

# Mezinárodní obchodní operace

Téma: Realizace obchodních operací



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Ing. Radka Bauerová, Ph.D.**

Přednáška č. 3

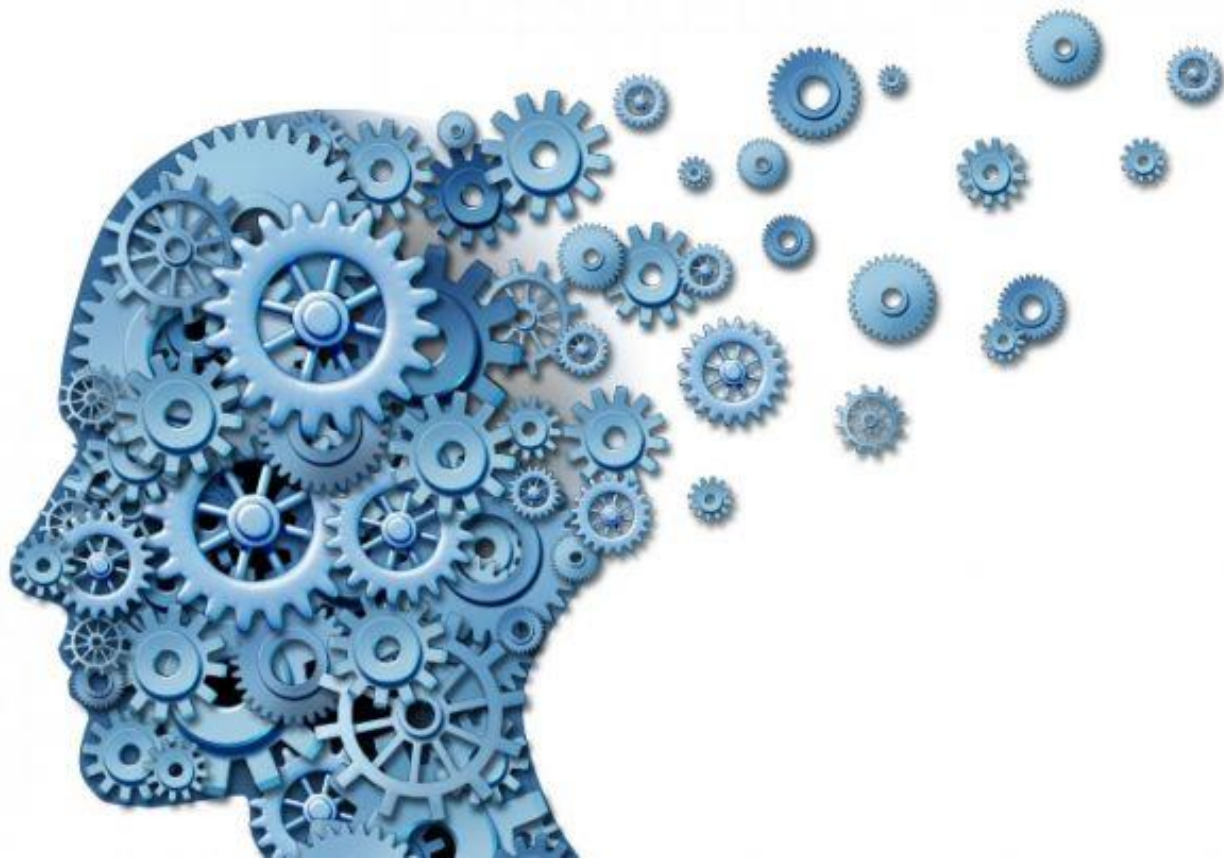
11. 10. 2023



# Obsah přednášky

1. Fáze realizace zahraničních obchodních operací
  - Přípravná fáze
    - Průzkum trhu
    - Plánování transakce
  - Smluvní fáze
    - Obchodní jednání z mezinárodního hlediska
    - Smlouvy v mezinárodním obchodu
    - Dodací parita
    - Incoterms
  - Realizace obchodní operace
  - Fáze převzetí a zaplacení
  - Fáze finalizace
    - Účetní likvidace pohledávky
    - Výsledná kalkulace
    - Reklamační řízení

Z MINULÉ  
PŘEDNÁŠKY SI  
PAMATUJI...?



# ZKUSTE SI ZODPOVĚDĚT NÁSLEDUJÍCÍ OTÁZKY

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Co je to společný retailing  
a proč jej firmy realizují?

Kdy využijete  
služeb speditéra?

Jaká obchodní metoda  
je vhodná pro rychlý  
vstup na místní trhy? S  
jakými náklady se pojí?



Co jsou to strategické  
překážky vstupu na trh?  
Lze je kvantifikovat?

V čem se odlišují  
pojmy, obchodní  
cestující, zástupce  
a zprostředkovatel?  
Uveďte příklady z  
oblasti obchodu.

Uveďte příklad  
libovolné překážky  
související se  
vstupem na trh z  
pohledu praxe.

