

Analýza dodacích podmínek ve vazbě na náklady podniku, DPH a stanovení ceny

Irena Dufková

Bakalářská práce
2014



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav podnikové ekonomiky

akademický rok: 2013/2014

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Irena Dufková**
Osobní číslo: **M081511**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Analýza dodacích podmínek ve vazbě na náklady podniku, DPH a stanovení ceny**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Provedte průzkum literárních pramenů a zpracujte teoretické poznatky v oblasti dodacích podmínek mezinárodního obchodu ve vazbě na náklady podniku, DPH a stanovení prodejní ceny.

II. Praktická část

- Charakterizujte firmu Continental Barum s.r.o.
- Provedte analýzu jak dodací podmínky ovlivňují náklady firmy, DPH a tvorbu ceny ve firmě.
- Navrhněte zdokonalení současného stavu.

Závěr


Rozsah bakalářské práce: cca 40 stran
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

HANNA, Nessim. Pricing. Zásady a postupy tvorby cen. 1. vyd. Praha: Management Press, 1997, 203 s. ISBN 80-859-4334-4.
JIMÉNEZ, By Guillermo C. ICC guide to export-import: global standards for international trade. 4th ed. Paris, France: International Chamber of Commerce, 2012. ISBN 978-928-4201-334.
MACHKOVÁ, Hana a kol. Mezinárodní obchodní operace. 5. vyd. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
SYNEK, Miloslav. Manažerská ekonomika. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011, 471 s. ISBN 978-80-247-3494-1.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Václav Kutner
Datum zadání bakalářské práce: 22. února 2014
Termín odevzdání bakalářské práce: 16. května 2014

Ve Zlíně dne 22. února 2014


prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka




doc. Ing. Boris Popesko, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové 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/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou 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 přizvat 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 nezahrnuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výnce 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). Odjírá-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/diplomovou 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/diplomové 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/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

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

Ve Zlíně

16.5. 2014



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 učít 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 jim 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 přihledne k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce je zaměřena na analýzu vlivu dodacích podmínek na náklady podniku, stanovení ceny a na DPH.

V této práci jsem popsala metody stanovení ceny, rozdělení nákladů a kalkulace nákladů a zákon o DPH, resp. části, které se týkají intrakomunitárních dodávek a vývozu zboží do třetích zemí. Analyzovala jsem dopad zvolené dodací podmínky Incotermsz hlediska nákladů, ceny a zákona o DPH.

S využitím znalostí a za podpory teoretické části jsou analyzovány dva případy dodání zboží do zahraničí. V prvním případě se jedná o dodání zboží do jiného členského státu, ve druhém případě o dodání do třetí země.

Na závěr je navrženo doporučení na zdokonalení současného stavu.

Klíčová slova: DPH, intrakomunitární pořízení zboží, Incoterms 2010, kalkulace, metody stanovení ceny

ABSTRACT

This Bachelor thesis focuses on the analyse of the impacts of delivery conditions on enterprise's costs, price determination and VAT.

In this essay I described methods of price setting, distribution and calculation of costs and VAT law, respectively the part dealing with intra-Community deliveries and export of goods to third countries. I analyse the impact of selected INCOTERMS delivery condition from the view of costs, price and VAT law.

Two examples of delivering goods abroad are looked into benefiting from my knowledge and the support of the theoretical part. In the former delivery of goods into other Community country is discoursed, in the latter it is the case of delivery to a third country.

A recommendation to improve the current status quo is proposed in conclusion.

Keywords: VAT, intra-Community goods acquisition, Incoterms 2010, calculation, price determination methods

Ráda bych poděkovala především svému vedoucímu práce Ing. Václavu Kutnerovi za vedení této práce, za jeho cenné rady a připomínky související s touto prací. Dále bych ráda poděkovala Ing. Lucii Vrzalíkové za její odborné rady a nadhled s jakým přistupovala k tématu a také bych ráda poděkovala mému manželovi za jeho podporu, kterou mi celou dobu vyjadřoval a za trpělivost.

Motto: „Per aspera ad astra.“

(Latinské přísloví)

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	10
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 NÁKLADY	13
1.1 POJETÍ NÁKLADŮ	13
1.1.1 Finanční pojetí nákladů	13
1.1.2 Manažerské pojetí nákladů.....	15
1.2 KALKULACE	16
2 CENA	18
2.1 TVORBA CENY	18
2.1.1 Nákladově orientovaná cena	18
2.1.2 Poptávkově orientovaná cena.....	19
2.1.3 Konkurenčně orientovaná tvorba cen.....	19
2.2 TVORBA CEN NA MEZINÁRODNÍCH TRZÍCH	20
2.2.1 Atributy úspěchu firem na mezinárodních trzích	20
2.2.2 Stanovení ceny výrobku pro export.....	22
3 INCOTERMS 2010	23
3.1 DĚLENÍ INCOTERMS PODLE POVINNOSTÍ PRODÁVAJÍCÍHO	23
3.2 DĚLENÍ INCOTERMS Z HLEDISKA ZVOLENÉHO DRUHU DOPRAVY ZBOŽÍ	24
3.3 PRAVIDLA VHODNÁ PRO JAKÝKOLIV ZPŮSOB PŘEPRAVY	25
3.4 PRAVIDLA PRO NÁMOŘNÍ A VNITROZEMSKOU VODNÍ PŘEPRAVU	27
3.5 DPH A INCOTERMS	28
3.6 ZÁKON O DPH.....	29
3.6.1 Dodání zboží	30
3.6.2 Místo plnění	30
3.6.3 Územní působnost.....	30
3.6.4 Plnění osvobozená od daně s nárokem na odpočet daně.....	31
3.6.5 Zvláštní režimy.....	33
II PRAKTICKÁ ČÁST	35
4 CONTINENTAL BARUM S.R.O.	36
4.1 CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI CONTINENTAL BARUM S.R.O.	36
4.2 HISTORIE CONTINENTAL BARUM.....	37
4.3 STRATEGIE SPOLEČNOSTI CONTINENTAL BARUM S.R.O.	38
4.4 ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SPOLEČNOSTI	39
5 PŘEDSTAVENÍ DIVIZE PRODEJE ORIGINAL EQUIPMENT (OE) PASSENGER TIRES (PASS)	40
5.1 NOVÝ ZÁKAZNÍK	45
5.1.1 Navázání spolupráce	45

5.1.2	Technická data RFQ.....	45
5.1.3	Finanční data RFQ	45
6	CHARAKTERISTIKA FIRMY.....	47
6.1	KALKULACE NÁKLADŮ V CONTINENTAL BARUM	47
6.2	STANOVENÍ CENY	47
6.3	AKTUÁLNĚ POUŽÍVANÉ INCOTERMS	48
6.4	DPH.....	48
7	PRAKTICKÉ PŘÍKLADY.....	50
7.1	INTRAKOMUNITÁRNÍ POŘÍZENÍ ZBOŽÍ	50
7.2	VÝVOZ	52
7.3	SHRNUTÍ.....	53
	ZÁVĚR	56
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	57
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	59
	SEZNAM OBRÁZKŮ	61
	SEZNAM TABULEK.....	62
	SEZNAM PŘÍLOH.....	CHYBA! ZÁLOŽKA NENÍ DEFINOVÁNA.

ÚVOD

Cílem všech podnikatelských činností je tvorba zisku, kterého lze dosáhnout za předpokladu, že výrobek vyrobíme a prodáme, s podmínkou, že bude kvalitní a jeho cena konkurence schopná. Každý výrobek má svého zákazníka a každý výrobek je prodejný. Otázkou je kde a za kolik.

V dnešní turbulentní době už se podnikatel musí ohlížet nejen na to, co si žádá trh, ale musí také bedlivě sledovat, co se děje u konkurence. Mnohdy zjistí, že už mu nestačí prodávat na místních trzích. Musí se poohlédnout za hranice státu a začít prodávat na mezinárodním poli.

K tomu, aby mohl podnikat v zahraničí je potřeba zmapovat trh, jeho potřeby, zvyklosti a mít znalosti. K jednomu z pravidel, kterými se mezinárodní obchod řídí, jsou dodací podmínky Incoterms. Jsou to pravidla vydaná Mezinárodní obchodní komorou v Paříži v roce 1936, která byla již několikrát modifikována.

Ve své práci se budu zabývat jejich vlivem na náklady, od kterých se očekává, že budou co nejnižší. Jejich vlivem na cenu, od které se očekává, že bude pokrývat náklady, generovat zisk, bude reálná a konkurence schopná a vlivu zákona o DPH, který s nimi taktéž úzce souvisí.

V teoretické části jsem se zabývala každým hlediskem zvlášť. V praktické části se zaměřuji na popis a analýzu stavu ve firmě Continental Barum s.r.o. Jsem toho názoru, že firma obchodující na celém světě má propracovaný systém, jak skloubit všechny aspekty.

V mé bakalářské práci jsem si stanovila dvě hypotézy, kterými se budu zabývat:

Hypotéza 1: Mezinárodní podmínky INCOTERMS mají vliv na náklady podniku, na prodejní cenu a DPH.

Hypotéza 2: Mezinárodní podmínky INCOTERMS se podílí při prokazování fakticity dodání zboží mezi jednotlivými členskými státy.

Cílem teoretické části je získat souhrnný teoretický přehled na metody tvorby ceny, na řízení nákladů, přehled o zákonu DPH, o mezinárodních podmínkách Incoterms 2010 a jejich provázanosti.

Cílem praktické části je analyzovat současný stav ve firmě a dát návrh na zlepšení současného stavu.

Teoretická část je rozdělena do 4 částí

V části náklady se zabývám rozdělením náklady v členění na finanční a manažerské a kalkulacemi, ve druhé části se zabývám metodami tvorby ceny a stanovením ceny na mezinárodním trhu. Ve třetí části se zabývám podrobně mezinárodními dodacími podmínka Incoterms a zákonem o DPH v části čtvrté, resp. jeho částmi, které se týkají intrakomunitárních dodávek a vývozu do třetích zemí.

Praktická část je zaměřena na firmu, na její historii, na představení oddělení zákaznického servisu, a na analýzu jednotlivých aspektů z pozice zákaznického servisu. Na základě 2 praktických příkladů aplikuji poznatky z teoretické části a prověřím hypotézy, které jsem si v úvodu stanovila.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 NÁKLADY

Náklady představují spotřebování ekonomického zdroje. Jsou velmi důležitým ukazatelem kvality činnosti podniku.

1.1 Pojetí nákladů

Prvořadým úkolem managementu je řízení nákladů. V praxi to znamená, že manažer před každým svým rozhodnutím musí vyhodnotit, jaké dopady na náklady bude jeho rozhodnutí mít. Rozlišujeme dvojí pojetí nákladů, jedno z nich je finanční pojetí nákladů a zdrojem dat je finančním účetnictvím a druhé z nich je manažerské pojetí nákladů. Podrobné třídění nákladů je předpokladem ke správnému řízení nákladů. (Synek, 2011, str. 80)

Podle Synka rozlišujeme dvojí pojetí nákladů:

1.1.1 Finanční pojetí nákladů

Ve finančním účetnictví rozlišujeme:

- 1) Druhové třídění nákladů – podle toho, co se spotřebovává, jsou náklady členěny do několika skupin:
 - a) Spotřeba surovin a materiálu, paliv a energie, provozních látek
 - b) Odpisy budov, strojů, výrobního zařízení, nástrojů, nehmotného investičního majetku
 - c) Mzdové a ostatní osobní náklady (mzdy platy provize, sociální a zdravotní pojištění)
 - d) Finanční náklady (pojistné, placené úroky, poplatky, aj.)
 - e) Náklady na externí služby (opravy a udržování, nájemné, dopravné, cestovné (Synek, 2011, str. 81)

Nákladové druhy jsou externí neboli prvotní náklady. Jsou to náklady vynaložené na vstup do výroby, na vstupní suroviny (např. spotřeba materiálu) a patří k nim také náklady ve vztahu k zaměstnancům (mzdové náklady). Tyto náklady již není možné dále členit. Interní náklady (neboli druhotné) souvisí s vnitropodnikovými výkony, resp. s jejich spotřebou. Pod tím si lze představit např. výrobu páry a el. energie pro vlastní spotřebu. Jsou řazeny k nákladům jednotlivých hospodářských středisek podniku. (Synek, 2011, str. 81)

- 2) Účelové třídění nákladů
 - a) podle místa vzniku a odpovědnosti
 - b) podle výkonů

Třídění nákladů podle místa vzniku a odpovědnosti je třídění podle hospodářských středisek podniku. Třídění nákladů podle výkonů je kalkulační třídění nákladů (Synek, 2011, str. 81)

- 3) Kalkulační členění nákladů
 - a) Charakterizuje, na jaké výrobky nebo služby byly náklady vynaloženy. Takovéto hledisko umožňuje zjistit rentabilitu jednotlivých výrobků (služeb) a řídit sortiment výrobků. Jednotlivé výrobky přispívají v různé výši k tvorbě zisku podniku, proto je toto hledisko pro podnik rozhodující (Synek, 2011, str. 82)
 - b) Je také podkladem dalšího manažerského rozhodování (přispívá k rozhodnutí, zda je lepší výrobek vyrobit nebo koupit, nebo jestli je výhodnější určitou činnost zajistit z vlastních zdrojů nebo raději nakoupit od dodavatelů). (Synek, 2011, str. 82)
 - c) Kalkulační jednice je určitý výkon, který je vymezený měrnou jednotkou. Podle způsobu přiřazení nákladů na kalkulační jednici rozlišujeme dvě skupiny nákladů:
 - Přímé náklady - lze je přímo přiřadit k jednotlivým výkonům
 - Nepřímé náklady – nelze je přímo přiřadit k určitému výkonu. Je nutné je určitým způsobem rozpočítávat. (Synek, 2011, str. 82)

„Náklady se začaly sledovat a řídit podle jednotlivých činností, procesů. Účetnictví, které zajišťuje sledování a řízení nákladů podle jednotlivých procesů se nazývá procesní účetnictví (ActivityBasedAccounting). Kalkulace, které jsou na něm založené, se nazývají kalkulace podle dílčích činností neboli kalkulace ABC (ActivityBasedCosting)“. (Synek, 2011, str. 82)

