

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

Účetní a daňové aspekty mezinárodního obchodu
Accounting and Tax Aspects of International Trade

Bc. Petra Kůsová

Plzeň 2015

ZADÁNÍ

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

„Účetní a daňové aspekty mezinárodního obchodu“

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Plzni, dne.....

.....

podpis autora

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat paní Ing. Jitce Zborkové, Ph.D., za pomoc a cenné rady při psaní této diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala paní Věře Jarolímkové a všem zaměstnancům společnosti KONTRAKT CZ s.r.o. za pomoc, užitečné rady a za veškeré materiály, které mi poskytli. A v neposlední řadě bych ráda poděkovala také mé rodině a mým přátelům, kteří mě psychicky podporovali a pozitivně motivovali při psaní této práce.

Obsah

Úvod	8
1 Obchod a jeho role v tržní ekonomice	10
1.1 Vznik a význam obchodu.....	10
1.2 Funkce obchodu	11
1.3 Pojetí obchodu.....	12
2 Mezinárodní obchod	15
2.1 Vymezení pojmu mezinárodního obchodu	16
2.2 Předmět a význam mezinárodního obchodu	16
2.3 Formy mezinárodního obchodu	17
2.3.1 Tradiční formy mezinárodního obchodu	17
2.3.2 Netradiční formy mezinárodního obchodu	18
2.4 Struktura a funkce mezinárodního obchodu	18
3 Historie a vývoj mezinárodního obchodu	20
3.1 První republika 1918 až 1948	20
3.2 Socialistické plánování 1948 až 1989	20
3.3 Polistopadový vývoj 1989 až 2004	21
3.4 Členství v EU 2004 až současnost	22
4 Obchodní politika	24
4.1 Formy obchodní politiky.....	25
4.1.1 Liberalismus.....	25
4.1.2 Protekcionismus.....	26
4.2 Nástroje obchodní politiky	26
4.2.1 Autonomní nástroje.....	26
4.2.2 Smluvní nástroje	28
5 Společnost KONTRAKT CZ s.r.o.	29
5.1 Základní informace	29

5.2	Nákup a prodej ve společnosti KONTRAKT CZ s.r.o.	30
5.2.1	Nákup a prodej jatečného dobytka.....	31
5.2.2	Nákup a prodej chovného dobytka	33
5.3	Dodavatelsko-odběratelské vztahy.....	33
6	DPH při obchodu se zahraničím.....	38
6.1	Pořízení zboží z jiného členského státu EU	38
6.2	Dodání zboží do jiného členského státu EU	39
6.2.1	Souhrnné hlášení.....	41
6.2.2	Intrastat	44
7	Kurzové rozdíly a způsoby jejich zajištění.....	49
7.1	Kurzové riziko.....	49
7.2	Zajištění kurzového rizika.....	50
7.2.1	Interní metody zajištění	50
7.2.2	Externí metody zajištění	52
7.3	Služby peněžního trhu.....	52
7.3.1	Komerční banka.....	53
7.3.2	AKCENTA CZ a.s.	57
8	Zhodnocení společnosti KONTRAKT CZ s.r.o.	60
8.1	Kritická místa	60
8.1.1	Problematika DPH	60
8.1.2	Přeprava	61
8.1.3	Kurzové rozdíly	61
8.1.4	Nevhodný výběr dobytka.....	65
8.1.5	Nesplnění závazku	65
8.1.6	Nezaplacení.....	65
8.2	Návrhy na zlepšení.....	66
	Závěr	73

Seznam tabulek	75
Seznam obrázků	76
Seznam použitých zkratk.....	77
Seznam použité literatury	78
Literární zdroje	78
Interní zdroje.....	78
Elektronické zdroje	79
Seznam příloh.....	83

Úvod

Obchod jako takový je nedílnou součástí dnešního ekonomického světa a utváří obraz podnikatelských i nepodnikatelských subjektů. Prvotní zmínky o jeho rozvoji sahají už do doby vzniku dělby práce. Vzhledem k neustále rozšiřující globalizaci, se obchod rozvinul do různých specifických skupin a zabezpečuje určité funkce. V dnešní době je role mezinárodního obchodu velmi podstatná pro rozvoj jednotlivých států a jejich hospodářských situací a tak se dá říci, že věnování se této problematice lze považovat za smysluplné a aktuální.

Cílem této diplomové práce je v první řadě blíže popsat historii a vývoj mezinárodního obchodu, představit vybranou společnost KONTRAKT CZ s.r.o. a dále se zaměřit na problematiku této společnosti, které jsou spojené právě s mezinárodním, neboli zahraničním obchodem. Jedná se tedy o charakterizování problematiky DPH a dále problematiku kurzových rozdílů a způsobů jejich zajištění. V neposlední řadě je cílem práce zhodnotit kritická místa, která se ve společnosti při obchodu se zahraničím vyskytují a navrhnout opatření, která by dopad těchto kritických míst minimalizovala.

První část je rozdělena do kapitol, které se týkají teoretické charakteristiky mezinárodního obchodu a jeho historie. První kapitola této části je zaměřena na obchod a jeho roli v tržní ekonomice, poté následuje kapitola, která se zabývá mezinárodním obchodem. Konkrétně vymezením pojmu, jeho významem, formami a také strukturou. Poté následuje kapitola, která popisuje historii a vývoj mezinárodního obchodu vzhledem k historickému vývoji České republiky. Tato kapitola je rozčleněna dle historických milníků, do jednotlivých podkapitol, z nichž každá je zaměřena na určité historicky významné období v návaznosti na obchod se zahraničím. Poslední kapitolou teoretické části je obchodní politika státu. Zde jsou konkrétněji přiblíženy formy obchodní politiky a možné nástroje, které stát využívá právě při jednotlivých formách této politiky.

Následující kapitoly této práce jsou již zaměřeny na společnost KONTRAKT CZ s.r.o. a jednotlivé problematiky, kterými se zabývá při obchodu se zahraničím. Společnost KONTRAKT CZ s.r.o. je společnost, která vznikla 2. dubna 1997 a jejím předmětem podnikání je zejména zemědělství včetně nezpracovaných zemědělských výrobků za účelem dalšího zpracování nebo dalšího prodeje, zprostředkovatelská činnost a koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej.

Tato společnost se již od počátku své působnosti v podnikatelském prostředí specializuje na nákup a prodej chovného a jatečného dobytka a obchoduje jak v tuzemsku, tak i v zahraničí. Co se týče právě obchodu se zahraničím, zabývá se zejména dodáním zboží do členských států Evropské Unie a to konkrétně do Německa, Slovenska, Rakouska, Slovinska a také Chorvatska. V kapitole, která představuje tuto společnost a její vnitřní chod, jsou uvedeny i dodavatelsko-odběratelské vztahy, které jsou znázorněny také graficky.

Dále již následuje kapitola, která se zabývá první problematikou v rámci obchodu se zahraničím, a to DPH. Tato kapitola charakterizuje obecně tuto problematiku a pak se konkrétně zaměřuje na náležitosti, které musí splňovat právě společnost KONTRAKT CZ s.r.o. Další kapitolou je poté kapitola kurzových rozdílů a jejich zajištění. V této kapitole je přiblíženo kurzové riziko jako takové a interní a externí metody jeho zajištění. Externí metody zajištění jsou potom rozebrány dle jednotlivých společností peněžního trhu, se kterými společnost KONTRAKT CZ s.r.o. spolupracuje a jedná se o Komerční banku a o společnost AKCENTA CZ a.s. Poslední kapitolu lze považovat za stěžejní část této diplomové práce. Jedná se o zhodnocení kritických míst ve společnosti KONTRAKT CZ s.r.o. při obchodování se zahraničím následované návrhy na eliminaci těchto kritických bodů.

1 Obchod a jeho role v tržní ekonomice

Obchod lze obecně definovat jako reálné a finanční hospodářské transakce, které se vztahují ke směně zboží a služeb, u nichž dochází k oddělení osob výrobce a spotřebitele v prostoru a čase. *(Štěrbová, 2013)*

1.1 Vznik a význam obchodu

V tržním hospodářství se nachází spousta podnikatelských, ale i nepodnikatelských subjektů. Tyto subjekty zaujímají určité role a svým vzájemným působením a rovněž také interakcí determinují podobu národní i globální ekonomiky. Vysoká míra celospolečenské dělby práce je důvodem zásadního rozvoje obchodního sektoru, jelikož klasické obchodní podmínky by nemohly fungovat bez činnosti výrobních podniků, logistických podniků či poskytovatelů jiných služeb. *(Mulačová, Mulač, 2013)*

Je ovšem všeobecně známo, že v minulosti k této dělbě víceméně nedocházelo. Například v pravěku se každé společenství staralo o veškeré potřeby svých členů. Představitelé společenství obstarávali oděvy, potravu, obydlí, palivo a jiné bez nutnosti spolupráce s jinými společenstvími. Lze tedy říci, že obchod jako takový se začal rozvíjet až v okamžiku, kdy lidstvo dospělo k dělbě práce, došlo tedy k oddělení řemeslníků a zemědělců. Tato vysoká specializace je nutila směňovat své výrobky, jelikož už nebyli schopni pokrýt veškeré své potřeby sami a to právě z důvodu zaměření se pouze na určitý segment. Tato specializace však přinesla výrazné zefektivnění předmětných aktivit a lidé pochopili, že smysluplná dělba práce je příležitostí k významnému rozvoji a také ekonomickému růstu. *(Mulačová, Mulač, 2013)*

Nejdříve obchod probíhal přímo mezi jednotlivými výrobci a to pomocí barterova způsobu, tj. naturální směnou. Tato metoda však způsobovala potíže, poněvadž tento model vyžadoval, že obě protistrany měli zájem o právě disponibilní zboží, což bylo v mnoha případech spíše výjimečné a muselo tedy docházet k složitým a mnohačetným obchodům. Důsledkem těchto „komplexních“ obchodů byl tedy vznik a zavedení univerzálního platidla, tedy peněz. Tímto okamžikem lze poté hovořit o posunu obchodu na zcela novou úroveň. *(Mulačová, Mulač, 2013)*

Obchod je jakým si mezičlánkem mezi výrobcem a spotřebitelem. To tedy znamená, že jeho postavení se vyvíjí současně se změnou postavení i těchto dvou dalších subjektů. *(Zamazalová, 2009)*