---

# Realizace obchodních operací



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

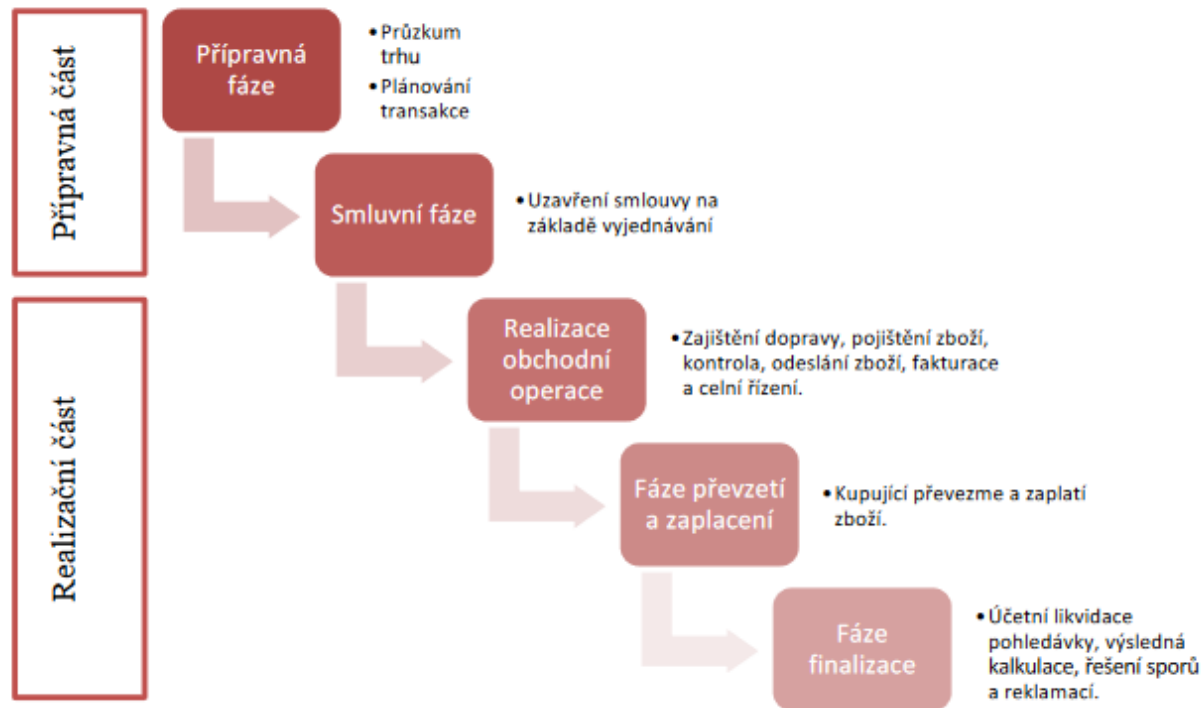
1. Představení jednotlivých fází realizace zahraničních obchodních operací
2. Přípravná fáze
  - Průzkum trhu
  - Plánování transakce

# FÁZE REALIZACE OBCHODNÍ OPERACE



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA

- Obchodování na zahraničních trzích je uskutečňováno prostřednictvím jednotlivých obchodních operací, ty mohou probíhat různou formou vstupu na mezinárodní trh
- Jsou obsahově specifické a skládají se z přípravné a realizační fáze



# PŘÍPRAVNÁ FÁZE – PRŮZKUM TRHU



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- V případě kapitálových vstupů na trhy předchází fázi uzavření kontraktu
- Etapa rozhodování o **výhodnosti vstupu** na zamýšlený trh
  - Proces cíleného vyhledávání a shromažďování informací o podmínkách, trendech, příležitostech a rizicích sledovaného trhu
- Rozhodování založeno na souboru průzkumů daného zahraničního trhu
- Průzkum umožňuje výběr vhodné země



Velké firmy

VS.

Malé firmy

Vhodné využívat podporu státních institucí (CZECHTRADE, Česká exportní banka, Exportní garanční a pojišťovací společnost – EGAP, Czech Invest, Czech Tourism), asociací, svazů, pomoc zkušených exportérů

# PRŮZKUMY JAKO PODKLAD PRO ROZHODNUTÍ O VHODNOSTI VSTUPU NA TRH



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ



➤ Před finálním rozhodnutím → provedení **analýzy rizik** zahraničně-obchodní operace

