



Rizika v komerční praxi

FRANTIŠEK JANATKA
a kolektiv



Wolters Kluwer
Česká republika

RIZIKA V KOMERČNÍ PRAXI

Rizika v komerční praxi

FRANTIŠEK JANATKA
a kolektiv



Wolters Kluwer
Česká republika

Autorský kolektiv:

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

Publikace byla vydána za finančního přispění těchto firem:

ČSOB Leasing, a. s., Praha

Dun and Bradstreet, spol. s r. o., Praha

EULER HERMES Čescob, úvěrová pojišťovna, a. s.

Právní stav publikace je k 31. 3. 2011.

Lektoroval: doc. Ing. Eva Černohlávková, CSc.

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

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

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

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

4.6.2	Řešení sporů před soudy	117
4.6.3	Alternativní řešení sporů	119
4.6.4	Exekuce a výkon rozhodnutí	129
4.6.5	Soudní a mimosoudní řešení obchodních sporů s využitím práva EU	130

5	Systém financování vývozních úvěrů a pojišťování rizik se státní podporou	139
5.1	Základy státní regulace vývozních úvěrů	143
5.1.1	Mezinárodní regulace – státní úpravy	143
5.1.2	Legislativní úprava státní podpory vývozu v ČR	146
5.2	Úloha ČEB v předexportním a exportním financování českého vývozu	151
5.3	Možnosti financování vývozu komerčními bankami (srovnání)	152
5.4	Financování vývozu komerčními bankami	153
5.4.1	Úvod	153
5.4.2	Možnosti financování vývozu komerčními bankami	154
5.4.3	Nejčastější způsoby financování vývozu komerčními bankami	155
5.4.3.1	Vývozní odběratelský úvěr	155
5.4.3.2	Projektové financování	159
5.4.3.3	Předexportní úvěr	161
5.4.3.4	Bankovní záruky za závazky exportéra	162
5.4.4	Rizika spojená s financováním vývozu a možnosti jejich omezení	163
5.4.5	Vliv finanční a ekonomické krize na financování vývozu	164
5.4.6	Výběr banky pro financování vývozu z pohledu vývozce	165
5.4.7	Závěr a doporučení pro praxi	166
5.5	Pojistné produkty EGAP (v pojištění obchodněpolitických rizik českého vývozu)	166
5.6	Reakce EGAP a ČEB na ekonomickou krizi	172
5.7	Světové trendy v úvěrovém pojištění	175

6	Rizika přepravní	178
6.1	Volba dopravní cesty a dopravního prostředku	178
6.2	Postavení, funkce a odpovědnost zasílatele	179
6.3	Hranice odpovědnosti zasílatele	183
6.4	Nová pravidla INCOTERMS 2010	184
6.5	Hranice odpovědnosti dopravců	186
6.6	GENERAL AVERAGE – společná havárie	193
6.7	Pojištění jako nástroj omezení rizik	196
6.7.1	Pojištění přepravy zásilek – dopravní pojištění	197

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

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

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

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

ÚVOD

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

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

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

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

Napsali jsme proto tuto publikaci jinak.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Praha, březen 2011

Ze vztahů mezi obchodními partnery, tedy **prodávajícím** (dodavatelem) zboží a služeb a **kupujícím** (odběratelem) zboží, příp. služeb, vzniká v průběhu realizace smluv řada rizik.

Některá z rizik mají svou podstatu v charakteru samotného zboží (vyplývají z jeho vlastností), jiná rizika zase mohou vznikat v důsledku přírodních (kupř. klimatických) vlivů. Značná část komerčních rizik ale může být způsobena **chybami obchodních partnerů**.

Některá rizika na sebe navazují a jejich účinky tak působí kumulovaně.

K otázkám komerčních rizik je proto nezbytné přistupovat komplexně a posuzovat je ve vzájemných souvislostech. Drtivá většina komerčních rizik ale vyplývá, jak už bylo uvedeno, právě z chyb při přípravě, sjednání a následném plnění obchodních závazků jedním a někdy i více obchodními partnery.

Jak těmto chybám předcházet, resp. jak je snížit na přípustnou mez?

Při **přípravě** obchodní operace jsou to zejména odborně a důkladně provedené průzkumové práce a činnosti. Je to bohužel neustávající, stále se opakující doplňování teritoriálních, komoditních (zbožových) a technických, cenových, právních a dalších informací. Zejména pak informací o obchodních partnerech (a o všech subjektech, které do průběhu obchodu nějakým způsobem vstupují a zasahují).

Ve fázi přípravy **nabídky, resp. poptávky a sjednání kupní smlouvy** (kontraktu) dochází často ke vzniku rizik v důsledku nedokonalého sjednání smluvního vztahu. Zde obchodníkům ulehčují situaci vzorové smluvní dokumenty. Zejména Mezinárodní obchodní komora (ICC – International Chamber of Commerce, Paříž) vydává řadu let pravidla, která se postupně stala všeobecně uznávanými a používanými zvyklostmi.

Ve **smluvní oblasti** je to nejenom „Vzorová mezinárodní kupní smlouva ICC“, publikace ICC č. 556 E, 1997, ale též „Úmluva OSN o Smlouvách o mezinárodní koupi zboží“, Vídeň 1980 (viz Sbírku zákonů č. 160/1991 Sb), které patří k nástrojům snižujícím rizika z nedostatečně sjednané kupní smlouvy.

Důležité a nezastupitelné jsou znalosti předpisů platných na zvolených trzích a informace získané z **výzkumů zahraničních trhů**.

Z hlediska **řízení rizik** je proto nezbytné posoudit, která z rizik lze označit jako tzv. objektivní rizika, vyplývající jak ze současného, tak i budoucího vývoje zvoleného trhu.

Exportér (vývozce), ale i dovozce se v době přípravy obchodní operace rozhoduje:

- **jaká komerční rizika jsou přijatelná,**
- **jaká rizika jsou nepřijatelná (neúnosná),** a tedy čemu je nutno se vyhnout,
- **jaká přijme opatření** k tomu, aby se před vybranými riziky ochránil a
- **kterým rizikům je třeba se vyhnout.**

Uvedená rozhodnutí dělá vždy vrcholový management podniku, který také za svá rozhodnutí nese důsledky.

Při **realizaci** sjednaného obchodu (zejména v mezinárodních obchodních operacích) jsou komerční rizika opět snižována smluvní aplikací příslušných pravidel typu INCOTERMS, pravidel v oblasti platebního styku, záruk a řady dalších doporučených dokumentů. Uvedená pravidla se tak postupně stala „zvyklostmi“, bez nichž si současný (zejména zahraniční) obchod nemůžeme prakticky představit.

I tehdy, když se vzniklé **poruchy a reklamace** nepodaří mezi smluvními partnery vyřešit jednáním a musí být předloženy rozhodčím anebo obecným soudům k posouzení, hraje výše uvedená ICC Paříž důležitou roli. Jednou z jejích renomovaných institucí je Mezinárodní rozhodčí soud (International Court of Arbitration, Paris).

1.1 Charakter komerčních rizik

Již z definice základního ustanovení o **kupní smlouvě** v Obchodním zákoníku ČR vyplývá, že „kupní smlouvou se prodávající zavazuje dodat kupujícímu movitou věc (zboží) určenou jednotlivě nebo co do množství a druhu a převést na něho vlastnické právo k této věci a kupující se zavazuje zaplatit kupní cenu“.

Rizika vyplývající z vlastností zboží, tedy **charakteru zboží**, jsou jedním z úskalí, která mohou ohrozit zdárný, bezrizikový průběh celé operace.

Charakter a vlastnosti zboží, tj. předmětu kupní smlouvy, musí být ve smlouvě přesně definovány. Jde jak o **užitné vlastnosti** zboží (movité věci), tak o charakteristické definování vlastností zboží.

Bezchybné definování zboží ve smlouvě usnadňují některé mezinárodně používané standardy (kupř. pro olejniny, krmiva, rudy, kovy, paliva a další).

Obdobně se lze vyhnout nepřesnostem v definování charakteru a vlastností kupř. strojů a zařízení i některých typů investičních celků.

Jednou ze základních povinností prodávajícího je dodat jak samotné – sjednané **zboží**, ale zajistit i jeho **balení, označení a zajištění proti poškození** po celou dobu přepravy od prodávajícího ke kupujícímu.

Nedílnou součástí každé dodávky jsou i sjednané **doklady**, které zboží na cestě ke kupujícímu doprovázejí.

K tomu, aby byla snížena na minimum **komerční rizika** vyplývající z **charakteru zboží**, je nezbytné vlastnosti zboží ve smlouvě přesně definovat a povinností prodávajícího je zboží sjednaných vlastností skutečně **dodat a doložit to**.

1.2 Členění rizik z komerční oblasti

Kromě výše uvedených rizik vyplývajících z charakteru **zboží** jako takového, lze rizika z komerční oblasti členit podle řady kritérií. K těm nejvýstižnějším nesporně patří dále uvedené.

1.2.1 Komerční rizika v širším kontextu rizik

Komerční rizika v širším kontextu rizik souvisejících s přípravou výroby a financováním výroby exportního zboží, výrobou zboží, sjednáním prodeje, realizací dodávky zboží a služeb, převzetím zboží a jeho zaplacením a příp. i s následným řešením možných poruch a reklamací. **Jmenovitě se může jednat o:**

- Rizika související s **výrobou a povahou zboží – i s jeho balením a značením**, (zejména pro vývoz), kde z hlediska rizikovosti dodávek může jít o:
 - dodávky vadného zboží,
 - zhoršení jakosti zboží včetně rizika jeho zkázy,
 - rizika spojená s přepravou zboží – přepravní rizika.
- Rizika spojená s **prodejem zboží a jeho dodáním**, tj. rizika vysloveně obchodního charakteru (kupř. neplnění smlouvy dodavatelem zboží a služeb a podobně).
- Rizika vyplývající z **chyb a nedostatků při sjednávání kupní smlouvy** mezi prodávajícím a kupujícím.