1.1.2 Manažerské pojetí nákladů

Náklady, které jsou evidovány v účetnictví, a vykazovány v účetních výkazech nazýváme účetní náklady. Pro řadu manažerských rozhodnutí ale nejsou vhodná. Proto vzniklo manažerské pojetí nákladů, které vychází z toho, že:

- 1) Pracuje se skutečnými ekonomickými náklady, které zahrnují (na rozdíl od účetnictví) i alternativní (oportunitní) náklady. Jsou to náklady obětované příležitosti (např. když se jednotlivec rozhodne podnikat, pak alternativním nákladem jeho práce jsou mzdy, které by obdržel, kdyby zůstal zaměstnancem.
- 2) Explicitní náklady – jsou takové náklady, které podniky platí za nákup výrobních zdrojů, nájem, za použití cizího kapitálu
Implicitní náklady – jsou špatně vyčíslitelné, nemají formu peněžních výdajů.
K jejich měření se využívá oportunitních nákladů
- 3) Irelevantní náklady – náklady které jsou pro dané rozhodnutí nepodstatné (Synek, 2011, str. 85-86)
- 4) Relevantní náklady – náklady, které jsou pro dané rozhodnutí podstatné. Typem relevantních nákladů jsou odložené náklady. Jedná se o důsledky rozhodnutí, jehož náklady ovlivňují náklady (podniku) se zpožděním:
 - a) ztráta zainteresovanosti lidí
 - b) nesystémové opatření v podniku decentralizace versus centralizace
 - c) ztráta příležitosti (reklama, jméno firmy na autech). [9]

V manažerském účetnictví rozlišujeme:

- 1) Fixní náklady - v daném období nezávisí na objemu produkce. K fixním nákladům řadíme: odpisy, mzdy správních a technickohospodářských pracovníků, pojištění, nájemné, úroky z půjček, náklady na počítačovou techniku a jeho zabezpečení, vzdělávání pracovníků atp. Fixní náklady vznikají, i když se nic nevyrábí. Klesají s růstem objemu výroby na jednotku produkce. Tento jev se nazývá degrese fixních nákladů. Obráceně to ovšem neplatí. S omezováním výroby fixní náklady neklesají, a když, tak až po určité době, ale zůstávají pak ve stejné výši (v podniku stále vznikají odpisy, musí platit úroky, daně). Tento jev se nazývá nákladová remanence. (Synek, 2011, str. 90)

- 2) Variabilní náklady – jsou závislé na změnách objemu produkce. Pokud se vyvíjí stejně rychle jako objem výroby, pak se jedná o proporcionální náklady. Pokud se vyvíjí rychleji než objem výroby tak jde o nadproporcionální (progresivní) náklady, nebo pokud se vyvíjí pomaleji než objem výroby tak jde o podproporcionální (degresivní) náklady. Pokud se variabilní náklady vyvíjí nadproporcionálně, je potřeba udělat taková opatření v podniku, aby tento vývoj byl změněn. ((Synek, 2011, str. 87)

1.2 Kalkulace

Předpokladem k řízení nákladů je jejich kalkulační vzorec. Jedná se o přehled jednotlivých složek nákladů a jejich sumu přepočtenou na kalkulační jednici (na jednotku délky, hmotnosti, množství, plochy, času). Jednotlivé položky nákladů jsou vyčísleny v kalkulačním vzorci. Všeobecný kalkulační vzorec není závazný, nicméně využívá se ve většině podniků v České republice. (Synek a kolektiv, 2011, str. 101)

1.	Přímýmateriál
2.	Přímémzdy
3.	Ostatnípříménáklady
4.	Výrobní (provozní) režie
	1.-4. Vlastnínákladyvýroby
5.	Správnírežie
	1.-5. Vlastnínákladyvýkonu
6.	Odbytovénáklady
	1.-6. Úplné vlastní náklady výkonu
7.	Zisk (ztráta)
	Cenavýkonu

Obr. 1 - Všeobecný kalkulační vzorec

Zdroj: (Synek, 2011, str. 101)

Z hlediska úplnosti nákladů rozlišujeme:

- a) Kalkulace úplných nákladů – do této kalkulace se započítávají veškeré náklady, proto se také nazývají absorpční kalkulace (absorbují všechny náklady). Předpokládá se znalost vyráběného množství jednotlivých výrobků pro stanovení podílu fixních nákladů na výrobek. Pokud bychom informaci o vyráběném množství neměli, museli bychom odhadovat jeho rozdělení. Za minimální hranici ceny výrobku považuje jeho úplné vlastní náklady. (Synek, 2011, str. 116)
- b) Kalkulace neúplných nákladů - jsou to kalkulace přímých, tj. variabilních nákladů. Kalkulují se pouze přímé náklady (tj. jednicové náklady a variabilní režijní náklady) a příspěvek na úhradu fixních nákladů a zisku. Zjistíme jej jako rozdíl prodejní ceny výrobku a jeho variabilních nákladů. Příspěvek na úhradu, který připadá na 1 výrobek je stabilnější veličina než zisk, protože se, se změnami vyráběného množství výrobků, nemění. (Synek, 2011, str. 116)

2 CENA

Všeobecný kalkulační vzorec zobrazuje tzv. nákladovou cenu. Cena je zde počítána jako náklady + zisk. Tato cena se používá v případech, kdy cenu neurčí přímo trh. Určení ceny patří v současných podnikatelských podmínkách k nejobtížnějším marketingovým rozhodnutím. Pro prodávajícího je důležitým komunikačním prvkem, pro zákazníka musí cena odrážet hodnotu toho, jaké výrobek přináší benefity. Měla by být správně stanovena pro různé typy zákazníka. Tvorba ceny se tedy děje v místě střetu nabídky a poptávky. Základem cenotvorby jsou náklady. Náklady totiž přinejmenším stanovují spodní hranici ceny, při které je výroba daného produktu ještě rentabilní. Nicméně leckdy cena výrobku vůbec nesouvisí s náklady. Přímá souvislost mezi náklady a cenou v tržní ekonomice totiž nefunguje. Funguje pouze nabídka a poptávka. (Hanna, 1997)

2.1 Tvorba ceny

Základní přístupy tvorby ceny jsou:

- 1) na základě nákladů,
- 2) na základě poptávky,
- 3) na základě konkurence.

2.1.1 Nákladově orientovaná cena

Nejjednodušší metoda tvorby cen. Vychází ze (všeobecného) kalkulačního vzorce. K úplným vlastním nákladům na výrobek se připočte zisk (marže) na výrobek. Jeho výši stanovuje management firmy.

Výhody:

- jednoduchost, používá snadno dostupná data
- etické hledisko: při nařčení z cenové diskriminace je jednoduché se bránit vyčíslením nákladů, požadované výsledky v relativně krátké době

Nevýhody:

- Ignoruje tržní prostředí, nezabývá se tím, jestli je zákazník ochoten danou cenu zaplatit. Odráží pouze to, co firma chce za svůj produkt obdržet.

- Chybné nebo zkreslené nákladové informace. Tradiční účetní systémy nejsou pro podnikové činnosti použitelné prakticky. Jsoupostavené na zásadách, jako je účelnost, příčinnost, poctivost a průkaznost

To, co ovlivňuje objem prodaných výrobků, je cena, kterou jsme získali propočtem prodaných výrobků. Nízké ceny mohou zvýšit objem prodeje, vysoké ceny jej mohou snížit. Objem vyráběné produkce ovlivňuje nákladovou kalkulaci výrobku. Velký objem výroby znamená nižší náklady na jednotku, nízký objem znamená vyšší náklady na jednotku, jedná se o tzv. fenomén logického kruhu (Hanna, 1997, str. 58-60)

2.1.2 Poptávkově orientovaná cena

Vychází ze znalosti průběhu poptávky po produktu a úrovni cen na trhu. Za základ ceny je považována zákazníkem vnímaná hodnota výrobku. Základem úspěšného použití této metody jsou:

- Odhad poptávky prodejních zástupců
- Expertní odhady
- Analýza minulých dat
- Zjišťování postojů zákazníků
- Hodnota funkční výkonnosti výrobků– inovovaný nebo vylepšený výrobek může zcela nahradit stávající. Hodnota nového výrobku je pak přibližně určena hodnotou úspor práce a času, která souvisí s užíváním výrobku
- Testování trhu – měl by se co nejvíce podobat cílovému trhu daného výrobku
- Laboratorní experimenty – jsou prováděny v umělém prostředí, výsledky nemusí mít vypovídací hodnotu
- Přesné zjištění názoru kupujícího na hodnotu nabízeného výrobku. (Hanna, 1997, str. 72-79)

2.1.3 Konkurenčně orientovaná tvorba cen

U této metody tvorby ceny se ceny odvozují od úrovně konkurenčních cen. Na své náklady bere jen malé nebo vůbec žádné ohledy. Cenu na trhu pak stanovuje jen o málo nižší nebo vyšší než mají konkurenti. Z hlediska vnímání ceny zákazníkem je tato metoda nejlogičtější. Sleduje výši ceny, jakou zákazník očekává. Při vyhodnocování rentability výrobku je

nutné postupovat zpětně, tzn., jestli daná cena stačí ke krytí nákladů a generuje požadovaný zisk. Pokud cena náklady nepokrývá a není z hlediska cílů podniku zisková, je nutné, aby vedení podniku rozhodlo, zda ponese ztrátu, spokojí se s nižší ziskovostí, přizpůsobí výběr materiálů a pracovních sil, popř. zcela zastaví výrobu a výrobek nebude na trhu nabízet. (Hanna, 1997, str. 79-81)

2.2 Tvorba cen na mezinárodních trzích

Základy cenové tvorby, které se uplatňují při oceňování výrobků v tuzemsku, se praktikují i při oceňování výrobků zahraničních trzích. Rozdíl je ve větším konkurenčním tlaku na výši ceny a nákladů. Při oceňování výrobků na mezinárodních trzích se zohledňují dva faktory. Prvním je, zda jde o firmu s celosvětovým nebo mnohonárodním působením, druhým faktorem je, zda se jedná o špičkový technický produkt nebo o produkt vázaný na určité kulturní tradice. Technicky špičkový produkt, jako je např. počítač, je celosvětově snadněji obchodovatelný než spotřební zboží, jehož nákupy podléhají kulturním tradicím (např. potravinářské polotovary: polévky, mražená hlavní jídla). (Hanna, 1997, str. 189-191)

2.2.1 Atributy úspěchu firem na mezinárodních trzích

Pokud chce firma obstát na mezinárodních trzích, musí:

- Provéřit kvóty – množstevní limit pro dovoz zboží během určitého období
- Provéřit dovozní licence – lze je srovnat s dovozními kvótami, jejich smyslem je také omezit výši dovozu. Licence jsou vydávány jednotlivě, případ od případu
- Nesmí ignorovat národní odlišnosti a priority
- Provéřit strukturu nákladů – kromě rozdělení nákladů na fixní a variabilní je nutné kalkulovat i se clem
- Počítat s bojkotem – absolutní zákaz dovozu nebo zákazy vztahující se k určitému druhu obchodu s jinou zemí.
- Vzít v úvahu měnové bariéry – jedna země může blokovat měnu jiné země tím, že odmítne její směnu

- Vzít v úvahu diferencované směnné kursy k podpoře či restrikci obchodu s určitými produkty nebo firmami. Diferencovaný směnný kurz může nabývat různé úrovně podle toho, jak „žádoucí“ je dovoz určitého produktu.
- Vzít v úvahu devizová povolení jsou zákonem upravená povolení k výměně určitého množství místní měny za měnu jiné země. Filiálka dovozce musí žádat o souhlas ke směně ještě před vlastním transferem výrobků.
- Vzít v úvahu kolísání směnných kurzů – podnik musí zohlednit při své cenové tvorbě i případné dodatečné náklady z kolísání směnných kurzů
- Provéřit možnost zón volného obchodu – vymezené území, na kterém lze skladovat, kompletovat a zpracovávat dovážené výrobky bez povinnosti platit tarify a dovozní cla. Až po opuštění zóny volného obchodu dojde k uplatnění všech povinností. V ten okamžik totiž „vstoupí výrobky na výstavné území daného státu“.
- Vyvarovat se dumpingovým cenám – prodej stejného výrobku v různých zemích za rozdílné ceny. Možností jak se vyvarovat nařčení z dumpingových cen je obchodovat v různých zemích s odlišnými verzemi výrobku.
- Vzít v úvahu výměnnýobchod, kompenzační obchod a možnost zpětné koupě. Výměnný obchod je protiobchod, kdy kupující předá prodávajícímu seznam výrobků, z kterého si může vybrat zboží ke směně. Zpětná koupě je obchod, kdy prodávající prodá výrobní zařízení do jiné země a uzavře dohodu, že úhrada zařízení bude provedena prostřednictvím specifikovaného objemu výrobků vyrobených na dodaném zařízení. Kompenzační obchod znamená nepeněžní úhrady široké škály dovážených produktů, např. prodávající se zaváže ve smlouvě, že když kupující odebere tel. ústřednu v určité hodnotě, tak prodávající postaví v zemi odběratele továrnu na určitý druh součástek, která vyrobí za rok určité množství součástek, z nichž polovina půjde na export. (Hanna, 1997, str. 194-200)

2.2.2 Stanovení ceny výrobku pro export

Při stanovování ceny výrobku pro export vychází podnik vždy z vnitropodnikové kalkulace. Z hlediska výrobních nákladů je nutné respektovat, že export rozšiřuje množství produkce a většinou nezvyšuje fixní náklady. Na straně druhé je export spojen s vyššími náklady na dopravu, pojištění, skladování, financování, vyšší rizikovostí. Některé souvislosti ceny s ostatními podmínkami kupních smluv jsou ryze kalkulační povahy. Například dodací parita ExWorks. U této parity hradí kupující přepravní náklady, pojistné a nese i riziko ztráty a poškození zboží. Proto u této parity bývá prodejní cena nižší. (Machková,2003, str. 94).