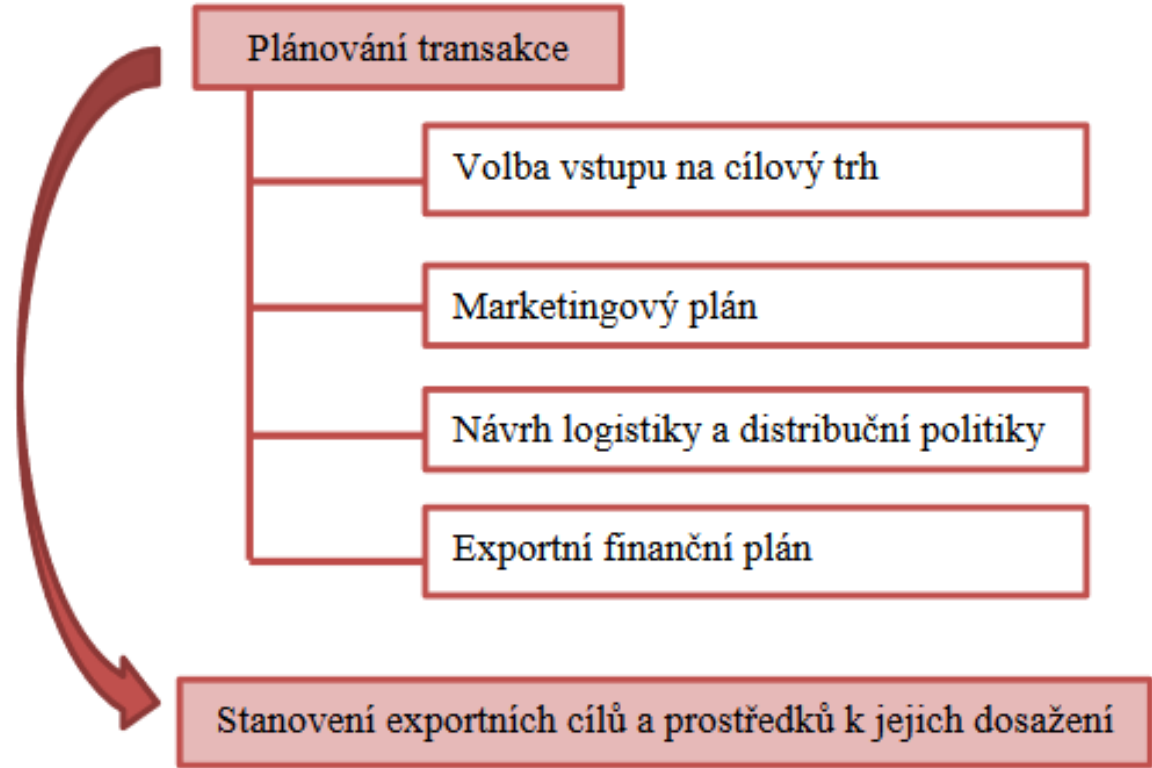


# PŘÍPRAVNÁ FÁZE - PLÁNOVÁNÍ TRANSAKCE



SLEZSKÁ

- Pokud jsou na základě analýz identifikovány silné stránky vývozce, dovozce nebo realizátora PZI a existují dostatečné příležitosti na cílovém trhu, pak je další fází plánování transakce
- Určuje se strategie nákupu a prodeje, stanovují se cíle, výsledky



# Východiska mezinárodních obchodních operací



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Smluvní fáze
  - Obchodní jednání z mezinárodního hlediska
  - Smlouvy v mezinárodním obchodu
  - Dodací parita
  - Incoterms
- Realizace obchodní operace

# SMLUVNÍ FÁZE



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Obsahem smluvní fáze je uzavření smlouvy na základě předchozího jednání
- Mezinárodní vyjednávání se v mnoha důležitých ohledech liší od domácího vyjednávání a vyžaduje jiný soubor znalostí a dovedností (schopnost vypořádat se se složitostí, jazyková připravenost, kulturní empatie, dovednosti budování důvěry)
- V dnešní době jsou běžné osobní schůzky a alternativní metody komunikace (telefonáty, e-mailová korespondence, videokonference, virtuální jednání)

Vyjednávání na  
mikroúrovni

Mezi jednotlivci, zaměřeno na  
jednoduché nákupní/prodejní  
transakce

Vyjednávání na  
makroúrovni

Mezi organizacemi, bývají  
rozsáhlá s z hlediska hodnot  
a počtu řešených otázek



# PRAVIDLA V MEZINÁRODNÍM OBCHODNÍM VYJEDNÁVÁNÍ

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Faktory vedoucí k úspěchu při mezinárodních obchodních jednáních:
  - Přípravenost vyjednávačů, vyjednávací dovednosti, kvalita získaných informací
- **Pravidla**, vedoucí k **efektivnímu a kreativnímu** mezinárodnímu **obchodnímu vyjednávání**:
  - přijměte pouze kreativní výsledky,
  - pochopte kulturu, kulturním rozdílům se nejen přizpůsobte, ale také je využijte,
  - shromážděte zpravodajské informace a prozkoumejte terén,
  - navrhňte tok informací,
  - investujte do osobních vztahů,
  - přesvědčujte pomocí otázek,
  - nedělejte ústupky až do konce,
  - používejte techniky kreativity, pokračujte v kreativitě i po skončení jednání.



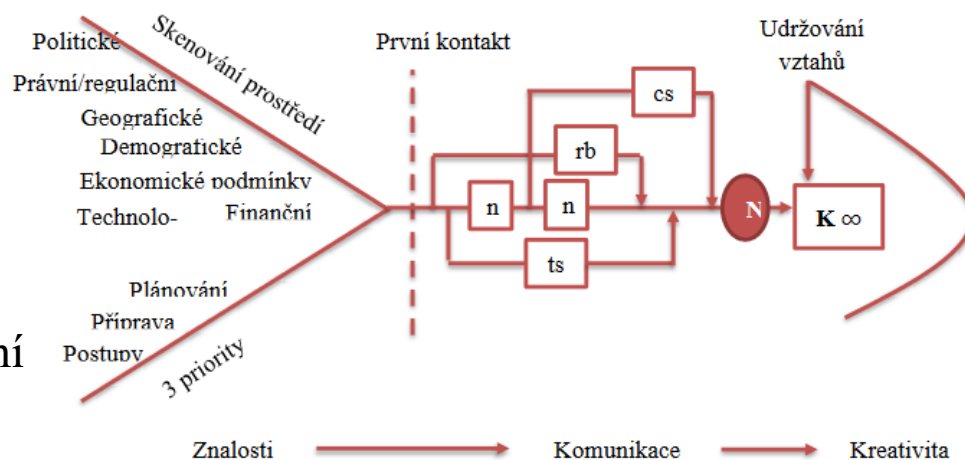
# PRAVIDLA V MEZINÁRODNÍM OBCHODNÍM VYJEDNÁVÁNÍ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Requejo a Graham (2014) vytvořili **schéma mezinárodního vyjednávacího procesu**, který nazvali „Ryba“.
- Tento proces ukazuje, jak se na základě **znalostí** dopracovat pomocí **komunikace** k **uzavření** kontraktu.
- Zkratka „n“ vyjadřuje neformální jednání, „N“ vyjadřuje formální jednání.
- Do procesu jednání by měly být zahrnuty také aktivity zaměřené na budování vztahů „rb“, technická jednání „ts“ a kreativní vyjednávání „cs“.
- Zkratka „K“ označuje uzavření kontraktu