- Rizika **obchodního partnera** (kupř. – odstoupení obchodního partnera od smlouvy, – nepřevzetí dodaného zboží kupujícím).
- Podvodná jednání.
- **Teritoriální** (obchodněpolitická) **rizika**.
- Rizika spojená s **přepřavou, manipulací se zbožím, příp. skladováním zboží**.
- **Platební a kurzová rizika** (kupř. platební nevůle či platební neschopnost kupujícího).
- Rizika vyplývající z **odpovědnosti za výrobek**.
- Specifická rizika (což jsou obvykle rizika nepředvídatelná).

1.2.2 Členění rizik dle jejich charakteru

- Rizika **vnitřní** (tj. spjatá s aktivitami u výrobce – kupř. výrobní rizika)
- Rizika **vnější** (tedy vznikající v zahraničí – kupř. rizika prodejní, odbytová, teritoriální aj.)

V dalších kapitolách této publikace jsou jednotlivé typy rizik charakterizovány a posouzeny s tím, že jsou doporučeny možnosti a způsoby ochrany proti nim.

1.2.3 Řízení komerčních rizik

V řadě výrobních a obchodních organizací se problematikou komerčních rizik (a většinou nejenom komerčních, ale i řízením rizik jako takových) zabývá vedení společnosti a odpovědní pracovníci označovaní jako „**risk manažeři**“. Jejich úkolem je upozorňovat vedení firem na **rizikové faktory**. Ty mohou být spojeny s růstem firem, s jejich financováním, náklady, s přípravou a realizací nových projektů, s riziky spojenými s novými právními i jinými předpisy, s riziky spojenými s investováním, s lidskými faktory (firemními zaměstnanci) a samozřejmě **také s riziky komerčními**.

Risk manažeři se tedy snaží **identifikovat rizika** ve vlastní firmě, **analyzovat** je a doporučovat, **jak jim předcházet**.

Po formální stránce mají některé firmy (zejména ty větší) zpracován **krizový plán**, a to zvláště pro případ, kdy rizikové faktory ohroží chod firmy (typické pro případ přírodních katastrof, hospodářské krize, havárie výroby – někdy s ohrožením životního prostředí apod.).

V některých případech se můžeme setkat nejen s uvedeným krizovým plánem, ale i s přípravou **krizového managementu**. Ten nastupuje do akce v okamžiku, kdy krize vypukne.

V oblasti komerčních rizik se obvykle nejedná o náhlé, okamžité vypuknutí krize. Jednotlivá komerční rizika, kterými se dále v publikaci zabýváme, obvykle narůstají postupně (rizika odbytová, technického a morálního zao-stávání výrobků, finanční rizika – spojená s prodejem výrobků v tuzemsku i do zahraničí a podobně).

Ani pomalé narůstání komerčních rizik by nemělo vést k jejich podce-nění.

Rizika je tedy nezbytné **průběžně analyzovat, měřit a dělat taková opatření, aby neohrozila vlastní existenci firmy. Ze vzniku nepředvída-telných rizik a jejich důsledků je nezbytné vyvodit opatření pro další období (poučit se z nich).**

Doporučení pro praxi

Vzhledem k širokému rozsahu komerčních rizik neexistuje univerzální dopo-ručení k ochraně před těmito riziky. Předvídatelným rizikům ale lze předchá-zet zejména **řádným a pečlivým sjednáním smluvního vztahu (smlouvy).**

Při specifikaci jednotlivých rizik lze potom doporučit vhodné způsoby, jak jim předcházet. To je předmětem jednotlivých kapitol této publikace.

2.1 Tržní rizika

Pod pojmem „výrobní rizika“ se obvykle řadí rizika, která přímo souvisejí s výrobou samotného zboží. Zejména zboží určeného pro vývoz do zahraničí.

Zdánlivá nesouvislost „výrobních rizik“ s obchodními překážkami tarifního a zejména **netarifního charakteru** má ale v řadě konkrétních případů přímou souvislost. Uvedené netarifní překážky, které vytvářejí **výrobní rizika**, lze členit, jak je uvedeno níže.

2.1.1 Obchodněpolitická rizika

Patří k nim především *netarifní překážky*, zejména ve formě předpisů a norem pro výrobky, dále potom *tarifní překážky* (viz kapitolu 7).

Do skupiny **netarifních** překážek, a tím i vzniku řady výrobních rizik, se řadí:

- **Bezpečnostní předpisy** v zemi, kam je zboží vyváženo, což jsou předpisy jednak k ochraně pracovníků, kteří s výrobky dále manipulují (kupř. předpisy na mechanickou ochranu obsluhujícího personálu před zraněním, radiační limity apod.).
- **Předpisy na ochranu životního prostředí** (limity škodlivých látek v ovzduší, v povrchových i spodních vodách, ve spalínách motorů).
- **Zdravotní předpisy** platné pro ty, kdo s výrobky manipulují (kupř. léky, ochranné prostředky).
- **Předpisy stanovující maximální množství škodlivých látek v potravinách a nápojích** (limity „těžkých kovů“, karcinogenních látek, škodlivých chemikálií, jako mohou být konzervační anebo barvicí látky apod.).
- **Předpisy chránící zdraví dětí** (nepřípustné látky v hračkách, nátěrových hmotách atd.).

2.1.2 Způsoby stanovení netarifních překážek a jejich platnost

U řady netarifních překážek dochází v zemích, kam jsou exportní výrobky prodávány, ke zveřejnění těchto překážek obchodu bez předchozího varování či informace o nich.

Netarifní překážky jsou tak mnohdy zneužívány jako nástroj k omezování nebo dokonce bránění dovozu některých výrobků.

Světová obchodní organizace (**World Trade Organisation – WTO**) sice proti jejich zavádění bojuje, ale jsou to tzv. autonomní překážky obchodu a v řadě zemí stále existují.

WTO má 153 členů a 30 pozorovatelů, z nichž většina usiluje o členství (stav 2010).

„Všeobecná dohoda o clech a obchodu“ – GATT – General Agreement of Tariffs and Trade, vzniklá v roce 1948.

K Všeobecné dohodě o clech a obchodu byl v roce 1994 sjednán „**GATT 1994**“, což je dokument obsahující novou strukturu GATT – specifikovanou řadou ujednání, uvedených v tomto dokumentu.

V roce 1995 byla založena Světová obchodní organizace (WTO), v jejímž rámci se řeší problematika GATT.

Podle článku III. Dohody o zřízení WTO jsou **funkce WTO** vymezeny jako:

- zajištění realizace Dohody, mnohostranných dohod a vícestranných dohod a cílů v nich obsažených,
- poskytnutí prostoru pro jednání o otázkách pokrytých výše uvedenými dohodami a pro jednání o dalších otázkách týkajících se mnohostranných obchodních vztahů,
- provádění dohody o řešení sporů,
- spravování mechanismu přezkoumávání obchodní politiky,
- spolupráce s Mezinárodním měnovým fondem a Světovou bankou tam, kde je to nutné pro rozvoj světové hospodářské politiky.

Netarifní překážky (viz kap. 3.7) mohou způsobit vážná výrobní rizika, protože jsou často vyhlášovány s okamžitou platností a výrobky se tak stávají prakticky neprodejnými na daném trhu.

Všeobecná dohoda o obchodu se službami – GATS

Dohoda byla sjednána v rámci Uruguayského kola a pokrývá oblast služeb. Byl tak vytvořen rámec pravidel pro obchod se službami.

Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví – TRIPS
Řeší problematiku obchodu nehmotnými statky a reguluje zejména ochranu práv k duševnímu vlastnictví (viz kapitolu 2.4).

2.1.3 Riziko technického zaostávání výrobků

Zaostávání technické úrovně výrobků může také způsobit sníženou prodejnost výrobků na zahraničních trzích, někdy dokonce i jejich naprostou **neprodejnost**.

Technické zaostávání může být způsobeno jak **zaostáváním technologickým** (tj. technické úrovně nabízených výrobků), tak i **materiálovým** (kupř. používáním nových materiálů v leteckém a kosmickém průmyslu).

Toto výrobní riziko může být ještě rozšířeno o tzv. **morální zaostávání výrobků**. Setkáváme se s ním kupř. u mobilních telefonů, kde sice mobily starší generace jsou plně funkční, ale nové generace mobilních telefonních přístrojů obsahují další funkce (fotoaparát, možnosti využití k příjmu a odesílání emailové pošty a další funkce).

Jedinou ochranou proti technickému a morálnímu zaostávání výrobků je nepřetržitý výzkum a vývoj nových technologií a jejich rychlé „uvádění do života“ – tedy inovace.

Inovační proces – má dominantní vliv na další bytí či nebytí podniku.

Krédo: „inovuj nebo zanikneš“ platí jak pro výrobní, tak pro obchodní organizace.

Projevuje se konkrétně ve čtyřech úsecích inovačního procesu jako základní úkoly:

- A) vymyslet,**
- B) vyrobit,**
- C) prodat,**
- D) využít produkt (inovační zisk, využití duševního a průmyslového vlastnictví).**

(Viz **Asociaci inovačního podnikání ČR**, www.aipcr.cz, publikace Inovační podnikání, 2007.)

2.2 Kontrola zboží a jeho balení jako jedno z opatření ke snížení rizik v komerční praxi

Kontrola zboží patří k těm nástrojům mezinárodního obchodu, které pomáhají **snížovat komerční rizika** jak **vývozce**, tak i **dovozce**.