Tento vývoj je dán spoustou okolností, jako je například poměr nabídky a poptávky na trhu, charakteristika konkurenčního prostředí, marketingového prostředí a jiné. Jak již bylo zmíněno výše, s narůstajícím objemem obchodu postupně vznikala potřeba specializovaného mezičlánu, který by korigoval obchod jako takový a zabezpečoval směnu a spokojenost zúčastněných subjektů. (*Zamazalová, 2009*)

Tyto mezičlánu zprostředkovávaly tok zboží mezi výrobcem a spotřebitelem, a tak se zrodili první obchodníci. V současné době je obchod klíčovým prvkem každé fungující ekonomiky, z toho důvodu že specializace již je na takové úrovni, že mezi výrobcem a spotřebitelem leží časová i prostorová propast. Navíc je mezi jednotlivými výrobci velmi vysoká konkurence což znamená, že nabídka výrazněji převyšuje poptávku. (*Mulačová, Mulač, 2013*)

1.2 Funkce obchodu

Mulačová ve své knize *Obchodní podnikání ve 21. Století* z roku 2013, definuje pět základních funkcí, které demonstrují význam obchodu pro fungování hospodářství:

1. **Přeměna dodavatelského sortimentu na sortiment odběratelský** – tato funkce nutí výrobce, aby přizpůsobil svou produkci požadavkům a nákupním zvyklostem spotřebitele.
2. **Překonání rozdílů mezi místem dodavatele a místem odběratele** – tato funkce zajišťuje prodej zboží na určitém místě nebo přemístění a dodávku zboží na potřebné místo.
3. **Překonání rozdílů mezi časem výroby a časem nákupu zboží** – tato funkce říká, že je nutné zajišťovat pohotovost prodeje či dodávky a proto se musí udržovat určitý rozsah zásob.
4. **Zajišťování množství a kvality prodávaného zboží** – zde je velmi důležité vybrat správného dodavatele, správný režim pro řízení zásob a také odpovídající zázemí a vybavení.
5. **Zajišťování včasné úhrady dodavatelům** – vzhledem k současné situaci výrazné zadluženosti řady organizací, je tato funkce plně docenitelná až v současném období.

1.3 Pojetí obchodu

Slovo „obchod“ je v současné době velmi používaným pojmem. Obecně ho lze definovat jako směnu, tedy nákup a následný prodej buďto mezi jednotlivci nebo skupinami. Obchod umožňuje rozšířit nabídku komodit, které jsou použitelné pro spotřebu i pro výrobní činnost. Dle povahy zúčastněných stran se rozlišují odlišné druhy obchodu. (Fojtíková, 2009)

Mulačová ve své knize *Obchodní podnikání ve 21. Století* z roku 2013 dále člení obchod do následujících tří skupin:

Vnitřní obchod

Tento obchod představuje působení organizace nejen na regionálním trhu, ale také na celostátním. Jedná se tedy o pohyb zboží na území jednoho státu, prodávající i kupující jsou subjekty domácího trhu. Patří sem jak obchody se zbožím spotřebním, tak i obchody se zbožím určeným k dalšímu podnikání. Stále se jedná o velmi významný segment hospodářství, a to i přes postupující globalizaci. Působení na vnitřním trhu má pro obchodníka velkou řadu výhod a dá se říci, že je časově i ekonomicky nejméně náročné. Také i jistá míra sociálního citění národních spotřebitelů napomáhá obchodům s tuzemským zbožím. (Mulačová, Mulač, 2013)

Zahraniční obchod

Je tvořen dvěma základními složkami a to vývozem a dovozem zboží přes hranice daného státu. Vývoz a dovoz lze také jinak nazvat jako exportem a importem. Stejně jako do vnitřního obchodu i do této kategorie spadá jak obchodování se spotřebním zbožím, tak i obchodování se zbožím k dalšímu podnikání. Zahraniční podnikání klade na podnikatele mnohem větší ekonomické, organizační a kompetenční nároky. Vedle překonání časové a prostorové propasti je nutné zajistit také velkou spoustu následných činností nad rámec běžného tuzemského obchodu. Je zde nutné překlenout výrazné legislativní, jazykové, náboženské, kulturní a jiné odlišnosti. Naopak je ale zahraniční obchod velkou příležitostí nejen pro rozvoj, růst a dosahování lepších výsledků podnikání. V mnoha případech se jedná o nezbytný krok k tomu, aby byl zajištěn dostatečný odbyt, protože na tuzemských trzích často dochází k tlaku dovozu z jiných zemí. (Mulačová, Mulač, 2013)

Dalším pohledem na členění, které se týká obchodu, je také vyčlenění obchodních kategorií. V teoretické úrovni jsou charakterizovány dva základní typy obchodních kategorií a to zprostředkovatel a prostředník. V praxi se ovšem vyskytují zejména kombinace těchto dvou kategorií, které se v některých případech prolínají a doplňují.

Zprostředkovatel – zprostředkovatel vyhledává trhy pro nákup nebo prodej a také konkrétní partnery pro svého obchodního zákazníka. Dojednávají spolu podmínky obchodu, které by vyhovovaly oběma stranám. Tyto podmínky jsou samozřejmě individuální a specifické pro každý obchod. Zprostředkovatelé na sebe neberou podnikatelské riziko a pracují na bázi provize. Mezi zprostředkovatele patří zejména obchodní zástupce, makléř, komisionář, speditér, dále také burzy, aukce a například veletrhy. (Synek, 2010)

Prostředník – prostředníky představují podniky v plném slova smyslu, jsou prostředníky směny mezi prodávajícím a kupujícím. Zboží nejprve nakoupí a poté teprve prodají dál, stávají se na přechodnou dobu vlastníkem tohoto zboží a nesou také plně podnikatelské riziko, které je spojeno s tímto vlastnictvím. Z oblasti obchodních prostředníků jsou nejznámějšími kategoriemi maloobchod a velkoobchod. Maloobchod je podnik, který nakupuje od velkoobchodu nebo přímo od výrobce a prodává bez dalšího zpracování konečnému spotřebiteli. Velkoobchod je naopak podnik, který není určen přímo pro konečného spotřebitele, ale právě pro zmíněný maloobchod. Co se týče cen, tak velkoobchodní ceny bývají vždy nižší než maloobchodní ceny, které jsou určeny konečným spotřebitelům. (Synek, 2010)

V roli prostředníka vystupuje při své obchodní činnosti také společnost KONTRAKT CZ s.r.o. na kterou jsou dále zpracovány jednotlivé kapitoly této diplomové práce. Společnost KONTRAKT CZ s.r.o. je součástí nepřímé jednoúrovňové distribuční cesty s jedním mezičlánkem.

2 Mezinárodní obchod

Mezinárodní obchod chápeme jako druh mezinárodních ekonomických vztahů, tedy vztahy mezi subjekty světové ekonomiky, které mají reálný charakter. Tyto ekonomické vztahy jsou ovlivněny různými vlivy, které lze rozdělit na dvě základní skupiny a to vlivy objektivní a subjektivní. (Svatoš, 2009)

Objektivní vlivy jsou zejména dány geografickou polohou, skutečností, zda má daná země například přístup k moři, jsou-li na jejím území splavné řeky či nepřístupné hory. Zda má přístup k levné dopravě či naopak zda je doprava složitá. Dále sem patří také klimatické faktory, rizika záplav, množství srážek a jiné. Veškeré tyto jevy je nutné vnímat a akceptovat při zpracování národohospodářských koncepcí. **Subjektivní vlivy** zahrnují naopak zejména vlivy státu, jeho institucí a také ostatních činitelů. V současné době sem patří centrální vláda, parlament, politické strany, bankovní instituce, odborové svazy, ale také i velké průmyslové podniky. (Svatoš, 2009)

Mezinárodní obchod jako takový je obchod uskutečňovaný v mezinárodním tedy globálním prostředí a to spolu se zahraničními investicemi. Mezinárodní prostředí se vyznačuje řadou specifik. (Štěřbová, 2013)

Kulturně-sociální rozdíly – tyto rozdíly znázorňují rozdíly v potřebách lidí, jejich hodnotách ve společnosti, ve způsobu rozhodování, v tradicích, v chování jednotlivců a skupin, rozdíly v jazyce, náboženství a jiné. (Štěřbová, 2013)

Politicko-legislativní rozdíly – těmito rozdíly chápeme rozdíly v politických systémech, politické stabilitě daných zemí, v postoji k zahraničním společnostem, právní úpravě podnikání zahraničních subjektů, v kontrole vlastnictví či v řešení sporů a jiné. (Štěřbová, 2013)

Ekonomické rozdíly – tyto rozdíly charakterizují odlišnosti ve vybavenosti dané země výrobními faktory (půda a přírodní zdroje, práce, kapitál, technologie, informace atd.), dále sem patří faktory, které ovlivňují poptávku, stupeň vyspělosti, vývoj makroekonomických ukazatelů a jiné. (Štěřbová, 2013)

Institucionální rozdíly – do této kategorie patří odlišnosti v úpravě a implementaci obchodní politiky, členství státu v integračních uskupeních a aktivitách mezinárodních organizací. (Štěřbová, 2013)

2.1 Vymezení pojmu mezinárodního obchodu

Pojem mezinárodní obchod lze definovat jako souhrn zahraničně obchodních aktivit buď dvou či více národních ekonomik (tedy států), mezinárodní obchod lze tedy označit za součet zahraničních obchodů. Pojmy zahraniční obchod a mezinárodní obchod jsou velmi často zaměňovány či dokonce ztotožňovány. Jedná se o druh mezinárodních ekonomických vztahů, reálné ekonomické transakce se zahraničím mezi následujícími subjekty světové ekonomiky:

- Soukromé ekonomické subjekty, které působí uvnitř národních ekonomik, to znamená buďto jednotlivci či domácnostmi a malými, středními a velkými podniky.
- Dále sem patří i nadnárodní ekonomické subjekty.
- Ekonomické subjekty veřejného sektoru jednotlivých států, územních celků a integrační uskupení, to znamená ministerstva, municipality, organizace se zvláštním statutem, centrální banky a jiné jsou další kategorií subjektů.