Obrázek č. 3: Mezinárodní vyjednávací proces „Ryba“



Zdroj: Requejo a Graham, 2014, vlastní úprava

# SPECIFIKA VYJEDNÁVÁNÍ V ČÍNĚ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Mezinárodní vyjednaváči by měli vzít v úvahu **tři klíčové aspekty čínské kultury** vyjednávání, které jsou obvykle rozhodující pro efektivní obchodní vyjednávání:

- „guanxi“ – vztah, „mianzí“ – tvář, „kegi“ – čínské zdvořilé a kultivované chování
- Při uzavírání obchodů hrají významnou roli dlouhodobé známosti a vztahy postavené na vzájemné důvěře
- Číňané jsou tvrdí vyjednaváči, velmi dobře argumentačně vybavení a s velkou dávkou trpělivosti
- Upřednostňují metodu negociace v duchu konformity a kolektivní spolupráce, tj. ve stylu „win-win“
- **Vhodnou dobou** pro jednání je čas od 9:00 do 11:00 hodin, případně odpoledne mezi 14:00 a 16:00. Nejpříznivější klimatické období je pro pekingskou oblast září - říjen, případně květen - červen
- Zvláštní úlohu hrají při obchodním jednání **vizitky**, které je třeba mít vždy ve větší zásobě v angličtině a čínštině – vizitky se dle zvyklostí přebírají a podávají oběma rukama



# SPECIFIKA VYJEDNÁVÁNÍ VE SPOJENÝCH STÁTECH AMERICKÝCH



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Průvodním rysem americké obchodní kultury je snaha o **jednoduchost a přímočarost**, při prezentaci a při vyjednávání je lepší používat **krátké a jasné postoje** bez zbytečného vysvětlování a popisování složitých souvislostí.

## Při samotném vyjednávání:

- udržujte přímý oční kontakt pro vybudování důvěry,
- je vhodné pořádání telekonferencí za přítomnosti tří a více osob – je nutné je brát stejně vážně jako osobní obchodní schůzky,
- na začátku si ujasnit s čím strany do jednání vstupují a jaká jsou jejich očekávání.

Vhodným časem pro neosobní jednání z ČR je čas mezi 22:00 a 24:00.



# PŘÍKLAD PŘÍPRAVY NA VYJEDNÁVÁNÍ PRO FRANCOUZSKÝ TRH



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Cesta k úspěchu	Cesty vedoucí k selhání
Zkuste se zapojit do francouzské diskuse o volném trhu a sociálních zárukách.	Mluvení pouze v angličtině
Projevte úctu k francouzské kultuře	Ignorování francouzské intelektuální zkušenosti
Ujistěte se, že vaši francouzští hosté dostanou dobré jídlo a pití.	Kletí a nadměrné pití
Zachovejte formální komunikaci, dokud jste nenavrhlí oslovení jmény.	Naznačování klesajícího významu francouzštiny v moderním světě
Při vyjednávání buďte logičtí a důslední a dodržujte svá rozhodnutí.	Odmítnutí návrhu na společný oběd nebo večeři



Oblasti k prolomení ledů (Icebreakers)	Oblasti nevhodné k debatě (Icebergs)
Obdivuhodné regiony ve Francii	Srovnání míry nezaměstnanosti ve Francii a EU
Jídlo a víno	Stoletá válka – konflikt mezi Anglií a Francií
Šampionát šesti národů v ragby	Rozhodnutí zvolit místo francouzského vína víno odjinud