Kontrola je specifická služba, která dokládá plnění kupní smlouvy (resp. i plnění jiných smluv) v souladu se sjednanými podmínkami těchto smluv. Má-li být kontrola skutečně účinným nástrojem v zahraničním obchodě, musí být uskutečněna formou **objektivní a nestranné kontroly renomovanou kontrolní institucí**.

Smluvním ujednáním je **kontrolní smlouva**, která obsahuje závazek kontrolní společnosti a podmínky provedení kontroly.

Výsledek kontroly je potom obsažen v **kontrolním certifikátu**. Jeho význam spočívá jednak v tom, že prodávající prostřednictvím kontrolního certifikátu dokládá, že splnil své závazky ve sjednaném rozsahu, po formální stránce je pak obvyklé, že **kontrolní certifikát bývá jedním ze sjednaných inkasních dokladů** nezbytných k zaplacení faktury za dodané zboží či služby.

Proto je velmi důležité, aby v kontrolní smlouvě byl přesně sjednán **rozsah kontroly a způsob**, jakým jsou jednotlivé kontrolované vlastnosti zboží doloženy (kontrola množství zboží, balení a zajištění zboží, jakost a dokonce v některých případech i cena a obchodní podmínky kontraktu).

Další důležité použití kontrolních certifikátů je v případě vzniku škody na zboží. V těchto případech dokládá kontrolní společnost **zjištěný stav zboží** (kupř. po havárii zásilky) **k likvidaci vzniklé a doložené škody pojišťovnou**.

Prevence proti možnému vzniku přepravních škod

Je dalším aspektem sjednávání kontroly zboží. Jejím cílem je v tomto případě předcházet vzniku možných přepravních škod kupř. v důsledku nedostatečného balení zboží nebo zvoleného způsobu přepravy, zajištění zboží v přepravním prostředku (v železničním vagónu, kamiónu či kontejneru).

2.2.1 Zaměření kontrolní činnosti

S ohledem na výše uvedené aspekty kontrolní činnosti můžeme rozčlenit zaměření kontrolní činnosti do těchto oblastí:

- **Kontrola při výrobě exportního zboží** (někdy i vstupních surovin a materiálů), balení a značení zboží a kontrola dokladů, které zboží doprovázejí. Stručně lze tuto formu kontroly charakterizovat jako **prevenci**.
- **Vyloučení neoprávněných reklamačních nároků některých odběratelů**.

Jedná se o předcházení neoprávněným a nedoloženým reklamacím ze strany některých nesolidních odběratelů (tzv. chroničtí reklamanti). Kontrolní certifikát potvrzující, že prodávající dodal zboží ve sjednané jakosti, pomůže vyloučit tyto neoprávněné reklamacce.

- **Potvrzení skutečného stavu zboží** buď při jeho odeslání z výrobního závodu či skladu, anebo při překladu zboží (kupř. v přístavu) nebo v okamžiku příchodu zboží k odběrateli.
- **Ochrana proti celním a daňovým podvodům** (jako může být tzv. nadfakturace anebo podfakturace zboží, falešné doklady apod.).

2.2.2 Odlišnosti kontroly

Charakter prováděné kontroly, zejména exportního zboží, se liší podle charakteru kontrolovaného zboží. Z hlediska kontroly lze proto jednotlivé skupiny zboží charakterizovat následovně:

- a) **Hromadné zboží** – jako jsou krmiva, olejniny, obilí, paliva, chemické suroviny i chemikálie, umělá hnojiva, rudy, metalurgické výrobky a další – v nezabalené formě.

Kontrola bývá sjednána jako:

- kontrola při nakládce anebo vykládce zboží (z dopravního prostředku),
- kontrola jakosti (vzorky, analýzy),
- kontrola množství zboží,
- kontrola čistoty a vhodnosti přepravních prostředků (železničních vagonů, kontejnerů, kamiónů, lodního prostoru i skladů, v nichž může být zboží dočasně skladováno).

Označí služeb: FOG – Full Outturn Guarantee

FOQ – Full Outturn on Quality

- b) **Průmyslové zboží**

Největší podíl zde tvoří stroje, zařízení a investiční celky. I zde se velmi liší jednotlivé typy kontrol podle účelu i provedení:

- **„Pre-qualification“ (předkvalifikační) kontrola**

Bývá sjednána ještě před sjednáním kontraktu, v době výběru dodavatele (kupř. investičního celku). Kontrolní organizace provádí posouzení potenciálních dodavatelů strojů, zařízení nebo i kompletního investičního celku.

- **Kontrola vyrobených strojů a zařízení** nebo průmyslových výrobků před expedicí.
- **Kontrola jakosti** – bývá sjednána k provedení kontroly jakosti surovin k výrobě strojů a zařízení, technologie výroby i kontroly finálního výrobku.
- **Kontrola balení a značení zboží, kontrola doprovodné dokumentace k výrobkům.**

c) Spotřební zboží

Kontrola se obvykle zaměřuje na hodnocení:

- **funkčnosti** zboží (z hlediska užití zboží spotřebitelem),
- **zdravotní nezávadnosti** výrobků (kupř. hračky),
- **bezpečnosti** výrobků (kupř. elektrické spotřebiče),
- **další kontroly**, jako může být testování nehořlavosti výrobků, trvanlivosti barev, pevnosti a odolnosti materiálů apod.

d) Specifická kontrola na možnosti úniku kapitálu a porušování předpisů

Kontrolu zavedla řada zemí tzv. třetího světa, což může být:

- kontrola padělaného zboží (ochrana duševního vlastnictví),
- kontrola „odpovídající“ cenové úrovně obchodovaného zboží.

2.2.3 Certifikace a povinná kontrola zboží

Většina zemí zavedla postupně certifikaci vyráběného a také dováženého zboží.

Systém tzv. státních anebo autorizovaných **zkušeben** posuzuje vyráběné a dovážené zboží z několika hledisek.

Tím nejdůležitějším kritériem je posouzení, zda výrobek neohrožuje **zdraví uživatelů** či spotřebitelů výrobku. Dále posouzení, zda není ohroženo **životní prostředí** v zemi uživatele.

Systém **certifikace výrobků** zajišťuje udělování certifikátu (či certifikace) tak, že výrobek je jednak **kompatibilní** s již schválenými obdobnými výrobky a platnými normami, jednak odpovídající daným normám a předpisům.

Uznávání certifikace výrobků z jednotlivých členských **zemí EU** na drtivou většinu výrobků je nesporně krokem vpřed. Při obchodu se zeměmi mimo EU je třeba znát předpisy země určení (týká se vývozu) a při dovozu musí český dovozce zajistit certifikaci nových, doposud nedovážených výrobků (systém „státních zkušeben“).

2.2.4 Renomované kontrolní organizace

Při volbě kontrolní organizace (ať už ze strany prodávajícího či kupujícího) je třeba zvážit pověst a postavení kontrolní organizace jako **nezávislé, objektivní a solidní instituce s dobrou pověstí**. Tím je zajištěna „nezpochybnitelnost“ nálezu kontrolní instituce zvláště v tak citlivých oblastech, jako jsou reklamace a poruchy.

Mezi renomované kontrolní společnosti, které mají mnohdy globální charakter, patří:

- SGS (Société Générale de Surveillance, působí v cca 140 zemích včetně ČR),
 - Lloyds Register (nejen lodní registr, ale i jako kontrolní instituce),
 - Bureau Veritas,
 - Det Norske Veritas,
 - TUV (s dceřinými společnostmi i v ČR),
- a některé další společnosti.

Specifický charakter mají lokální kontrolní instituce (zejména v námořních přístavech), označované jako „SURVEYOR – surveyorské společnosti“. Jsou specializovány na ověřování a posuzování zejména přepravních škod a specializovány podle výrobků (komodit), které jsou schopny posoudit.

Poměrně novým trendem je **kontrola „cargo zásilek – nákladní kontejnery“** zavedená zejména v některých evropských přístavech pro zásilky do USA, ale i kontroly kamionů a vlaků **k zjištění obsahu nákladů**.

Systémy jsou rozděleny podle schopnosti **prozáření oceli od 90 do 425 mm**. Základním prvkem všech systémů je zdroj záření, detektor a vyhodnocování. Podle použité technologie se jedná o:

- RTG záření (kupř. Rapiscan Eagle),
- gama záření (kupř. Rapiscan GaRDS),
- neutronové záření (kupř. Rapiscan VEDS).

Zařízení jsou stacionárního, mobilního a přemístitelného typu.

2.3 Riziko nevyužití výrobních kapacit

Toto riziko úzce souvisí s **odbytovými riziky na zahraničních trzích** (viz 3.1).

Pokud dojde na prodejních (odbytových) trzích k poklesu poptávky – důvodů může být řada, projeví se to u výrobce zejména tím, že nejsou využity jeho výrobní kapacity.

S tím přímo souvisí **snížení vlastní výroby**, doprovázené zvýšením **nezaměstnanosti** a mnohdy zajišťováním daného výrobku kupř. kooperační výrobou s jiným výrobcem.

Dochází také často k tomu, že je **výroba přenesena do země s nižšími výrobními náklady** (kupř. levnější pracovní silou).

Zajišťování částí výrobků, komponentů, určitých částí výrobního procesu z jiného než vlastního zdroje bývá označováno jako **outsourcing**.

Doporučení pro praxi

Vývozce musí plně respektovat kogentní předpisy a normy pro výrobky, které platí v zemích, do nichž je české zboží vyváženo. Zejména v takových citlivých oblastech, jako je bezpečnost uživatelů a ochrana životního prostředí. Proto lze doporučit neustálé doplňování informací o trhu **komoditním a technickým průzkumem**.