Příležitostně sem patří také některé ekonomické subjekty neziskového sektoru v rámci programů humanitární pomoci. (*Štěrbová, 2013*)

Vzhledem k mezinárodnímu obchodu můžeme vyčlenit několik základních charakteristik jako je například předmět mezinárodního obchodu, jeho význam, formy, struktura, vliv a také funkce. (*Univerzita-online.cz, 2012*)

2.2 Předmět a význam mezinárodního obchodu

Předmět mezinárodního obchodu lze vyčlenit do tří základních skupin a to jako obchodování se zbožím, službami a právy. Za zboží se v tomto případě považují spotřební statky, suroviny jako je ropa nebo plyn a dále také investiční celky. Investičními celky lze chápat například situaci, kdy národní společnost buduje v jiné zemi továrnu. Význam mezinárodního obchodu lze opět rozdělit na tři skupiny a to skupinu ekonomického významu, politického významu a kulturního významu. Jednoduše lze říci, že **ekonomický význam** mezinárodního obchodu má za následek úsporu výrobních faktorů, což znamená, že se dováží to, co by vlastní výrobou bylo dražší tedy za vyšší náklady. **Politický význam** vyobrazuje to, že vzájemný obchod zlepšuje přátelské vztahy mezi jednotlivými státy. **Kulturní význam** oproti tomu vede k lepšímu poznávání médií, historie a kulturních zvyků v daných zemích. (*Univerzita-online.cz, 2012*)

2.3 Formy mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchod má řadu forem, které jsou uváděné v národních a nadnárodních statistikách. Tyto formy mezinárodního obchodu lze rozdělit na dvě základní skupiny, a to na tradiční formy a netradiční formy mezinárodního (zahraničního) obchodu. *(Univerzita-online.cz, 2012)*

2.3.1 Tradiční formy mezinárodního obchodu

Mezi tradiční formy mezinárodního obchodu patří export, import, reexport a někdy také reimport.

Export (vývoz) – je to souhrn činností, které jsou spojeny s přechodem zboží a služeb z domácí ekonomiky do zahraničí. Odlišujeme přímý vývoz a nepřímý vývoz. Přičemž přímý vývoz znázorňuje situaci, kdy tuzemský výrobce prodává přímo zahraničnímu odběrateli. Nepřímý vývoz naproti tomu znamená situaci, kdy tuzemský výrobce prodává tuzemskému vývozci a ten teprve prodává zahraničnímu odběrateli. *(Univerzita-online.cz, 2012)*

Import (dovoz) – je to souhrn činností, které jsou spojeny s nákupem ze zahraničí. Jednoduše lze říci, že import zajišťuje pro domácí hospodářství to, čeho má daná země nedostatek. Stejně jako u exportu i u importu rozdělujeme přímý a nepřímý import. Přímý dovoz znamená, že tuzemský odběratel nakupuje přímo od zahraničního dodavatele. Oproti tomu nepřímý dovoz znázorňuje situaci, kdy tuzemský dodavatel nakoupí od zahraničního dodavatele a poté prodá dané zboží tuzemskému odběrateli. *(Univerzita-online.cz, 2012)*

Reexport – tuto formu mezinárodního obchodu lze charakterizovat jako vývoz dovozu. Jedná se tedy o nákup zboží či služeb ze zahraničí a následný prodej do třetí zahraniční země. Opět odlišujeme jak přímý, tak i nepřímý reexport. Přímý reexport lze zjednodušeně vysvětlit, jako situaci kdy reexportér nakoupí zboží v zemi A a prodá ho přímo do země C, to znamená, že zboží vůbec nevstoupilo do reexportérovy země. Odběratel ze země C poté zaplatí reexportérovi a ten následně zaplatí dodavateli ze země A. Nepřímý reexport naproti tomu znázorňuje situaci, kdy při obchodu figuruje i reexportérova země B. Reexportér nejprve nakoupí zboží v zemi A, doveze ho do své země B a následně ho pak vyveze do třetí země C. Platba za zboží, pak probíhá obdobně, jako u přímého reexportu. *(Univerzita-online.cz, 2012)*

Důvody k reexportu mohou být jak obchodně politické, například zákaz dovozu a vývozu mezi jednotlivými zeměmi, tak i ekonomické, kdy v některé zemi je například levnější pracovní síla než v jiné zemi, a proto dochází k reexportu. (*Univerzita-online.cz, 2012*)

Reimport – tuto formu mezinárodního obchodu lze charakterizovat jako dovoz vývozu a jedná se obdobnou situací jako u reexportu. Opět se jedná o kombinaci exportu a importu a také důvody k reimportu jsou stejné jako u reexportu. (*Univerzita-online.cz, 2012*)

2.3.2 Netradiční formy mezinárodního obchodu

Tyto formy mezinárodního obchodu jsou v literatuře označovány jako méně tradiční či netradiční formy. Patří sem například jednoduchý tranzitní obchod, zušlechtovací styk, merchantingový obchod či kvazi-tranzitní obchod. (*Štěrbová, 2013*)

Jednoduchý tranzitní obchod – jedná se o obchod mezi nerezidenty ekonomiky, přičemž nerezidenti jsou ty jednotky, které mají ekonomický zájem soustředěný v jiných hospodářstvích. (*Business.center.cz, 2015*)

Zušlechtovací styk – tato forma znázorňuje dovoz ze zahraničí do domácí země za účelem nějakého zlepšení, zušlechtění či opravy a poté následný vývoz. (*Štěrbová, 2013*)

Merchantingový obchod – zde se jedná o nákup ze zahraničí od nerezidenta domácí ekonomiky a následný prodej jinému nerezidentovi a to bez uskutečnění dovozu. (*Štěrbová, 2013*)

Kvazi-tranzitní obchod – jedná se o dovoz zboží nerezidentem domácí ekonomiky ze zahraničí s následným vývozem a to většinou ve stejném integračním celku. (*Štěrbová, 2013*)

V praxi ani v ekonomické literatuře nejsou hranice mezi netradičními formami zahraničního (mezinárodního) obchodu přesně vymezeny a jsou tedy spíše předmětem studií statistických odborníků.

2.4 Struktura a funkce mezinárodního obchodu

Co se týče struktury mezinárodního obchodu lze na ni pohlížet z dvou hledisek a to z pohledu územního a komoditního. Územní neboli teritoriální struktura sleduje mezinárodní obchod podle zemí, se kterými domácí země obchoduje. (*Fojtíková, 2009*)

Sleduje se struktura dovozu tedy, ze kterých zemí se dováží a dále také struktura vývozu, tedy do kterých zemí se dováží. Pokud se zaměříme na funkce mezinárodního obchodu, vyčleňují se zde tři základní funkce a to funkce transformační, transmisní a růstová. (Fojtíková, 2009)

Transformační funkce spočívá zejména ve vytváření ekonomické rovnováhy, kdy mezinárodní obchod mění strukturu domácí produkce. Tím, že země dováží určité produkty, může překonat limity země. Tyto limity jsou dané přírodními podmínkami, omezeným prostorem, klimatickými podmínkami, ale také i podmínkami ekonomickými jako je například objem a struktura pracovní síly, technologická úroveň a také investice do vědy a výzkumu. **Transmisní funkce** mezinárodního obchodu vyjadřuje jakýsi vyšší typ transformační funkce. Podstata transmisní funkce spočívá v přenosu informací, stimulů k rozhodování a chování ekonomických subjektů. **Růstová funkce** mezinárodního obchodu souvisí zejména s vytvářením specializačního profilu dané země. Tato funkce je znatelná hlavně u relativně malých ekonomik, kde je struktura výrazně ovlivněna konkurenceschopností výrobků a také vývozem. (Fojtíková, 2009)

3 Historie a vývoj mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchod je velmi významnou částí politického obrazu každé země. Historický vývoj mezinárodního obchodu je v této kapitole rozdělen do jednotlivých podkapitol, které jsou časově rozděleny dle významných historických milníků formujících vývoj celé naší země. *(Czech.cz, 2010)*

3.1 První republika 1918 až 1948

V roce 1918 došlo k rozpadu Rakouska - Uherska a ke vzniku samostatného československého státu. I přes tuto událost zůstává značná část průmyslu na našem území. Mezinárodní obchod se orientuje zejména na Francii a Anglii, ale pozadu nezůstává ani obchodování s USA. V roce 1928 se Československá republika podílí na celosvětové průmyslové výrobě zhruba 1,4 % a zaujímá tak desáté místo na světě. Na podzim roku 1929 však přichází celosvětová hospodářská krize a dochází tak propadu mezinárodního obchodu. Výroba celého průmyslu zaznamenala propad o více než 40 % a v roce 1934, kdy byla krize největší, klesl mezinárodní obchod téměř na nulu. V době druhé světové války, tedy protektorátu, se o mezinárodním obchodu nedá téměř vůbec mluvit. Většina průmyslu vyráběla pouze pro Německo a české továrny byly považovány za majetek Němců. *(Czech.cz, 2010)*

3.2 Socialistické plánování 1948 až 1989

V únoru 1948 došlo k politické změně, která přinesla pro československé hospodářství mnoho zásadních změn. Dochází k likvidaci privátní sféry a celé národní hospodářství se zestátňuje. Vznikají podniky zahraničního obchodu, které monopolně ovládly veškerý mezinárodní obchod. Vše bylo podřízeno a orientováno přáním Svazu sovětských socialistických republik (SSSR), ale spíše by se dalo říct, že se vše podřizovalo nařízením nikoliv přáním ze strany SSSR. *(Czech.cz, 2010)*

V roce 1949 byla v Moskvě založena Rada vzájemné hospodářské pomoci. Mezi její zakládající členy patřilo Československo, Bulharsko, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a SSSR. Později došlo k přistoupení Albánie, Německé demokratické republiky, Mongolska, Kuby a Vietnamu. Politickým tlakem byla Československá republika donucena se zapojit do Programu socialistické ekonomické integrace členských zemí. Náročnost výroby i pomalý růst vědeckotechnického rozvoje zapříčinili ztrátu konkurenceschopnosti vůči západním výrobcům. *(Czech.cz, 2010)*

