

FINANČNÍ A PRÁVNÍ ASPEKTY OBCHODNÍCH TRANSAKČÍ

Vysoká škola ekonomie a managementu

2012

Finanční a právní aspekty obchodních transakcí

Ing. Anna Kalinová, CSc.

Ing. Miroslav Klíma, CSc.

Recenze: prof. Ing. Jaroslava Durčáková, CSc.

Copyright ©Vysoká škola ekonomie a managementu 2012

Vydání první. Všechna práva vyhrazena.

ISBN: 978-80-86730-92-9

Vysoká škola ekonomie a managementu

www.vsem.cz

Žádná část této publikace nesmí být publikována a šířena žádným způsobem a v žádné podobě bez výslovného svolení vydavatele.

Tato publikace neprošla redakční úpravou.

Obsah

Předmluva	1
KAPITOLA 1: OBCHODNÍ TRANSAKCE	3
1.1 Struktura obchodní transakce	3
1.2 Specifika zahraničněobchodních transakcí	6
1.3 Státní podpora exportu	8
1.3.1 Důvody státní podpory	8
1.3.2 Konsenzus – regulativní rámec podpory exportu	10
1.3.3 Institucionální zajištění, instrumentální systém podpory	16
KAPITOLA 2: NORMATIVNÍ RÁMEC OBCHODNÍCH VZTAHŮ	18
2.1 Smluvní volnost v obchodních vztazích	18
2.2 Normativní rámec obchodních transakcí.....	19
2.3 Mnohostranné mezinárodní smlouvy a ujednání	21
2.3.1 Mezinárodní obchodní organizace (WTO – World Trade Organization)	21
2.3.2 Mnohostranná vzorová a výkladová ujednání	23
2.3.3 Normativní rámec obchodních vztahů Evropské unie	26
2.4 Bilaterální (dvoustranné) smlouvy a pravidla	29
2.5 Právní zakotvení obchodní transakce	29
2.6 Obchodní závazkové vztahy v českém právu	31
KAPITOLA 3: DRUHY SMLUV NEJČASTĚJI POUŽÍVANÝCH V OBCHODU	34
3.1 Kupní smlouva a smlouvy související.....	34
3.2 Smlouvy v občanskoprávních a obchodních závazkových vztazích.....	36
3.2.1 Smlouvy mezi přímými účastníky obchodní transakce	37
3.2.2 Smlouvy mezi přímými a nepřímými účastníky obchodní transakce	39
3.3 Zjednodušení a standardizace smluvního procesu	44
KAPITOLA 4: PRAKTICKÉ ASPEKTY KUPNÍ SMLOUVY	49
4.1 Přípravná fáze kupní smlouvy.....	49
4.2 Kupní smlouva (kontrakt).....	52
4.2.1 Struktura kupní smlouvy.....	53
4.2.2 Forma, okamžik a místo uzavření kupní smlouvy	55
4.2.4 Dodací lhůta	57
4.2.5 Cena.....	58
4.2.6 Platební podmínka	59
4.2.7 Dodací podmínka (dodací doložka, dodací parita)	64
4.2.8 Řešení sporů	69
KAPITOLA 5: ŘÍZENÍ RIZIK OBCHODNÍCH TRANSAKČÍ	73
5.1 Cyklus řízení rizik obchodních transakcí	73
5.2 Typologie rizik obchodních transakcí	76

5.2.1	Rizika dodavatele	76
5.2.2	Rizika odběratele	78
5.2.3	Oboustranná rizika.....	79
5.2.4	Rizika specifická pro zahraničněobchodní transakce	81
5.3	Metody hodnocení rizik	84
5.3.1	Metody hodnocení rizika obchodního partnera	85
5.3.2	Metody hodnocení rizika země	86
5.4	Nástroje snížení rizik obchodní transakce.....	91
5.4.1	Pojištění rizik	91
5.4.1.1	Majetkové pojištění a pojištění odpovědnosti za škodu	92
5.4.2	Komerční úvěrové pojištění	93
5.4.3	Pojištění exportních rizik se státní podporou	96
5.4.3.1	Úloha EGAP v systému podpory vývozu.....	96
5.4.3.2	Stručný přehled základních pojistných produktů.....	97
KAPITOLA 6: PLATEBNÍ A ZAJIŠŤOVACÍ INSTRUMENTY V OBCHODNÍCH TRANSAKČÍCH		104
6.1	Platební instrumenty.....	104
6.1.1	Hladká platba.....	104
6.1.2	Dokumentární platební styk	105
6.1.2.1	Dokumentární inkaso	105
6.1.2.2	Dokumentární akreditiv	109
6.1.2.3	Směnka	117
6.2	Záruka	122
6.2.1	Bankovní záruka.....	122
6.2.2	Nebankovní záruky	127
6.3	Zajištění kurzových rizik.....	128
6.3.1	Interní zajištění kurzových rizik	129
6.3.2	Bankovní zajištění kurzových rizik	131
6.3.2.1	Měnový forward (termínový obchod)	131
6.3.2	Měnová opce.....	134
6.3.3	Měnový swap	136
KAPITOLA 7: VYBRANÉ METODY FINANCOVÁNÍ OBCHODNÍCH TRANSAKČÍ ...		140
7.1	Potřeba finančních zdrojů pro realizaci obchodní transakce	141
7.2	Obecné varianty řešení finančních potřeb pro realizaci obchodu	142
7.3	Účelové obchodní financování.....	143
7.4	Nástroje financování dodací/předexportní fáze.....	146
7.4.1	Akontace	147
7.4.2	Bankovní úvěr.....	149

7. 2	Nástroje financování platebního odkladu po dodávce / exportního financování	155
7.5.1	Dodavatelský úvěr z vlastních zdrojů	155
7.5.2	Postoupení obchodní pohledávky	159
7.6	Nástroje financování odběratele	168
7.6.1	Úvěr na akontaci	168
7.6.2	Překlenovací úvěr	169
7.6.3	Vývozní odběratelský úvěr	169
7.6.4	Komoditní úvěr	179
7.6.5	Investiční úvěr	182
7.7	Úrokově zvýhodněné financování vývozu	184
7.7.1	CIRR	184
7.7.2	Dva instrumentální modely	184
KAPITOLA 8: CELNÍ ASPEKTY ZAHRANIČNĚ - OBCHODNÍCH TRANSAKČÍ		191
8.1	Vnitrounijní pohyb zboží	191
8.1.1	Intrastat	192
8.2	Celní řízení při vývozu a dovozu mimo Evropskou unii	193
8.2.1	Celní hodnota zboží	194
8.2.2	Celní sazebník	195
8.2.3	Celní režimy	196
8.2.4	Celní dluh	196
PŘÍLOHY		198
Příloha 1: Metoda výpočtu rizika v časovém průběhu transakce		198
Příloha 2: Vzory bankovních záruk		205
Příloha 3: Směnky		207
Příloha 4: Časový průběh sjednání vývozního odběratelského úvěru		210
Příloha 5: CIRR		212
Příloha 6: Metody splácení úvěrů určených k financování exportních a importních transakcí		213
Příloha 7: Celní území Evropské Unie		219
Příloha 8: VZOROVÝ TEST		220
Příloha 9: Řešení příkladů a úkolů		224
Seznam použité literatury		232