Stejně tak do tohoto průzkumu patří znalosti o vývoji konkurenčních výrobků. Možnému **technickému a morálnímu zaostávání** našich výrobků lze předcházet jen **inovací** technologií a zvyšováním úrovně vlastních vyvážených výrobků. S tím souvisí i možné změny poptávky na trhu, kam zboží vyvážíme.

Informace o **tarifních a netarifních překážkách**, pokud je naše zboží vyváženo do zemí mimo EU, patří do oblasti **teritoriálního průzkumu**. Některé z těchto překážek mohou být vyhlášovány (přes tendence v rámci WTO) neočekávaně. Stejně tak **antidumpingová cla a antidumpingová řízení**.

Vhodně zvolená forma, způsob a prokazování **kontroly vyváženého zboží, příp. jeho certifikace** jsou mimo jiné i ochranou před neoprávněnými reklamacemi, a pozitivní výsledky kontroly renomovanou institucí zlepšují goodwill vývozce.

2.4 Patentová a známkoprávní ochrana

2.4.1 Právní vady zboží

Významnou skupinu komerčních rizik představují pro účastníky zahraničně obchodních operací rizika spojená s případnými právními vadami zboží. Závažnost a složitost těchto rizik je umocněna tím, že zahraničně-obchodní závazkové vztahy jsou zpravidla, v té či oné míře, podrobeny více než jednomu právnímu řádu. Zboží má právní vady, jestliže je zatíženo právem třetí osoby. Právní vady je třeba odlišovat od vad faktických, spočívajících v tom,

že zboží nemá vlastnosti obvyklé či mezi účastníky dohodnuté, eventuálně takové, které podpůrně nebo závazně stanoví zákon. Typickými právy třetích osob váznocími na zboží, které je předmětem zahraničně obchodních operací, jsou práva z průmyslového nebo jiného duševního vlastnictví. Aby takové právo založilo právní vadu zboží, musí ovšem podle tuzemské úpravy¹ buď požívat ochrany podle právního řádu státu, na jehož území má prodávající sídlo nebo místo podnikání, popř. bydliště, nebo musí být splněna podmínka, že v době uzavření smlouvy prodávající věděl nebo vědět musel, že toto právo požívá ochrany ve státě, na jehož území má sídlo nebo místo podnikání, popř. bydliště kupující, nebo podle právního řádu státu, kam zboží mělo být dále prodáno nebo kde mělo být užíváno, a prodávající o tomto prodeji nebo místu užívání v době uzavření smlouvy věděl.

I když je zboží zatíženo právem třetí osoby, kupujícímu nárok z právních vad nevznikne, pokud v době uzavření smlouvy o tomto právu na zboží váznocím věděl nebo pokud podle smlouvy byl prodávající povinen postupovat podle jeho podkladů.

Právní vady zboží je třeba reklamovat bez zbytečného odkladu poté, co se o nich kupující dozvěděl. Při nedodržení lhůty „bez zbytečného odkladu“ hrozí, že nároky z právních vad zboží nebudou přiznány v soudním řízení, pokud prodávající toto prodlení v soudním řízení namítne, ledaže prodávající o uplatnění práva třetí osobou věděl v době, kdy se o něm dověděl kupující.

2.4.2 Pojem a předměty průmyslového vlastnictví

Průmyslové vlastnictví je podmnožinou širšího pojmu duševní vlastnictví. To lze obecně charakterizovat jako soubor práv k tzv. nemotným statkům, tedy nemateriálním majetkovým hodnotám způsobilým být předmětem právních vztahů, jakož i samotné tyto nemotné statky.

Průmyslové vlastnictví je druhem duševního vlastnictví, pro něž je příznačné, že jeho předměty jsou průmyslově (hospodářsky) využitelné, a dále že pro vznik výlučných práv k těmto předmětům musí být tyto předměty ve většině případů registrovány podle zvláštních právních předpisů. Předměty průmyslového vlastnictví jako nemotné statky vznikají buď duševní tvůrčí činností fyzických osob, nebo jinou činností fyzických a právnických osob, která nemá tvůrčí charakter.

¹ § 433–435 zák. č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

Do **první skupiny** patří zejména vynálezy, užité vzory, průmyslové vzory, topografie polovodičových výrobků, odrůdy rostlin, plemena zvířat, zlepšovací návrhy a objevy. Do **druhé skupiny** pak řadíme především obchodní firmu, ochranné známky, označení původu a zeměpisná označení.

Vynález je kvalitativně nové průmyslově využitelné technické řešení, které svou invenční úrovní převyšuje dosavadní stav techniky. **Právní formou ochrany vynálezu je patent.**

Užitný vzor je nové průmyslově využitelné technické řešení, které přesahuje rámec pouhé odborné dovednosti.

Průmyslový vzor (označovaný také jako vkusový vzor) je vzhled výrobku nebo jeho části; představuje nové estetické řešení výrobku.

Obchodní firma je název, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku a pod nímž je povinen činit právní úkony.

Ochranná známka je označení určené k rozlišení výrobků nebo služeb pocházejících od různých podnikatelů.

Označení původu a zeměpisná označení chrání název určitého území používaný k označení určitého zboží. Liší se mírou vazby mezi vlastnostmi výrobku a jeho zeměpisným původem s tím, že u zeměpisných označení je tato vazba slabší než u označení původu.

2.4.3 Právní prostředky ochrany průmyslových práv

Ochrana průmyslového vlastnictví je reglementována řadou zvláštních právních předpisů a mezinárodních smluv. Nevztahuje se však na všechny předměty průmyslového vlastnictví, a tak jí nepodléhají např. objevy nebo know-how.

Ochrana průmyslového vlastnictví podle zvláštních právních předpisů spočívá v tom, že subjektům těchto práv svědčí výlučná absolutní práva (práva jednoho působící proti všem ostatním), zejména na obchodní užívání průmyslového vlastnictví, do nichž ostatní nesmějí zasahovat. Při porušení těchto práv se může dotčená osoba soukromoprávní žalobou domáhat u soudu, aby se každý, kdo porušuje tato práva, svého jednání zdržel (tzv. **zdržovací nárok**), odstranil negativní důsledky takového jednání – např. stáhl z trhu zboží opatřené závadným označením nebo porušující patentová práva (tzv. **odstraňovací nárok**), nahradil jí utrpěnou škodu, vydal získané bezdůvodné obohacení a poskytl jí přiměřené zadostiučinění, a to příp. i v peněžní formě.

Předměty průmyslového vlastnictví, které nepodléhají ochraně podle zvláštních právních předpisů, jako např. know-how nebo goodwill, řadíme k tzv. nechráněným nehmotným statkům. Toto často užívané označení není ovšem zcela přesné, neboť i tyto předměty průmyslového vlastnictví, resp. práva k nim, ve skutečnosti nezůstávají zcela bez ochrany. Proti jejich porušování lze většinou úspěšně zakročit podle předpisů na ochranu proti nekalé soutěži.

Kromě shora popsaných prostředků soukromoprávní povahy chrání průmyslové vlastnictví i předpisy práva veřejného.

Úmyslné závažné porušení průmyslového vlastnictví může být stíháno jako trestný čin², přestupek³ nebo správní delikt⁴. Specifickou ochranu pak poskytuje zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele, který ve vztahu ke spotřebitelům a primárně v jejich prospěch konkretizuje a prosazuje veřejný zájem na dodržování práv duševního vlastnictví.

Právní ochrana průmyslového vlastnictví je konstruována na **principu teritoriality**, který znamená, že právní ochrana daného nehmotného statku platí pouze na území státu, kde byla udělena, a nemá účinky v zahraničí. Pokud je potřebné dosáhnout ochrany i v dalších státech, zejména při vývozu a reexportu výrobků a služeb, které jsou nositeli anebo ztělesněním určitého předmětu průmyslového vlastnictví, nezbyvá než požádat o udělení ochrany v každém dalším státě (cílovém) zvlášť. Tento princip prolamují některé mezinárodní úmluvy z oboru duševního vlastnictví, které umožňují udělit ochranu s účinky v několika zemích.⁵

Princip teritoriality se projevuje i v tom, že pro ochranu průmyslového vlastnictví nelze sjednat nebo jinak použít rozhodné právo cizího státu, ani o ně domácí právo doplnit.

Princip teritoriality a značné rozdíly právní úpravy ochrany průmyslového vlastnictví v jednotlivých zemích jsou do značné míry překlenovány četnými mezinárodními úmluvami, směřujícími postupně k jisté harmonizaci práva průmyslového vlastnictví na regionální nebo globální úrovni.

Hospodářský význam průmyslového vlastnictví se odráží v propojení jeho právní ochrany s mezinárodním obchodem, jak je to patrné v mnohostranné

² § 268, 269 zák. č. 40/2009, trestní zákoník.

³ Zák. č. 200/1990 Sb., o přestupcích.

⁴ Zák. č. 191/1999 Sb., o opatřeních týkajících se dovozu, vývozu a zpětného vývozu zboží porušujícího některá práva duševního vlastnictví.

⁵ Např. Madridská úmluva I – o mezinárodním zápisu továrních nebo obchodních známek z r. 1891 nebo Washingtonská smlouva o patentové spolupráci z r. 1970.

univerzální obecné dohodě TRIPS⁶ stejně jako v nařízení Evropské unie o opatřeních při dovozu a vývozu padělaného a pirátského zboží.⁷

2.4.4 Potírání obchodu s padělkami a nedovolenými napodobeninami

Masový obchod se zbožím, které v té či oné míře porušuje průmyslová a další práva duševního vlastnictví, představuje vážný hospodářský a společenský problém pro všechny země, které aktivně vstupují do mezinárodních zboží-
finančních vztahů.