Dle nejrůznějších odhadů bylo pouze 5 % československého vývozu kvalitní. Teritoriální struktura dovozu Československa se skládala zejména ze socialistických zemí. Tyto země pokrývaly zhruba 70 % z celkového dovozu, dále to bylo 24 % z vyspělých kapitalistických zemí a v neposlední řadě také 6 % z rozvojových zemí. Co se týče komoditní struktury vývozu Československa, jednalo se zejména o stroje a zařízení. Vývoz byl dále směřován na průmyslové spotřební zboží a později se začaly vyvážet i suroviny. Z velké části byl vývoz také orientován na zbraně. (*Czech.cz, 2010*)

3.3 Polistopadový vývoj 1989 až 2004

Listopadová revoluce v roce 1989 opět zapříčinila významné politické a hospodářské změny. Došlo ke zrušení státního monopolu a také byl zahájen přechod z centrálně řízené ekonomiky na ekonomiku tržní. Tržní ekonomika byla založena na soukromém vlastnictví a volné konkurenci. (*Czech.cz, 2010*)

Po listopadové revoluci započala privatizace malých i velkých podniků. Začaly vznikat exportní a importní společnosti, které si samy zřizovaly svá vývozní a dovozní oddělení. I přes tuto významnou skutečnost se zpočátku dostal zahraniční obchod do krize. Ta byla zapříčiněna zejména podstatnou změnou teritoriální a také komoditní struktury. Došlo ke ztrátě většiny tradičních socialistických trhů a také k objevení skryté inflace. Prudce klesla průmyslová výroba a došlo k růstu zahraniční zadluženosti. Pozitivním jevem v této době ovšem bylo v roce 1990 obnovení členství v Mezinárodním měnovém fondu a v Mezinárodní bance pro obnovu a rozvoj. Hlavním cílem se tedy stalo přeměřovat vývoz a dovoz do zemí s vyspělou tržní ekonomikou a to zejména do zemí Evropské Unie. (*Czech.cz, 2010*)

Přes veškerá negativa této doby se nakonec podařilo zvýšit vývoz do vyspělých zemí o téměř 21 %. Prvního ledna 1993 vznikla samostatná Česká republika. Rozpad Československé republiky sebou nesl spoustu nevyjasněných obchodů a také spory mezi Českou a Slovenskou republikou, proto lze říci, že statistiky mezinárodního obchodu v této době jsou zavádějící. Vztahy se státy s vyspělými tržními ekonomikami se prohloubily a obrat obchodu s vyspělými státy vzrostl v roce 1994 o 64 % oproti roku 1993. Roku 1997 zrušila Česká národní banka fluktuační pásmo a umožnila tedy devalvací české koruny. Bilance mezinárodního obchodu se dostala na schodek více než 150 miliard korun. (*Czech.cz, 2010*)

V následujících letech se začal schodek postupně snižovat a v roce 2004 dosáhla obchodní bilance dokonce kladných čísel a to poprvé od roku 1989. V roce 2004 došlo také ke vstupu České republiky do Evropské unie. *(Czech.cz, 2010)*

3.4 Členství v EU 2004 až současnost

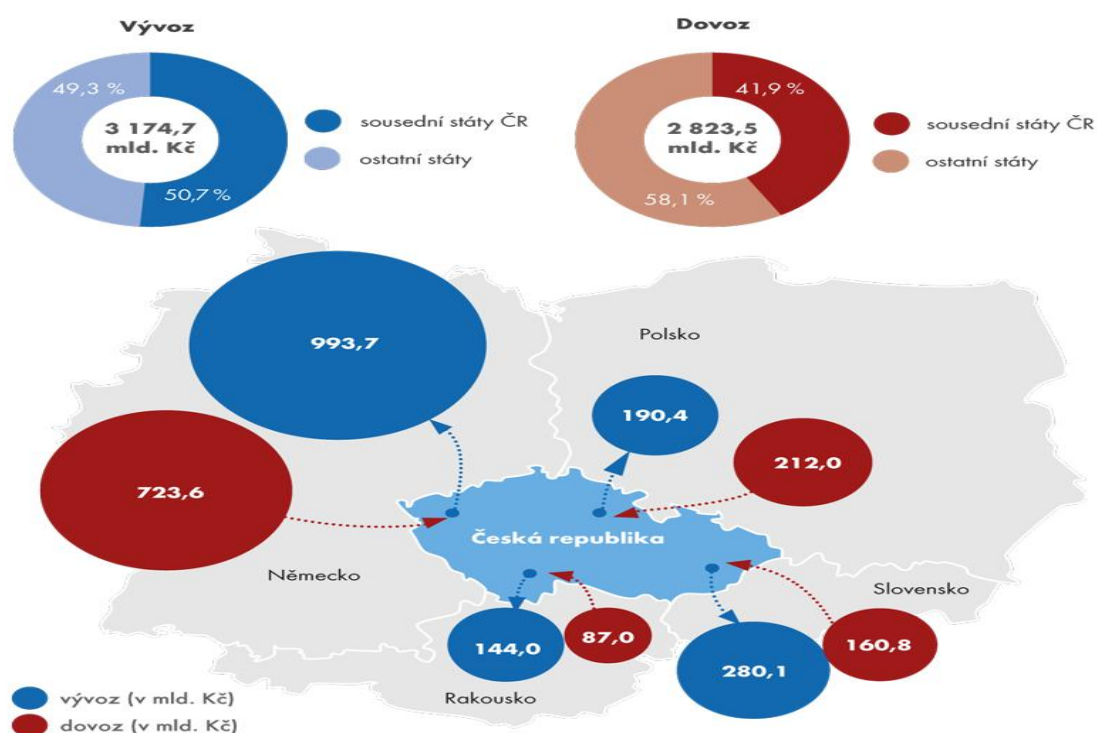
Ve vývoji zahraničního a tedy i mezinárodního obchodu České republiky je viditelný výrazný zlom v roce 2004, jak již bylo zmíněno výše. V tomto roce začal vývoz mírně převyšovat dovoz a obchodní bilance se tak dostala do svého prvního přebytku. S výjimkou roku 2009, který je označován jako krizový, se obrat zahraničního obchodu neustále zvyšoval. V roce 2013 je dokonce hodnota obratu obchodu se zahraničím sedminásobně vyšší, než tomu bylo například v roce 1993. Přebytek obchodní bilance v roce 2013 dosáhl výše zhruba 351 mld. Kč. *(Czso.cz, 2014)*

Co se týče obchodu se zahraničím, největší část tvoří pro Českou republiku obchod se sousedními státy. Dlouhodobě nejvýznamnějším obchodním partnerem je Německo. Podíl Německa na celkovém vývozu České republiky tvořil například v roce 2013 zhruba 31 %, dovoz poté necelých 26 %. Ve vývozu je na druhém místě hned za Německem Slovensko s necelými 9 % a dále také Polsko, Velká Británie a Francie. Naopak v dovozu je na druhém místě hned po Německu Čína s necelými 11 % a poté Polsko, Slovensko a Rusko. Na světovém trhu dominuje český export vývozem strojů a dopravních prostředků. Tyto statky tvořily v roce 2013 téměř 54 % celkového vývozu. Na druhé straně jsou tyto statky ale také určující skupinou pro dovoz. Import těchto komodit v roce 2013 činil zhruba 41 % na celkovém dovozu České republiky. *(Czso.cz, 2014)*

Pokud se navíc zmíníme i o postavení České republiky v rámci obchodu jednotlivých států Evropské unie, v posledních dvou letech se podíl naše země na celkovém vývozu 3 % a na dovozu zhruba 2,5 %. Je zřetelné, že tento podíl roste, jelikož v roce 2005 činil podíl na vývozu jen 2 % a na dovozu dokonce necelé 2 %. Česká republika je se svou kladnou obchodní bilancí z roku 2013 jedním z 11 států, které dosahují přebytků. Největší přebytek obchodní bilance v rámci Evropské Unie samozřejmě zaznamenalo Německo, následované Nizozemskem, Irskem a také Itálií. Pro zajímavost ke státům s největší zápornou bilancí patří Chorvatsko a Rumunsko. *(Statistikaamy.cz, 2014)*

Na níže uvedeném obrázku je znázorněna struktura dovozu a vývozu České republiky v roce 2013. Je zde uveden procentní poměr obchodu se sousedními státy a také ostatními státy. Na znázorněné mapě jsou zřetelné konkrétní hodnoty, kterých dosáhl dovoz a vývoz do sousedních států. Jak již bylo uvedeno výše nejvýznamnějším partnerem je Německo, následované Slovenskem z hlediska vývozu a Polskem z hlediska dovozu.

Obr. č. 2 Struktura dovozu a vývozu ČR v roce 2013



Zdroj: *Statistikaamy.cz*, 2014

4 Obchodní politika

Obchodní politiku státu lze charakterizovat jako souhrn záměrů, zásad, opatření, strategií, nástrojů institucí a také smluv, které jsou vytvářeny na úrovni vlády a směřují k domácím i zahraničním podnikatelským subjektům. Prostřednictvím této obchodní politiky jednotlivé vlády států korigují podnikatelské prostředí a také obchodní vztahy mezi podnikateli. Prostřednictvím obchodní politiky se snaží zajistit nejlepší možný vnitřní ekonomický vývoj národního hospodářství, a to jak v dlouhodobém, střednědobém i krátkodobém výhledu. Kromě obecného cíle, kterým je právě optimální vnitřní ekonomický vývoj, se obchodní politika využívá také ke splnění dílčích cílů, která vláda stanovuje ve vymezených oblastech ekonomiky. Pomocí této politiky zapojuje vláda ekonomiku do mezinárodních obchodních vztahů, dosahuje změny rozdělení výrobních faktorů a také přerozdělení zisků. Ovlivňuje zahraniční obchod státu a nepřímo také může řešit problémy s inflací, nezaměstnaností či v obchodní bilanci státu. (*Štěrbová, 2013*)

Základním stavebním kamenem pro uplatnění obchodní politiky je suverénní postavení státu v mezinárodních vztazích, z tohoto postavení vyplývá pravomoc každého státu upravovat poměry na svém území. Proto lze říci, že obchodní politika je z tohoto hlediska autonomním suverénním rozhodnutím vlády. Toto rozhodnutí se poté formuluje polickou orientací a prosazováním vnitřních reforem v jednotlivých oblastech hospodářství. Pro obchodní politiku se dříve užíval pojem, zahraničně obchodní politika. S postupem času a s neustálým postupem globalizace je však čím dál těžší přesně určit, která obchodně politická opatření se týkají výlučně vztahů se zahraničím a které výlučně domácí ekonomiky. K rozlišení tedy v praxi již téměř nedochází, a to ve většině států světa. (*Štěrbová, 2013*)