Předmluva

Učební text Finanční a právní aspekty obchodních transakcí vznikl jako pomůcka pro posluchače bakalářského studia na VŠEM, kteří si v rámci specializace vybrali studijní modul Management obchodu.

Cílem autorů je podat ucelený výklad souvislostí, kterých by si měli být vědomi pracovníci podnikové praxe dříve, než přistoupí ke sjednání obchodní transakce tak, aby mohla být ekonomicky úspěšná.

Proti přístupu, který je v literatuře obvyklejší a zaměřuje se alternativně buď na vnitřní obchod, nebo na zahraniční obchod, zahrnuje text oba druhy obchodních transakcí. S tím je spojeno riziko, že čtenář může některé části textu považovat za zbytečně podrobné nebo naopak málo rozpracované podle toho, k jakému druhu transakcí má v praxi blíže. S tímto vědomím autoři při výkladu vycházejí z toho, co je pro vnitrostátní a zahraničně obchodní transakce společné. Pro jejich větší složitost však věnují značný prostor aspektům, které se týkají specificky zahraničněobchodních transakcí.

První kapitola skript vymezuje pojetí obchodní transakce, její struktury a cyklu obchodní transakce. Smyslem kapitoly je ukázat na jedné straně důležitost analytického pohledu na obchodní transakci z hlediska prvků, které ovlivňují její náklady a rizika, a na druhé straně význam ošetření obchodní transakce v celém jejím cyklu. Rozebrána jsou specifika zahraničněobchodní transakce proti transakci vnitrostátní, důvody a nástroje státní podpory vývozu jako jedna z odlišností.

Ve druhé kapitole je podán přehled normativního rámce obchodních transakcí – pravidel, která vymezují prostor pro sjednávání obchodních transakcí. Součástí výkladu je charakteristika rámce daného právními předpisy, zejména obchodním zákoníkem a občanským zákoníkem. Výklad se soustřeďuje na praktické souvislosti, kterých by si měl být obchodník vědom při strukturování obchodní transakce z hlediska jejího smluvního zakotvení, a nemůže tak nahradit podrobnější studium práva.

Třetí kapitola poskytuje přehled smluv, které se nejčastěji uzavírají v souvislosti s kupní smlouvou k zajištění hladkého průběhu obchodní transakce, v závislosti na jejich povaze. Pozornost je věnována také metodám zjednodušení a standardizace smluvního procesu.

Čtvrtá kapitola je věnována základnímu smluvnímu dokumentu obchodní transakce, kupní smlouvě. Ve výkladu je důraz položen na praktické aspekty sjednávání kupní

smlouvy, zejména z hlediska toho, jak podoba jednotlivých dohodnutých ustanovení ovlivňuje rozložení nákladů a rizik mezi prodávajícího a kupujícího.

Pátá kapitola pojednává o řízení rizik obchodní transakce. Výklad sleduje tři základní kroky racionálního přístupu k riziku – identifikaci rizik přítomných v obchodní transakci, vyhodnocení těchto rizik a rozpoznání nástrojů, s jejichž pomocí lze příslušná rizika snížit. Kapitola nabízí utříděný přehled rizik, s nimiž se typicky setkávají prodávající a kupující, a ukazuje některé metody jejich hodnocení. Poslední část kapitoly rozebírá jednotlivé druhy pojištění jako jednoho z nástrojů ošetření některých rizik obchodní transakce.

Předmětem šesté kapitoly jsou platební a zajišťovací instrumenty. Cílem výkladu je vysvětlit, jaké platební instrumenty se používají k vypořádání peněžních závazků z obchodních transakcí, ale také ke snížení rizika prodávajícího a kupujícího. Z hlediska praktického využití při realizaci obchodní transakce je koncipován i přehled zajišťovacích instrumentů, včetně bankovních nástrojů zajištění kurzového rizika.

Sedmá kapitola vysvětluje, jak vzniká potřeba finančních prostředků pro realizaci obchodní transakce a jakým způsobem mohou prodávající a kupující potřebné zdroje opatřit. Přehled nástrojů financování je utříděn podle fáze obchodní operace, která vyžaduje financování, a podle toho, zda finanční prostředky zajišťuje prodávající nebo kupující. Závěr kapitoly je věnován nástrojům státem úrokově zvýhodněného financování vývozu.

Osmá kapitola rozebírá problematiku cel a celního řízení, specifickou pro zahraničněobchodní transakce.

Do textu jsou začleněna cvičení, která mají čtenáři pomoci samostatně posoudit, zda výkladu správně porozuměl. Odpovědi jsou uvedeny vždy na konci příslušné kapitoly. K dalšímu procvičení látky jsou určeny příklady a úkoly, jejichž řešení lze nalézt na konci publikace.

Předpokladem pro snadnější chápání některých částí textu je absolvování základního kurzu obchodního práva.

KAPITOLA 1: OBCHODNÍ TRANSAKCE

Úvod

Obchod je klíčovým prvkem tržní ekonomiky. V běžném chápání jsou trh a obchod blízká synonyma. Pro účely tohoto studijního textu je však třeba obchodní činnost vymezit úžeji na trh zboží a služeb. Nebudeme se tedy zabývat tím, co se odehrává na trzích výrobních činitelů (např. na trhu práce). Také obchodní činnost, která probíhá na peněžních trzích, nás pro účely těchto skript bude zajímat jen do té míry, nakolik je nutná nebo prospěšná k realizaci obchodu na trhu zboží a služeb (k jeho financování, k zjištění rizik apod.). Obchodní transakce, do níž podnik vstupuje, by měla přispět ke kladnému hospodářskému výsledku.