Kalkulace v mezinárodním obchodu bývá obvykle složitější než při prodeji či nákupu na domácím trhu, celkové náklady bývají vyšší. Náklady kalkulované pro jednotlivé obchody mohou být velmi různé. Mezi nejčastěji kalkulované náklady patří:

- Výrobní náklady, resp. Nákupní cena (u obchodního podniku)
- Náklady na exportní balení, značení, signování
- Dopravné (tuzemská a zahraniční přeprava, námořní přeprava, náklady na nakládku a vykládku)
- Skladné během přepravy (v přístavech, uskladnění zboží v celních skladech, v konsignačních skladech v místě určení)
- Cla, poplatky za celní řízení, obrátové a spotřební daně
- Pojistné související s pojištěním přepravních rizik, případně dalších rizik (úvěrová, odpovědnost za výrobek)
- Náklady na vyhotovení a obstarání dokumentů (faktury, přepravní doklady, dokumenty pro celní řízení v zemi vývozu, dovozu i tranzitu, osvědčení o původu zboží, konzulárních faktur)
- Odměny zprostředkovatelům, celním agentům, poplatky bankám
- Úrok z úvěru čerpaného na financování transakce
- Garanční paušály
- Bankovní záruky

Všechny tyto náklady bývají označovány jako náklady přímé. Nicméně velká část finančních prostředků bývá vynakládána např. na průzkum trhu, na propagaci, na činnost externích poradenských firem atp. tyto náklady nelze jednoznačně přiřadit k určité obchodní operaci. Proto tato skupina nákladů představuje náklady nepřímé. (Machková,2003, str.96)

3 INCOTERMS 2010

INCOTERMS je soubor mezinárodních výkladových pravidel. Přípravuje je a vydává Mezinárodní obchodní komora v Paříži (ICC) již od roku 1936. Do dnešní doby byly INCOTERMS publikovány v letech 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 a 2010. Vydáním nové verze pravidel starší verze nezanikají. Proto je v kupních smlouvách vždy nutno uvádět znění: "Zvolené pravidlo INCOTERMS včetně ujednaného místa následované verzi INCOTERMS ", aby nedocházelo k zbytečným sporům v jejich výkladu. INCOTERMS nejsou právní normou a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. Pravidla INCOTERMS uvádí, která ze smluvních stran je zavázána obstarat přepravu nebo pojištění, kdy prodávající dodává zboží kupujícímu a která ze stran hradí příslušné náklady. Pravidla tedy popisují především povinnosti, výdaje a rizika související s dodáním zboží od prodávajícího kupujícímu. Pravidla INCOTERMS neuvádí žádné údaje týkající se ceny zboží ani způsobu její úhrady, vztahy k bankám, k dopravci. Rovněž se nezabývají přechodem vlastnictví ke zboží, nebo následky porušení smlouvy. To vše musí být zakotveno ve smlouvě. Zvlášť otázka týkající se přechodu vlastnictví ke zboží. Pokud tomu tak není, pak tuto otázku řeší mezinárodní právo soukromé. Ujednání uvedená ve smlouvě mají přednost před pravidly danými podmínkou INCOTERMS. (Machková, 2003).

Incoterms® 2010 vstoupily v platnost dne 1. ledna 2011. Žádná ze zveřejněných pravidel INCOTERMS nejsou zákonem, ani mezinárodní dohodou. Jsou to pravidla, která vydala nevládní organizace: Mezinárodní obchodní komora v Paříži. K jejich vydání nebylo nutné oficiální přijetí. Nejsou tedy zákonem dané v jednotlivých státech a nejsou ani závaznou normou mezinárodního práva. (Jimenez, 2012)

Počet pravidel Incoterms se snížil ze 13 na 11. Je to dáno tím, že byla nahrazena pravidla uvedená v INCOTERMS 2000. Stará pravidla DAF, DES, DEQ a DDU byla nahrazena dvěma novými pravidly: DAT, Delivered at Terminal a DAP Delivered at Place, která mohou být použita bez ohledu na způsob přepravy.[7]

3.1 Dělení Incoterms podle povinností prodávajícího

Podle povinností prodávajícího jsou doložky rozděleny do 4 odlišných skupin:

- 1) Skupina „E“: s jedinou doložkou, podle níž prodávající připraví zboží k dodání ve svém závodě (E=EXW ze závodu)
- 2) Skupina „F“: se třemi doložkami, podle nichž je prodávající vyzván dodat zboží dopravci jmenovanému kupujícím (F = doložky FCA, FAS, FOB)
- 3) Skupina „C“: se třemi doložkami, podle nichž prodávající musí zajistit přepravní smlouvu, aniž na sebe převezme nebezpečí ztráty nebo poškození zboží, případně dodatečné náklady vzniklé po nalodění nebo odeslání zboží (C = doložky CIF, CFR, CPT, CIP)
- 4) Skupina „D“: s pěti doložkami, dosud méně užívanými, podle nichž prodávající musí nést veškeré náklady a nebezpečí spojené s dodáním zboží až do sjednaného místa určení (D = doložky DAP, DAT, DD).

3.2 Dělení Incoterms z hlediska zvoleného druhu dopravy zboží

1) Pro každý druh dopravy: tj. železniční, silniční, leteckou, námořní, vnitrozemskou vodní dopravu nebo v jejich kombinacích mohou být použity doložky:

- EXW Ze závodu + ujednané místo

FCA Vyplaceně dopravci + ujednané místo

- CPT Přeprava placena do + ujednané místo určení
- CIP Přeprava a pojištění placeny do + ujednané místo určení
- DDP S dodáním clo placeno + ujednané místo určení

2) Pro leteckou přepravu: převážně používaná doložka

- FCA Vyplaceně dopravci + ujednané místo

3) Pro železniční dopravu: převážně používaná doložka

- FCA Vyplaceně dopravci + ujednané místo

4) Pro námořní a vnitrozemskou dopravu:

- FAS -Vyplaceně k boku lodi + ujednaný přístav lodění
- FOB -Vyplaceně loď + ujednaný přístav lodění
- CFR - (Dříve C + F) Náklady a přepravné + ujednaný přístav lodění
- CIF - Náklady, pojištění a přepravné + ujednaný přístav určení upraveno podle Incoterms2010 [7, 8]

3.3 Pravidla vhodná pro jakýkoliv způsob přepravy

- 1) **EX WORKS: EXW** (uved'te jméno místa dodání) Incoterms® 2010 = Ze závodu "Ze závodu" znamená, že prodávající splní dodání, jakmile dá zboží k dispozici kupujícímu v objektu prodávajícího, anebo v jiném místě (např. závod, továrna, skladiště apod.). Proávající není povinen nakládat zboží na přistavený přejímací dopravní prostředek ani není povinen odbavit zboží pro vývoz, pokud takové odbavení přichází v úvahu. EXW představuje minimální povinnost pro prodávajícího a k použití tohoto pravidla by mělo docházet jen po patřičném zvážení.
- 2) **FREE CARRIER: FCA** (uved'te místo dodání) Incoterms® 2010= Vyplaceně dopravci. "Vyplaceně dopravci" znamená, že prodávající dodává zboží dopravci nebo jiné osobě jmenované kupujícím v objektu prodávajícího nebo v jiném jmenovaném místě. Stranám se doporučuje co nejpřesněji specifikovat bod ve jmenovaném místě dodání, neboť v tomto bodě přechází riziko z prodávajícího na kupujícího. Pravidlo FCA požaduje, pokud to přichází v úvahu, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz. Proávající však nemá žádnou povinnost, pokud jde o celní odbavení zboží v dovozu anebo pokud jde o úhradu dovozního cla anebo provést jakékoliv celní formalities v dovozu.
- 3) **CARRIAGE PAID TO: CPT** (uved'te místo určení) Incoterms® 2010 = Přeprava placena do. "Přeprava placena do" znamená, že prodávající dodává zboží dopravci anebo jiné osobě jmenované prodávajícím ve sjednaném místě (pokud takovéto místo je dohodnuto mezi stranami) a prodávající je povinen sjednat přepravu a hradit náklady spojené s přepravou zboží do jmenovaného místa určení. Toto pravidlo má dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí v rozdílných místech. CPT požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, pokud to přichází v úvahu, avšak prodávající není povinen celně odbavit zboží pro dovoz a hradit dovozní clo anebo provést jakékoliv celní formalities v dovozu.
- 4) **CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO: CIP** (uved'te jmenované místo určení) Incoterms® 2010 = Přeprava a pojištění placeny do. "Přeprava a pojištění placeny do" znamená, že prodávající dodá zboží dopravci nebo jiné osobě jmenované prodávajícím ve sjednaném místě (pokud je takovéto místo dohodnuto mezi stranami) a prodávající je povinen sjednat přepravu a nést náklady spojené s dodáním zboží do jmenovaného místa určení. Proávající je rovněž povinen sjednat pojištění kryjící riziko kupujícího

za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Toto pravidlo má dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí v rozdílných místech. CIP požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, pokud to přichází v úvahu, avšak prodávající není povinen celně odbavit zboží pro dovoz a hradit dovozní clo anebo provést jakékoliv celní formalities v dovozu.

- 5) **DELIVERED AT TERMINAL: DAT** (uveďte překladiště v přístavu nebo v místě určení) Incoterms® 2010 = S dodáním do překladiště. "S dodáním do překladiště" znamená, že prodávající splní dodání, jakmile je zboží vyloženo z příchozího dopravního prostředku a dáno k dispozici kupujícímu ve jmenovaném překladišti ve jmenovaném přístavu anebo v místě určení. Označení "překladiště" zahrnuje jakékoliv místo kryté nebo nekryté jako např. nábřeží, skladiště, kontejnerové depo nebo silniční, železniční anebo letecké překladiště. Prodávající je povinen nést veškeré riziko spojené s dodáním zboží a jeho vykládkou v překladišti ve jmenovaném přístavu anebo místě určení. DAT požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, pokud to přichází v úvahu.
- 6) **DELIVERED AT PLACE: DAP** (uveďte místo určení) Incoterms® 2010 = S dodáním v místě určení. "S dodáním v místě určení" znamená, že prodávající splní dodání, jakmile je zboží dáno k dispozici kupujícímu na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce v místě určení. Prodávající nese veškerá rizika spojená s dodáním zboží do jmenovaného místa. DAP pravidlo vyžaduje, aby prodávající proclil zboží ve vývozu, pokud to přichází v úvahu. Avšak prodávající nemá žádnou povinnost proclít zboží v dovozu a hradit jakékoliv poplatky a provést celní odbavení v dovozu.
- 7) **DELIVERED DUTY PAID: DDP** (uveďte místo určení) Incoterms® 2010 = S dodáním clo placeno. "S dodáním clo placeno" znamená, že prodávající splní dodání, jakmile dá zboží k dispozici kupujícímu, celně odbavené pro dovoz na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce ve sjednaném místě určení. Prodávající nese veškeré náklady a riziko spojené s dodáním zboží do tohoto místa a má povinnost celně odbavit zboží nejen pro vývoz, ale i pro dovoz a uhradit clo jak pro vývoz, tak i dovoz včetně provedení příslušných celních odbavení. Pravidlo DDP představuje maximální povinnosti pro prodávajícího.

3.4 Pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

- 1) **FREE ALONGSIDE SHIP: FAS**(uved'te ujednaný přístav nalodění) Incoterms® 2010 = Vyplaceně k boku lodi. "Vyplaceně k boku lodi" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, když dodá zboží k boku lodi (tj. na nábreží nebo odlehčovacím člunem) jmenované kupujícím v ujednaném přístavu nalodění. Riziko za ztrátu a poškození zboží přechází dodáním zboží k boku lodi a kupující od tohoto okamžiku nese veškeré náklady. Pravidlo FAS, vyžaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, pokud to přichází v úvahu. Proávající však nemá žádnou povinnost odbavit zboží v dovozu nebo hradit jakékoliv dovozní clo nebo provést jakékoliv dovozní celní formality.
- 2) **FREE ON BOARD: FOB**(uved'te přístav nalodění) Incoterms® 2010 = Vyplaceně loď. "Vyplaceně loď" znamená povinnost prodávajícího dodat zboží na palubu lodi jmenované kupujícím ve sjednaném přístavu nalodění anebo obstarat zboží takto dodané. Riziko za ztrátu anebo poškození zboží přechází na kupujícího, jakmile je zboží dodáno na palubu lodi a kupující nese veškeré náklady od tohoto okamžiku. Pravidlo FOB požaduje, tam kde to přichází v úvahu, aby prodávající celně odbavil zboží ve vývozu. Proávající však není povinen celně odbavit zboží v dovozu nebo hradit jakékoliv dovozní clo anebo provést jakékoliv celní formality v dovozu.
- 3) **COST AND FREIGHT: CFR**(uved'te jmenovaný přístav určení) Incoterms® 2010 = Náklady a přepravné. "Náklady a přepravné" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání naložením zboží na palubu lodi nebo obstaráním zboží takto dodaného. Přechod rizika za ztrátu anebo poškození zboží přechází na kupujícího dodáním zboží na palubu lodi. Proávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a zaplatit náklady a přepravné nutné pro dodání zboží do jmenovaného přístavu určení. Toto pravidlo má dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí na kupujícího v rozdílných místech. Pravidlo CFR požaduje, aby prodávající celně odbavil zboží pro vývoz, pokud to přichází v úvahu. Proávající však nemá žádnou povinnost odbavit zboží pro dovozu nebo platit jakékoliv dovozní clo nebo provést jakékoliv celní formality v dovozu.
- 4) **COST INSURANCE AND FREIGHT: CIF**(uved'te sjednaný přístav určení) Incoterms® 2010 = Náklady, pojištění a přepravné. "Náklady, pojištění a přepravné" znamená, že prodávající dodá zboží na palubu lodi nebo obstará zboží takto dodané. Riziko

za ztráty anebo poškození zboží přechází na kupujícího, jakmile je zboží dodáno na palubu lodi. Prodávající je povinen sjednat přepravní smlouvu a hradit náklady a přepravné potřebné k dodání zboží do sjednaného přístavu určení. Prodávající je rovněž povinen sjednat pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Toto pravidlo má dva kritické body, neboť riziko a náklady přecházejí na kupujícího v rozdílných místech. Tam, kde to přichází v úvahu, je povinností prodávajícího odbavit zboží pro vývoz. Prodávající však nemá žádnou povinnost odbavovat zboží pro dovoz nebo hradit dovozní clo a náklady spojené s celním odbavením v dovozu.