Uvádění na trh padělků, nedovolených napodobenin, jakož i dalších druhů ilegálního zboží, které porušuje práva duševního vlastnictví, způsobuje značnou škodu výrobcům a obchodníkům dodržujícím právní předpisy, stejně jako držitelům práv, klame spotřebitele a v některých případech dokonce ohrožuje jejich zdraví a bezpečnost. Kromě toho je obchod s padělkami prokazatelně také jedním z hlavních zdrojů financování nejzávažnější trestné činnosti včetně mezinárodního terorismu.

V rámci Evropské unie je účinným nástrojem v potírání této nelegální činnosti nařízení Rady ES č. 1383/2003 ze dne 22. července 2003 o přijímání opatření celních orgánů proti zboží podezřelému z porušení určitých práv duševního vlastnictví a opatřeních, která mají být přijata proti zboží, o kterém bylo zjištěno, že tato práva porušilo. Tato přímo aplikovatelná norma Společenství, kterou v ČR doplňuje zákon č. 191/1999 Sb., o opatřeních týkajících se dovozu, vývozu a zpětného vývozu zboží porušujícího některá práva duševního vlastnictví, umožňuje, aby celní orgány v rámci výkonu svých standardních funkcí prováděly také jistou veřejnoprávní kontrolu respektování práv průmyslového a jiného duševního vlastnictví ve vztahu k dováženému, vyváženému nebo tranzitnímu zboží a při dodržení stanoveného zákonného postupu zabránily jeho přístupu na trh Evropského společenství, event. jeho tranzitu a dalšímu vývozu do třetích zemí.

Celní orgány, které při kontrole dováženého a vyváženého zboží pojmou podezření, že kontrolované zboží zřejmě porušuje právo duševního vlastnictví, toto zboží zadrží na dobu tří pracovních dnů a současně o tom vyrozumí

⁶ Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví z r. 1994.

⁷ Nařízení Rady (ES) č. 1383/2003 o přijímání opatření celních orgánů proti zboží podezřelému z porušování určitých práv duševního vlastnictví a o opatřeních, která mají být přijata proti zboží, o kterém bylo zjištěno, že tato práva porušilo.

dotčeného držitele práva, který, pokud chce zabránit uvolnění tohoto zboží do volného oběhu, musí v téže lhůtě požádat o přijetí tzv. opatření celních orgánů, a dále ve lhůtě deseti pracovních dnů podat občanskoprávní žalobu na určení, že zajištěné zboží porušuje právo duševního vlastnictví a současně o tom vyrozumět celní orgán, který zboží zajistil. Při zachování uvedeného postupu jsou celní orgány povinny zadržovat podezřelé zboží až do pravomocného soudního rozhodnutí, a pokud soud potvrdí jeho nelegální povahu, zajistit také úřední likvidaci, ledaže by šlo o případ, kdy se souhlasem držitele práva a po nezbytných úpravách jsou padělky použity pro humanitární účely.

2.4.5 Přehled nejdůležitějších právních předpisů a mezinárodních smluv

Mezinárodní smlouvy, kterými je Česká republika vázána

Pařížská úmluva na ochranu průmyslového vlastnictví ze dne 20. března 1883 (vyhl. č. 81/1985 Sb.)

Madridská dohoda o mezinárodním zápisu továrních nebo obchodních známek ze dne 14. dubna 1891 (vyhl. č. 78/1985 Sb.)

Lisabonská dohoda na ochranu označení původu a o jejich mezinárodním zápisu ze dne 31. října 1958 (vyhl. č. 79/1985 Sb.)

Smlouva o patentové spolupráci ze dne 19. června 1970 (sděl. č. 296/1991 Sb.)

Mezinárodní úmluva na ochranu nových odrůd rostlin z 2. prosince 1961 (sděl. č. 109/2004 Sb.)

Úmluva o udělování evropských patentů ze dne 5. října 1973 (sděl. č. 69/2002 Sb. m. s.)

Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (**TRIPS**), příloha Dohody o zřízení Světové obchodní organizace (**WTO**), (sděl. č. 191/1995 Sb.)

Nadnárodní předpisy Evropské unie

Nařízení Rady (ES) č. 1768/92 ze dne 18. června 1992 o zavedení dodatkových ochranných osvědčení pro léčivé přípravky

Nařízení Rady (ES) č. 510/2006 ze dne 20. března 2006 o ochraně zeměpisných označení a označení původu zemědělských produktů a potravin

Nařízení Rady (ES) č. 40/94 ze dne 20. prosince 1993 o ochranné známce Společenství

Nařízení Komise (ES) č. 2868/95 ze dne 13. prosince 1995, kterým se provádí nařízení Rady (ES) č. 40/94 o ochranné známce Společenství

Nařízení Rady (ES) č. 2100/94 ze dne 27. července 1994 o odrůdových právech Společenství

Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1610/96 ze dne 23. července 1996 o zavedení dodatkových ochranných osvědčení pro přípravky na ochranu rostlin

Nařízení Rady (ES) č. 6/2002 ze dne 12. prosince 2001 o (průmyslových) vzorech Společenství

Nařízení Rady (ES) č. 1383/2003 ze dne 22. července 2003 o přijímání opatření celních orgánů proti zboží podezřelému z porušování určitých práv duševního vlastnictví a o opatřeních, která mají být přijata proti zboží, o kterém bylo zjištěno, že tato práva porušilo

Nařízení Komise (ES) č. 1891/2004 ze dne 21. října 2004, kterým se stanoví prováděcí pravidla k nařízení Rady (ES) č. 1383/2003 o přijímání opatření celních orgánů proti zboží podezřelému z porušování určitých práv duševního vlastnictví a o opatřeních, která mají být přijata proti zboží, o kterém bylo zjištěno, že tato práva porušilo

Národní předpisy České republiky (stav k 31. 12. 2010)

Zákon č. 527/1990 Sb., o vynálezech a zlepšovacích návrzích

Zákon č. 529/1991 Sb., o ochraně topografií polovodičových výrobků

Zákon č. 478/1992 Sb., o užitných vzorech

Zákon č. 206/2000 Sb., o ochraně biotechnologických vynálezů

Zákon č. 207/2000 Sb., o ochraně průmyslových vzorů

Zákon č. 408/2000 Sb., o ochraně práv k odrůdám rostlin

Zákon č. 452/2001 Sb., o ochraně označení původu a zeměpisných označení

Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách

Zákon č. 221/2006 Sb., o vymáhání práv z průmyslového vlastnictví

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

Zákon č. 191/1999 Sb., o opatřeních týkajících se dovozu, vývozu a zpětného vývozu zboží porušujícího některá práva duševního vlastnictví

Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele

Zákon č. 200/1990 Sb., o přestupcích

Zákon č. 40/2009 Sb., trestní zákoník

Doporučení pro praxi

Pečlivý průzkum průmyslově (autorsko) právní „nezávadnosti“ předmětu obchodu ve státě vývozu a dovozu, jakož i příp. ve třetím státě, pro nějž je zboží určeno. Pozornost je třeba věnovat i jen tranzitním státům, kde by mohlo být zboží porušující právo duševního vlastnictví těchto států zadrženo jako padělek, třebaže by podle práva cílového státu dovozu bylo nezávadné.

U vyváženého zboží nově uváděného na trh nelitovat prostředků na maximální průmyslově právní ochranu ve všech relevantních státech.

Pečlivě sledovat všechny případy **nelegálního zasahování třetích osob do vlastních průmyslových práv a přijímat rychlá a rázná protipatření**. Jakákoli liknavost v tomto směru vede nejen k velkým přímým škodám, kdy je např. odbyt na konkrétním trhu ohrožen záplavou levných padělků, ale zejména v dlouhodobé perspektivě tím, že se znehodnocuje konkrétní chráněné označení (typicky obchodní firma, ochranná známka), klesá jeho rozlišovací schopnost a snižuje jeho dobrá pověst na trhu. Při vývozu v cílových státech požádat celní orgány o **opatření proti zboží podezřelému z porušení určitých práv duševního vlastnictví** podle Nařízení Rady (ES) č. 1383/2003, příp. podle obdobného právního předpisu, půjde-li o země mimo Evropské společenství.

Při dovozu nových druhů výrobků, poprvé uváděných na domácí trh, příp. výrobků sice na domácím trhu známých, ale pocházejících od výrobců na tomto trhu dosud nezavedených, je třeba v obchodní smlouvě bezpodmínečně trvat na výslovné **garanci prodávajícího o právní nezávadnosti zboží**, zejména ve vztahu k duševnímu vlastnictví třetích osob, které v žádném ohledu nesmí být tímto zbožím dotčeno, a pokud by k tomu přesto došlo, je prodávající povinen kupujícího v plné výši odškodnit za veškerou utrpěnou majetkovou i nemajetkovou újmu.

3 NEPLNĚNÍ ZÁVAZKŮ SMLUVNÍMI STRANAMI

Prodejní rizika, která lze charakterizovat jako jedna z nejzávažnějších rizik komerční a výrobní činnosti, mohou být způsobena řadou faktorů.

Některé z nich jsou faktory, které můžeme označit jako „objektivní“. Působí totiž na trhu nezávisle na činnosti obchodních i výrobních subjektů – jak tuzemských (domácích), tak i na zahraničních – tedy na všechny prodejce a výrobce stejně, ale **se zcela rozdílnými důsledky**.

Prodejní rizika tak mohou způsobit nejen pokles vlastního prodeje zboží a služeb, ale **ohrozit i existenci výrobní či obchodní firmy** a v některých případech mohou mít velmi negativní dopad na celé výrobní odvětví.

3.1 Prodejní rizika na zahraničních trzích

Jaká prodejní rizika na výrobce a vývozce zboží a služeb na odbytovém, zejména zahraničním trhu čekají?

Je jich řada a na rozdíl od faktorů zvyšujících rizikovost, zejména faktorů takzvaně „objektivních“ – viz dále kapitolu 3.2 – závisí přímo na obchodních partnerech.