Cíle kapitoly

- vymezit pojetí obchodní transakce a jejího úplného cyklu
- ukázat význam aktivního strukturování obchodní transakce
- vysvětlit význam úplných nákladů obchodní transakce pro hodnocení jejího hospodářského přínosu
- ukázat základní specifika zahraničně obchodní transakce proti transakci vnitrostátní
- vysvětlit důvody státní podpory exportu
- charakterizovat meze státní podpory pojištění a financování exportu dané závazným regulatorním rámcem

1.1 Struktura obchodní transakce

Základní jednotkou obchodní činnosti je obchodní transakce. Obchodování, obchodní činnost, sestává ze série jednotlivých obchodních transakcí, z nichž každá zahrnuje akt prodeje a koupě konkrétního zboží nebo služby. Součástí podnikání prakticky každého hospodářského subjektu je obchodní činnost, prodej nebo koupě na trhu zboží a služeb. Nejčastěji je hospodářský subjekt zapojen do obchodní činnosti současně v obojí poloze – typicky jako kupující potřebných vstupů (surovin, polotovarů, produktů, služeb) a jako prodávající výstupů (surovin, polotovarů, produktů, služeb), jejichž skladba záleží na povaze podnikatelské činnosti daného hospodářského subjektu. Pro celkový obchodní úspěch je obecně nutné, aby **souhrn** obchodních transakcí, jichž se konkrétní podnik účastní, přinesl přiměřený kladný hospodářský výsledek. Pro účely tohoto studijního textu však budeme předpokládat, že cílem je úspěšnost, **kladný přínos každé jednotlivé obchodní transakce**. Případy, kdy je z nejrůznějších důvodů záměrným cílem podniku realizovat konkrétní transakci i za cenu její ztrátovosti, patří do oblasti tržní strategie a zůstávají mimo rámec tohoto předmětu.

Cílem tohoto předmětu je vybavit posluchače k tomu, aby dokázali vhodně **strukturovat a smluvně zakotvit** obchodní transakci tak, aby byly vytvořeny předpoklady pro její úspěšný průběh a ekonomický přínos.

Strukturou obchodní transakce máme na mysli soustavu parametrů, které uceleně popisují formu obchodní transakce, její obsah a podmínky, za nichž se transakce uskutečňuje. Struktura obchodní transakce se případ od případu liší. Faktory, které charakterizují strukturu obchodní transakce, jsou zejména:

- předmět obchodní transakce,
- účastníci obchodní transakce (přímí a nepřímí),
- distribuční cesta,
- věcné rozložení nákladů,
- časové rozložení nákladů,
- způsob zajištění finančních zdrojů pro realizaci transakce,
- rozložení a ošetření rizik.

Struktura některých obchodních transakcí může být velmi jednoduchá. Typickým příkladem jednoduché struktury je koupě a prodej sériově vyráběného spotřebního zboží mezi přímým výrobcem a přímým spotřebitelem, kde se odběr zboží odehrává v místě výroby a úhrada probíhá okamžitě při převzetí zboží. Většina obchodních transakcí však není tak jednoduchá a je v zájmu ať prodávajícího, nebo kupujícího, aby při sjednávání obchodní transakce aktivně usilovali o takovou strukturu, která nejlépe vyhovuje jejich zájmu. K tomu ovšem potřebují znát, jaké jsou alternativy a jaké jsou důsledky volby mezi těmito alternativami. Kapitoly 4–7 tohoto studijního textu poskytují základní vodítka k rozeznání alternativ a hodnocení jejich důsledků pro přímé účastníky obchodní transakce.

Výsledkem negociace (sjednávání) obchodní transakce je její **smluvní zakotvení**. K němu obecně dochází uzavřením **kupní smlouvy**, případně také uzavřením dalších **smluv, které s kupní smlouvou souvisejí**. Druhy smluv, které jsou používány při realizaci obchodních transakcí, stručně představuje kapitola 3 tohoto studijního textu. O samotné kupní smlouvě podrobněji pojednává kapitola 4.

Uzavření kupní smlouvy zdaleka ještě neznamená, že obchodní transakce bude úspěšná. Je také dále nutné, aby se dodávka řádně uskutečnila a aby kupující řádně zaplatil podle sjednaných podmínek. K tomu nemusí dojít, pokud se naplní některá z **rizik**, která jsou v obchodní transakci obsažena, zejména pokud tato rizika nejsou řádně ošetřena. Typickými riziky, s nimiž se v obchodních transakcích setkáváme, a možnostmi jejich ošetření se zabývá kapitola 5 tohoto studijního textu.

Úhrada za dodávku probíhá vesměs prostřednictvím bankovního styku s využitím vhodného **platebního nástroje**. Přehled platebních nástrojů, **zajišťovacích nástrojů** a nástrojů ošetření rizik podává kapitola 6.

Úplný **cyklus obchodní transakce** trvá od počátečních kroků (kterými může být podle povahy obchodní transakce např. akvizice trhu, výroba zboží nebo nákup tendrové dokumentace) až do vypořádání veškerých závazků ze smluvního vztahu oběma stranami. **Úplné náklady obchodní transakce** jsou veškeré náklady, které vynaloží příslušný účastník (prodávající, kupující) od počátku až do ukončení cyklu obchodní transakce.

Náklady, které nese ten který účastník obchodní transakce (prodávající, kupující), závisí na tom, jak je transakce strukturována. Do značné míry platí, že rozložení většiny nákladů mezi prodávajícího a kupujícího je záležitostí jejich vzájemné dohody. Na jedné straně škály si lze představit obchodní transakci, kde rozhodující většinu nákladů v celém cyklu obchodní transakce nese prodávající. Dobrým příkladem je prodej spotřebního zboží „přes pult“, kdy úhrada kupní ceny proběhne současně s převzetím předmětu koupě. Prodávající pak nese veškeré náklady pořízení předmětu dodávky, dopravní náklady, náklady skladování a další obchodní náklady (např. provozní režii „kamenného obchodu“) až do okamžiku, kdy zboží předá přes pult kupujícímu a současně přijme úhradu. Ale již relativně malá modifikace jinak stejné transakce dobře ilustruje možnost přesunu nákladů mezi prodávajícím a kupujícím. Představme si, že prodávající vedle převzetí „přes pult“ nabízí také dodání (objemnějšího) předmětu koupě do místa bydliště kupujícího. Kupující pak má možnost buď převzít zboží v prodejně a zajistit si jeho dopravu do bydliště na vlastní náklady a také na vlastní riziko, nebo nechat dodat zboží až do domu na náklady a na riziko prodávajícího. U složitějších obchodních transakcí se vějíř alternativ rozložení věcných nákladů (a rizik) mezi prodávajícím a kupujícím výrazně rozevírá.