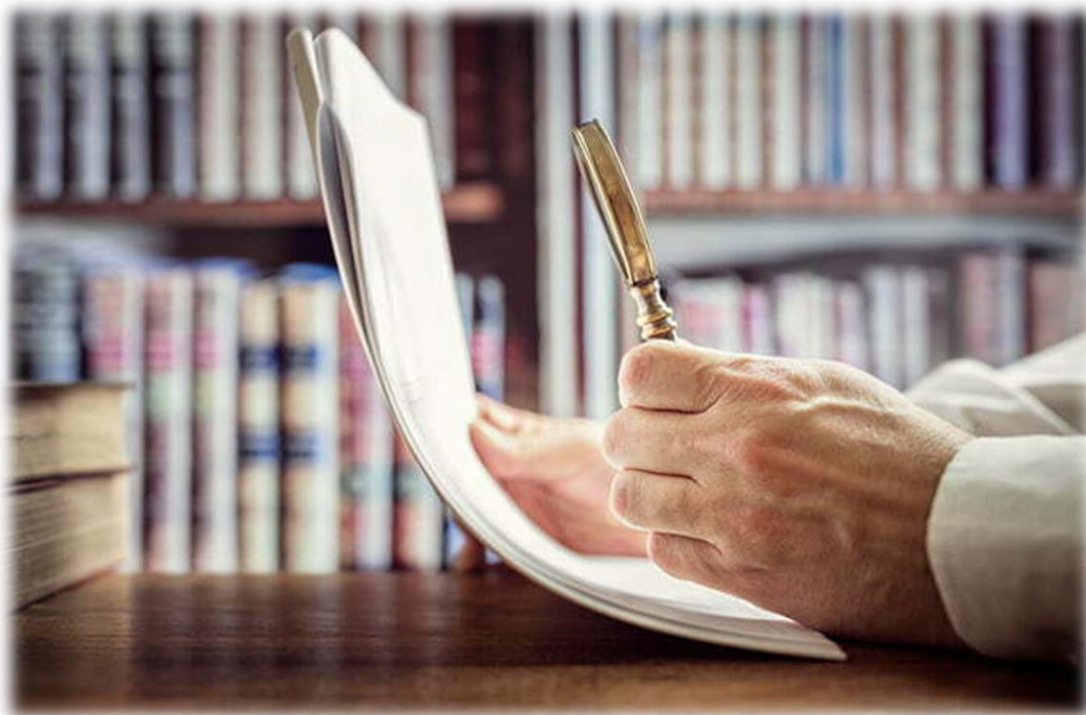


# SMLOUVY V MEZINÁRODNÍM OBCHODU

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ



# SMLOUVY V MEZINÁRODNÍM OBCHODU



SLEZSKÁ

- Jsou specifické vzhledem k tomu, že jejich subjekty jsou z různých zemí a právní vztahy přesahují hranice těchto zemí – musí existovat shoda na volbě práva, kterým se smluvní vztah bude řídit.
- Mezinárodní obchodní a hospodářský styk upravují normy mezinárodněprávní, soukromoprávní a veřejnoprávní – mezinárodní právo je definováno jako účelově uspořádaný soubor právních norem z různých právních odvětví a různého původu, které spojuje společný účel upravovat právní vztahy vznikající při uskutečňování mezinárodního obchodu.

- Mezi **smlouvy používané v mezinárodním obchodě** řadíme
  - kupní smlouvy a smlouvy o obchodním zastoupení,
  - ostatní smlouvy související s kupními smlouvami (smlouva o otevření akreditivu, smlouva o inkasu, smlouva leasingová, smlouva o vázaných dohodách),
  - smlouvy přepravní, zprostředkovatelské,
  - bilaterální smlouvy.

# KUPNÍ SMLOUVA



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Uzavíraná mezi kupujícím a prodávajícím obsahuje **vymezení základního práva a povinností obou stran**.
- Při realizaci obchodní operace představuje velké **riziko** zajištění dojednaných podmínek, zejména včasnost dodávky, kvalita a správná sortimentní skladba na straně dodavatele, ale také neodebrání zboží nebo jeho nezaplacení → je vhodné volit **platební nástroje**, které odpovídají míře rizika (například mohou vznikat kurzová rizika).
- Kupní smlouva je základním závazkovým vztahem, jejím podpisem dochází k vyvrcholení vyjednávacích aktivit a obsahuje tyto náležitosti:
  - smluvní strany, předmět (určení zboží a jeho množství, obalů, speciální požadavky, země původu, označení EAN a další podstatné specifikace)
  - cenu, platební podmínky a jejich zajištění,
  - dodací lhůtu,
  - **DODACÍ PARITU**,
  - způsob přepravy.



# DODACÍ PARITA



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Vyjadřuje povinnosti smluvních stran v souvislosti s dodávkou a převzetím zboží.
- Dodací parita určuje zejména následující:
  - Způsob, místo a okamžik předání zboží kupujícímu,
  - Způsob, místo a okamžik přechodu výloha rizik z prodávajícího na kupujícího,
  - Další povinnosti stran při zajišťování dopravy, nákladky a vykládky zboží, průvodních dokladů, kontroly, pojištění, celního odbavení apod.

Dodací parita ovlivňuje podstatným způsobem **výši ceny** v mezinárodním obchodě, protože určuje, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část kupující.

- Vznikly v obchodní praxi na základě obchodních zvyklostí, které byly často používány nejednotně podle místních podmínek a staly se brzdou rozvoje mezinárodního obchodu.  
→ V současné době převládá používání výkladových pravidel INCOTERMS

# INCOTERMS



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Doložky INCOTERMS upravují otázky dodací parity, vznikly za účelem **jednoduššího uzavírání mezinárodních smluv a snižování rizika sporů a nejistoty** odlišných výkladů dodacích doložek v různých zemích při předávání zboží, dopravě, vykládce, skladování či celním odbavení.
- Jsou závazné **až na základě ujednání** smluvní stran – nejsou tedy žádnou mezinárodní smlouvou nebo mezinárodními obchodními zvyklostmi.
- Jsou připravovány a vydávány **Mezinárodní obchodní komorou** v Paříži

Rozděluje je obecně do čtyř typů na E, F, C a D dle jejich obsahu.

Nejnovější pravidla se nazývají:

## Incoterms® 2020

Vždy aktuální pravidla jsou k dispozici na oficiální webové stránce Mezinárodní obchodní komory:

<https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>

# SPECIFIKACE PRAVIDEL „E“



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Klade na prodávajícího nejnížší míru odpovědnosti.
- Nejčastěji se používá v případě, že kupující vyzvedne zboží nákladním automobilem nebo po železnici.
- Podmínky EXW jsou běžné v Evropě, kde se zboží často pohybuje přes hranice států pozemní dopravou.
- Pokud si tuto podmínku kupující nevyžádal, ale byla mu prodávajícím nastavena, může to znamenat, že prodávající nemá skutečný zájem o vývoz a není ochoten zahraničnímu kupujícímu vyhovět (stanovením jiné dodací podmínky).