3.1.1 Riziko spojené s nepřevzetím dodaného zboží či služby – odběratelem

Riziko nepřevzetí dodávky kupujícím (a na něj **navazující riziko nezaplacení zboží**) patří k poměrně často se vyskytujícím rizikům, zejména v zahraničním obchodě.

Základním předpokladem k tomu, aby bylo toto riziko sníženo na únosnou míru, je řádně sjednaná **kupní smlouva**. V ní by mělo být sjednáno, jakým způsobem dokládá prodávající skutečnost, že dodává skutečně zboží ve sjednané jakosti, balení, množství, lhůtě, platebních podmínkách a dalších náležitostech.

Současné s tímto klíčovým ujednáním v kupní smlouvě jsou specifikovány **doklady**, které to potvrzují. Obvyklými doklady mohou kupř. být:

- certifikát o kontrole zboží (viz kapitolu 2.2),
- váhové nebo množství certifikáty (dokládající dodané množství zboží),
- analýzy zboží, provedené kupř. nezávislou organizací (výzkumné, zkušební nebo kontrolní ústavy), dokládající sjednané skutečnosti,
- doklad o přejímce zboží (kupř. Protokol o přejímce zboží) potvrzený kupujícím,
- další sjednané dokumenty, vycházející z příslušného ujednání v kupní smlouvě, z nichž některé mohou výrobek na cestě od výrobce k odběrateli doprovázet (spolu s dopravními doklady), jiné pak mohou být součástí „inkasních dokladů“.

Jak je již výše uvedeno, **souvisí riziko nepřevzetí dodávky s rizikem nezaplacení kupní ceny za dodané zboží** (či provedenou službu).

Sjednání vhodné **platební podmínky, příp. záručního instrumentu** (bankovní záruka anebo jiné zajišťovací podmínky) může výrazně snížit toto riziko (viz kapitolu 7).

3.1.2 Rizika spojená s nedodáním zboží

K základním povinnostem prodávajícího patří povinnost dodat sjednané zboží řádně a včas kupujícímu.

Podobně jako u vývozu (a prodeje zboží v tuzemsku), kde existují rizika spojená s nepřevzetím zboží odběratelem, tak i **u dovozu** existuje riziko spojené s **nedodáním sjednaného zboží či služeb**.

Pokud je nedodání způsobeno tzv. vyšší mocí, musí to vždy prodávající doložit. V praxi jsou případy „vyšší moci“ dokládány hospodářskou či obchodní komorou existující v zemi výrobce, či jiným nestranným orgánem. Příkladem mohou být přírodní katastrofy, neúroda zemědělských produktů a další „skutečnosti neodvratitelné povahy“.

V řadě případů se ale dodavatelé mnohdy pokoušejí označit jako důvod nedodání zboží „vyšší moc“ i v případech, které vůbec „vyšší mocí“ nejsou.

Bývají to často: nedostatek energie, paliv, surovin, výrobních kapacit, příp. jiné výrobní problémy.

V kupní smlouvě je třeba (obvykle v části „dodací lhůta“) sjednat smluvní pokutu za opožděné dodání či nedodání zboží.

Důsledkem nedodání zboží může být **vznik dalších škod**, vzniklých u odběratele (kupujícího) zboží. K těm nejčastějším patří:

1. cenové rozdíly mezi cenou sjednanou v původní smlouvě a „náhradním nákupem“ zboží,
2. ztráta výrobní kapacity u odběratele nedodaného zboží,
3. ztráty související s nevytížením zaměstnanců v závodě odběratele,
4. ušlý zisk kupujícího,
5. částečná nebo úplná ztráta trhu.

3.1.3 Rizika z neplnění závazků sjednaných mezi prodávajícím a kupujícím

K nejčastěji se vyskytujícím rizikům patří:

- riziko spojené s **odstoupením obchodního partnera** od sjednané kupní smlouvy,
- **riziko cenové** (zejména u dlouhodobých smluv s cenovými doložkami),
- rizika vyplývající z **platební nevůle a platební neschopnosti kupujícího** (viz kapitolu 8),
- rizika vyplývající ze sjednané, ale **nedodržené kapacity dodaného zařízení** (kupř. u dodaných investičních celků, strojů a zařízení),
- rizika spojená se **zajištěním garančních (ale i po-garančních) oprav** dodaných výrobků a zajištěním náhradních dílů,
- rizika vyplývající z nerespektování **ochrany „duševního vlastnictví“** prodávajícím,
- rizika z **nedodržení celních a daňových procedur** (viz kapitolu 3.8).

3.2 Faktory, zvyšující rizika spojená s prodejem zboží a služeb na zahraničních trzích

Zahraniční obchod ovlivňuje řada **rizikových faktorů**, z nichž vyplývá mnoho druhů prodejních rizik. Do skupiny rizikových faktorů tak lze tak zařadit vše, co ohrožuje prodej zboží a služeb na zahraničních trzích.

Rizikové faktory lze rozčlenit do dvou základních skupin.

3.2.1 Faktory tzv. objektivní

Tedy ty, které vývozce (či dovozce) zboží a služeb nemůže ovlivnit. Mezi nejvýznamnější objektivní faktory nesporně patří:

- **Pokles poptávky** po zboží či službách na zahraničním trhu (viz kapitolu 2.1.3), který může být způsoben technickým, technologickým či materiálovým zastaráváním výrobků (zde nelze přesně určit hranici mezi „objektivním charakterem faktorů“ a „subjektivním charakterem“), anebo poklesem poptávky, způsobeným hospodářskou krizí, válečným či politickým konfliktem a podobně.
- **Tarifní překážky** (viz kapitolu 2.1.1 a kapitolu 3.7), jejichž význam však vlivem snižování a odstraňování některých překážek ve světovém obchodu (kupř. celních sazeb, příp. dovozních daní) postupně klesá.
- **Netarifní překážky** (viz kapitolu 2.1.2), které stále znamenají v mezinárodním obchodě vážné ohrožení pravidel „volného obchodu“ v pojetí WTO.

3.2.2 Faktory tzv. subjektivní

Subjektivní faktory jsou takové faktory, které jsou způsobeny vývozcem, resp. výrobcem zboží pro vývoz. Do těchto faktorů lze zařadit:

- **Morální zastarávání výrobků**, kdy vyvážený výrobek je sice funkční, ale morálně zastaralý. Na trhu se obvykle objeví inovované výrobky (kupř. s více funkcemi, menší potřebou energie a servisu, lepším designem a podobně).
- **Nerespektování předmětu patentové a známkoprávní ochrany**, objevující se u výrobků z některých zemí Dálného východu a vedoucí k likvidaci takovýchto výrobků celními orgány v zemi dovozu (viz kapitolu 2.4).
- **Výrobek nesplňuje technické, jakostní, zdravotní a další předpisy a normy** platné v zemi určení.
- **Chybná volba přepravní cesty zboží k zahraničnímu odběrateli** je negativním faktorem, který může způsobit prodloužení dodací lhůty, zvýšení nákladů spojených s přepravou zboží a zvýšení rizikovitosti poškození zboží v důsledku nevhodné manipulace se zbožím během celé přepravní cesty.
- **Nedostatečné smluvní sjednání platebních a záručních podmínek v kupní smlouvě** (viz kapitolu 7).

Tento faktor může výrazným způsobem ohrozit plnění kupní smlouvy a rizika z něho vyplývající patří k těm nejzávažnějším.

3.3 Možnosti, jak rizikům spojeným s prodejem zboží předcházet

Výše uvedená rizika (a některé faktory, které tato rizika způsobují) lze mimo jiné výrazně snížit vhodnou formou pojištění.

Některým rizikům lze i předcházet (kromě pojištění) také jinou, specifickou formou ochrany před těmito riziky. Zabýváme se tím samostatně v kapitolách 5, 6, 7, 8 a 9 této publikace.

Doporučení pro praxi

Prodejním rizikům lze do značné míry předcházet již pečlivým **průzkumem skutečných i potencionálních odběratelů**. Slouží k tomu zejména informace bank a pojišťoven a specializovaných informačních kanceláří. Mohou nám poskytnout zevrubnou informaci o solidnosti obchodního partnera. Lze jen doporučit jejich pravidelné doplňování.

Podle toho, jak jsou naši obchodní partneři hodnoceni – jaký získávají **goodwill**, je nezbytné zvolit zejména platební podmínky v kupní smlouvě, pojištění (zvláště platební nevůle a platební neschopnosti) anebo jiné formy zajištění komerčních rizik.

K omezení prodejních rizik může přispět i **vybudování zastupitelské sítě**, příp. prodeje zboží přes **vlastní dceřinou firmu**, anebo provádět **finalizaci výrobku až na místě** – tedy přímo na odbytovém trhu.

3.4 Factoring – nástroj financování i jedna z možností, jak rizika vývozce snižovat

3.4.1 Co rozumíme pod pojmem factoring

Factoring je znám jako alternativní forma financování provozních potřeb podnikatelských subjektů. Factoring však zahrnuje řadu dalších služeb, nejen financování, a tím se odlišuje od klasického způsobu financování, jako je úvěr.

3.4.1.1 Definice factoringu

Factoring je souhrn služeb zahrnující financování, správu, inkaso, odkup a příp. zajištění krátkodobých pohledávek, které vznikly na základě dodávek zboží nebo služeb. Ačkoli je tedy factoring znám především jako forma financování pohledávek, automaticky zahrnuje další služby, jako je správa a inkaso těchto pohledávek. Pohledávky, které jsou předmětem financování, správy a inkasa, příp. zajištění jsou pohledávky se splatností standardně do 90 dnů či se splatností delší a jedná se o pohledávky hrazené na otevřený účet, resp. nejedná se o pohledávky pod dokumentárním inkasem nebo akreditivem.