V závislosti na povaze obchodní transakce může celý její cyklus trvat poměrně dlouhou dobu, v případě složitějších dodávek investičních statků zpravidla v řádu let. V průběhu obchodní transakce vkládají do její realizace účastníci v různé formě finanční prostředky, které v ní zůstávají vázány po určitou část cyklu. **Cena** takto **vázaných finančních zdrojů (finanční náklady)** může tvořit velmi významnou část úplných nákladů, které nese prodávající a kupující. Důležité je také vědět, jaké finanční prostředky lze použít, jak je získat a jak zvolit mezi variantami, které jsou k dispozici. Financování obchodních transakcí se věnuje kapitola 7 tohoto studijního textu.

Z výše uvedeného se zdá samozřejmé, že pro vyjádření očekávaného celkového přínosu obchodní transakce musí prodávající nebo kupující znát úplné náklady, které bude muset v souvislosti s ní vynaložit. Praxe však ukazuje, že ne všechny druhy nákladů jsou vnímány stejně „ostře“. Zatímco málokterý obchodník při sjednávání obchodní transakce opomene vzít v úvahu, která strana nese dopravní náklady, ne vždy je stejná pozornost věnována nákladům spojeným s přijetím či ošetřením rizik, případně finančním nákladům.

Z výše uvedeného vyplývá, že prodejní/kupní cena může být spolehlivým vodítkem ke kalkulaci očekávaného přínosu obchodní transakce teprve tehdy, když je dostatečně definována struktura obchodní transakce, a tudíž lze odvodit úplné náklady, jež nese ten který účastník (prodávající, kupující). V některých případech přesto dochází k tomu, že je například prodávající nucen podat cenovou nabídku dříve, než je struktura obchodní transakce v podrobnosti známa, než má dostatek informací pro kalkulaci úplných nákladů. Stává se tak zejména v počátečních fázích jednání o složitějších obchodních transakcích, kde se jejich podmínky zpřesňují v dalším průběhu vzájemných negociací. Pak je nutné, aby prodávající nabídku doprovodil informací o tom, na jakých předpokladech strukturování/podmínek je obchodní transakce postavena, a aby si vyhradil právo cenu přiměřeně upravit, pokud dojde v průběhu další negociace ke změnám.

Obecným pravidlem tržní ekonomiky je svoboda volby, **smluvní volnost**, tedy možnost obou hlavních účastníků obchodní transakce, prodávajícího a kupujícího, sjednat takovou strukturu obchodní transakce, na které se vzájemně dohodnou. Podobně jako existují určitá omezení ve všech jiných oblastech společenského života, i v obchodní činnosti se smluvní volnost aplikuje v prostoru omezeném určitým rámcem. Tento rámeček je dán na jedné straně závaznými právními předpisy, na druhé straně souborem norem, které se stávají závaznými teprve tehdy, když se smluvní strany na jejich aplikaci dohodnou v zájmu usnadnění smluvního procesu. Normativní rámeček obchodních vztahů je předmětem kapitoly 2.

1.2 Specifika zahraničněobchodních transakcí

Obchodní transakce, jež jsou v naší každodenní zkušenosti nejběžnější, se odehrávají jako **vnitřní obchod**, probíhají mezi prodávajícím a kupujícím, kteří mají oba sídlo v České republice. Jednou z význačných charakteristik české ekonomiky je však vysoká míra otevřenosti, velký podíl **zahraničněobchodních transakcí**. Definiční vlastnost zahraničně obchodních transakcí, totiž že obchodní transakce probíhá přes hranici států,

s sebou nese významná specifika proti vnitrostátním, meziregionálním obchodním transakcím.

Některá specifika jsou zdánlivě triviální, například **rozdílnost jazyka** účastníků transakce. I taková odlišnost může mít znatelné důsledky. Obecně vede ke zvýšení nákladů na transakční dokumentaci a zvyšuje riziko nejednoznačné interpretace smluvních podmínek. Riziko, že prodávající a kupující budou rozdílně interpretovat dohodnuté smluvní podmínky, je přítomné i u vnitrostátních transakcí, ať již pro opomenutí, nebo pro neobratnou formulaci. K němu však nyní přistupuje ještě možnost, že se tak stane pro nedokonalou znalost cizího jazyka.

Zahraničněobchodní transakce typicky probíhá na větší **vzdálenost**, což proti vnitrostátní transakci zpravidla vyvolává vyšší dopravní náklady a vyšší riziko poškození zboží. Důsledkem je také prodloužení celkového cyklu obchodní transakce.

Dobře viditelnou specifikou zahraničněobchodní transakce je **rozdílnost měny** v zemi prodávajícího a měny v zemi kupujícího, respektive jedné, případně obou těchto měn od měny, v níž se zahraničněobchodní transakce realizuje. Hlavním důsledkem rozdílnosti měn je, že do obchodní transakce vstupuje kurzové riziko – riziko ztrát v případě nepříznivého vývoje měnových relací. Jak poději uvidíme v kapitole 6 tohoto studijního textu, existují nástroje, jimiž je možné kurzové riziko omezit. Avšak ošetření kurzového rizika vyvolává dodatečné náklady.

Právní řád každé země obvykle stanoví pro obchodní operace, které probíhají se zahraničím, v některých směrech odchylná pravidla od vnitrostátních transakcí.

Jednou z nejvýznamnějších specifik zahraničněobchodní transakce oproti vnitrostátní obchodní transakci je však samotná **odlišnost právního řádu** země prodávajícího od právního řádu země kupujícího. Je třeba rozhodnout, jakým právním řádem se bude obchodní vztah řídit. Nedokonalá znalost cizího právního řádu s sebou nese zvýšené riziko, že při sjednávání obchodní transakce dojde k přehmatům. Odlišnost právních řádů také zvyšuje obchodní náklady, pokud je nezbytné, aby jeden nebo i oba účastníci zahraničněobchodní transakce použili služeb právní kanceláře, která je kvalifikována se k zahraničnímu právnímu řádu vyslovovat. Jen taková jim může pomoci překonat složitější úskalí smluvní dokumentace vyvolaná odlišností právních řádů.

Některá specifika zahraničněobchodní transakce proti transakci tuzemské vyvolává **odlišnost politických systémů a autonomie národních hospodářských politik**. Ty zejména u zahraničněobchodní transakce s delším cyklem (tam, kde v průběhu její

realizace dohází k určitým časovým posunům) výrazně zvyšují rizika výskytu okolností, které transakci mohou znesnadnit, případně její realizaci znemožnit.