Z mezinárodního obchodování vyplývá riziko při přepravě. INCOTERMS 2010 řeší pojištění pouze u 2 dodacích parit a to CIF a CIP. Proto je nutné věnovat zvýšenou pozornost přepravním dokumentům a pojištění. [7]

	Any Transport Mode		Sea/Inland Waterway Transport				Any Transport Mode				
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Charges/Fees	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free On Board	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivered at Terminal	Delivered at Place	Delivered Duty Paid
Packaging	Buyer or Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading Charges	Buyer	Seller*	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Port/Place	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Duty & Taxes	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Terminal Charges	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading on Carriage	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Carriage Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Insurance						Seller		Seller			
Destination Terminal Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Import Duty & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller

Obr. 2 - Incoterms 2010 [6]

3.5 DPH a INCOTERMS

Mezinárodní podmínky INCOTERMS mají zásadní význam při prokazování dodávek a předání zboží mezi jednotlivými členskými státy. INCOTERMS z pohledu zákona o DPH mají vliv na určení místa zdanění, tzn. místa, ve kterém přechází vlastnické právo ke zboží

z dodavatele na odběratele. INCOTERMS, jak už bylo popsáno v odstavci 3, se nezabývají přechodem vlastnictví ke zboží, ale svědčí o tom, kde přešlo vlastnické právo z prodávajícího na kupujícího. Pro prodávajícího je nejméně nákladově zatěžující podmínka EXW. Jejím použitím se rozumí, že k předání zboží dojde přímo v továrně, ve skladu prodávajícího. Kupující si sám zorganizuje přepravu, vyzvedává zboží a sjednává pojištění. U nejméně nákladově zatěžující podmínky DDP, přechází zboží do vlastnictví kupujícího po splnění všech povinností prodávajícího. Povinnosti zahrnují přepravu, pojištění, celní odbavení a zaplacení cla. Teprve takto odbavené zboží může kupující převzít. U všech podmínek INCOTERMS je důležité, aby byla uvedena s místem určení. Ve výše uvedených příkladech by to znamenalo, že u podmínky EXW bude napsáno místo umístění závodu prodávajícího (EXW Praha), u podmínky DDP bude specifikováno umístění skladu prodávajícího (DDP Nagoya, Japan). U těchto podmínek je zřejmé, kdy zboží změnilo vlastníka. U podmínky CIP (přeprava a pojištění placeno do sjednaného místa určení) je nutné ošetřit přechod vlastnictví v kupní smlouvě. Uvedením této podmínky je prodávající/dodavatel povinen sjednat přepravu na své náklady do místa určení. Prodávající podmínku splní tím, že v místě odeslání předá zboží přepravci. Podle české legislativy přejde vlastnické právo z prodávajícího na kupujícího až předáním zboží, tj. předání zboží přepravcem kupujícímu v místě určení, pokud se strany nedohodly jinak. Podle zákona o DPH se dodáním zboží rozumí převod práva nakládat se zbožím jako vlastník. Toto právo nelze převést na kupujícího dříve, než samotné vlastnické právo. Zákon o DPH stanovuje, že k dodání zboží, tzn. k převodu práva nakládat se zbožím jako vlastník, dojde až převzetím zboží nebo převodem práva nakládat s dodávkou už během přepravy, pokud se strany nedohodly jinak. Z toho vyplývá, že se může lišit datum dodání zboží podle kupní smlouvy a datum dodání zboží podle zákona o DPH, bez ohledu na dohodnutou podmínku INCOTERMS. [5]

3.6 Zákon o DPH

Daň z přidané hodnoty je upravena zákonem č. 235/2004 Sb., ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon zapracovává příslušné předpisy Evropské unie. Zákon o DPH rozlišuje dodání do tuzemska, dodání do jiného členského státu Evropské unie – jedná se o tzv. intrakomunitární dodávky a vývoz do třetích zemí. Předpokladem v užití všech podmínek INCOTERMS je, že zboží bude prodáno zahraničnímu subjektu. Proto si budu dále všímat jen těch částí DPH, které se týkají dodání do jiného členského státu nebo do třetích zemí,

za předpokladu, že je plátcem DPH. Pro stanovení daně nebo osvobození od daně je důležité dodání zboží, místo plnění a územní působnost. [18]

3.6.1 Dodání zboží

Dodáním zboží se pro účely tohoto zákona rozumí převod práva nakládat se zbožím jako vlastník. Dále se dodáním zboží do jiného členského státu pro účely tohoto zákona rozumí dodání zboží, které je skutečně odesláno nebo přepraveno do jiného členského státu. [18]

3.6.2 Místo plnění

Místem plnění při dodání zboží, pokud je dodání zboží uskutečněno bez odeslání nebo přepravy, je místo, kde se zboží nachází v době, kdy se dodání uskutečňuje. Dále místem plnění při dodání zboží je, pokud je zboží odesláno nebo přepraveno osobou, která uskutečňuje dodání zboží, nebo osobou, pro kterou se uskutečňuje dodání zboží, nebo zmocněnou třetí osobou, je místo, kde se zboží nachází v době, kdy odeslání nebo přeprava zboží začíná. Pokud však odeslání nebo přeprava zboží začíná ve třetí zemi, za místo plnění při dovozu zboží a následného dodání zboží osobou, která dovoz zboží uskutečnila, se považuje členský stát, ve kterém vznikla povinnost přiznat nebo zaplatit daň při dovozu zboží. Při dodání zboží s instalací nebo montáží se za místo plnění považuje místo, kde je zboží instalováno nebo smontováno. [18]

3.6.3 Územní působnost

Územní působností se pro účely tohoto zákona rozumí tuzemsko => území České republiky, členský stát => je členský stát Evropské unie, jiný členský stát => rozumí se jím členský stát s výjimkou České republiky, třetí zemi => je území mimo území Evropské unie, územím Evropské unie => území stanovené příslušným právním předpisem Evropské unie. Dále zákon vymezuje, které země na území Evropské unie se považují za třetí zemi a zároveň jsou součástí celního území Evropského společenství (např. Kanárské ostrovy). Pro účely tohoto zákona se považují za třetí zemi také ta území Evropské unie, která nejsou součástí celního území Evropského společenství (např. Livigno). [18]

3.6.4 Plnění osvobozená od daně s nárokem na odpočet daně

Podle § 63 jsou od daně s nárokem na odpočet osvobozena dále uvedená osvobozená plnění za podmínek stanovených v § 64 až 71f). Patří k nim dodání zboží do jiného členského státu (§64), vývoz zboží (§66) a další.

3.6.4.1 § 64 Osvobození při dodání zboží do jiného členského státu

Od daně s nárokem na odpočet daně je osvobozeno dodání zboží do jiného členského státu vždy, předpokladem je, že příjemce je osobou registrovanou k DPH v jiném členském státě. Podmínky přesně stanovuje § 64. Za klíčovou podmínku považuji, že pokud prodávající chce uplatnit nárok na osvobození od daně, mu prokázat, že zboží bylo skutečně přepraveno do jiného členského státu.

Vývozce	Pořizovatel	Průběh transakce
ČR (členský stát EU)	Stát pořizovatele – členský stát EU	Při dodání zboží do jiného členského státu osobě, která je registrovaná k DPH v jiném členském státě se jedná o osvobozené plnění s nárokem na odpočet DPH (§ 64 nového zákona o DPH).
Plátce DPH	Pořizovatel je osoba registrovaná k DPH	Český plátce tak bude dodávat zboží za ceny bez daně a tato dodání deklaruje ve svém daňovém přiznání k DPH jako dodání zboží do jiného členského státu. O dodání zboží do jiného členského státu, které plátce osvobodil od DPH, rovněž plátce informuje ve svém souhrnném hlášení Pořizovatel zboží, který je osobou registrovanou k DPH v jiném členském státě, je pak povinen toto zboží řádně přiznat a zdanit ve svém státu v rámci podávaného přiznání k DPH.

Obr. 3 - Dodání zboží do EU [20]

Pokud by se jednalo o dodávku zboží osobě, která nebyla registrovaná k DPH v jiném členském státu nebo osobě, pro kterou není pořízení zboží z jiného členského státu předmětem daně, se nejedná o osvobozené plnění. Zboží je dodáváno za cenu včetně DPH dle sazby v tuzemsku. I nadále se budu zabývat variantou, že zboží je dodáváno plátcem DPH z ČR plátcí DPH do EU. Dodání zboží do jiného členského státu lze prokázat písemným prohlá-

šením pořizovatele nebo zmocněné třetí osoby, že zboží bylo přepraveno do jiného členského státu, nebo jinými důkazními prostředky. Výběrem dodací podmínky mezinárodního obchodu, které si dohodnou kupující a prodávající, je ovlivněn výběr důkazního prostředku. Důkazními prostředky dokazuje prodávající správci daně, že zboží bylo dodáno.

V zákonu není zmíněno, jestli zboží, aby bylo osvobozeno od daně, musí dodat pouze prodávající. Znamená to také, že zboží může dodat zmocněná třetí strana nebo sám kupující. Jako příklad bychom si vybrali, pro prodávajícího nejlevnější dodací podmínku, podmínku EXW – ze závodu, kdy se prodej bude uskutečňovat z ČR slovenskému odběrateli. Předpokládá se, že odběratel si zboží vyzvedne a přepraví sám na své náklady. Předáním zboží v závodu končí pro prodávajícího povinnosti dané dodací podmínkou, dal zboží k dispozici odběrateli. Pro správce daně je to ale prodávající, kdo musí dokázat, že zboží bylo dodáno do jiného členského státu. Pokud prodávající nemá důkazní prostředek, kterým by dokázal dodání do jiného členského státu, vznikne mu povinnost přiznat daň a zaplatit ji. Stejná situace by byla v případě použití dodací podmínky FCA (většinou přímo závod). Prodávající je povinen přichystat zboží, celně jej odbavit a předat jej prvnímu přepravci, kterého určí kupující. Prodávající je ve stejné situaci, jako v předchozím případě. Důkazní břemeno o tom, že zboží bylo dodáno do jiného členského státu, je na prodávajícím. Jako jediné východisko se jeví zajistit již v kupní smlouvě, že odběratel poskytne dodavateli prohlášení o dodání zboží do jiného členského státu, a aby jej bez zbytečného odkladu odeslal proti-straně.

Při použití ostatních dodacích podmínek je dokazování o dodání do jiného členského státu jednodušší.

3.6.4.2 § 66 Osvobození od daně při vývozu zboží

Vývozem zboží se pro účely tohoto zákona rozumí výstup zboží z území Evropské unie na území třetí země, jestliže zboží bylo propuštěno do celního režimu vývoz, pasivní zušlechťovací styk nebo vnější tranzit, nebo bylo propuštěno do celně schváleného určené zpětný vývoz zboží z celního území Evropského společenství^{48b}). Za vývoz zboží se pro účely tohoto zákona považuje také umístění nebo dodání zboží do svobodného pásma nebo svobodného skladu v tuzemsku. Osvobozeno od daně při vývozu zboží do třetí země je dodání zboží plátcem, které je odesláno nebo přepraveno z tuzemska do třetí země za podmínek

daných tímto zákonem. Při dodání zboží do třetí země se za den uskutečnění plnění považuje den výstupu zboží z území Evropské unie potvrzený celním úřadem. Dodání zboží na území třetí země je plátce povinen prokázat daňovým dokladem. V případě, že výstup zboží z území Evropské unie není potvrzen celním úřadem na daňovém dokladu, může plátce prokázat výstup zboží jinými důkazními prostředky. [18]

Vývozce	Pořizovatel	Průběh transakce
ČR (členský stát EU)	Stát pořizovatele – tzv. 3. země mimo EU	Při dodání zboží do třetí země nečlenského státu EU, se jedná o vývoz zboží, který je považován za osvobozené plnění s nárokem na odpočet DPH, bez ohledu na to, jestli je pořizovatel zboží ve své zemi registrován k DPH nebo není. Transakce podléhá zdanění v zemi pořizovatele zboží.
Plátce DPH	Plátce či neplátce DPH	Český plátce bude dodávat zboží za ceny bez daně a transakce deklaruje ve svém přiznání k DPH jako vývoz zboží. Nárok na osvobození bude dále prokazován na základě potvrzené celní deklarace.
		Pořizovatel zboží sídlící v zemi mimo EU, plátce či neplátce DPH, je pak toto zboží povinen řádně zdanit ve své zemi při přechodu státní hranice v závislosti na tamější právní úpravě.

Obr. 4 - Vývoz do třetí země [20]

3.6.5 Zvláštní režimy

3.6.5.1 Reverse-charge

Reverse-charge- používá se pro přiznání DPH. Znamená tzv. obrácené zdanění. Jedná se o přenesení daňové povinnosti na příjemce. Tento princip je spojen s obchodováním mezi členskými státy. EU Česká republika je členem EU, je tedy součástí jednotného vnitřního trhu. Pokud dodavatel z České republiky bude dodávat zboží do jiného členského státu, zboží nebude podléhat celnímu odbavení. Příjemce, plátce, musí přiznat a zaplatit daň ke dni uskutečnění zdanitelného plnění, protože ze strany odběratele se jedná o pořízení zboží a je předmětem daně. Zákon o DPH v § 92a vymezuje princip reverse-charge. Dodavatel souhrnným hlášením vykáže pohyb zboží. Data jsou pak uváděna v Intrastatu. [10,11]

(Intrastat je statistický systém, který slouží k měsíčnímu sledování pohybu zboží mezi členskými zeměmi Evropské unie při intrakomunitárním obchodu. Subjektu, který nemá povinnost podávat přiznání k DPH, nevzniká povinnost odesílat data pro Intrastat)

3.6.5.2 Triangulace

Zákon definuje triangulaci v § 17. Zjednodušeně lze říci, že se jedná o obchod mezi 3 plátců DPH, ze 3 různých členských zemí. Přeprava zboží se uskutečňuje od prodávajícího přímo ke kupujícímu, prostřední osoba pouze finanční plnění. Účelem triangulace je zamezení registrace prostřední osoby. Prostřední osoba nesmí být tedy registrována k dani v zemi příjemce. Konečný příjemce musí přiznat a zaplatit daň na principu reverse-charge (stejně jako u pořízení zboží). První podmínkou k osvobození od daně je, že dodavatel musí prokázat, že zboží bylo skutečně přepraveno do jiného členského státu (vede evidenci) a druhou podmínkou je, že přepravu zajišťuje prodávající, kupující nebo zmocněná osoba (nesmí to být konečný kupující). Prodávající pak vystaví prostřední osobě daňový doklad, na kterém uvede DIČ prostřední osoby spolu s kódem země prostřední osoby a se sdělením, že se jedná o osvobozenou transakci. Prostřední osoba vystaví kupujícímu daňový doklad, na něm uvede DIČ s kódem země kupujícího, včetně sdělení, že se jedná o třístranný obchod. Do daňového přiznání pak uvede informativní údaj o pořízení z jiného členského státu a dodání zboží do jiného členského státu. Kupující přizná a zaplatí DPH za pořízení zboží z jiného členského státu. Pokud by si ve smlouvě sjednali podmínku Incoterms FCA, dodávky by v těchto případech nemohly být osvobozeny a pro prostředníka by vznikla povinnost registrace prostřední osoby k DPH v zemi dodavatele. [18]

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 CONTINENTAL BARUM S.R.O.