Subjektem, který poskytuje factoring, může být samostatná factoringová společnost, ale i banka, pro naše další účely pak to bude faktor. Faktor poskytuje své factoringové služby především dodavatelům zboží nebo služeb na základě smlouvy. Faktor tedy poskytuje nejen financování pohledávek vzniklých z dodávek zboží nebo služeb, ale také jejich správu, která zahrnuje nejen přesnou evidenci pohledávek jako takových, ale sleduje jejich splatnost, eviduje počty dnů do i po splatnosti, částečné úhrady, kdy pohledávka byla skutečně plně uhrazena, a tyto informace poskytuje dodavateli, dále provádí inkaso těchto pohledávek a upomínkové řízení, pokud pohledávka nebyla uhrazena ve splatnosti. Faktor může poskytovat také vymáhání pohledávek, které většinou souvisí s poskytnutím další služby, kterou je zajištění pohledávky proti platební neschopnosti dlužníka.

3.4.1.2 Právní rámec

Factoring nemá v České republice samostatnou právní úpravu, je založen na postupování pohledávek a řídí se především § 524 Občanského zákoníku.

Pro samotné fungování factoringu je standardně uzavírána factoringová smlouva mezi faktorem a dodavatelem, která upravuje podmínky poskytnutí factoringových služeb, práva a povinnosti obou smluvních stran.

Až na výjimky související s poskytováním skrytého factoringu je důležité, aby o postupování pohledávek byl informován odběratel, resp. dlužník zpravidla formou oznamovacího dopisu před začátkem spolupráce. Zároveň každá pohledávka, resp. faktura nese postupní doložku informující dlužníka o postoupení konkrétní pohledávky faktorovi a o účtu, na který má být hrazena.

3.4.1.3 Kdo využívá factoring

Factoring je určen pro podnikatelské subjekty – dodavatele, kteří dodávají své zboží, příp. vybrané služby svým odběratelům – také podnikatelským

subjektům. Zpravidla faktori žádají, aby dodavatelé zařadili do factoringové spolupráce jednak více odběratelů a jednak odběratele, kterým dodávají opakovaně s určitou pravidelností v průběhu roku. Tento požadavek faktorů souvisí s lepším rozložením rizika, které faktori podstupují v rámci financování a odkupu pohledávek.

Factoring je nejvíce využíván výrobními nebo obchodními podniky, které dodávají pravidelně dalším navazujícím podnikatelským subjektům. Nicméně je využíván i v dalších odvětvích, ať je to stavebnictví, doprava, zdravotnictví nebo zemědělství apod. Závisí v takovýchto případech na každém z faktorů, jak si zajistí riziko, které mu obchod přináší.

3.4.2 Základní formy factoringu

Rozlišujeme dvě základní formy factoringu, a to:

- factoring regresní, tj. se zpětným postihem na dodavatele,
- factoring bezregresní, tj. bez zpětného postihu na dodavatele.

Factoring regresní

Tato forma factoringu zahrnuje financování, správu a inkaso pohledávky. Zpětný postih pak v praxi představuje právo faktora cedovat zpět pohledávku na dodavatele, pokud tato pohledávka nebyla uhrazena k datu splatnosti ani v průběhu tzv. regresní lhůty, tedy do určité doby po splatnosti pohledávky. Zpravidla tato regresní lhůta trvá 90 dnů, nicméně její konkrétní délka je stanovena faktorem a je uvedena ve factoringové smlouvě. V průběhu regresní lhůty je pohledávka vymáhána ze strany faktora. Způsob vymáhání v průběhu této lhůty je prováděn především formou zasílání upomínek, telefonického upomínání apod., záleží ale na faktorovi, jakou formu si zvolí.

Factoring bezregresní

Tato forma factoringu je známa také jako „full factoring“, resp. factoring v plném rozsahu, který zahrnuje financování, správu, inkaso a vymáhání pohledávek včetně převzetí rizika proti platební neschopnosti odběratele. Převzetí rizika faktorem je zpravidla stanoveno do výše předem dohodnutého limitu vyjádřeného v určité měně. Faktor může převzít riziko platební neschopnosti dlužníka v plné výši pohledávky, avšak do výše stanoveného limitu, nebo s tzv. spoluúčastí klienta na riziku. Faktor pak nese riziko spojené s úhradou

pohledávky dlužníkem a provádí vymáhání pohledávky bez možnosti zpětné cese pohledávky. Faktori si zpravidla toto riziko pojišťují u komerčních pojišťoven, a pokud jsou pohledávky pojištěny, probíhá vymáhání ve spolupráci s pojišťovnou.

Dále v rámci těchto dvou forem se rozlišují:

- Factoring **zjevný** – jedná se o klasický factoring, kdy odběratel je informován o postoupení pohledávky na faktora a pohledávka pak obsahuje cesní klausuli.
- Factoring **skrytý** – jedná se o takovou formu factoringu, v rámci které odběratel není informován o postoupení pohledávky a hradí tuto pohledávku na účet dodavatele. Factoringová smlouva pak stanoví způsob úhrady pohledávky mezi dodavatelem a faktorem a faktor nese veškerá rizika s tím spojená. Tato forma bývá využívána velmi bonitními společnostmi, kde riziko je nízké.

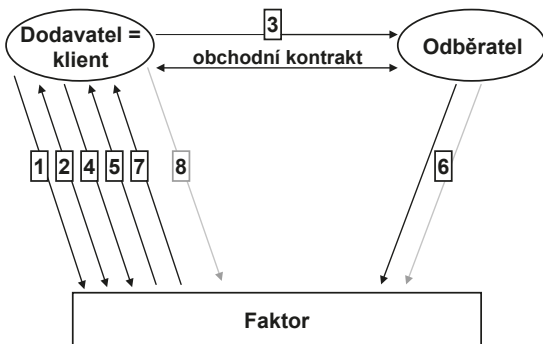
3.4.3 Jak factoring funguje

3.4.3.1 Regresní factoring

Pro účely fungování factoringu je uzavírána factoringová smlouva mezi dodavatelem a faktorem, která v rámci podmínek factoringu zpravidla stanoví limity na jednotlivé odběratele a limit na dodavatele. Zároveň je zaslán oznamovací dopis všem odběratelům zařazeným do této spolupráce. Poté již dodavatel dodává své zboží nebo služby těmto odběratelům a vystavuje faktury, které jednak zasílá odběratelům a jednak jejich stejnopisy pak postupuje faktorovi. Faktor po provedení formálních či jiných kontrol faktury profinancuje do sjednané výše, zpravidla se jedná o 80 % hodnoty pohledávky, a zároveň do výše stanoveného limitu. Faktor vede evidenci všech faktur, sleduje splatnosti a dlužné částky pohledávek inkasuje od odběratelů. Jakmile je pohledávka uhrazena ze strany odběratele, provádí vyúčtování s dodavatelem.

Toto vyúčtování spočívá ve vyúčtování pohledávky a započtení dobropisů, vydaných faktur úrokových, poplatkových, či zpětných cesí, pokud tyto již nebyly uhrazeny či započteny. Jak z uvedeného vyplývá, faktor bývá oprávněn započítávat si své pohledávky za klientem, vyplývající z vydaných faktur, se závazky, které má vůči klientovi – jako je např. úhrada doplatku financované faktury.

Princip regresního factoringu



Legenda:

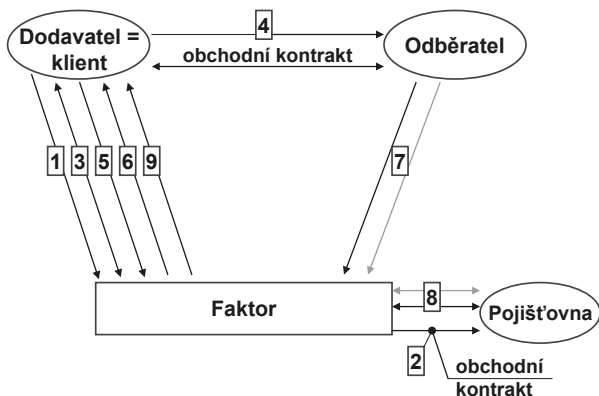
- | | |
|--|--|
| 1 žádost o poskytnutí factoring. služeb | 5 úhrada pohledávky (zálohy) |
| 2 factoringová smlouva | 6 platba pohledávky |
| 3 dodání zboží nebo služeb | 7 vyrovnání nebo zpětná cese pohledávky |
| 4 postoupení pohledávky | 8 vrácení zálohy |

3.4.3.2 Factoring s pojištěním

Factoring s pojištěním zpravidla funguje jako factoring bezregresní; v ojedinělých případech, pokud to podmínky pojistné smlouvy dovolí, může fungovat i jako factoring regresní.

V případě factoringu s pojištěním faktor před uzavřením factoringové smlouvy požádá pojišťovnu, se kterou má uzavřenu pojistnou smlouvu, o limity na jednotlivé odběratele. Teprve poté, co pojišťovna limity stanoví, může být uzavřena factoringová smlouva. Komerční pojišťovny, které pojišťují riziko platební neschopnosti, resp. platební nevůle (jedná se o nevyhlášenou platební neschopnost) dlužníků, stanoví tzv. pojistný limit, do výše kterého toto riziko přebírají za konkrétního dlužníka. Faktor pak stanoví factoringový limit na odběratele zpravidla do výše pojistného limitu. V případě, že pojistný limit je nedostatečný, závisí na faktorovi, zda factoringový limit stanoví vyšší, než je limit pojistný, a nese část rizika sám, nebo sice stanoví factoringový limit vyšší, ale ta část, která je nad pojistný limit, jde na riziko dodavatele. V takovém případě faktor financuje pohledávky nad pojistný limit, ale v případě platební neschopnosti dlužníka nese riziko pouze do výše pojistného limitu.