Obecně všechna výše uvedená specifika zahraničněobchodních transakcí proti vnitrostátním, meziregionálním obchodním transakcím zvyšují rizika, přinášejí rizika nová, zvyšují obchodní a/nebo finanční náklady a ovlivňují jejich rozdělení mezi prodávajícího a kupujícího. Souhrnným důsledkem je větší složitost, náročnost zahraničněobchodních transakcí, jejich financování a ošetření jejich rizik.

Specifikem trochu jiné kategorie je existence legitimizovaných **nástrojů státní podpory exportu**, které nemají obdobu u vnitrostátních obchodních transakcí.

Tento učební text si klade za cíl postihnout podstatné aspekty obou druhů obchodních transakcí, jak vnitrostátních, tak mezinárodních. Výklad vychází z vnitrostátních obchodních transakcí a z toho, co je oběma druhům transakcí společné. Zvláštnosti, které platí pro zahraničněobchodní transakce, jsou zpravidla pojednány na závěr příslušné části textu. Tak je tomu i u státní podpory exportu při ošetření rizik (státem podporované vývozní pojištění) v kapitole 5 a u státem úrokově zvýhodněného financování vývozu v kapitole 7 tohoto studijního textu. Avšak pro výjimečnost státní podpory exportu ve srovnání s jiným druhem obchodních transakcí si vyžadují důvody a meze této podpory předem souhrnné vysvětlení.

CVIČENÍ 1: Vysvětlete, proč je nutné rizika obchodní transakce zahrnout do úplných nákladů prodávajícího/kupujícího.

1.3 Státní podpora exportu

1.3.1 Důvody státní podpory

Teorie zahraničního obchodu nenalézají pro státní podporu exportu přesvědčivé opodstatnění. Teorie sice přiznává některé jednotlivé argumenty o prospěšnosti podpory exportu pro ekonomiku země, avšak upozorňuje na přerozdělovací efekty státní podpory exportu v rámci dané ekonomiky¹ a na její souhrnné negativní důsledky pro světové hospodářství.

Je tedy namístě položit si otázku, proč má stát podporovat export v době, kdy v teorii světové ekonomiky jednoznačně převládá přesvědčení o prospěšnosti volného obchodu a

¹ Státní podpora exportu zvýhodňuje vybrané exportéry, ale náklady na ni vynaložené jsou čerpány ze státního rozpočtu, do něhož přispívají všichni daňoví poplatníci.

kdy se současně tentýž stát aktivně podílí na platformách usilujících o liberalizaci světového obchodu². Je možné uvést i některé teoretické důvody ve prospěch vybraných nástrojů státní podpory exportu³. Základní odpověď není z oblasti teorie, nýbrž praktická a zní: stát podporuje export, protože tak činí ostatní státy, odkud pochází konkurence našich vývozců, a protože bez srovnatelné míry státní podpory exportu by byli naši vývozci vůči svým konkurentům v nerovném postavení.

Předmětem těchto skript není normativní teorie zahraničního obchodu. Otázky, které jsou v našem kontextu relevantní, znějí: Jaké nástroje státní podpory exportu mají přímý vztah ke strukturování zahraničněobchodních transakcí? Kdy a jak těchto výhod účelně využít?

Již od počátečních fází transformace tehdy ještě československé ekonomiky na tržní ekonomiku se na úrovni vlády projednávaly a postupně zpřesňovaly programy na podporu exportu „založené na zásadách fungování tržní ekonomiky“⁴. Tato praxe pokračuje dodnes a poslední dokument tohoto druhu nese název „Exportní strategie ČR pro období 2012–2020“⁵.

Pro přehlednost lze činnost subjektů, které působí v oblasti podpory exportu, rozdělit do tří okruhů:

- Informační služby – zprostředkování informací a kontaktů. Na této činnosti se kromě specializované agentury Czech Trade podílejí především pracovníci zastupitelských úřadů v zahraničí.
- Asistenční služby – například budování české značky, podpora účasti na zahraničních výstavách a veletrzích, kde rozhodující část agendy zajišťuje Ministerstvo průmyslu a obchodu.
- **Podpora v oblasti pojištění a financování obchodu.**

V této kapitole se budeme dále zabývat jen posledně zmíněným okruhem státní podpory exportu, jehož přímá souvislost s předmětem skript je zjevná. Lze ukázat, že i v mezinárodním měřítku je tento okruh považován za nejdůležitější. Jako jediný **podléhá určitému mezinárodnímu normativnímu rámci**. I v zahraničních tržních ekonomikách (podobně jako u tuzemských programů na podporu exportu, jak jsme uvedli výše) bylo

² Zejména činností WTO, ale i členstvím v integračních seskupeních.

³ Například je relativně široce přijímán argument, že na rozdíl od vnitrostátního obchodu jsou informace o zahraničních trzích pro podnikatele hůře dostupné, jejich získání nákladné a vytvářejí tak určitou překážku vstupu na zahraniční trh. Z toho vychází státní podpora v informační oblasti.

⁴ Viz zejména usnesení vlády ČSFR č. 289/91 o vytvoření některých podmínek pro udržení a další rozvoj exportu, usnesení vlády ČSFR č. 721/91 o programu na rozvoj exportu.

⁵ <http://mpo.cz/dokument103015.html>

nutné řešit kompatibilitu proexportní politiky s tržním prostředím. Ukázalo se, že nejcitlivějším okruhem z tohoto hlediska je právě oblast pojištění a financování obchodu.

Východiskem k řešení bylo respektování faktu, že státní podpora exportu touto cestou je prakticky všudypřítomná. Protože usilovat o její odstranění nebylo reálné, soustředilo se mezinárodní úsilí na formulaci vzájemně dohodnutého a respektovaného normativního rámce. Ten měl stanovit jednotné **krajní meze** obecně přípustné **státní podpory** tak, aby se předešlo případným „obchodním válkám“ a jejich následným destruktivním důsledkům pro mezinárodní obchod⁶. Implementace dohodnutých pravidel by se přitom měla řídit principem **minimálního narušení volné konkurence**.

1.3.2 Konsenzus – regulativní rámec podpory exportu

Výsledkem tohoto mezinárodního úsilí, které probíhalo na půdě OECD⁷, bylo přijetí dokumentu **Arrangement on Officially Supported Export Credits** (dále jen „**Konsenzus**“)⁸.