**Příklad:** Kupující v Nizozemsku zadává objednávku dodavateli z Albany ve státě New York. Kupující uvádí, že jeho americká dceřiná společnost vyzvedne zboží v závodě v Albany a zajistí vývoz. Prodávající proto pravděpodobně uvede svou cenu v podmínkách EXW závodu v Albany. Podle této podmínky musí prodávající pouze zpřístupnit zboží ve svém závodě (nebo mlýně, farmě, skladu či jiném místě podnikání) a předložit kupujícímu fakturu k zaplacení. Kupující musí zajistit veškerou dopravu a nést veškerá rizika a náklady na cestu z tohoto místa. Kupující musí rovněž zboží odbavit pro vývoz získáním vývozních licencí od vlády USA.

## EXW Ex Works

(Insert named place of delivery) Incoterms® 2020



# SPECIFIKACE PRAVIDEL „F“



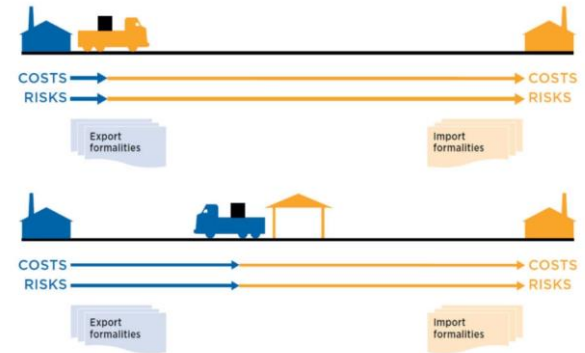
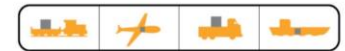
SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Jedná se o smlouvy o přepravě, podle těchto pravidel musí prodávající dodat zboží do určeného místa odeslání „bez“ nákladů na riziko kupujícího.
- Až v okamžiku dodání přechází riziko ztráty na kupujícího.
- Kupující zajišťuje přepravu a hradí veškeré náklady na přepravu (pokud se strany dohodnou, může prodávající zaplatit přepravné a připočíst jej k již uvedené fakturované ceně)
- Používají se v případě, kdy se kupující domnívá, že může získat lepší přepravní sazby než prodávající.

**Příklad:** Kupující v Nizozemsku si chce zajistit vlastní námořní přepravu. Proávající z Albany chce dodat zboží dopravci ve své blízkosti, aby jej přepravil do přístavu v New Yorku, což vyžaduje různé formy přepravy. Proávající může například dodat zboží přepravci na bárce pro cestu po řece Hudson nebo železniční či kamionové společnosti. Proávající může chtít předat zboží provozovateli multimodálního terminálu v blízkosti a nechat ho, aby se zbožím dále nakládal. Tuto vnitrozemskou přepravu již zajišťuje kupující. V tomto případě je možné využít podmínek CIF (s pojištěním) nebo CFR (bez pojištění).

## FCA Free Carrier

(Insert named place of delivery) Incoterms® 2020



# SPECIFIKACE PRAVIDEL „C“



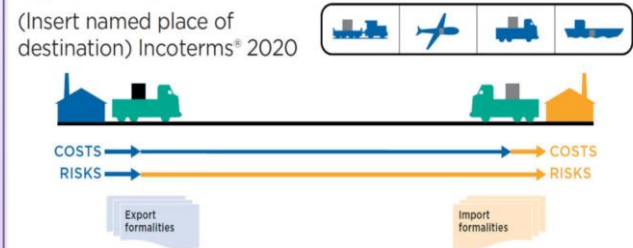
SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Spadají také do oblasti smluv o přepravě.
- Písmeno „C“ označuje, že prodávající je odpovědný za určité náklady po dodání zboží dopravci, avšak riziko ztráty přechází na kupujícího v okamžiku, kdy je zboží na palubě plavidla nebo dopravce.

**Příklad:** Nizozemský kupující si vyžádá od společnosti Albany informace o cenách. Jako zkušený vývozcce může prodávající pochopit, že kupující má malý zájem o zajištění dopravy, natož aby si přijel zboží vyzvednout. Kupující prostě chce, aby bylo zboží dodáno do vstupního přístavu v jeho zemi, který je nejbližší jeho společnosti. Pokud to vyžaduje námořní přepravu, prodávající připraví cenovou nabídku CFR Port of Rotterdam nebo CIF (s pojištěním) Port of Rotterdam. Za uvedenou cenu prodávající dodá zboží námořnímu dopravci, zajistí přepravu, předem uhradí přepravné do dohodnutého přístavu určené, získá čistý palubní konosament (náložní list) s vyznačenou platbou za přepravu a předá jej spolu s fakturou kupujícímu k úhradě. Pokud prodávající hodlá zajistit námořní přepravu, ale zboží dodá silničnímu nebo železničnímu dopravci po vnitrozemských vodních cestách nebo pro vozovatel multimodálního terminálu pro tranzit do námořního přístavu, může prodávající uvést CPT Port of Rotterdam. V tomto případě přechází riziko ztráty na kupujícího, když je zboží doručeno prvním dopravci. Podmínky CIP jsou stejné jako v případě CPT navíc s požadavkem, aby prodávající zajistil pojištění na krytí rizika ztráty kupujícího.