4.1 Charakteristika společnosti Continental Barum s.r.o.

Společnost byla založena dne 5. 2. 1993 s názvem Barum Continental spol. s r.o. Od 1. 1. 2013 je firma přejmenována na Continental Barum s.r.o. Hlavní činností je výroba pneumatik a prodej pneumatik.

Sídlo firmy:	Objízdná 1628, 765 02 Otrokovice
Identifikační číslo:	45788235
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
Vlastníci firmy:	Korso Industriebeteiligungsgesellschaft mbH, se sídlem v Hannoveru, Německo, obchodní podíl 30% Continental Holding France SAS se sídlem v Sarreguemines, Francie, obchodní podíl 70%
Základní kapitál:	2 235 275,-



Obr. 5 - Sídlo Continental Barum s.r.o. [19]

4.2 Historie Continental Barum

Výroba pneumatik v závodě v Otrokovicích má dlouholetou tradici. Na počátku stál zakladatel, Tomáš Baťa, který v roce 1924 založil ve Zlíně továrnu na výrobu obuvi. Baťa dospěl k rozhodnutí, že zboží bude přepravovat nákladními vozy. K rozhodnutí ho donutily zvyšující se náklady na dopravu. Pneumatiky, používané na nákladních automobilech, neměly dobrou kvalitu a často docházelo k defektům, a proto se T. Baťa rozhodl založit vlastní továrnu na výrobu pneumatik. Po trase Zlín-Luhačovice vyjelo v roce 1932 auto, které mělo poprvé obuto pneumatiky značky Baťa. Od roku 1934 se co do množství a sortimentu rozšiřuje výroba pneumatik značky Baťa. Konkurenční produkty byly z Československa postupně vytlačeny pneumatikami Baťa. Z důvodu zjednodušení exportní politiky založili v roce 1945 tři největší výrobci pneumatik společnou značku pro své výrobky. Z názvů firem Baťa Zlín, Rubena a Matador použili počáteční písmena a vytvořili značku Barum. Touto značkou se následně označovaly všechny výrobky těchto výrobců. V roce 1953, byl založen samostatný národní podnik na výrobu pneumatik. O 13 let později už nedostačovala kapacita výroby ve Zlíně a tak bylo rozhodnuto, že dojde k výstavbě nového výrobního závodu, a to v Otrokovicích. Slavnostní otevření nového závodu na výrobu pneumatik se konalo v roce 1972. Do Otrokovic byla převedena hlavní část výroby. Název podniku byl změněn roku 1990 na „Barum a.s. Otrokovice“. O dva roky později, v roce 1992, podepsal Barum smlouvu o Join-Venture s německým koncernem Continental AG. 1. března 1993 vznikl nový společný podnik Barum Continental spol. s r.o. Investicemi do výrobního závodu v Otrokovicích se zvýšil nárůst výrobní kapacity a také produktivity práce. Barum Continental spol. s r.o. získal nejvyšší stupeň hodnocení kvality. V roce 1997 zasáhly Barum Continental spol. s r.o. povodně, které zaplavily celý areál. V roce 2000 se podnik stal největším výrobcem osobních pláštěů v Evropě. V roce 2001 byla zahájena výroba v novém provozu High-Tech Cell. Nejvýznamnější událostí r. 2002 bylo společnosti uděleno ocenění Evropské komise (konference EMAS, Brusel) za výborné výsledky v environmentálním řízení. Ocenění Barum Continental spol. s r.o. jako první společnost z nečlenských zemí EU a také jako první podnik z koncernu Continental. V roce 2004 byla spuštěna výroba vysokorychlostních pláštěů pod hlavičkou sesterské společnosti Continental HT Tires a v témže roce byla prodána výroba zemědělských pláštěů do firmy Mitas a.s. Od roku 2007 dochází postupně k výstavbě a zprovoznění výroby tzv. ContiSeal pláštěů. Jedná se o dodatečnou úpravu hotových pneumatik. Technologie na tuto úpravu je uni-

kátní a znamená značnou konkurenční výhodu. V tomtéž roce se začaly v Otrokovicích vyrábět pneumatiky pro rychlá sportovní auta (Porsche) a luxusní limuzíny (Maserati, Mercedes-Benz). Ke konci roku 2008 dochází k vyčlenění maloobchodních aktivit a divize Maloobchod z Barum Continental do dceřiné společnosti Barum Centrum Praha s.r.o. Následně k 1. 1. 2009 došlo k přejmenování společnosti Barum Centrum Praha s.r.o. na ContiTradeServices s.r.o. po 2 letech, kdy se na českém trhu projevil vliv hospodářské krize, jsou výrobní kapacity znovu plně využity. V roce 2011 dále dochází k rostoucímu podílu výroby tzv. UHP pláštů (Ultra-High-Performance), které jsou technologicky nejnáročnější na výrobu. V roce 2012 si Continental Barum s.r.o. připomněl 3 významná výročí. První z nich bylo 20 let výročí od podepsání smlouvy s koncernem Continental v roce 1992. Druhé bylo 40 let od zahájení provozu nové pneumatikárny v Otrokovicích v roce 1972 a třetí, 80 let od zahájení výroby pláštů firmou Baťa ve Zlínském kraji. [12-15]

4.3 Strategie společnosti Continental Barum s.r.o.

Strategie společnosti je spjata s koncernem Continental s ohledem na podmínky regionu. Součástí obchodní strategie bylo otevření 2 logistických center ve Strančicích u Prahy a v Pohořelicích u Brna, která zajišťují 24 hodinový servis. K obchodní strategii také patří cenová transparentnost a navýšení počtu pracovníků obchodního oddělení. Ve výrobní strategii koncernu dochází k přesunu do nízkonákladových oblastí. Druhou výrobní strategií je výroba UHP a UUHP (Ultra-High-Performance a Ultra Ultra-High-Performance) pláštů. Většina nově uvolněných a vyráběných výrobků jsou pro automobilku VW, BMW, Daimler Chrysler, Rolls-Royce. Strategie v personální oblasti je zaměřena na stabilizaci stávajících zaměstnanců. Ve strategii mediální komunikace je kladen důraz na navýšení povědomí o značkách Continental a Barum. Vše se daří i díky partnerství na ME a MS ve fotbale. V rámci plnění strategie ochrany životního prostředí společnost zajišťuje zpětný odběr použitých pneumatik a jejich zpracování. [15]

4.4 Organizační struktura společnosti

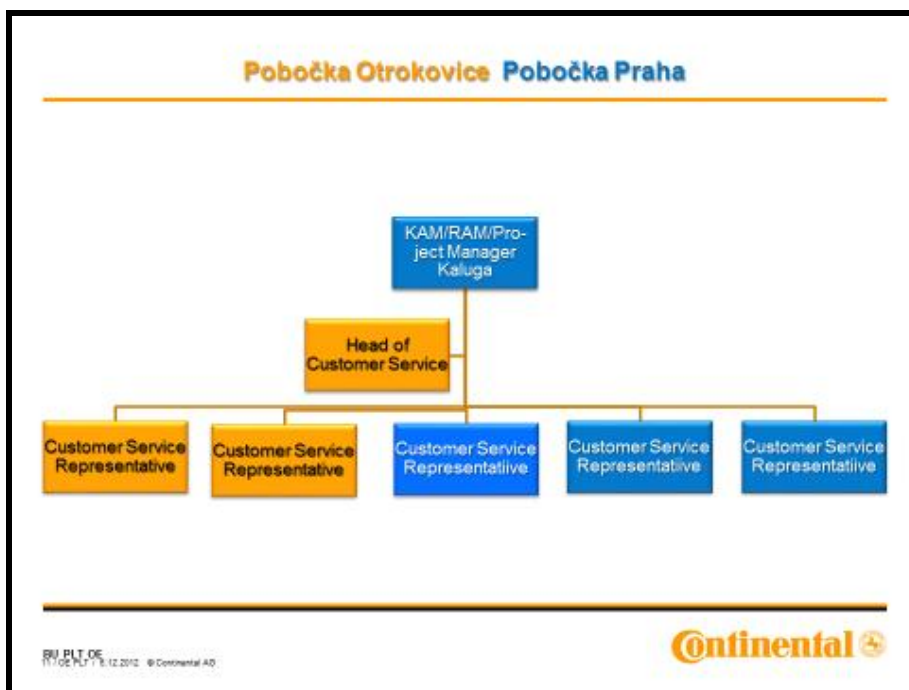
SEKCE VÝROBA TECHNIKA	SEKCE MARKETING OBCHOD	SEKCE FINANCE A CONTROLLING
Divize ochrana společnosti		
Divize	Divize	Divize
Příprava materiálu	PLT RE SK	ICO systémy
Výroba PLT	PLT RE CZ	Financování a účetnictví
Výroba CVT	Truck RE CZ/SK	Služby informačních tech- nologii
Tovární inženýrství	Marketing CZ/SK	
Plant operation	Market Demand Ma- nagement CZ/SK	
Průmyslové inženýrství		
Personální		
Materiálové hospodářství		
Productindustrialization		
Kvalita		
Factory Controlling		
ESH		
Výroba forem		

Obr. 6 - Organizační struktura [15]

Společnost je tvořena třemi sekcemi: výrobní, finanční a obchodní. Každá sekce je tvořena několika divizemi. Vedení společnosti je situováno v Otrokovicích. V pražské kanceláři se nachází část pracovníků oddělení OE Pass, a část pracovníků Market Demand Management. Společnost v roce 2012 zaměstnávala 3607 pracovníků. Divize OE není uvedena ve struktuře společnosti, protože je řízena přímo z centrály. [15]

5 PŘEDSTAVENÍ DIVIZE PRODEJE ORIGINAL EQUIPMENT (OE) PASSENGER TIRES (PASS)

Divize prodeje pneumatik do OE funkčně spadá přímo pod vedení koncernu Continental AG, ale personálně je zahrnuta pod účetní jednotku Continental Barum s.r.o. Přes divizi OE Pass, jinak také nazvanou BU PLT OE (Business Unit Passenger and Light Truck Tire-OriginalEquipment) je realizován prodej, jak už sám název divize napovídá, přímo k výrobcům osobních automobilů v Evropě, v zemích FSU, v Japonsku a v Jižní Korei. Divize má své pracovníky Otrokovicích a v Praze. Celá divize prodeje OE osobních plášťů zaměstnává 7 lidí (1 KAM/RAM/Project Manager of the project Kaluga, 1 Head of Customer Service, a 5 Customer Service Representative).



Obr. 7 - Organizační schéma OE Pass [19]

Od zaměstnanců je vyžadováno vysoké pracovní nasazení, dobré analytické schopnosti, orientace na zákazníka a velmi dobré jazykové a komunikační dovednosti. Standardně oficiálním jazykem pro komunikaci nejenom se zákazníkem, ale i v rámci firmy je angličtina. Znalost dalších světových jazyků je velkou výhodou. Práce v této divizi je poměrně náročná. Náročnost vychází z obtížnosti ve zpracování požadavků zákazníka a v komunikaci se zákazníkem. Je velký rozdíl jednat se zákazníkem orientovaným na přesnost, včasnost,

kvalitu práce z jeho strany i strany Continental Barum a samozřejmě kvalitu odeslaných pláštů a zákazníkem, který vyžaduje výše uvedené právě jen od zákaznického centra, ale bohužel, sám se chová dle svých pravidel. V praxi to znamená, že mění objednávky na počty a sortiment výrobků na poslední chvíli, což nelze bez dobrého plánování a s nutnou časovou rezervou zabezpečit (nakoupit suroviny, vyrobit obrovské množství výrobků daného artiklu v krátkém čase i za cenu, že by se na dalšího zákazníka už nedostalo) mění způsob přepravy, má nespolehlivé dopravce, což vytváří obrovský tlak na pracovníky nejen zákaznického centra, ale také na výrobu, plánovače, logistiku ve skladech. Dále je nutné počítat s pracovním prostředím tzv. „multi-kultí“ nejen na straně zákazníka, ale i na straně koncernu. Pracovníci divize jsou denně v kontaktu s ostatními pracovníky sesterských společností koncernu. Je tedy zřejmé, že každý pracovník musí být skutečně schopen komunikovat v cizí řeči na vysoké úrovni. Nutností je počítačová gramotnost a analytické schopnosti. K povinnostem pracovníků patří mít denní přehled o prodávaných pneu, o vyráběných pneu pro konkrétního zákazníka, a pokud se dodávky realizují do konsignačních skladů, tak i o množství a pohybu pneu na tomto skladě. Dodávky zákazníkovi jsou realizovány JUST-IN-TIME. Nesmí dojít k případu, že by zákazník nedostal dodávku včas, v požadovaném množství a kvalitě. Došlo by tím zpronevření se podmínkám kontraktu. Důsledkem by byly vysoké smluvní finanční pokuty vyčíslené na každou minutu „nedodávky“.