V původní podobě se nejedná o právně závazný předpis, nýbrž spíše o „džentlenskou dohodu“ mezi většinou členských zemí OECD, jejíž dodržování není právně vymahatelné a jejíž porušení není penalizováno. Později však byla dohoda převzata do předpisové základny Evropské unie formou rozhodnutí Rady Evropy⁹ a stala se v tomto smyslu pro členské země EU závaznou.

Konsenzus upravuje především tři základní pilíře státní podpory exportu: státem podpořené **exportní úvěrové pojištění**, poskytování **úrokově zvýhodněných exportních úvěrů** a poskytování tzv. **vázané pomoci**.

Do pojmu vázané pomoci Konsenzus zahrnuje tři kategorie: úvěry oficiální rozvojové pomoci, dary oficiální rozvojové pomoci a „jiné oficiální finanční toky“. Z hlediska předmětu zájmu těchto skript a tuzemské praxe je nejdůležitější první ze zmíněných kategorií, někdy nazývaná „měkké úvěry – soft loans“, v tuzemské úřední terminologii „dlouhodobé vývozní úvěry za výhodných podmínek“. „Vázaná pomoc“ je na rozdíl od jiných druhů rozvojové pomoci charakteristická tím, že je poskytována formou dodávek zboží z dárcovské země zdarma, respektive za zvláště výhodných úvěrových podmínek.

Pro snazší orientaci v terminologii Konsenzu je třeba vysvětlit rozdíl mezi exportními úvěry poskytovanými za úrokově zvýhodněných podmínek a exportními úvěry

⁶ Obchodní válkou zde máme na mysli eskalaci situace, kdy se jednotlivé státy ve jménu zajištění výhodného postavení pro své vývozce navzájem předhánějí v úrovni poskytované podpory.

⁷ Organization for Economic Cooperation and Development

⁸ OECD, TAD/PG (2011)4

⁹ Rozhodnutí Rady č. 20001/76/EC ze dne 22. 12.2000, konsolidovaná verze ke dni 1. 5. 2004 v anglickém jazyce <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/consleg/2001/D/02001D0076-20040501-en.pdf>

poskytovaným v rámci vázané pomoci. I když v prvním případě jde rovněž o úvěry se státní podporou, jsou u nich stanoveny **horní** meze státní podpory a jsou označovány jako komerční úvěry. Naproti tomu úvěry v rámci vázané rozvojové pomoci nejsou chápány jako komerční úvěry, nýbrž rozvojová pomoc a jsou u nich stanoveny minimální **spodní** meze (tzv. concessionality) státní podpory. Konsenzus vyjadřuje rozdíl mezi oběma druhy úvěrů takto: „Politika exportních úvěrů by měla být založena na otevřené konkurenci a volné hře tržních sil. Politika vázané pomoci by měla poskytnout potřebné vnější zdroje zemím, sektorům nebo projektům, které mají buď špatný, nebo nemají žádný přístup k tržnímu financování“.¹⁰

Na tomto místě je užitečné položit si otázku, zda a do jaké míry by se měli podnikatelé v soukromé sféře pravidly Konsenzu zabývat, když dokument reguluje počínání států. Odpověď zní: Měli, pokud chtějí využít výhod státní podpory exportu. V té míře, aby mohli směřovat jednání se svým obchodním partnerem ke sjednání takové struktury obchodní transakce, která umožňuje státní podporu na transakci aplikovat.

Společné podmínky státem podpořených exportních úvěrů

Státem podpořený exportní úvěr může obsahovat jednu ze dvou forem státní podpory: exportní úvěrové pojištění, nebo úrokové zvýhodnění, případně obě zároveň. **Základní podmínky**, kterými Konsenzus upravuje státní podporu exportu, **platí společně pro pojištění i úrokově zvýhodněné financování**. Specifické otázky týkající se jen jedné z obou forem jsou předmětem samostatných ustanovení.

Společné podmínky stanoví **především tato pravidla**:

1. **Zboží/komodita.** Pravidla Konsenzu se nevztahují na vývoz zemědělských výrobků a vojenské techniky.
2. **Rozsah státní podpory.** Státní podporu lze aplikovat (tj. poskytnout úvěrové pojištění, případně úrokově zvýhodnění financování) maximálně do výše 85 % hodnoty kontraktu.
3. **Platba předem.** Zbýlých nejméně 15 % hodnoty kontraktu musí kupující uhradit před dodávkou formou platby předem (akontace) nebo při dodávce.
4. **Financování pojistné prémie.** Pokud náklady státem podpořeného pojištění hradí kupující, je přípustné vztáhnout státní podporu vývozu i na celou částku pojistné prémie (zahrnout tuto částku do exportního úvěru, který je splácen postupně a vztáhnout na ni pojištění).

¹⁰Konsensus, kapitola III, odstavec 30 a)

5. **Tzv. místní náklady.** U některých vývozních projektů je účelné využít subdodávek (ať již hmotných, nebo provedení prací) od subjektů v zemi realizace projektu (v zemi kupujícího). Ty jsou označovány za místní náklady. V základním znění Konsenzu lze státní podporu vývozu vztáhnout jen na takový objem místních nákladů, který nepřekračuje objem výše uvedené platby předem. Současně pravidlo připouští vztáhnout státní podporu vývozu na objem místních nákladů, který dosahuje až 30 % hodnoty kontraktu.
6. **Splatnost.** Exportní úvěry, na něž je poskytnuta státní podpora, musí být splatné nejpozději za:
- 5 let u vývozu do ekonomicky vyspělých zemí, které podle metodiky Světové banky překročily určitý práh národního důchodu na obyvatele,
 - 10 let u vývozu do ostatních zemí,
 - 12 let u výstavby nejaderných elektráren.
- Zároveň musí být dodrženo obecné pravidlo, že splatnost úvěru nepřekročí dobu užitečné životnosti zboží, které je předmětem obchodní transakce.
7. **Způsob splácení.** Úvěr musí být splácen v rovnoměrných splátkách, přičemž první z nich musí nastat nejpozději 6 měsíců od okamžiku, který se nazývá „starting point“. Ten je stanovován podle pravidel, která vycházejí z povahy exportní transakce, například jako datum poslední dílčí dodávky tam, kde kontrakt předpokládá postupné plnění. Specifické odchylky způsobu splácení jsou stanoveny pro exportní transakce, jež jsou podpořeny formou projektového financování. Výjimky jsou také přípustné ve zvláštních případech, které jsou zdůvodněny neshodou v časové skladbě disponibilních zdrojů u dlužníka (kupujícího). Jde zejména o dodávky investičních statků, kde se budoucí cash flow kupujícího ke splácení úvěru bude odvíjet od provozního využití pořízeného investičního statku. V takovém případě je ale nutné předem oznámit (notifikovat) odchýlný způsob splácení OECD v Paříži a odchylky udržet ve stanovených mezích¹¹.