Zahraničně obchodní politiku si formuluje každý sám a lze jí definovat jako určitý souhrn opatření a zásad, kterých stát využívá v oblasti zahraničního obchodu při použití obchodně politických nástrojů. Obchodní politika je jedním z nedílných nástrojů hospodářské politiky státu jako celku. Jak již bylo zmíněno výše, základním úkolem obchodní politiky je ovlivňování rozsahu vývozu a dovozu, komoditní struktury obchodu a také ovlivňování mezinárodních vztahů. (*Fojtíková, 2009*)

4.1 Formy obchodní politiky

Historickým vývojem, kterým obchodní politika prošla, se vyčlenily dva základní směry této politiky. Tyto směry jsou protekcionismus a liberalismus. Toto striktní rozdělení je však k nalezení pouze v teoretickém charakteru. V praxi je téměř nemožné nalézt tyto dva směry v čisté podobě, vždy dochází k jejich kombinaci v různých mírách. Obchodní politiky vždy lze chápat jako jakýsi kompromis mezi otevřením ekonomiky vnějšmu konkurenčnímu prostředí a ochranou domácí ekonomiky a také zaměstnanosti. Poměr uplatňování těchto forem obchodní politiky záleží na řadě faktorů. Oba způsoby přinášejí ekonomice jak spoustu výhod tak i nevýhod, proto je při jejich uplatňování nutné zvažovat nejen krátkodobé, ale i dlouhodobé dopady jak do ekonomické, tak i do sociální oblasti. (Štěrbová, 2013)

4.1.1 Liberalismus

Liberalismus nazýván také jako tzv. volný svobodný obchod, je chápán jako odstranění překážek v obchodu. Odstraněním těchto překážek se rozumí odstranění klasických obchodních bariér tarifního i netarifního charakteru, úplné otevření všech sektorů vnitřního trhu pro zahraniční konkurenci a také úplné odstranění přímých a nepřímých podpor exportu. Cílem je tedy dosažení volného obchodu se zahraničím a to bez jakéhokoliv zásahu státu. (Štěrbová, 2013)

Použití liberálního přístupu může mít jak pozitivní, tak i negativní dopady na ekonomiku. **Za pozitivní dopady** je považováno zvýšení konkurenceschopnosti na domácím trhu, větší specializace ekonomiky, nižší spotřebitelské ceny, a do jisté míry také eliminace inflace a větší stabilita cen. **Z negativního hlediska** lze říci, že liberalismus má za následek zvýšení nezaměstnanosti, vyšší zranitelnost ekonomiky v důsledku závislosti na dovozech či také monopolní ovládnutí trhu zahraničními dovozci. (Štěrbová, 2013)

Argumenty zastánců liberalismu

Mezi argumenty, kterými představitelé liberalismu tuto formu obchodní politiky obhajují, patří například to, že volný obchod přináší zisky spotřebitelům, díky nižším spotřebitelským cenám a to při zvýšené kvalitě prodáváného zboží. Zároveň je také k dispozici i větší výběr tohoto zboží. (Fojtíková, 2009)

Dalším argumentem je také to, že liberalismus přináší i zisky ve výrobě daného statku, protože umožňuje specializaci státu. Liberalismus umožňuje touto specializací snižování jednotkových výrobních nákladů. Liberální obchodní politika svým způsobem také slouží k řešení inflace. Konkurence na tuzemském trhu působí na snížení velkoobchodních a následně i spotřebitelských cen. *(Fojtíková, 2009)*

4.1.2 Protekcionismus

Protekcionismus nazýván také jako tzv. ochranářství, je chápán jako směr, který chrání domácí ekonomiky před většinou vnějších vlivů. Dá se říci, že je to forma politiky, která filtruje negativní vnější vlivy. Tato tzv. filtrace, je však vždy určována samotným státem, a proto je málo kdy objektivní. Z krátkodobého hlediska mohou mít protekcionistická opatření kladný dopad, ovšem z dlouhodobého hlediska se ve většině případů projeví negativní dopady těchto opatření. *(Štěrbová, 2013)*

Argumenty zastánců protekcionismu

Základními argumenty, které obhajují tento směr obchodní politiky, je například to, že ochrana domácího trhu má pozitivní vliv na zaměstnanost nebo že ochrana domácího trhu přispívá k dosažení makroekonomické stability. Dále také dochází k omezení závislosti na dovozech a také na stěžejních produktech. Ochrana domácího trhu je důležitá zejména u tzv. nerozvinutého průmyslu, kdy je nutné dočasně ochránit tento sektor před zahraniční konkurencí. *(Fojtíková, 2009)*

4.2 Nástroje obchodní politiky

K uskutečnění cílů a záměrů obchodní politiky využívá stát obchodně politické nástroje a různá opatření. Tyto nástroje jsou rozdělovány na autonomní a smluvní nástroje. *(Fojtíková, 2009)*

4.2.1 Autonomní nástroje

Autonomní nástroje se implementují do politiky na základě jednostranného rozhodnutí daného státu, naopak smluvní nástroje vstupují v platnost na základě mezinárodních ujednání s ostatními státy. Autonomní nástroje bývají často označovány jako primární a patří k nim zejména cla. Jednotlivé státy upravují svou obchodní politiku v těch částech, ve kterých nejsou vázány mezinárodní smlouvou se specifikací obchodně politických režimů. *(Kalínská, 2010)*

Tarifní nástroje

Mezi nejznámější tarifní nástroj patří bezpochyby clo. Celní správa České republiky definuje clo resp. celní poplatek jako dávku vybíranou státem při přechodu zboží přes celní hranici. (*Celnisprava.cz, 2009*)

Funkce cla

Clo je jedním z nejstarších finančních nástrojů, který se objevuje již ve starověku a původně bylo vyměřováno a vybíráno v momentě přechodu zboží přes geograficky významné body například průsmyky či brody. Původně tedy plnilo clo funkci hlavně fiskální, postupem času se ustálily i další funkce. Mezi další funkce cla patří funkce ochranná nebo také funkce regulace komoditní a teritoriální struktury dovozu. Dále se v ekonomické teorii vyskytuje i ekologická funkce cla. V tomto případě se uvalením cla stát brání proti dovozu surovin, materiálů či hotových výrobků, které mohou mít negativní dopad na životní prostředí. (*Businessinfo.cz, 2015*)

Druhy cla

Clo z hlediska obchodně politického dělíme na autonomní a smluvní. Z hlediska pohybu zboží na clo vývozní, dovozní a tranzitní a z hlediska výpočtu se clo dělí na specifické, valorické a diferencované. **Autonomní** clo je stanovenou pouze rozhodnutím daného státu a to nezávisle na mezinárodní smlouvě, naopak **smluvní** clo je určeno mezinárodní smlouvou. **Vývozní** clo se platí za vyvezené zboží a nebývá příliš běžné. **Dovozní** clo se naopak platí za dovezené zboží a **tranzitní** za zboží, které jen prochází přes území státu. **Specifická** cla jsou stanovena pevnou částkou za konkrétní měrnou jednotku, **valorické** clo se stanovuje jako procentuální částka z celkové hodnoty zboží a **diferencované** clo je kombinací specifického a valorického způsobu výpočtu. (*Celnisprava.cz, 2009*)

Netarifní nástroje

Nejznámějšími netarifními nástroji jsou množstevní omezení, opatřením v oblasti fiskální politiky a devizového režimu nebo také technické překážky. **Množstevní omezení** jsou charakteristické vývozními či dovozními kvótami. Po vyčerpání výše kvóty je dovoz či vývoz daného výrobku zakázán. Pro dovoz a vývoz v rámci dané kvóty musí být vyřízená licence, která je spojena se skládáním kauce. Praktikování tohoto nástroje využívá zejména stát s lepší vyjednávací pozicí, a tímto opatřením donutí dovážející zemi, aby dobrovolně omezila své vývozy. (*Fojtíková, 2009*)

Opatření v oblasti fiskální politiky a devizového režimu zahrnují zejména devizové opatření a jakési omezení pohybu kapitálu, změny daňové politiky, poskytování peněžních dotací či daňových úlev. Pomocí těchto opatření stát dosahuje snížení nákladů a posílení konkurenceschopnosti tuzemských výrobců. **Technické překážky** naopak vedou k navyšování nákladů, růstu dovozních cen a poklesu konkurenceschopnosti dovážených výrobků. Zajištění potřebné dokumentace pro dovoz daného výrobku je finančně a často i časově velmi náročné a stává se tak přirozenou překážkou obchodu. (Fojtková, 2009)

4.2.2 Smluvní nástroje

Smluvní nástroje obchodní politiky se využívají k regulaci obchodu mezi dvěma či více státy. Základním a také historicky nejstarším smluvním nástrojem je mezinárodní smlouva. Tato smlouva se stala prostředkem pro kulturní komunikaci mezi národy, které spolu obchodují. Hlavní subjekt, který tyto smlouvy sjednává je stát. Tyto mezinárodní smlouvy se mohou dělit dle počtu zúčastněných stran, dle možností omezení přístupu a dle předmětu úpravy. V současné době je mezinárodní obchodní smlouva rámcovou a oficiální dohodou, která se uzavírá mezi státy za účelem stanovení vzájemných práv a regulace podmínek obchodu. Veškeré smlouvy lze jednostranně vypovědět v šestiměsíční výpovědní lhůtě nebo je lze ukončit dohodou. V případě vypuknutí války smlouva nezaniká, pouze je pozastavena její platnost. (Fojtková, 2009)

Česká republika se svým vstupem do Evropské Unie formálně vzdala práva, které jí umožňovalo uskutečňovat samostatnou obchodní politiku. Vstupem se připojila k celní unii, která na dovozy a vývozy třetích zemí uplatňuje jednotné obchodní úpravy, které jsou závazné pro všechny členské státy. Přesto to, ale neznamená, že by se přestala zajímat o třetí země. Jako člen EU aktivně prosazuje své obchodně politické zájmy a to prostřednictvím společné obchodní politiky. Dnem kdy se stala Česká republika členským státem se součástí celku kde je uplatňován volný pohyb zboží a služeb. (Euroskop.cz, 2015)