Pláště, které jsou předmětem obchodu divize OE PASS, se vyrábí nejen v sídle společnosti, tj. v otrokovickém závodě, který je největším výrobcem osobních pláštů na světě, ale i v Continental Rumunsko (Timisoara), Continental Slovensko (Púchov), Continental Francie (Sarreguemines), Continental Portugalsko (Lousado), Continental Německo (Stoeken, Aachen, Korbach), Continental Rusko (Kaluga), Continental South Africa (Port Elizabeth). Zákazníky v Evropě jsou automobilky: Renault Slovinsko, Fiat Srbsko, Ford Turecko, Suzuki Maďarsko, Kia Slovensko, VW Slovensko, Nissan Rusko, Škoda Auto a Hyundai Česká Republika. Zákazníky na Blízkém východě a v Asii jsou Toyota, Nissan, a Suzuki Japonsko – obchod je realizován přes Yokohama Japonsko, GM Korea, Hyundai Korea, Kia Korea, Renault Samsung Korea, Ford Tchaj-wan, Ford Indie, GM Uzbekistán, Avtovaz Rusko, GM Avtovaz Rusko. Divize také vede agendu a realizuje obchod pro Toyotu Francie, nicméně všechno se děje pod hlavičkou sesterské společnosti Continental France. Stejně tak je tomu u dodávek pro Toyotu v Belgii. Dodávky, zprostředkované přes oddělení OE

Pass, se pro Toyotu Belgie vykazují v účetním okruhu Continental Belgie. Ke zvláštnostem divize patří i prodej testovacích pneu pro zákazníky Yokohama Continental Joint Venture v Japonsku. Pneumatiky jsou do Yokohamy odesílány v malém množství, ze všech evropských závodů či ze závodu v Port Elizabeth. Ve srovnání s množstvím pneumatik odesílaných standardním zákazníkům je počet odesílaných testovacích pneu do Yokohamynízký.

Vývoz pneumatik je realizován přímo do automobilek nebo do montážního závodu, který kromě jiných požadavků, musí dodržet metodu FIFO (First in- Firstout). Dodávky do montážních závodů se týkají zákazníků: TPCA Česká Republika, Hyundai Nošovice Česká Republika, Renault Slovinsko, TMMF (Toyota Motor Manufacturing France), Škoda Auto Česká Republika, Kia Slovensko.

V níže uvedené tabulce srovnávám vývoz za celou Českou Republiku v letech 2010 až 2012 a vývoz firmy Continental Barum s.r.o. Data za rok 2013 v době zpracování mé bakalářské práce ještě nebyla zveřejněna. Z tabulky je jasně patrný nárůst celého exportu v ČR, stejně jako vývoz zpracovatelského průmyslu – oddíl 22: Pryžové a plastové výrobky. [16, 17]

„Vývoz vyjadřuje hodnotu zboží odeslaného do zahraničí, které přestoupilo státní hranici za účelem jeho trvalého nebo dočasného ponechání v zahraničí. Celkový vývoz se tak skládá z odeslání do států EU a vývozu do třetích zemí.“ [16, 17]

Vývoz firmy Continental Barum s.r.o. v roce 2010 činil 29 376 mil. Kč, v roce 2011 vývoz stoupl o 2 276 mil. Kč na 31 652 mil. Kč, a v roce 2012 vývoz klesnul o 2 046 mil. Kč na 29 606 mil. V tabulce uvádím i procentní srovnání exportu na celkové tržby. Procentní vyjádření má klesající tendenci, ale je nutné si uvědomit, že výrazně narůstá základna pro procentní výpočet. Nárůst celkových tržeb je dán vyšším objemem vyrobených a prodaných osobních i nákladních plášťů, zvýšením prodejních cen a nárůstem dodávek polotovarů sesterským společností, které mají svoji výrobu umístěnu v areálu Continental Barum s.r.o. [15]

Export (v Mio Kč)	2010	2011	2012
Vývoz celkem ČR	2 532 797	2 878 691	3 072 598
- z toho: Vývoz výrobků zpracovatelského průmyslu podle CZ- CPA, oddíl 22 Pryžové a plastové výrobky	118 429	134 224	143 228
Tržby za prodej výrobků, zboží a služeb Continental Barum s.r.o.	42 736	47 864	53 770
- z toho: Export	29 376	31 652	29 606
- z toho: Export v %	69%	66%	55%

Tab. 1 - Srovnání exportu [13-17]

Níže uvedená tabulka prodejů uvádí, kolik asi kusů bylo prodáno v letech 2011, 2012 a 2013 na jednotlivé zákazníky. Všechna data v tabulce jsou fiktivní. Správné je pouze portfolio zákazníků. Prodeje v kusech pouze monitorují skutečnost a sledují správnou křivku vývoje. Celkové roční prodeje jsou v letech 2011 a 2013 přibližně stejné. V roce 2012 dochází k prvním dodávkám do Fiatu do Srbska, velkou měrou se zvýšily dodávky do GM Avtovaz, GM Korea, Kia Korea, Kia Slovensko, Nissan Rusko, VW Slovensko. Naopak k propadům prodejů v roce 2012 došlo u Ford Indie, Hyundai ČR, Revoz Slovinsko, Renault Samsung Korea. K největším odběratelům patří Škoda Auto, TPCA kde roční odběr osobních plášťů dosahuje 1 mil. ks za rok. K dalším velkým odběratelům patří Ford Turecko, GM Korea, GM Uzbekistán, Suzuki Maďarsko. K nejnovějším zákazníkům patří Fiat Srbsko.

Názevzákazníka	Stát	Prodej v ks		
		2011	2012	2013
AVTOSERVIS KOPER	Slovinsko	48	0	0
FIAT KRAGUJEVAC	Srbsko	0	68 495	234 830
FORD	Turecko	599 203	620 743	601 363
FORD SAARLOUIS	Indie	55 409	800	22
FORDSAAR	Tchaj-wan	2 871	1 203	392
GM AVTOVAZ	Rusko	78 415	95 430	108 459
GM KOREA	Jižní Korea	315 487	684 954	699 536
GM UZBEKISTAN	Uzbekistán	617 832	638 196	571 598
HYUNDAI	Českárepublika	264 585	193 765	166 824
HYUNDAI KOREA	Jižní Korea	47 345	34 973	31 348
KIA MOTOR	Jižní Korea	42 674	164 973	199 404
KIA MOTORS SK	Slovensko	41 953	159 643	168 784
MAGYAR SUZUKI	Maďarsko	748 508	701 388	697 405
NISSAN	Rusko	19 863	125 396	132 965
PCA SA	Francie	130	68	401
PSA	Slovensko	78 594	12 991	0
RENAULT SAMSUNG	Jižní Korea	97 415	74 782	39 606
REVOZ	Slovinsko	731 965	493 912	320 569
SKODA AUTO	Českárepublika	1 256 459	1 158 450	984 052
TME	Belgie	99	367	65
TPCA	Českárepublika	1 194 473	1 072 860	899 300
VOLKSWAGEN /AUDI/	Slovensko	11 986	10 546	11 943
VOLKSWAGEN /VW/	Slovensko	24 098	285 379	304 449
YOKOHAMA	Japonsko	29 567	57 481	94 501
YOKOHAMA TEST TYRES	Japonsko	640	749	2 864
Celkovýsoučet		6 259 619	6 657 544	6 270 680

Tab. 2 - Export BU OE Pass [19]

Na úrovni KAM/RAM neustále probíhají jednání s novými potencionálními zákazníky, zejména na trhu FSU. Z důvodu utajení nemůžu specifikovat, se kterými konkrétními zákazníky jednání probíhají. Před navázáním konkrétní trvalé spolupráce je nutno splnit několik kroků - od navázání spolupráce přes výrobu a testování pneumatik až k samotným pravidelným dodávkám.

5.1 Nový zákazník

5.1.1 Navázání spolupráce

Spolupráce mezi CAG a novým automobilovým závodem, v dnešní době jde hlavně o zákazníky ze zemí FSU, nastává v okamžiku, kdy automobilka zašle tzv. RFQ (Request-forQuotation). RFQ obsahuje informace o tom, pro jaký typ automobilu bude daná pneumatika poptávána včetně technických informací potřebných pro její výrobu (index rychlosti, index nosnosti, technické parametry typu brzdná dráha na suchu i na mokru, obecně handling = chování pneumatiky v zatáčkách a další potřebné informace). RFQ mívá obvykle od 10 do 50 stran. Dále obsahuje na jakém území, kolik ks ročně, a do kterých zemí se poté uskuteční prodej. Už v RFQ má zákazník velmi přesné požadavky na vybavení auta, na logistiku, na skladování, balení, případnou paletizaci.

5.1.2 Technická data RFQ

Po obdržení RFQ dochází k prvním výrobám testovacích pneumatik pro automobilku. Na základě požadavků specifikovaných v RFQ připraví oddělení PDT (ProductDevelopmentTyre) ve spolupráci s AE (AutomotiveEngineering) návrh testovacích pláštů. Tito experti udělají první návrh pneu, který připraví i ve 3 specifikacích. Poté, co je pneumatika vyrobena, se přejde k jejímu testování na testovacím okruhu, například na okruhu v Idiadě ve Španělsku. Po těchto testech se vybere ta nejlepší, a z té nejlepší se udělají další „Loop“ (další varianty této specifikace), ze kterých se vybere ta nejlepší, která vyhovuje nejpřesněji požadavkům zákazníka. Tyto testy se provádí ve spolupráci s automobilkou, jde o tzv. testy Join-test. Po testu se ke každé pneumatice vyhotovuje subjektivní a objektivní hodnocení, subjektivní spočívá v tom, jak se chová auto při řízení, hodnotitelem je řidič auta. Objektivní hodnocení je např. měření brzdné dráhy a další různá měření. Na konci tohoto procesu dojde k vzájemnému odsouhlasení nejlepší specifikace pneumatiky ze strany zákazníka. Po odeslání „Approval“ automobilkou je možné začít s přípravou na výrobu = nákup forem, nákup materiálu. Každá nová pneumatika vyráběná pro OE je jedinečná.

5.1.3 Finanční data RFQ

Oddělení Controllingu poskytne kalkulaci výrobních nákladů TVCP (TotalVariableCostof-Production), za kterou je CAG schopno testovanou pneumatiku vyrábět. Výslednou cenu

připraví KAM a navrhne ji zákazníkovi. Výsledná cena už obsahuje i automobilkou navrhovanou Incoterms, tzn., že podle ní jsou propočítány distribuční náklady, pojištění. Je zřejmé, že cena musí být konkurenceschopná a je předmětem dalších jednání. Náklady jsou předem propočteny oddělením Controlling v CAG v několika variantách = podle továrny, kde se ta konkrétní pneumatika vyrábí, nebo kde by se případně vyrábět ještě mohla (z důvodu výrobních kapacit. V rozhodování berou v potaz i výrobní kapacity závodů. Ve většině případů se koncern obrací s požadavkem na výrobu na své továrny v tzv. východním bloku, tzn. na výrobní závod v Otrokovicích (Česká Republika), v Púchově (Slovenská Republika) nebo na výrobní závod ve městě Timisoara (Rumunsko). Důvodem jsou nižší náklady (nakupované suroviny, personální náklady). Výslednou cenu ovlivňuje i sjednávané celkové množství pneumatik, které si zákazník v průběhu roku na měsíční bázi odebere a také sortiment odebíraných pneumatik.

6 CHARAKTERISTIKA FIRMY

6.1 Kalkulace nákladů v Continental Barum

Způsob kalkulace se v Continental Barum postupně měnil. Do roku 1990 byly kalkulace dány zákonem, tj. „Typovým kalkulačním vzorcem“. Z typového vzorce byl pro gumárenský průmysl odvozen „Oborovým kalkulačním vzorcem pro gumárenský a plastikářský průmysl“. Od vstupu Continental AG do společnosti Barum se kalkulace postupně přizpůsobovaly koncernovým pravidlům. Došlo ke stanovení nákladů a hodinové sazby na jednotlivá výrobní střediska. Rozpočtovou základnou jsou personální náklady (LDC) a náklady, které souvisí se stroji, tj. strojní náklady (MDC). Zjednodušeně lze říci, že nakoupené suroviny, polotovary a výrobky jsou oceněny vnitropodnikovou cenou a v jednotlivých fázích rozpracovanosti je k nim připočítána hodnota procesních nákladů. Kalkulace jsou podle koncernových pravidel kalkulacemi „**neúplných nákladů**“, tedy kalkulacemi variabilních nákladů.[19]

6.2 Stanovení ceny

Cena výrobku je jednoznačně konkurenčně orientovaná. V případě výrobků určených přímo pro OE zákazníka je prodejní cena dokonce ještě nižší než cena tržní. Důvodem je tzv. „cena z rozsahu“. Při vyhodnocování rentability výrobku je nutné postupovat zpětně, tzn., jestli daná cena je dostačující k pokrytí nákladů a generuje požadovaný zisk. Prodejní cenu na pneumatiku určenou pro automobilový závod stanovuje KAM po dohodě se zákazníkem. K jednáním o ceně má k dispozici kalkulovanou cenu, za kterou by chtěl koncern výrobek prodávat. Nicméně KAM musí vzít v potaz aktuální ceny na daném trhu, aby výsledná cena nebyla příliš vysoká (neprodejné pneumatiky) nebo příliš nízká (mohla by vyvolat obavy o kvalitě prodávaných pneumatik nebo naopak obrovskou poptávku). Při stanovení ceny musí KAM vycházet z krátkodobých ale i dlouhodobých zájmů firmy. Cena se sjednává na 1 ks a je platná 1 rok. V průběhu roku je však možné ceny měnit.

6.3 Aktuálně používané Incoterms

Ve smlouvách se zákazníkovi se uvádí převážně podmínky Incoterms 2000. Je to dáno z historických důvodů. Po roce 2000 dochází k boomu prodejů pro OE, které mají být realizovány přes divizi OE Pass. Většina koncernem uzavíraných smluv se odkazuje na Incoterms 2000. Po roce 2009 jsou smlouvy uzavírány pouze s novými zákazníky na trhu FSU, nicméně i tyto smlouvy se odkazují na Incoterms 2000. Smlouvy jsou postupně obměňovány a doplňovány.