Specifické podmínky pro exportní úvěrové pojištění

Smyslem státní podpory poskytované formou úvěrového pojištění je zejména umožnit realizaci vývozu s odloženou splatností tam, kde rizika spojená s obchodní transakcí jsou příliš vysoká, než aby je mohli vývozce nebo jeho banka přijmout, a zároveň nepojistitelná nebo jen obtížně pojistitelná soukromými pojišťovacími institucemi.

Konsenzus stanovuje pravidla především pro:

1. **Minimální pojistné sazby.** Účastníci ujednání se dohodli, že nebudou při státem podporovaném pojišťování účtovat sazby nižší, než je jednotná základní norma. Tou

¹¹ Například při nerovnoměrných vzestupných splátkách musí být alespoň 2 % jistiny splaceno během 12 měsíců od „starting point“.

jsou pojistné sazby vypočtené podle dohodnutého vzorce pro suverénní (státní) riziko země, tzv. minimální sazby (MPR – Minimum Premium Rates). Výpočet minimální sazby vychází především z těchto parametrů:

- míry rizikivosti příslušné země,
- doby expozice vůči riziku (tzv. horizontu rizika – HOR),
- míry a kvality pojistného krytí,
- použitých metod ke snížení rizika.

Minimální pojistné sazby jsou stanoveny v procentech z pojistné hodnoty podle vzorce, který se chová, jako kdyby byla pojistná prémie plně zaplacená k datu prvního čerpání úvěru. Minimální sazby nejsou stanoveny pro nejméně rizikové země, členské státy OECD s vysokou úrovní národního důchodu na obyvatele (riziková kategorie 0). U obchodu s těmito zeměmi je namísto toho přijato vodítko, že cena státem podporovaného exportního pojištění by neměla podrážet ceny na trhu soukromého pojištění. U zemí s nejvyšším stupněm rizika se obecně předpokládá, že skutečně použité pojistné sazby budou vyšší, než je vypočtená minimální pojistná sazba.

2. **Klasifikaci rizika zemí.** Země jsou rozděleny podle vzestupné míry rizikivosti do sedmi kategorií 1–7. Dodatečnou osmou kategorií „0“ představují země s nejnižším rizikem. Konsenzus poměrně podrobně stanoví, jaká kritéria je nutné použít při hodnocení rizikivosti země, podrobnou aplikaci však do určité míry ponechává na každém účastníkovi. To by mohlo vést k rozptylu v hodnocení a k výsledné nejednotnosti v aplikaci státní podpory. Ve skutečnosti však došlo k významné harmonizaci nejen v zařazení zemí do rizikových kategorií, ale i v některých dalších otázkách na paralelní platformě, na půdě tzv. Bernské unie (Mezinárodní asociace úvěrových a investičních pojistitelů).
3. **Výklad pojistného krytí a kvality pojistného krytí,** které jsou důležité pro výpočet minimální pojistné prémie. Mírou pojistného krytí je chápána částka pojistného plnění v procentním vyjádření k částce pojistné hodnoty. Kvalitu pojistného krytí mimo jiné ovlivňuje, zda je ke krytí rizika použita forma záruky nebo forma pojištění, zda pojistka kryje náklady na zdroje v tzv. čekacím období (tj. v čase mezi ohlášením pojistné události a pojistným plněním) apod. Kvalita má v jiné rovině vliv na to, jak se národními bankami (regulátory) posuzuje riziko závazku příslušné pojišťovací instituce. Nejlepšímu pojištění je přiřazena **nulová riziková váha**.
4. **Výluka některých rizik, snížení rizikivosti.** Nižší než minimální pojistné sazby lze uplatnit tam, kde pojištění výslovně vylučuje určitou část (jinak standardních) rizik,

anebo tam, kde jsou použity některé metody snížení rizika (např. záruka bonitní třetí strany za splacení úvěru, které je předmětem pojištění). V takových případech se minimální pojistná sazba upravuje pomocí tzv. koeficientu MEF (country risk mitigation/exclusion factor), jehož výpočet je podrobně popsán v příloze VIII Konsenzu.

Specifické podmínky pro úrokově zvýhodněné financování

Smyslem těchto podmínek je určit přípustné meze státní podpory poskytované formou úrokového zvýhodnění exportních úvěrů na realizaci exportních transakcí, které se – na rozdíl od vázané pomoci – řídí komerčními principy. Státní podpora má podobu státem subvencované pevné úrokové sazby.

Na tomto místě je třeba stručně vysvětlit, proč se úprava Konsenzu vztahuje právě na pevné úrokové sazby a v čem tkví výhodnost státní podpory oproti standardním bankovním tržním sazbám. Úrokové náklady hrají největší roli u exportních transakcí doprovázených dlouhodobým úvěrem, typických pro vývoz investičních statků. Při sjednání podobné transakce je důležité, aby si její účastníci mohli vytvořit představu o celkové výši úrokových nákladů. To je mnohem snazší, když je úroková sazba známa dopředu na celé období, tedy u pevné (fixní) úrokové sazby. Komerční banky mohou samozřejmě na tržním principu rovněž nabízet financování s pevnou úrokovou sazbou. Z technických důvodů je však obtížné stanovit pevnou úrokovou sazbu tam, kde nejsou předem známy závazné termíny čerpání a splátek úvěru a pevná sazba se za těchto okolností výrazně prodražuje. To je ale právě obvyklé u vývozu investičních statků na úvěr, především pro fázi čerpání úvěru.

Konsenzus stanoví základní podmínky specificky pro úrokově zvýhodněné financování takto:

5. **Referenční sazba CIRR.** Při použití pevných sazeb nebude stanovená úroková míra nižší než referenční komerční úroková sazba CIRR (Commercial Interest Reference Rate) aktualizovaná OECD v Paříži dvakrát měsíčně¹².
6. **Výpočet CIRR.** Pro danou měnu je odvozen od výnosů státních obligací (např. pětiletých US Treasury Bonds), obecně zvýšením o 100 b. p.
7. **Rezervace sazby.** Úroková sazba pro danou transakci nebude v nabídce fixována déle než 120 dní, při takové „rezervaci“ úrokové sazby se základní sazba CIRR zvyšuje o 20 b. p.