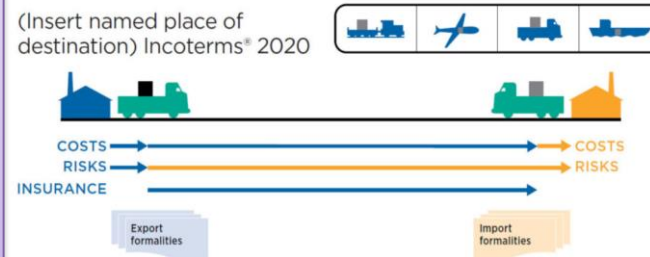
## CPT Carriage Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



## CIP Carriage and Insurance Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020





# SPECIFIKACE PRAVIDEL „D“



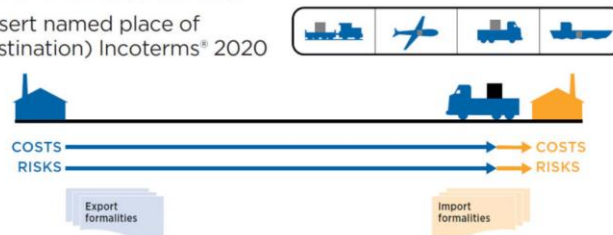
SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Jedná se o smlouvy o určení/příjezdu a jsou stále populárnější vzhledem ke stále konkurenčnějšímu a globalizovanějšímu trhu.
- Zásilatelé často svým zákazníkům musí poskytovat úvěrové podmínky (zasílají zásilky na otevřený účet a dávají zákazníkovi čas na zaplacení) v rámci konkurenčního boje.

**Příklad:** Prodejce v Albánii je ochoten uzavřít smlouvu o určení, pak musí být ochoten přijmout mnohem větší odpovědnost než za jiných podmínek. Za cenu uvedenou ve smlouvě musí prodávající dodat zboží do přístavu určení a nést riziko ztráty po celou dobu cesty. Pokud tedy dojde ke ztrátě zboží během přepravy, nizozemský kupující nebude mít nárok na pojistné plnění, ačkoli může přijít o zisk, který si od zboží sliboval.

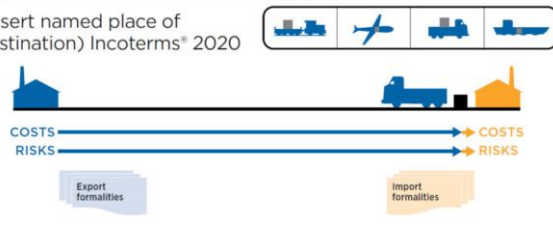
## DAP Delivered at Place

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



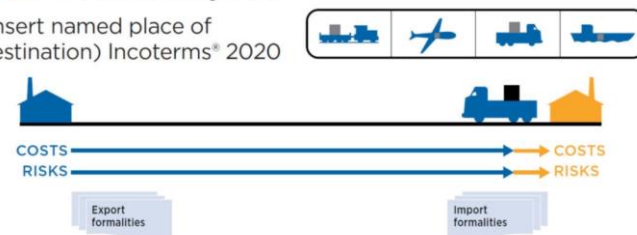
## DPU Delivered at Place Unloaded

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



## DDP Delivered Duty Paid

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



# REALIZACE OBCHODNÍ OPERACE



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Cílem této fáze je **splnit kupní smlouvu** v závislosti na tom, jak byla uzavřena
- Mezi **konkrétní činnosti** patří: zajištění dopravy, zajištění pojištění zboží, kontrola, odeslání zboží, fakturace a celní řízení
- Hlavní obchodní jednotkou je **obchodní transakce** – obchodní činnost se skládá ze série jednotlivých obchodních transakcí – struktura je odlišná a mají na ni vliv faktory jako je předmět OT, účastníci, distribuční cesta, rozdělení materiálových a časových náklad, zajištění finančních zdrojů, řízení rizik.
- **Složitost jednotlivých operací** se odráží také v počtu a typech použitých dokumentů:
  - Obchodní dokumenty, doklady pro celní účely, přepravní a skladovací dokumenty, platební a úvěrové dokumenty, pojistné dokumenty



# MEZINÁRODNÍ ORGANIZACE

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Celkově mezinárodní obchod hraje ve většině národních ekonomik světa stále důležitější roli a je součástí mnoha ekonomických modelů.

- Při tvorbě dokumentů v mezinárodním obchodě se uplatňuje požadavek na jasnost a srozumitelnost informací a snadnou orientaci v daných datech
- Postupy v tomto směru vyžadují mezinárodní koordinaci → monitoring mezinárodních organizací
- **Mezinárodní organizace přispívají k:**
  - ochraně mezinárodního obchodu,
  - nastavení jasných, srozumitelných a férových pravidel mezinárodního obchodování.

**Jaké nejvýznamnější mezinárodní organizace působící v oblasti mezinárodního obchodu znáte?**

→ pokud nevíte a nechce se Vám pátrat, tak viz skripta str. č. 71

# Východiska mezinárodních obchodních operací

- Fáze převzetí a zaplacení
- Fáze finalizace
  - Účetní likvidace pohledávky
  - Výsledná kalkulace
  - Reklamační řízení



# FÁZE PŘEVZETÍ A PLACENÍ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- **Kupující si převezme zboží a zaplatí dohodnutou cenu prodávajícímu, kterou si dohodli v platební podmínce**
- V každé kupní smlouvě je vhodné podrobně a přesně stanovit podmínky, za kterých bude platba za zboží probíhat – platební podmínka zásadně ovlivňuje nejen výši konečné kupní ceny, ale odráží i některá rizika (riziko zpožděných plateb, platební neschopnosti, nevůle). Způsob platby má vliv i při samotném výběru dodavatele.
- Pro zadání mezinárodní platby je nutné znát IBAN (mezinárodní formát čísla účtu) – v rámci EU
- Je vhodné znát SWIFT kód (BIC) – mezinárodní kód banky (výjimkou jsou některé banky v USA, které BIC nepoužívají a používají ABA kód)
- Spojené arabské emiráty – je potřeba zadávat také kód účelu platby
- Typ platby má vliv na poplatek za platbu – SEPA platby bývají většinou zdarma
- Pozor na **časovou náročnost zahraniční platby**