Z podmínek Incoterms 2000 a Incoterms 2010 se v divizi OE Pass nejvíce používají: FCA, CIF, CIP, FOB pro dodávky do Jižní Korei, DAP pro dodávky GM Uzbekistán nebo GM Rusko. Podmínky Incoterms jsou převážně navrženy zákazníkem. Jen v málo případech je možné je změnit. Představa zákazníka o podmínkách Incoterms je tedy daná ale dále je nutné předem vědět, jak celý obchod bude probíhat a jak bude nastaven v systému. Proto oddělení OE Pass intenzivně spolupracuje s ostatními divizemi a vzájemně si nastavují pravidla, jak budou spolupracovat, jak bude probíhat potvrzování plánů dodávek a kdo přesně jaké dokumenty bude odesílat a komu. Oddělení OE Pass spolupracuje úzce i s přepravci a konsignačními sklady. Ve spolupráci s přepravci (jak smluvními za stranu Continental) tak s přepravci, které si vybral zákazník, si dohodnou postupy, podle kterých budou postupovat při nakládce, při celním odbavením, transportu, vyskladnění zboží u odběratele, předání dokladů – vše v závislosti na podmínce INCOTERMS.

6.4 DPH

INCOTERMS má jednoznačně vliv na výši základu daně. U podmínky EXW má dodavatel povinnost dát ve svém závodě k dispozici kupujícímu zboží k nakládce. Základem daně bude jednotková cena vynásobená počtem ks pneumatik. U dalších podmínek INCOTERMS se předpokládá navýšení ceny o přepravu, balné, pojištění, náklady na celní řízení, náklady na skladování a ostrahu v konsignačních skladech, náklady na bankovní záruku, náklady na překládku (např. při dopravě po železnici je na hraničním přechodu v Čierne nad Tisou na Slovensku nutno přeložit zapečetěný náklad z vagonů určených pro normálně rozchodné koleje do ruských vagonů, určených pro širokorozchodné koleje). Navýšením ceny o dodatečné náklady se zvyšuje základ daně pro výpočet DPH. Se všemi těmito vedlejšími náklady musí KAM počítat při vyjednávání ceny a se zákazníkem si určí,

zda tyto náklady vstupují do prodejní ceny, nebo je za zákazníka zaplatí dodavatel a pak je zákazníkovi přefakturuje.

Oddělení OE Pass úzce spolupracuje s daňovým oddělením. Každý zákazník má svá specifické požadavky a žádný z uskutečňovaných obchodů nesmí být podceněn. Proto před odesláním zboží z první objednávky nového zákazníka musí být vše projednáno a otestováno v systému. Testuje se každý obchodní případ jednotlivě a prověřuje se připravenost a nastavení informačního systému SAP, lidí, koloběhu dokladů a vlastně celé organizace.

Pro zákazníky oddělení OE Pass se pneumatiky vyrábí v různých závodech v koncernu v Evropě, dodávají se do různých států Evropy, Asie a Japonska za různých podmínek INCOTERMS. Z toho vyplývá velký mix možností, které je nutné před první realizací odsouhlasit. U stávajících zákazníků je nutné každou změnu projednat právě s daňovým oddělením. Je nutné předcházet riziku špatného vyčíslení daně, chybným taxám daně atd.

7 PRAKTICKÉ PŘÍKLADY

S ohledem na obě hypotézy, které jsem si stanovila v úvodu své práce, budu analyzovat 2 obchodní případy.

Hypotéza 1: Mezinárodní podmínky INCOTERMS mají vliv na náklady podniku, na prodejní cenu a DPH.

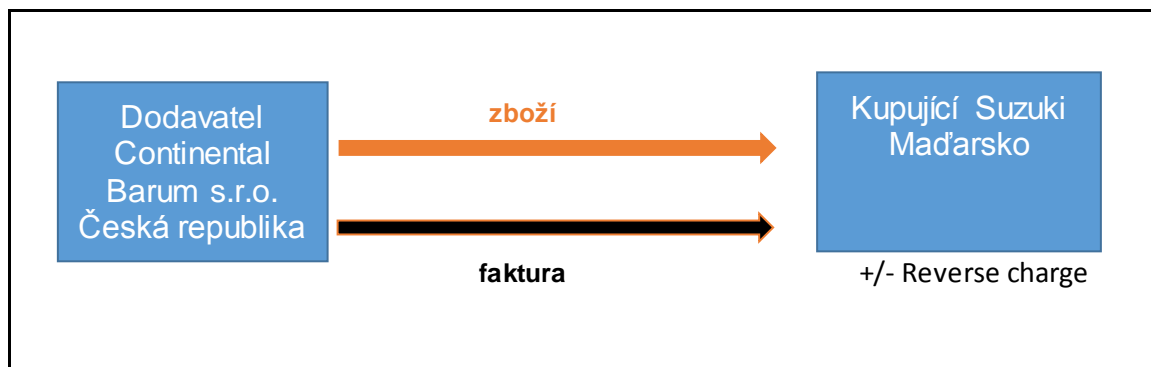
Hypotéza 2: Mezinárodní podmínky INCOTERMS se podílí při prokazování fakticity dodání zboží mezi jednotlivými členskými státy.

7.1 Intrakomunitární pořízení zboží

Závod na výrobu osobních automobilů Suzuki má sídlo v Ostřihomi v Maďarsku. Roční plán dodávek osobních pneumatik od společnosti Continental Barum tomuto výrobcí automobilů se pohybuje okolo 650 000 ks v několika rozměrech.

Výrobní náklady na výrobu 1 ks pláště jsou propočítány oddělením Controlling. Z důvodu utajení je nemohu ve své práci zveřejnit, stejně jako jejich prodejní cenu. Cena je stanovena jako konkurenčně orientovaná, tzn., pokrývá náklady a generuje zisk. Je v ní taktéž obsažena manipulace na skladě, tzn. vychystání zboží a nakládka do kamionu např. maďarského přepravce, kterého si smluvně zajišťuje kupující. Dodací parita těchto dodávek vyplývajících z kupní smlouvy je FCA a dodávky se uskutečňují přímo z výrobních závodů, a to buď z otrokovického závodu (tzn. z tuzemska) nebo z rumunského závodu (mimo EU). Odběratel si tedy organizuje vlastní přepravu zboží.

V případě, že si odběratel vyzvedává zboží přímo v Continental Barum v Otrokovicích a odváží jej do Maďarska, jedná se o pořízení zboží z jiného členského státu.



Obr. 8 - Intrakomunitární dodávka

Průběh celého obchodu je jednoduchý. Zákazník si na týdenní bázi objednává zboží. Oddělení OE Pass zadá objednávku do systému. Tímto je zboží pro zákazníka objednáno. Pracovníci divize Plant Operation vytvoří k objednávce další doklady jako je Loading list a Shipment. Tím je zboží na skladě pro zákazníka blokováno (zarezerováno). Zákazník si po předchozím vzájemném odsouhlasení s oddělením OE Pass může nechat zboží vyzvednout smluveným přepravcem. Předmětem vzájemného odsouhlasení je datum a čas naložení a SPZ kamionu. Naložením kamionu, vystavením komerční faktury (daňového dokladu na které je uvedena informace, že dodání zboží podléhá dani ve státu příjemce, tj. uplatní se tzv. reversecharge mechanismus) a jejím odesláním kupujícímu ještě obchodní případ nekončí. Maďarský přepravce odveze a předá zboží do Suzuki. Suzuki má smluvní povinnost doložit dodavateli prohlášení, že přeprava do jiného členského státu byla uskutečněna a že Suzuki zboží přijalo. Suzuki tento smluvní závazek plní písemným prohlášením ke každé přijaté dodávce.

Z pohledu daně z přidané hodnoty se jedná o intrakomunitární dodání zboží, tzn. pro dodavatele, společnost Continental Barum s.r.o., se jedná o osvobozené plnění s nárokem na odpočet DPH (§ 64 zákona o DPH). Cena uvedená na komerční faktuře bude bez DPH. Dodávku pak bude deklarovat ve svém daňovém přiznání k DPH jako dodání zboží do jiného členského státu. Tato dodávka zboží do jiného členského státu, která je od DPH osvobozena, je rovněž předmětem vykazování v souhrnném hlášení.

Pro dodavatel Continental Barum je obchodní případ uzavřen až přijatou platbou od zákazníka.

Z pohledu odběratele/pořizovatele se z pohledu daně z přidané hodnoty jedná o pořízení zboží z jiného členského státu, je tedy povinen pořízení zboží zahrnout do své daňové evidence a odvést DPH v příslušné sazbě ve státě určení zásilky tj. v Maďarsku (princip reverse-charge).

Pro hypotézu č. 1 vyplývá, že v tomto obchodním případě nemá podmínka Incoterms vliv na náklady, cenu, ani daň. Výrobní náklady jsou propočítány oddělením Controlling a je v nich vždy již zahrnuta manipulace na skladě a výdej zboží. Cena je stanovena jako konkurenčně orientovaná a generuje tedy kalkulovaný zisk. Místem předání zboží je přímo závod

výrobě prodávaného zboží tj. dle parity FCA Otrokovice. Kalkulovaná cena jako základ pro výpočet DPH tedy nezahrnuje žádnou z dalších položek.

Jiný případ by nastal za použití jiné smluvní dodací podmínky např. CIP. Přepravu by byl povinen objednat a uhradit dodavatel, stejně jako pojištění přepravy a pojištění rizika a ztráty. O tyto položky by byla kalkulovaná cena výrobku navýšena, čímž by došlo ke zvýšení základu pro výpočet DPH. Náklady na 1 ks by se zvýšily a výsledná cena by nemusela být akceptovatelná zákazníkem, tzn. konkurenceschopná.

7.2 Vývoz

Druhým, složitějším případem, je vývoz pro výrobce osobních automobilů General Motors do Jižní Koreje. Průběh zpracování objednávky, blokování pneumatik na skladě a jejich výdeje pro přepravu je stejný jako v předchozím případě. Dodací parita je opět FCA (tentokrát Púchov). Rozdíl je, že u této objednávky prodejní oddělení OE Pass rozhodne, že zboží si zákazník odebere ve výrobním závodě na Slovensku. Z pohledu nákladů se opět jedná o kalkulované náklady včetně na manipulace na skladě a nakládky. Cena je opět stanovena jako konkurenčně schopná (opět nebudu uvádět výši částek z důvodu utajení). Na základě smluvní dodací podmínky FCA je zboží po předchozím vzájemném potvrzení ve výrobním závodě v Púchově naloženo do kontejneru a předáno přepravci smluvně zajištěnému kupující, který jej odveze do přístavu a poté přepraví po moři do místa určení. Z pohledu daně z přidané hodnoty je tento případ nutno rozdělit na dvě po sobě následující dodání zboží tzv. řetězový obchod.

Continental Barum ČR, jako prodejní organizace, chce nakoupit a vyvézt zboží z výrobního závodu Continental Púchov SK a prodat jej do GM Korea. V tomto případě není možné uplatnit zjednodušující podmínky pro uplatnění osvobození od DPH platné pro třístranné obchody v rámci EU tzv. Triangulaci, vzhledem k tomu, že Jižní Korea není členským státem EU. Je tedy nutné posoudit každou prodejní transakci samostatně a to i s ohledem na uplatněnou dodací podmínku FCA.

Krok 1: V prvním kroku jde o prodej zboží mezi Continental SK a Continental ČR, kdy však zboží neopouští území Slovenska. Proto je nutné u tohoto prodeje uplatnit slovenskou

daň z přidané hodnoty jako u vnitrostátního prodeje. Continental Barum s.r.o. je proto za tím účelem registrován k DPH rovněž na Slovensku. Continental Púchov tak vyfakturuje zboží na slovenské DIČ Continental Barum s.r.o. a se slovenskou DPH. Continental Barum s.r.o. je povinen podávat na Slovensku daňové přiznání k DPH a z těchto transakcí mu tak současně vzniká nárok na odpočet daně na vstupu.

Krok 2: Zboží umístěné na území SK má nyní nového vlastníka, českou společnost, který zboží deklaruje k vývoznímu celnímu řízení a vyveze svým jménem ze Slovenska korejskému odběrateli. Tady už se jedná o klasický vývoz do třetí země. Vývozcem je česká společnost Continental Barum se svým slovenským DIČ. Vývozce musí splnit podmínky celního řízení při vývozu, tzn., že nechá zboží propustit do příslušného celního režimu a připraví zboží k vývozu, tak jak to ukládá podmínka FCA. Vývoz do třetí země je osvobozen od DPH, tzn., že komerční faktura vystavená Continental Barum (s uvedeným slovenským DIČ) na GM Jižní Korea bude bez DPH. Daňovým dokladem je vývozní celní prohlášení případně podpůrně i CIM či konosament. Po okamžiku výstupu zboží z EU musí Continental Barum jako vývozce splnit povinnost vůči slovenskému správci daně a vykázat tuto vývozní transakci rovněž v podávaném daňovém přiznání.

Odběratel je plátcem DPH v Koreji, poté co zboží dorazí do cíle (v našem případě je to automobilový závod) je GM povinno ukončit režim vývoz a zaplatit clo a příslušné daně včetně DPH.

Ani v tomto případě nedochází ke zvýšení nákladů, cena je nastavená správně a je konkurence schopná. Z pohledu parity FCA je v ceně započítána manipulace a celní služby při vývozu zboží ze Slovenska. Ve skutečnosti jsou celní služby placeny prodávajícím tj. Continental Barum s.r.o. a dále už nejsou přefakturovány. Pokud by byla ujednána dodací podmínka FOB, bylo by na prodávajícím, aby zajistil rovněž přepravu a zboží dopravil a uložil v prvním přístavu nakládky, proclil a zaplatil za to. Pak by všechny tyto náklady musely být zohledněny v kalkulaci prodejní ceny pneumatiky.

7.3 Shrnutí

Ve své práci jsem si stanovila za cíl ověřit 2 hypotézy.