Princip factoringu s pojištěním



Legenda:

- 1** žádost o poskytnutí factoring. služeb
- 2** vyžádání + udělení pojistných limitů
- 3** factoringová smlouva
- 4** dodávka zboží a služeb
- 5** postoupení pohledávky

- 6** úhrada pohledávky (zálohy)
- 7** platba pohledávky
- 8** hlášení pojistné události + plnění
- 9** vyrovnání pohledávky

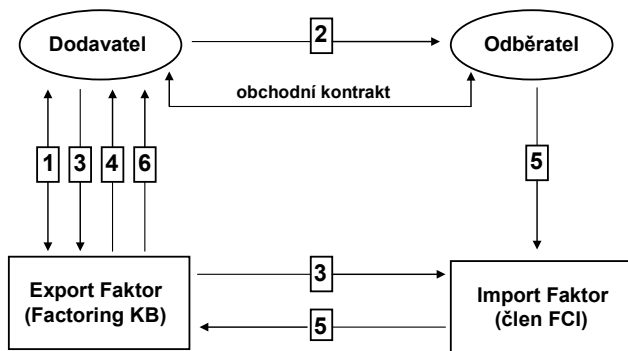
Samostatné fungování factoringu s pojištěním probíhá velmi podobně jako v případě factoringu regresního s tím, že pokud pohledávka není uhrazena v době její splatnosti a ani do stanovené doby po splatnosti, je nahlášena pojišťovně, a zároveň faktor přestává odkupovat další pohledávky vystavované na odběratele, který pohledávku, resp. pohledávky po splatnosti nehradí. Faktor zároveň postupuje dle podmínek pojistné smlouvy a ve spolupráci s pojišťovnou pohledávku vymáhá. V případě vyhlášení platební neschopnosti dlužníka je povinností faktora, jako vlastníka pohledávek, tyto pohledávky přihlásit do insolvenčního, konkurzního či jiného řízení. Pokud by pohledávky do insolventního řízení přihlášeny nebyly, nebo by byly správcem insolventního řízení popřeny, ztrácí faktor nárok na výplatu pojistného plnění. Riziko včasného přihlášení pohledávek k insolventnímu řízení nese faktor, stejně tak riziko řádného plnění podmínek pojišťovny, nicméně riziko popření pohledávky správcem nebo riziko včasného řádného prokázání pohledávek bývá přeneseno na dodavatele, jehož povinností bylo řádně dodat

pro účely vymahatelnosti pohledávky. Pojistné plnění je pojišťovnou vyplaceno poté, co jsou pohledávky přihlášeny k insolventnímu řízení, nebo pokud vyhlášeno není, tak po uplynutí tzv. karenční lhůty, po kterou jsou vymáhány. Jakmile pojišťovna vyplatí pojistné plnění, provádí faktor vyúčtování pohledávek s dodavatelem. Povinnost dodatečného přihlášení pohledávek k později vyhlášenému insolventnímu řízení však faktorovi zůstává, a stejně tak v případě dodatečného popření pohledávky správcem je nutné již vyplacené plnění vrátit. Výše pojistného plnění zpravidla bývá 85 %, zbývajících 15 % je tzv. spoluúcast na riziku, která může a nemusí být přenesena na dodavatele.

Dodavatel ztrácí nárok na pojistné plnění, pokud je pohledávka reklamována ze strany odběratele. Je povinností dodavatele buď smířčí cestou nebo soudně prokázat oprávněnost své pohledávky.

3.4.3.3 Factoring na bázi dvou faktorů

Princip factoringového obchodu – systém dvou faktorů



Legenda:

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 faktoringová smlouva | 4 předfinancování |
| 2 dodávka zboží | 5 úhrada pohledávky |
| 3 postoupení pohledávky | 6 vypořádání pohledávky |

Jedná se o bezregresní typ factoringu výhradně určený pro financování vývozních pohledávek, tj. pohledávek za zahraničními podnikatelskými subjekty. Někdy je nazýván také „full factoring“, resp. factoring v plném rozsahu,

který předpokládá zajištění jak správy, inkasa a financování pohledávek, tak převzetí rizika platební neschopnosti dlužníka v plné výši.

Předpokladem pro fungování této formy factoringu je zpravidla členství faktora v mezinárodním seskupení factoringových společností, v rámci kterého platí jednotná pravidla spolupráce a existuje jednotný elektronický komunikační systém. V rámci seskupení pak jednotliví členové spolupracují a jsou při vykonávání této spolupráce povinni řídit se těmito pravidly. Faktori z různých zemí mohou samozřejmě spolupracovat i přímo či nad rámec jednotných pravidel a mimo jednotný systém, taková spolupráce je založena na vzájemné důvěře, resp. dvoustranné dohodě, a v případě jejího porušení je záležitostí faktorů, jak v takovém případě budou postupovat.

Fungování factoringu systémem dvou faktorů pak spočívá v převzetí rizika platební neschopnosti odběratele zahraničním faktorem, tj. importním faktorem, zpravidla v zemi dovozce do výše jím stanoveného limitu, a v inkasování splatných pohledávek od odběratelů.

Dříve než je uzavřena factoringová smlouva mezi faktorem v zemi vývozce (vývozním faktorem) a dodavatelem, jsou vyžádány limity od importních faktorů. Samotné fungování spočívá v postupování pohledávek opatřených cesní klauzulí exportnímu faktorovi, který je financuje do výše stanovených limitů, a dále tyto pohledávky postupuje importnímu faktorovi. Importní faktor inkasuje dlužné částky od odběratelů, převádí je vývoznímu faktorovi, který pak provádí vyúčtování s dodavatelem. Pokud pohledávka není uhrazena odběratelem ve splatnosti ani zpravidla do 90 dnů po splatnosti a zároveň není rozporována ze strany odběratele, je vývozní faktor oprávněn požádat o garanční platbu importního faktora, který je povinen ji vyplatit. V případě reklamace dodaného zboží, resp. rozporování úhrady pohledávky ze strany odběratele není garanční platba vyplacena a je výhradně záležitostí dodavatele, aby se v průběhu stanovené lhůty s odběratelem dohodl nebo zahájil soudní jednání. Pokud soud rozhodne ve prospěch dodavatele, je garanční platba vyplacena.

Pro účely **účtování o pohledávkách** v rámci factoringu není stanoven jednotný systém či pravidla a je věcí faktorů, jak k účtování o pohledávkách, které financují a odkupují, v rámci platné legislativy a platných norem, přistoupí.

3.4.4 Kritéria factoringu a rizika s ním spojená

Factoring představuje financování a odkup pohledávek plynoucích z dodávek zboží a služeb, jedná se tedy převážně o odkup faktur, které dodavatel vystaví v souvislosti s dodáním zboží či služeb a zároveň je dohodnut s odběratelem

o poskytnutí krátkodobého dodavatelského úvěru zpravidla do 120 dnů. Faktor tedy odkupuje pohledávky krátce po jejich vzniku a po uplynutí sjednané lhůty dlužnou částku inkasuje od odběratele. Předpokladem uhrazení takto vzniklé pohledávky je řádné dodání ze strany dodavatele jak co do kvality dodaného zboží či služeb, tak času dodání, tedy plnění dle podmínek obchodního kontraktu. Hlavním z rizik spojených s poskytovaným financováním prostřednictvím factoringu jsou reklamace a spory ohledně řádného dodání, vznesené ze strany odběratele, a tím odmítnutí hradit splatnou pohledávku. V takové situaci faktor sice má právo žádat dodavatele o vrácení jemu poskytnutého financování, resp. zálohy, ale mnohdy se stává, že dodavatel není schopen zálohu vrátit, jelikož již poskytnuté peníze utratil. Pokud odběratel odmítá uhradit vysokou pohledávku, může dodavatele a tím i faktora dostat do velmi složité situace.

Velmi podstatným rizikem pro faktora jsou vzájemné dodávky mezi dodavatelem a odběratelem, kdy sice pohledávka postoupená na faktora vznikla na základě dodání zboží odběrateli, ale ten zároveň např. dodává vstupní materiál na výrobu takového nebo i jiného zboží témuž obchodnímu partnerovi. Běžným rysem vzájemných dodávek pak jsou vzájemné zápočty činěné ze strany odběratele, který pak odmítá faktorovi uhradit pohledávku v plné výši, a dodavatel vystaví dobropis. Faktor má právo žádat, aby dodavatel uhradil částku dobropisu, ten však opět nemusí být schopen hradit, pokud se jedná o vysokou částku.

Dalším rizikem pak jsou zákazy postupování pohledávek, které si v obchodních kontraktech mohou vymoci odběratelé. V takovém případě pohledávka není nikdy postoupena na faktora, faktor se nikdy nestává jejím vlastníkem a nemůže tedy ani takovou pohledávku inkasovat od odběratele.

Faktor nepřebírá riziko platební neschopnosti a mnohdy nefinancuje pohledávky, které sice vznikly z dodávek zboží nebo služeb, ale tyto dodávky jsou mezi majetkově propojenými podnikatelskými subjekty.

Faktorem odkupované pohledávky rovněž nemohou být předmětem zástavního práva ve prospěch třetího subjektu, jako je např. banka či jiná instituce.

Z výše uvedeného vyplývá, že **základními kritérii pro factoring** jsou:

- Pohledávka, která je předmětem factoringu, je pohledávka vzniklá na základě dodání zboží nebo služeb.
- Splatnost pohledávky má teprve nastat, pohledávka není po splatnosti.
- Postupitelnost pohledávky – neexistuje zákaz nebo jiné omezení pro její postoupení.
- Inkasovatelnost pohledávky – pohledávka je předmětem řádného dodání nebo nehrozí její zápočet.