5 Společnost KONTRAKT CZ s.r.o.

Společnost KONTRAKT CZ s.r.o. (dále jen společnost KONTRAKT CZ) již od svého obchodního počátku operuje v oblasti zemědělství, nákupu a prodeji jatečného a chovného dobytka. Společnost má sídlo na adrese Skočice – Lidmovice 31, 389 01 Vodňany, okres Strakonice. (*Justice.cz, 2014*)

5.1 Základní informace

Společnost byla založena jako společnost s ručením omezeným. Do obchodního rejstříku byla zapsána 2. dubna 1997 s identifikačním číslem 251 60 605. Společnost je vedená u Krajského soudu v Českých Budějovicích. Původně byla společnost založena jedenácti společníky a při založení činil základní kapitál 1 100 000 Kč. Momentálně je jediným jednatelem této společnosti pan Václav Šoul, který se jako jediný za společnost podepisuje a jedná ve všech záležitostech. Rozhodnutím valné hromady dne 28. května 1999 byl základní kapitál společnosti KONTRAKT CZ snížen o 900 000 Kč a je tedy tvořen vkladem jediného jednatele ve výši 200 000 Kč. Jako předmět podnikání je v obchodním rejstříku uvedeno:

- zemědělství včetně prodeje nezpracovaných zemědělských výrobků za účelem dalšího zpracování nebo dalšího prodeje
- zprostředkovatelská činnost
- koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej (*Justice.cz, 2014*)

Společnost KONTRAKT CZ v současné době eviduje deset pracovníků. Jedná se o hlavní účetní, pomocnou účetní a osm samostatných živnostníků, kteří pro společnost zprostředkovávají prodej a nákup hospodářských zvířat, píce a masa z nich. Živnostníci, v rámci společnosti nazýváni též „obchodníci“, pracují samostatně nebo v určených dvojicích, vždy však obchodují pod jménem společnosti. V současné době se zde vyskytují tři ustálené dvojice a dva samostatní „obchodníci“. Na skupinovém rozdělení poté záleží měsíční odměňování. (*Interní dokumenty, 2013*)

Ve společnosti KONTRAKT CZ jsou stálým způsobem ohodnocovány pouze obě účetní, a to jak pevnou hodinovou mzdou, tak i přesně stanovenými prémie. Co se týče živnostníků, jejich měsíční příjem záleží na jednotlivých obchodních operacích. Jednotlivé měsíční výdělky jsou tedy velmi proměnlivé a záleží pouze na úspěšnosti samotných obchodníků. (*Interní dokumenty, 2013*)

Na konci měsíce se vždy sečtou zisky z obchodních operací jednotlivých pracovních jednotek (jednotlivci či dvojice) a výsledný zisk se rozdělí mezi ně a společnost KONTRAKT CZ. Toto rozdělení probíhá formou pevně stanovených procentních podílů.

Tab. č. 1 Procentní podíly na obchodních operacích v roce 2014

	Jména obchodníků	% obchodníků	% společnosti
1. skupina	Obchodník 1	25	50
	Obchodník 2	25	
2. skupina	Obchodník 3	20	50
	Obchodník 4	30	
3. skupina	Obchodník 5	25	50
	Obchodník 6	25	
4. skupina	Obchodník 7	50	50
5. skupina	Obchodník 8	80	20

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

V průběhu měsíce mohou obchodníci čerpat peněžní prostředky pro své osobní účely. Veškeré tyto platby se dokládají výdajovými pokladními doklady. Tyto vyplacené zálohy jsou pak zohledněny při konečném vyúčtování a při vyplacení měsíčního výdělku. Součástí měsíčního vyúčtování je i vytváření procentuálních výkazů ziskovosti, které znázorňují ziskovost jednotlivých obchodů i jednotlivých obchodníků. Tyto měsíční výkazy se srovnávají s procentuálními výsledky předcházejícího měsíce i s odpovídajícím měsícem předcházejícího roku. Poté probíhá porada, na které jsou tyto výsledky konzultovány, jsou přiděleny jednorázové odměny či uděleny peněžní sankce právě dle zjištěných výsledků. (*Interní dokumenty, 2013*)

5.2 Nákup a prodej ve společnosti KONTRAKT CZ s.r.o.

Téměř 90% veškeré činnosti společnosti KONTRAKT CZ tvoří nákup a prodej jatečného a chovného dobytka. Společnost figuruje na trhu jako prostředník, tudíž na ní přechází vlastnictví obchodovaného zboží i podnikatelské riziko s tím spojené.

5.2.1 Nákup a prodej jatečného dobytka

Při nákupu a prodeji jatečného dobytka společnost KONTRAKT CZ nakoupí od svého obchodního partnera jateční dobytek, který poté prodá na jatka. Dodavatel může být jak zemědělské družstvo, tak živnostník podnikající v odvětví zemědělství.

Prodej začíná tak, že prodávající „svého“ obchodníka kontaktuje, buďto z důvodu dlouhodobé spolupráce nebo díky získání informací od jiného subjektu. Tento proces může probíhat i naopak, tedy že obchodník se od svého okolí dozví, že daný subjekt prodává jateční dobytek a poté potenciálního dodavatele sám kontaktuje. Klientela ve společnosti KONTRAKT CZ tedy rozhodně není stálá, různě se obměňuje a rozrůstá právě z tohoto specifického způsobu realizace obchodů a získávání obchodních partnerů. Cena dané obchodní operace se stanovuje způsobem dohody. S přihlédnutím k aktuální cenové situaci na trhu, na základě zkušeností protistran a na základě kvality daného dobytka. Cena, s kterou kalkuluje obchodník KONTRAKTU CZ, v tomto případě kupující, se odvíjí od konkrétních jatek. Obchodník si před samotným obchodem zjistí na jatkách cenu, za kterou se dobytek vykupuje. Tyto ceny dobytka se mění každý týden a jsou dány jednotlivými skupinami, do kterých se daný dobytek zařazuje. (*Interní dokumenty, 2013*)

Tab. č. 2 Popis tříd dle zmasilosti

Třída zmasilosti	Popis
S – nejvyšší	všechny profily jsou velmi konvexní, vyvinutá svalovina, a to s dvojím osvalením
E - vynikající	všechny profily jsou konvexní, výjimečně vyvinutá svalovina
U - velmi dobrá	profily jsou celkově konvexní, velmi dobře vyvinutá svalovina
R - dobrá	profily jsou celkově rovné, dobrá svalovina
O - průměrná	profily jsou rovné skoro až konkávní, průměrná svalovina
P - špatná	všechny profily jsou konkávní, slabě vyvinutá svalovina

Zdroj: *Vlastní zpracování dle Cmsch.cz, 2015*

Ve výše uvedené tabulce jsou uvedeny charakteristiky jatečného dobytka, dle kterých se zařazuje do konkrétních skupin klasifikace SEUROP. V současné době je šest skupin klasifikace jatečného dobytka označených SEUROP, přičemž skupina S má největší procento zmasilosti a skupina P naopak nejnižší. (*Naschov.cz, 2013*)

Klasifikace SEUROP jako systém klasifikace jatečně upravených těl skotu, vychází z nařízení č. 1208/81 a uplatňuje se ve všech zemích Evropské unie. Původním záměrem bylo vytvořit jednotný systém pro určování ceny na základě zmasilosti a protučnělosti dobytka v rámci celé Evropské unie. Informace o výsledku klasifikace pomocí tohoto systému jsou užitečné nejen pro obchodníky s dobytkem, ale i pro šlechtitele a zpracovatele skotu. (*Naschov.cz, 2013*)

Ceny skupin dle klasifikace SEUROPU se mohou ještě dodatečně upravit po poražení jatečného dobytka dle zařazení do tříd protučnělosti.

Tab. č. 3 Popis tříd dle protučnělosti

Třída protučnělosti	Popis
1 - velmi slabá	slabá nebo vůbec žádná vrstva tuku
2 – slabá	mírná vrstva tuku, svalovina všude zřetelná
3 – průměrná	svalovina je téměř všude pokrytá tukem, slabé vrstvy tuku v hrudní dutině
4 – silná	svalovina je pokrytá tukem, silné vrstvy tuku v hrudní dutině
5 - velmi silná	celý povrch jatečně upraveného těla je pokryt tukem, velmi silné vrstvy v hrudní dutině

Zdroj: *Vlastní zpracování dle Cmsch.cz, 2015*

K odkupní ceně jatek si obchodník připočte svou přírážku a za tuto konečnou cenu se snaží nakoupit. Často se obchody uzavřou na základě kompromisu, kdy jsou protistrany ochotny určitým způsobem o ceně jednat, někdy se ovšem stane, že obchod neproběhne z důvodu nedohodnutí ceny. Pokud se prodávající i kupující domluví na ceně, se kterou oba souhlasí, mohou se vyplnit dokumenty, na základě kterých je poté daný obchod uzavřen. Při odkupu jatečného dobytka, vyplní obchodník společnosti KONTRAKT CZ formulář **protokol o převzetí** (viz příloha A), na základě kterého pak dodavatel vystaví společnosti KONTRAKT CZ fakturu na daný jateční dobytek. Někdy se stává, že prodávající vyžadují při odvozu dobytka peněžní zálohu, v tomto případě se vystavuje na jateční dobytek **kupní smlouva** (viz příloha B). Poté, co společnost KONTRAKT CZ odkoupí jateční dobytek, prodá ho na jatka. (*Interní dokumenty, 2012*)

Na jatkách se provádí ještě zpětná kontrola váhy a to přepočtení mrtvé váhy masa na živou váhu zvířete. Toto přepočtení se provádí pomocí koeficientů, které jsou dané zákonem pro každou skupinu z klasifikace SEUROP. Pokud veškerá kontrola proběhne v pořádku, vystaví jatka společnosti KONTRAKT CZ **vážní protokol** (viz příloha C), na základě kterého poté společnost vystaví jatkám fakturu. Při obchodu s jatečným dobyt看kem musí být ještě vyplněno také **prohlášení chovatele**, kde jsou podrobné údaje o zvířatech zasílaných na jatka a to včetně veterinárních informací (viz příloha D). *(Interní dokumenty, 2012)*