Hypotéza 1: Mezinárodní podmínky INCOTERMS mají vliv na náklady podniku, na prodejní cenu a DPH. Ano, mají vliv. Tato hypotéza je prokázána u obou případů. V případě. Stanovením dodací parity jsou skutečně ovlivněny náklady podniku, je ovlivněna prodejní cena a mají vliv i na DPH. Každá jednotlivá podmínka navyšuje náklady podniku. Controlling propočítává náklady na výrobu výrobku do výše TVCp (TotalVariableCostofProduction) a navrhuje vyšší zisk, kterého má být dosaženo. KAM pak stanovuje cenu, ve které zohledňuje další náklady, jako např. náklady ve spojitosti s dodací podmínkou. Jedná se o přepravní náklady, náklady na skladování v konsignačních skladech, pojištění, celní služby, poplatky za bankovní záruky aj. Při stanovení ceny přihlíží také ke konkurenčním cenám a ke krátkodobé i dlouhodobé strategii koncernu. S každou použitou paritou se cena chová jinak, buď se zvyšuje, nebo snižuje. Parita Exw (ze závodu) je zřejmě nejlevnější co se týká nákladů a také co se týká ceny – ovlivní ji jen nepatrně. Z pohledu DPH je tedy nižší základ daně, ze kterého se daň vypočítává a o to nižší se odvádí daň. Z pohledu zákona o DPH je nutné prokázat, že prodejci vznikl nárok na osvobození od daně.

S podmínkami EXW a FCA je důležité, aby už v kupní smlouvě bylo stanoveno, jakým způsobem kupující potvrdí, že obdržel zboží (prohlášení), tzn., že zboží bylo převezeno do jiného členského státu a toto prohlášení bez zbytečných odkladů zaslal prodejci. Důkazní břemeno o osvobození od daně pro správce daně nese prodejce. Za místo plnění se předpokládá závod výrobce a podmínky EXW a FCA specifikují přesně, že v tomto místě přechází riziko z prodávajícího na kupujícího. V případě, že si ve smlouvě nestanovili pravidla o tom, jak bude probíhat potvrzování o dodání zboží do jiného členského státu, popř. vývozu do třetí země, tak je jen na kupujícím, zda a jak potvrdí, že zboží obdržel. Prodávající se tak vystavuje riziku, že nedostane potvrzení o tom, že zboží překročilo hranice jiného členského státu, popř. o vývozu. V tomto případě se má za to, že zboží neopustilo zemi prodejce a prodejce bude muset daň vyčíslit, přiznat a zaplatit. Naopak podmínka např. DDP, která je z pohledu nákladů, které musí prodejce zaplatit, nejdražší ovlivňuje cenu výrazným způsobem. Prodejce musí přivést zboží k dispozici kupujícímu, celně odbavené pro dovoz, musí je přivést k vykládce na dopravním prostředku a připravit je k vykládce ve sjednaném místě určení. Prodejce tak nese veškeré náklady a riziko spojené s dodáním zboží do tohoto místa a má povinnost celně odbavit zboží nejen pro vývoz, ale i pro dovoz a uhradit clo jak pro vývoz, tak i dovoz včetně provedení příslušných celních odbavení, zaplatit za překládku, za ostrahu při překládce zboží, za ostrahu konvoje, za bankovní záruku atd. Tato podmínka je co do nákladů nejvíce zatěžující a celý obchod zdražuje. Prodejce nese všechny

náklady, pojištění i riziko. Z hlediska zákona o DPH je to však nejjistější podmínka, kdy celá transakce je zdokladována a doklady vlastní prodejce. Důkazní břemeno je na prodejci a prodejce před požadavkem správce daně o zdokladování prodeje ob stojí. Sjednáním konkrétní dodací podmínky v kupní smlouvě mohou prodávající a kupující ovlivnit, jestli základem pro DPH bude jen hodnota nakupovaného zboží nebo jestli budou do základu daně počítat i další položky – jako jsou náklady na balení, na přepravu a pojištění, nebo provize.

Hypotéza 2: Mezinárodní podmínky INCOTERMS se podílí při prokazování fakticity dodání zboží mezi jednotlivými členskými státy.

Tato hypotéza byla taktéž prokázána. Při sjednávání dodacích podmínek v kupní smlouvě je důležité vzít v potaz všechna tři hlediska, náklady, cenu i zákon o DPH. Jak už jsem uvedla, podmínky EXW a FCA zatěžují firmy nejméně, co do nákladů. Jsou však nejvíce rizikové, co se týká prokazování fakticity dodání zboží správci daně. Při neprokázání skutečnosti, která prodávajícího opravňuje k osvobození od daně, má prodávající povinnost daň vyčíslit, přiznat a zaplatit. V tom případě je daň na výstupu dalším nákladem pro firmu, protože finance, primárně určené k rozvoji jejího podnikání, musí odvést státu na dani.

Doporučila bych, aby KAM znovu zvážili, jestli dodací podmínky v kupních smlouvách, pro jednotlivé zákazníky jsou vhodné. Jestli některé z nich, zvláště oddíl „D“, nezvyšují náklady firmy zbytečně.

ZÁVĚR

Ve své práci jsem si vytyčila dva cíle. Prvním bylo zjistit, zda dodací podmínky mají vliv na náklady, prodejní cenu a DPH. Analýzou stavu, jejíž část je uvedena v příkladech v praktické části jsem zjistila, že skutečně, dodací podmínky ovlivňují všechny tři aspekty. Mají nesporný vliv na náklady, na prodejní cenu i DPH. Určením správné podmínky lze ušetřit firmě náklady. Nelze jednoznačně říci, která podmínka je lepší nebo horší. Hodnocení musí vycházet právě z takové analýzy, kterou jsem popsala ve své práci. Při jejím určení je nutné brát v potaz všechny tři aspekty, které ovlivňuje. Pokud bychom se měli rozhodnout podle toho, která podmínka pro podnik znamená co nejmenší náklady, pak to jsou podmínky EXW, FCA, které jsou platné pro jakýkoliv druh přepravy. Tímto bychom vzali ohled na náklady (budou nižší o přepravné, pojištění, riziko, clo) a cenu. Pokud bychom se měli rozhodnout podle toho, kde máme nejlepší možnost zdokladovat pro správce daně a pro celní úřad, že vývoz byl opravdu uskutečněn, pak je lepší zvolit dodací podmínky skupiny „D“. Nevystavujeme se tak riziku, že bychom porušili zákon o DPH právě tím, že by nám chyběli potřebné doklady, nebo riziku registrace k DPH v jiném členském státě.

Druhým cílem bylo zjistit, jestli se INCOTERMS podílí na prokazování fakticity dodání zboží mezi jednotlivými členskými státy. Analýzou příkladů jsem zjistila, že INCOTERMS mají zásadní význam při prokazování dodávek a předání zboží mezi jednotlivými členskými státy. INCOTERMS z pohledu zákona o DPH mají vliv na určení místa zdanění, tzn. místa, ve kterém přechází vlastnické právo ke zboží z dodavatele na odběratele. INCOTERMS se nezabývají přímo přechodem vlastnictví ke zboží, ale svědčí o tom, kde přešlo vlastnické právo z prodávajícího na kupujícího.

Domnívám se, že i přes velký rozsah zpracovávaného tématu jsem oba cíle mé bakalářské splnila.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] HANNA, Nessim, 1997. *Pricing. Zásady a postupy tvorby cen*. 1. vyd. Praha: Management Press, 203 s. ISBN 80-859-4334-4.
- [2] JIMÉNEZ, By Guillermo C., 2012. *ICC guide to export-import: global standards for international trade*. 4th ed. Paris, France: International Chamber of Commerce. ISBN 978-928-4201-334.
- [3] MACHKOVÁ, Hana a kol., 2010. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
- [4] SYNEK, Miloslav, 2011. *Manažerská ekonomika*. 5., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada. 471 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3494-1.

Internetové zdroje:

- [5] Dovoz a vývoz zboží z pohledu DPH. MASNÁ, Dagmar. *Účetní kavárna* [online]. WoltersKluwer, a. s., © 2014, 5.10.2011 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d35226v44917-dovoz-a-vyvoz-zbozi-z-pohledu-dph/>
- [6] Chart of responsibility. WSCARGO [online]. ©2014 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: <http://www.wscargo.com/wordpress/incoterms-2010-chart-of-responsibility/>
- [7] Incoterms 2000. CZECH INTERNATIONAL. *Czech International a.s.* [online]. 2008. vyd. 3.4.2009 [cit. 2014-05-11]. Dostupné z: <http://www.czechint.cz/cs/incoterms-2000.html>
- [8] Incoterms 2010. *Business Info* [online]. zdroj: Deloitte Czech Republic: CzechTrade, © 1997-2014 CzechTrade [cit. 2014-05-14]. Dostupné z: <http://www.doprava.vpraxi.cz/incoterms.html>
- [9] BOHUMIL, Král. Manažerské účetnictví II.: Tema02.pdf. In: [online]. [cit. 2014-05-01]. Dostupné z: kmu.vse.cz/obsah/kurzy/mu2/tema02.pdf
- [10] Reverse charge – hojně využívaný daňový mechanismus. TOMANOVÁ, Veronika. *Finance* [online]. 24.2.2011 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/298968--reverse-charge-hojne-vyuzivany-danovy-mechanismus/>
- [11] Reverse - charge. *Podnikatel* [online]. Internet Info, s.r.o., © 2007 – 2014 Internet Info, s.r.o. [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/specially/dph/reverse-charge/>

- [12] Výroční zpráva Continental Barum, 2002. MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Ministerstvo spravedlnosti: Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. © 2012-2014 Ministerstvo spravedlnosti České republiky. 18.8.2003 [cit. 2014-05-10]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl?subjektId=isor%3a192766&klic=w49gkr>
- [13] Výroční zpráva Continental Barum, 2004. MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Ministerstvo spravedlnosti: Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. © 2012-2014 Ministerstvo spravedlnosti České republiky. 29.8.2005 [cit. 2014-05-10]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl?subjektId=isor%3a192766&klic=w49gkr>
- [13] Výroční zpráva Continental Barum, 2009. MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Ministerstvo spravedlnosti: Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. © 2012-2014 Ministerstvo spravedlnosti České republiky. 2.11.2009 [cit. 2014-05-10]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl?subjektId=isor%3a192766&klic=w49gkr>
- [14] Výroční zpráva Continental Barum, 2011. MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Ministerstvo spravedlnosti: Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. © 2012-2014 Ministerstvo spravedlnosti České republiky. 18.7.2012 [cit. 2014-05-10]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl?subjektId=isor%3a192766&klic=w49gkr>
- [15] Výroční zpráva Continental Barum, 2012. MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI. *Ministerstvo spravedlnosti: Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. © 2012-2014 Ministerstvo spravedlnosti České republiky. 8.7.2013 [cit. 2014-05-10]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl?subjektId=isor%3a192766&klic=w49gkr>
- [16] Zahraniční obchod České republika 2010: 5.1 - Vývoz a dovoz výrobků zpracovatelského průmyslu podle CZ-CPA v mil. Kč. *Český statistický úřad* [online]. 30.9. 2011 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/publ/6008-11-r_2011
- [17] Zahraniční obchod České republika 2010: 5.1 - Vývoz a dovoz výrobků zpracovatelského průmyslu podle CZ-CPA v mil. Kč. *Český statistický úřad* [online]. 27.9. 2013 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/publ/6008-12-r_2012
- [18] Česká republika. Zákon o DPH. In: 2004. 2004, č. 235. Dostupné z: <http://zakony-online.cz/?s27&q27=all>
- [19] interní zdroj: Presentation 2010 Innsbruck
- [20] Mezinárodní spolupráce v oblasti DPH. FINANČNÍ SPRÁVA ČR. Business Info [online]. CzechTrade: © 1997-2014, 10.5.2008 [cit. 2014-05-16]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/mezinarodni-spoluprace-v-oblasti-dph-3522.html>

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

ABA	ActivityBasedAccounting	procesní účetnictví
ABC	ActivityBasedCosting	kalkulace podle činností
AE	AutomotiveEngineering	automotivní inženýring
AG	Aktiengesellschaft	akciová společnost
BU PLT	Business Unit Passenger and Light	oddělení osobní pláštěů a pne-
OE	Truck TiresOriginalEquipment	umatik pro dodávky, první výbava
CAG	Continental Aktiengesellschaft	Continental akciová společnost
CFR	Cost and freight	náklady a přepravné
CIF	Costinsurance and freight	náklady, pojištění a přepravné
CIP	Carriage and insurancepaid to	přeprava a pojištění placeny do
CPT	Carriagepaid to	přeprava placena do
CVT	Commercialvehicletires	nákladní pláště
CZ	Česká republika	
ČSÚ	Český statistický úřad	
DAP	Deliveredat place	s dodáním v místě určení
DAT	Deliveredatterminal	s dodáním do překladiště
DDP	Delivery duty paid	s dodáním clo placeno
DIČ	Daňové identifikační číslo	
DPH	Daň z přidané hodnoty	
ESH	Environmentální systém řízení	
EU	Evropská unie	
EXW	Ex works	ze závodu
FAS	Free alongsideship	vyplaceně k boku lodi
FCA	Free carrier	vyplaceně dopravci
FOB	Free on board	vyplaceně na loď
FSU	FormerSoviet Union	státy dřívějšího Sovětského svazu
GM	General Motors	
ICO	Intercompany	
KAM	Keyaccountmanager	

LDC	Labourdependentcost	personální náklady
MDC	Machinerydependentcost	strojní náklady
OE Pass	OriginalEquipmentPassengertires	první výbava osobní pneumatiky
PDT	ProductDevelopmentTire	oddělení vývoje pneumatik
PLT	Passenger and light truck tires	osobní pneumatiky a pneumatiky na dodávky
RAM	Regionalaccountmanager	
RE	Replacement	náhradní potřeba
RFQ	RequestforQuotation	požadavek na nabídku
SK	Slovensko	
TVCP	TotalVariableCostofProduction	celkové variabilní náklady výroby
UHP	Ultra-High-Performance	vysokorychlostní pneumatiky
UUHP	Ultra Ultra-High-Performance	vysokorychlostní pneumatiky

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1 - Všeobecný kalkulační vzorec	16
Obr. 2 - Incoterms 2010	28
Obr. 3 - Dodání zboží do EU	31
Obr. 4 - Vývoz do třetí země	33
Obr. 5 - Sídlo Continental Barum s.r.o.	36
Obr. 6 - Organizační struktura	39
Obr. 7 - Organizační schéma OE Pass	40
Obr. 8 - Intrakomunitární dodávka	50

SEZNAM TABULEK

Tab. 1 - Srovnání exportu	43
Tab. 2 - Export BU OE Pass	44