¹² <http://www.oecd.org/dataoecd/15/47/37364628.pdf>

8. **Předčasné splacení.** V případě dobrovolného předčasného splacení úvěru musí dlužník národní instituci, která CIRR administruje, uhradit ztráty a náklady, které jsou vyvolány předčasným splacením.

Specifické podmínky pro úvěry v rámci vázané pomoci („soft loans“)

1. **Kvalifikace zemí.** Vázanou pomoc nelze aplikovat při vývozu do ekonomicky vyspělejších zemí, které se podle kritérií Světové banky dosaženou výší národního důchodu na obyvatele nekvalifikují pro poskytnutí 17letého úvěru.
2. **Kvalifikace projektu.** Vázanou pomoc nelze poskytnout na realizaci projektu, který by byl ekonomicky životaschopný za běžného komerčního financování (včetně státem úrokově podpořeného financování na bázi CIRR podle podmínek Konsenzu). K tomu jsou stanovena dvě základní kritéria, která musí být splněna současně:
 - projekt není ekonomicky životaschopný v tom smyslu, že není za tržních podmínek schopen generovat zdroje (cash flow) dostatečné pro pokrytí provozních nákladů a návratnost vloženého kapitálu;
 - projekt nelze financovat za čistě tržních podmínek a/nebo podmínek Konsenzu, které upravují běžné státem úrokově podpořené exportní úvěry (viz část 4.2).
3. **Úroveň podpory.** Všechny „měkké“ úvěry poskytované v rámci vázané pomoci musí obsahovat určitou minimální úroveň podpory („concessionality level“), která je stanovena takto:
 - alespoň 35 %, avšak
 - alespoň 50 % u projektů v nejméně rozvinutých zemí (podle kritérií Světové banky).Konsensus stanoví metodu výpočtu úrovně podpory jako procentuální podíl na nominální hodnotě úvěru. Pokud je vázaná pomoc realizována kombinací úvěrů (např. část projektu je financována formou exportního úvěru poskytovaného na bázi CIRR), úroveň podpory se počítá za jejich souhrn.
4. **Notifikace.** Úvěry poskytované v rámci vázané pomoci podléhají notifikaci, tzn. že jejich profil a zdůvodnění (především pak doložení, že jsou splněna obě výše uvedená kritéria kvalifikace projektu) musí být předepsaným způsobem předem oznámeny ústředí OECD v Paříži. Kterýkoli účastník Konsenzu si může vyžádat další vysvětlení nebo sdělit své námitky proti poskytnutí úvěru.

1.3.3 Institucionální zajištění, instrumentální systém podpory

Konsenzus stanoví pravidla státní podpory exportu, ponechává však účastníkům úmluvy značnou volnost pro rozhodnutí, jakým způsobem budou jejich naplňování zajišťovat. To se týká hlavně institucionální formy zajištění. Jednotlivé státy také volí instrumentální systém, pomocí kterého státní podporu poskytují.

V praxi se pro instituce, jejichž prostřednictvím účastnické státy Konsenzu zajišťují podporu vývozu, ustálil pojem „vývozní úvěrové agentury“ (ECA's; Export Credit Agencies). Institucionální úprava je v jednotlivých zemích různá. Jedna instituce může spravovat více forem státní podpory vývozu (pojištění, úrokově dotované financování, případně i vázanou pomoc), anebo jsou pro jednotlivé formy využívány odlišné subjekty. Také vztah jednotlivých ECA's ke státu a jejich vlastnický profil se navzájem liší v široké škále variant. Na jedné straně škály může být ECA přímo součástí některého orgánu státní správy, nebo státem zřízený a vlastněný subjekt. Na druhé straně škály může státní podporu exportu zajišťovat z pověření státu plně soukromý subjekt na základě mandátní dohody.

Za alternativní **instrumentální modely** lze považovat u pojištění rizik formu záruk nebo formu pojištění, u úvěrově zvýhodněného financování systém refinanční a systém tzv. stabilizace úrokové míry (úrokového dorovnání).

Česká republika se stala plnohodnotným účastníkem Konsenzu v roce 2001 a je úmluvou vázána také jako členský stát EU. Do českého zákonodárství je implementace pravidel Konsenzu promítnuta zejména **zákonem č. 58/1995 Sb., v platném znění**.

Institucionálně je v ČR zajištění státní podpory exportu svěřeno dvěma subjektům: exportní pojištění Exportní úvěrové a garanční pojišťovně (EGAP), úrokově zvýhodněné financování České exportní bance (ČEB). Podrobnější pojednání o těchto subjektech a zejména o jejich produktech jsou zahrnuta do věcně příslušných kapitol tohoto studijního textu – do kapitoly 5 a 7. Třetí z oblastí, kterou upravuje Konsenzus, tj. vázaná pomoc (soft loans), v našich podmínkách do praxe zavedena nebyla.

Shrnutí kapitoly

Klíčem k obchodnímu úspěchu je aktivní strukturování obchodní transakce. K tomu je třeba, aby prodávající/kupující znal alternativy, jež se pro realizaci daného obchodu nabízejí, a dokázal posoudit, které jsou z jeho hlediska optimální. Jednou ze zvláštností zahraničněobchodních transakcí je příležitost využít nástrojů státní podpory exportu.

Klíčová slova

obchodní transakce
struktura obchodní transakce
úplné náklady prodávajícího
státní podpora exportu
Konsenzus
exportní úvěrové pojištění
úrokově zvýhodněné financování vývozu
CIRR

Odpovědi ke cvičením

1. Před uzavřením obchodní transakce by měl mít každý z jejích přímých účastníků kvalifikovanou představu o očekávaném hospodářském přínosu. Naplnění rizika, kterému v obchodní transakci čelí, může kalkulovaný přínos znehodnotit (snížit), případně jej změnit ve ztrátu. Pokud se rozhodne riziko ošetřit, musí počítat s náklady na zajištění rizika. Přijme-li riziko bez ošetření, měl by vytvořit odpovídající rezervu pro případ naplnění rizika. Také s tvorbou rezervy jsou spojeny náklady.

Příklady a úkoly

1. Jednou z klíčových charakteristik EU je jednotný vnitřní trh. Diskutujte, zda má přesto smysl považovat obchodní transakci mezi dvěma subjekty dvou rozdílných členských zemí EU za zahraničněobchodní transakci. Proč?

Otázky ve vzorovém testu: 5