti nákladů na cizí kapitál.

Realizace navrhovaných koncepcí financování je rozdělena na řešení současné a budoucí situace, které teprve nastane. Východisko pro aktuální situaci spočívá ve využití kombinace dvou úvěrů s výhodnými podmínkami optimalizující úrokové náklady firmy. Druhé řešení je koncipováno v budoucnosti, kdy splatnost úvěrů skončí a ty budou nahrazeny jediným úvěrem za podobných úrokových podmínek s možností doplněním jiného efektivního nástroje.

RESUMÉ

In the first part of this bachelor's thesis there are found out and utilized theoretical pieces of knowledge, which mostly relates to foreign trade and payment system. There are also named the most common instruments, which are used in dealing with partners, who aren't from Czech Republic.

Second part starts with a short presentation of the company Hillcom Ltd., where history, organizational structure and partners are described.

The main purpose of this bachelor's thesis begins in the next point, where the current company's dealing with foreign invoices is analysed.

Next work is aimed at finding and processing new methods of financing import, which are after evaluated by two criteria.

First of them is effectiveness, that appreciates advantageousness of each method. Second one is accessibility, which sorts out and displaces products, which aren't available.

The most efficient method, which fulfils all terms, is chosen as the best option and it is consequently proposed to the TOP management of the company.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] ŠIMKOVÁ, Eva. *Ekonomika zahraničního obchodu*. Vyd. 1. Hradec Králové : Gaudeamus, 2005. 124 s. ISBN 80-7041-415-4.
- [2] PLCHOVÁ, Božena. *Zahraníční obchod*. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1996. 241 s.
- [3] MARVANOVÁ, Marie, HOUDA, Martin. *Platební styk, aneb, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 1. vyd. Brno : Econ, 1993. 246 s. ISBN 80-901627-2-X.
- [4] ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, MACHKOVÁ, Hana a kolektiv. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha : HZ Editio, spol. s.r.o., 1998. 195 s. ISBN 80-86009-20-3.
- [5] KALÍNSKÁ, Emilie, PETŘÍČEK, Václav a kolektiv. *Mezinárodní obchod I*. Praha : Oeconomica, 2006. 117 s. ISBN 80-245-1066-9.
- [6] BENEŠ, Vlastislav a kolektiv. *Zahraníční obchod*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2004. 328 s. ISBN 80-247-0558-3.
- [7] RŮŽIČKA, Květoslav. *Obchodujeme se zahraničím: jak postupovat. Obsah smluv. Vzorové dokumenty*. Praha : Montanex, 1993. 120 s. ISBN 8085300524.
- [8] NYKRYN, Jaroslav a kol. *Operace v zahraničním obchodě*. Praha : SNTL/ALFA, 1975. 368 s.
- [9] VEBER, Jaromír, SRPOVÁ, Jitka a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.
- [10] MAREK, Petr, TERMER, Tomáš. *Základy firemních financí*. Český Těšín : AVÍZO PRINT, 1990. 63 s. ISBN 80-900336-1-X.
- [11] MAURER, Josef, VONDRÁK, Jiří, BELŠÁN, Jiří. *Kalkulace zahraničně obchodních operací*. Praha : Státní nakl. technické lit., 1991. 220 s. ISBN 80-03-00288-5.
- [12] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 3. aktualiz. vyd. Praha : Grada, 2003. 142 s. ISBN 8024707713.
- [13] RŮŽIČKA, Květoslav. *Právní otázky obchodování se zahraničím*. Ostrava : Montanex, 1998. 156 s. ISBN 8085780267.

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1. Struktura cizího kapitálu.....	36
--	----

SEZNAM TABULEK

Tab. 1. Rozdělení cla	14
Tab. 2. Úvěr od České spořitelny a.s.	35
Tab. 3. Faktoring.....	35
Tab. 4. Rozložení cizího kapitálu	36
Tab. 5. Směnka 1	38
Tab. 6. Směnka 2	39
Tab. 7. Směnka 3	40
Tab. 8. Kontokorentní úvěr	42
Tab. 9. Revolvingový úvěr	43
Tab. 10. Profi úvěr	45
Tab. 11. Profi úvěr FIX.....	46
Tab. 12. Podnikatelský provozní úvěr	47
Tab. 13. Podnikatelský kontokorent	49
Tab. 14. Provozní úvěr.....	50
Tab. 15. Podnikatelská rychlá půjčka	51
Tab. 16. GE Operativ Business1	53
Tab. 17. GE Operativ Business 2.....	54
Tab. 18. Vyhodnocení nástrojů dle efektivnosti s nominální hodnotou 6 mil. Kč	56
Tab. 19. Vyhodnocení nástrojů dle dosažitelnosti s nominální hodnotou 6 mil. Kč	56
Tab. 20. Vyhodnocení nástrojů v nominální hodnotě 5 mil. Kč.....	57
Tab. 21. Vyhodnocení nástrojů v nominální hodnotě 3,5 mil. Kč.....	58
Tab. 22. Nejlepší současná varianta.....	59
Tab. 23. Nejlepší budoucí varianta	60

SEZNAM PŘÍLOH

P I Sortiment společnosti Hillcom s.r.o.

PŘÍLOHA P I: SORTIMENT SPOLEČNOSTI HILLCOM S.R.O.



Ukázka výrobků značky White



Ukázka výrobků značky White



Ukázka výrobků značky White



Ukázka výrobků značky Avails



Ukázka výrobků značky Avails