5.2.2 Nákup a prodej chovného dobytka

Tento obchod s chovným dobyt看kem probíhá obdobně jako obchod s dobyt看kem jatečným, který je popsán výše. Jediný podstatný rozdíl je, že odběratelem v tomto případě nejsou jatka, ale jiný chovatel. V tomto případě se cena neodvíjí podle jatečně stanovených cen, ale záleží na obchodníkovi společnosti KONTRAKT CZ, jak zkoriguje nabízenou cenu prodávajícího chovatele s nabízenou cenou kupujícího chovatele a jak se mu povede do konečné ceny zakomponovat svou přírážku. *(Interní dokumenty, 2012)*

Pokud se všechny tři zúčastněné strany dohodnou na ceně, která všem vyhovuje, může se opět přejít k vyplnění dokumentů, který konečný obchod uzavřou. Při odkupu chovného dobytka vystaví společnost KONTRAKT CZ prodávajícímu chovateli opět **protokol o převzetí** (viz příloha A), na základě kterého prodávající chovatel opět vystaví společnosti fakturu. Menší změna oproti prodeji jatečního dobytka je ta, že společnost KONTRAKT CZ vystavuje kupujícímu chovateli vždy **kupní smlouvu**, na základě které poté vystaví společnost kupujícímu fakturu. *(Interní dokumenty, 2012)*

5.3 Dodavatelско-odběratelské vztahy

Vzhledem ke způsobu získávání nových odběratelů i dodavatelů, není ve společnosti žádný ustálený seznam obchodních partnerů. Jak odběratelé, tak i dodavatelé se neustále obměňují a rozšiřují, proto jsou v následující kapitole uvedeni jen stálí a významní dodavatelé a odběratelé. Odběratelé společnosti se rozdělují na tuzemské a zahraniční společnosti. Mezi nejvíce zastoupené země, se kterými společnost KONTRAKT CZ obchoduje, patří zejména Německo, Slovensko, Rakousko, Slovinsko nebo také Chorvatsko. *(Interní dokumenty, 2014)*

Při těchto obchodech do zahraničí vše probíhá obdobně jako u obchodů realizovaných s tuzemskými obchodními partnery, tyto obchody jsou však náročnější na přepravu dobytka a také na domluvu se zahraničním obchodním partnerem. Veškeré obchody se zahraničím se uskutečňují v eurech a i veškeré platby se uskutečňují přes devizové účty společnosti KONTRAKT CZ. Obchodováním se zahraničními partnery se budou dále zabývat následující kapitoly této diplomové práce. (*Interní dokumenty, 2014*)

V níže uvedené tabulce č. 4 jsou nejvýznamnější dodavatelé společnosti KONTRAKT CZ za druhé pololetí roku 2014. Jako kritérium pro určení jejich významnosti byla stanovena průměrná měsíční dodávka v Kč. Největší měsíční dodávku uskutečnilo Zemědělské družstvo Kojčice.

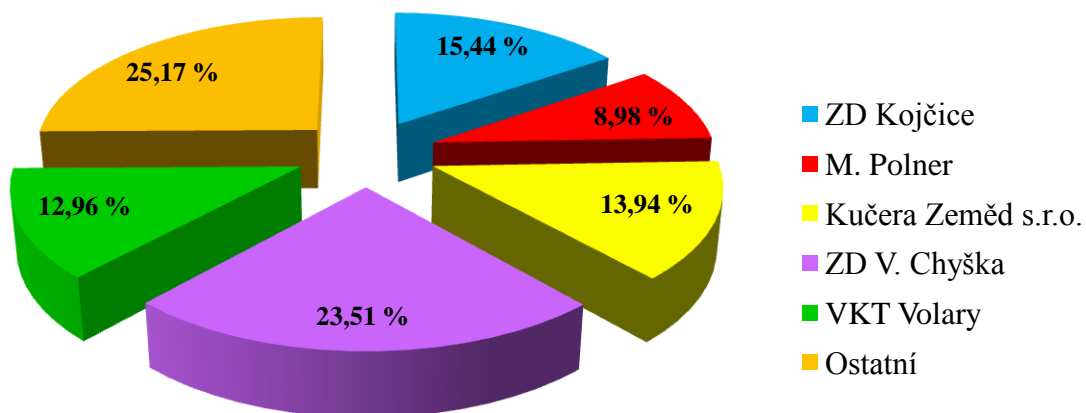
Tab. č. 4 Nejvýznamnější dodavatelé za druhé pololetí roku 2014

Společnost	Průměrná měsíční dodávka	Uvedená měna
ZD Kojčice	597 574	CZK
M. Polner	400 151	CZK
Kučera Zeměd s.r.o.	316 520	CZK
ZD Chyška	281 069	CZK
VKT Volary	318 083	CZK

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Z této tabulky vychází i následující graf, který znázorňuje procentní podíly těchto dodavatelů na celkových obchodech společnosti KONTRAKT CZ také za druhé pololetí roku 2014. Co se týče procentního zastoupení dodavatelů, z grafu je zřejmé, že například ZD V. Chyška tvořilo 24 % z celkového objemu dodavatelských obchodů. S téměř 16 % následuje společnost ZD Kojčice, poté je společnost Kučera Zeměd s.r.o. s necelými 14 % a na posledním místě je společnost M. Polner s necelými 9 %.

Obr. č. 3 Procentní podíly dodavatelů



Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

V tabulce č. 5 jsou dále uvedeni nejvýznamnější odběratelé z tuzemska ve stejném období jako dodavatelé. Jako kritérium je opět stanovena průměrná měsíční dodávka v Kč.

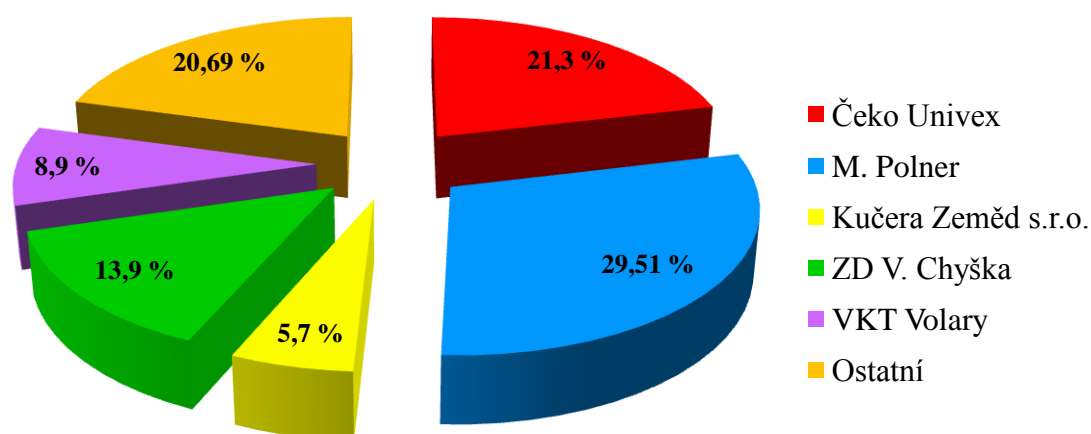
Tab. č. 5 Nejvýznamnější tuzemští odběratelé za druhé pololetí roku 2014

Společnost	Průměrná měsíční dodávka	Uvedená měna
ČekoUnivex	1 011 559	CZK
M. Polner	1 213 123	CZK
Kučera Zeměd s.r.o.	221 297	CZK
ZD V. Chyška	768 452	CZK
VKT Volary	287 423	CZK

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Níže uvedený graf opět znázorňuje procentní podíly, tentokrát však tuzemských odběratelů na celkových tuzemských obchodech společnosti KONTRAKT CZ za dané období roku 2014. Z grafu je zřejmé, že společnosti Čeko Univex a společnost M. Polner tvořili téměř 50 % z celkové hodnoty tuzemských obchodů společnosti KONTRAKT CZ.

Obr. č. 4 Procentní podíly tuzemských odběratelů



Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

V tabulce č. 6 jsou uvedeni zahraniční odběratelé společnosti KONTRAKT CZ. Průměrná měsíční dodávka je v tomto případě uvedena v eurech. Veškeré částky jsou opět spočteny za druhé pololetí.

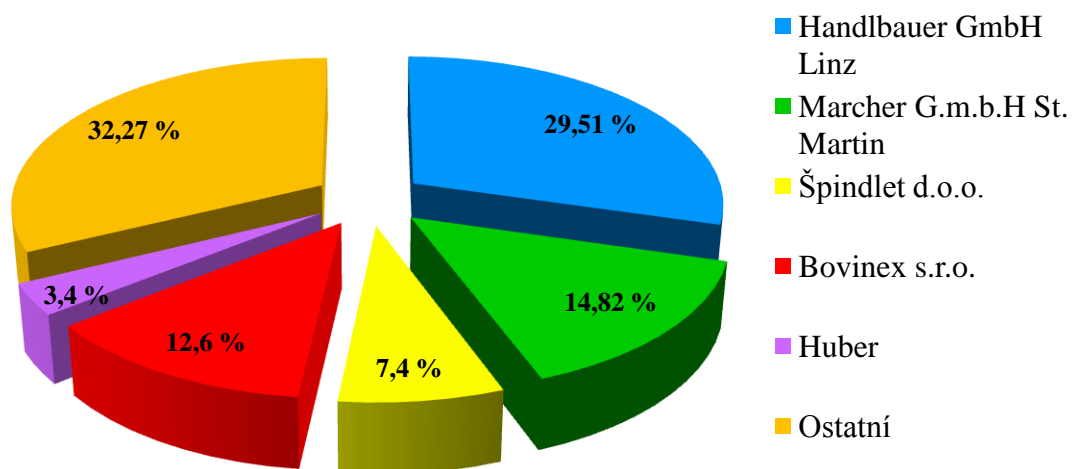
Tab. č. 6 Nejvýznamnější zahraniční odběratelé za druhé pololetí roku 2014

Společnost	Průměrná měsíční dodávka	Uvedená měna
Handlbauer GmbH Linz	20 062	EUR
MarcherG.m.b.H St. Martin	15 246	EUR
Špindler.o.o.	2 096	EUR
Bovinex s.r.o.	12 580	EUR
Huber	902	EUR

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Třetí graf této kapitoly znázorňuje procentní podíly zahraničních odběratelů na celkovém počtu zahraničních obchodů společnosti KONTRAKT. Co se týče procentního zastoupení zahraničních odběratelů, s necelými 30 % je z hlediska hodnoty obchodů společnost Handlbauer GmbH Linz, poté následuje Marcher G.m.b.H. St Martin.