# FÁZE FINALIZACE OBCHODNÍ OPERACE



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Dochází k ní po zaplacení dodávky – řeší se:
  - **Účetní likvidace pohledávky**
    - Důležitost správných informací od pracovníků logistiky, nákupčích, prodejců, či celních zástupců – rizikové pro následné celní či daňové kontroly
  - **Výsledná kalkulace**
    - Sestavuje se po ukončení obchodního případu a poskytuje důležité informace o skutečných nákladech – evidence výroby, vnitropodnikové účetnictví
    - Předběžná a zejména výsledná kalkulace je cenotvorná – vychází se z ní při tvorbě ceny obchodní operace
  - **Reklamační řízení**
    - Probíhá podle Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (vady zjevné, vady skryté)



# Východiska mezinárodních obchodních operací -druhá část

## ➤ SHRNU TÍ

- Realizace obchodních operací zahrnuje těchto pět fází: přípravnou fázi obchodní operace, smluvní fázi, realizační fázi, fázi převzetí a zaplacení, a finalizační fázi.
- Při přípravě a plánování vstupu na zahraniční trh je důležité provést analýzy, například teritoriální průzkum, obchodně-politický průzkum, zbožový, průzkum konkurence, spotřebitelský průzkum, cenový průzkum, daňový průzkum.
- Mezinárodní obchodní jednání lze rozdělit na jednání na mikroúrovni a makroúrovni. V obchodním světě existují různé vyjednávací zvyklosti a protokoly. Výstupem vyjednávání mohou být jednotlivé smlouvy. Typů smluv v mezinárodním obchodě je mnoho, například kupní smlouva, dealerská smlouva, smlouva o přepravě, zprostředkovatelská smlouva a dvoustranné dohody.
- Kupní smlouvy v mezinárodním obchodě obvykle zahrnují dodací paritu. Celosvětově nejpoužívanější dodací paritou jsou mezinárodní interpretační pravidla INCOTERMS.
- INCOTERMS zahrnují pravidla pro jakýkoli druh nebo druhy dopravy a pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu.
- Jednotlivé země se liší v dokumentech požadovaných pro vývoz, nejpoužívanějšími dokumenty jsou proforma faktura, obchodní faktura, balicí list, přepravní list, konosament, certifikát původu a dokumentární akreditiv.
- Mezinárodní obchodní postupy koordinují mezinárodní organizace, jako jsou OECD, WTO, MMF, ITC, IMO, CEB a UNEP.

# DOTAZY?

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ







SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

---

# Děkuji za pozornost



# POUŽITÉ ZDROJE A LITERATURA



SLEZSKÁ

1. BELBIN, M., 2015. *Business Essential*. New York: Bloomsbury Publishing. ISBN 978-1-4084-1404-9.
2. GULLOVÁ, S., 2013. *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 3<sup>rd</sup> ed. Prague: Grada Publishing a.s. ISBN 978-80-247-8288-1.
3. JANATKA, F., 2012. *Organizace a řízení obchodu*. Prague: VSEM. ISBN 978-80-86730-94-3.
4. MACHKOVÁ H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ and A. SATO, 2010. *Mezinárodní obchodní operace*. 5<sup>th</sup> ed. Prague: Grada Publishing a.s. ISBN 978-80-247-3237-4.
5. MACHKOVÁ H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ and A. SATO, 2014. *Mezinárodní obchodní operace*. 6<sup>th</sup> ed. Prague: Grada Publishing a.s. ISBN 978-80-247-4874-0.
6. MAUDE, B., 2014. *International Business Negotiation: Principles and Practice*. New York: Macmillan International Higher Education. ISBN 978-1-137-27052-8.
7. MULAČOVÁ, V. and P. MULAČ, 2013. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Prague: Grada. ISBN 978-80-247-4780-4.
8. REQUEJO, W.H. and J.L. GRAHAM, 2014. *Global Negotiation: The New Rules*. 2<sup>nd</sup> ed. New York: St. Martin's Press. ISBN 978-1-4668-8641-4.
9. SINGH, R., 2009. *International Trade Operations*, 2<sup>nd</sup> ed. New Delhi: Excel Books. ISBN 978-81-7446-735-5.
10. SVATOŠ, M., V. BENEŠ, K. RŮŽIČKA and M. ŠUBERT, 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Havlíčkův Brod: Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s. ISBN 978-80-247-2708-0.
11. WANG, H.K.H., 2017. *Business Negotiations in China: Strategy, Planning and Management*. New York: Routledge. ISBN 978-1-315-46707-8
12. Web portal BusinessInfo [online] [21.07.2019]. Available at: <https://www.businessinfo.cz/cs/clanky/desatero-pro-obchodovani-s-ruskem-podle-agentury-czechtrade-37577.html>.
13. Web portal International chamber of commerce [online] [16.07.2019]. Available at: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>.
14. WEISS, S., 2006. International Business Negotiation in a Globalizing World: Reflections on the Contributions and Future of a (Sub) Field. *International Negotiation*, **11**, 287–316. ISSN 1571-8069.