Obr. č. 5 Procentní podíly zahraničních odběratelů



Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

6 DPH při obchodu se zahraničím

Jak již bylo zmíněno v přecházejících kapitolách, Česká republika vstupem do EU získala právo vyvážet a dovážet zboží v rámci EU bez omezení. Toto tvrzení znamená, že jednotlivé členské státy nemohou samovolně omezovat množství zmíněného dovozu a vývozu nebo obchodu bránit jakýmkoliv jiným způsobem. Toto právo volného obchodu zahrnuje také právo volného tranzitu přes území EU. Určitá omezení lze na vývoz a dovoz uplatnit pouze v případě, že jsou v rozporu s veřejným zájmem, veřejnou bezpečností, ochranou zdraví nebo ochranou životního prostředí. (*Europa.cz, 2014*)

Při obchodování v rámci EU již neplatí dřívější celní předpisy, clo není vybíráno celní správou. Přestože je pohyb zboží bez celního dohledu, přesto je nutné dodržovat určité právní předpisy a splňovat podmínky vyžadované stanovením mezinárodních smluv, které upravují mezinárodní přepravu zboží. Tyto podmínky zahrnují například odpovědnost příslušných dopravců za škody, které vzniknou poškozením nebo ztrátou dodávaného zboží. (*Epravo.cz, 2015*)

V oblasti DPH byl nový systém uplatňování DPH upraven novým zákonem o DPH (zákon č. 235/2004 Sb.). Tento zákon byl přijat poslaneckou sněmovnou těsně před vstupem České republiky do EU, konkrétně 22. dubna 2004. (*Danarionline.cz, 2015*)

Společnost KONTRAKT CZ je v současné době registrována jako plátce DPH s měsíčním zdaňovacím obdobím. Bylo jí přiděleno daňové identifikační číslo, které má tvar CZ25160605. (*Interní dokumenty, 2012*)

6.1 Pořízení zboží z jiného členského státu EU

Pořízení zboží z jiného členského státu je dle §2 zákona o DPH předmětem daně v tuzemsku. Rozdíl oproti dovozu zboží ze třetích zemí je, že při pořízení zboží z jiného členského státu nedochází ke zdanění při přechodu státní hranice, ale daň se přiznává až v rámci daňového přiznání plátce. Správcem daně je pak místně příslušný finanční úřad. (*Financnisprava.cz, 2014*)

Pořízení zboží z jiného členského státu Evropské unie se neuvádí do Souhrnného hlášení. Odběratel, kterému však vznikla povinnost předkládat výkazy pro Intrastat, musí údaje, které souvisí s pořízením zboží od dodavatelů z jiných členských států uvést v hlášení pro Intrastat. Problematika Intrastatu je podrobněji rozebrána v následující podkapitole. (*Danarionline.cz, 2015*)

6.2 Dodání zboží do jiného členského státu EU

Jelikož společnost KONTRAKT CZ se v rámci obchodu se zahraničím orientuje zejména na dodání jatečného a chovného dobytka do jiných členských států EU, níže bude podrobněji rozebrán právě tento druh obchodování. Prodej zboží zákazníkům, kteří jsou registrováni k DPH v jiné členské zemi, již není z hlediska celních a daňových předpisů považován za vývoz. Pro české společnosti se jedná o dodání zboží, jinak také o tzv. intra-komunitární dodání. Tímto dodáním se rozumí skutečné odeslání nebo přepravení zboží do jiného členského státu. Toto dodání je podmíněno převodem práva nakládat se zbožím jako vlastník. Dodání zboží do jiného členského státu EU je při splnění určitých podmínek osvobozeným plněním s nárokem na odpočet daně. (*Danarionline.cz, 2015*)

Podmínky pro uplatnění osvobození od DPH

Proto, aby bylo dodání zboží osvobozeným plněním s nárokem na odpočet DPH na vstupu, musí být současně splněny určité podmínky:

- dodavatel, tedy český plátc DPH, musí mít k dispozici daňové identifikační číslo zahraničního zákazníka z jiného členského státu;
- daňové identifikační číslo zahraničního odběratele musí být uvedeno na vystaveném daňovém dokladu;
- obchodované zboží musí být prokazatelně převezeno z České republiky na cílové místo v jiném členském státu;
- přeprava tohoto obchodovaného zboží je zajištěna buď dodavatelem, odběratelem nebo osobou zmocněnou k tomuto úkolu. (*Danarionline.cz, 2015*)

Pokud by český dodavatel nebyl schopen prokázat splnění všech těchto podmínek, neměl by nárok na uplatnění osvobození od DPH. V tomto případě by musel na toto dodání zboží uplatnit DPH na výstupu, jinak by mu hrozilo doměření DPH ze strany finančního úřadu v případě, že by finanční úřad tuto skutečnost odhalil. Samozřejmě by došlo i k určitým finančním sankcím. Další důležitou podmínkou, kterou je nutné splnit, aby mohlo dojít k uplatnění osvobození od DPH je, aby byl odběratel z jiného členského státu registrován k DPH. Pokud by totiž nebyl registrován, nepředstavoval by obchod se zbožím dodání do jiného členského státu, ale jednalo by se o zaslání zboží a tato skutečnost podléhá jinému daňovému režimu. I na tuto skutečnost pak vzniká českému dodavateli povinnost uplatnit české DPH. (*Danarionline.cz, 2015*)

V neposlední řadě musí dodavatel prokázat, že zboží bylo prokazatelně převezeno z České republiky do jiného členského státu. Při dodání zboží zajišťují dopravu externí společnosti, které uzavírají spolu se společností KONTRAKT CZ vždy smlouvu. Není proto problém doložit splnění této podmínky uzavřenými smlouvami a potvrzeními od dopravců. Místo a okamžik předání zboží kupujícímu se domlouvá předem ještě před sepsáním daných dokumentů, téměř ve všech případech je místem předání sídlo obchodního partnera, ať už se jedná o jatka či o chovatele. Doprava je vždy silniční nákladní a zprostředkovává ji dopravce, který byl určen dodavatelem. Veškerá rizika, která mohou nastat, nesou společně dopravce a dodavatel, tedy KONTRAKT CZ. Jak jatečný, tak chovný dobytek nesmí být viditelně nemocný, musí mít registrační známky v obou uších a musí k němu být vystaveny příslušné veterinární potvrzení. *(Interní dokumenty, 2014)*

Ověření platnosti DIČ

Jak je uvedeno v předcházející podkapitole dodavatel si musí ověřit, zda obchodní partner, kterému prodává zboží do členského státu je registrován k DPH. Jednou z možností jak tuto skutečnost ověřit, je vyžádat si osvědčení o registraci Tuzemský dodavatel má však i jiné možnosti jak ověřit registraci k DPH. Dalšími možnostmi jsou například internetové stránky Evropské komise, příslušný útvar Ministerstva financí České republiky nebo místně příslušný finanční úřad. Vyhledávání probíhá z důvodu ochrany osobních dat pouze na základě DIČ, které se skládá z kódu země a z kmenové části což u právnické osoby bývá IČ a u fyzické osoby rodné číslo. *(Danarionline.cz, 2015)*

Pokud společnost KONTRAKT CZ opakovaně obchoduje s určitým zahraničním partnerem, který se poté stává stálým odběratelem, vyžaduje společnost zaslání osvědčení o registraci, které si pro své účely eviduje uvnitř společnosti. Pokud společnost obchoduje s danými odběrateli výjimečně či se jedná o úplně nové partnery, písemně žádá příslušný finanční úřad o ověření platnosti DIČ zahraničního partnera. *(Interní dokumenty, 2014)*

Náležitosti daňového dokladu

Daňový doklad, který je vystaven dodavatelem na dodání zboží do jiného členského státu EU by měl obsahovat následující náležitosti:

- obchodní firmu nebo jméno a příjmení, popřípadě název, dodatek ke jménu a příjmení nebo názvu, sídlo nebo místo podnikání plátce, který uskutečňuje plnění;
- daňové identifikační číslo plátce, který uskutečňuje plnění;
- název, sídlo nebo místo podnikání pořizovatele;
- evidenční číslo dokladu;
- daňové identifikační číslo pořizovatele a to včetně kódu země;
- rozsah a předmět plnění;
- datum vystavení daňového dokladu;
- datum uskutečnění plnění nebo datum přijetí platby;
- jednotkovou cenu bez daně a dále slevu, pokud není obsažena v jednotkové ceně;
- základ daně;
- sdělení, že se jedná o plnění osvobozené od daně. (*Danarionline.cz, 2015*)

Další evidenční povinnosti

Společnost KONTRAKT jako plátce, který dodává zboží osobám, které jsou registrované k dani v jiných členských státech EU, je povinna toto plnění uvést do formuláře **Souhrnného hlášení** a dále také vykazovat hlášení **Intrastat**.

6.2.1 Souhrnné hlášení

Povinnost plátce podávat Souhrnné hlášení vyplývá z §102 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Souhrnné hlášení mají povinnost podávat ti, kteří uskuteční dodání zboží do jiného členského státu osobě registrované k dani. Toto dodání je pro tuzemského dodavatele osvobozeno od DPH a daň z dodání musí uplatnit příjemce v členském státu. Jako kontrola, že se tak skutečně stalo, slouží právě Souhrnné hlášení. V Souhrnném hlášení se však musí zachytit i jiné skutečnosti pohybu zboží mezi členskými státy. Patří sem zejména přemístění obchodního majetku, dodání zboží jako prostřední osoba v rámci třístranného obchodu a také poskytnutí služby s místem plnění v jiném členském státě. (*Business.center.cz, 2015*)

Souhrnné hlášení se podává, pouze pokud je k jeho podání důvod, nulové Souhrnné hlášení se nepodává, to znamená, že pokud v daném období nevznikla žádná skutečnost, kterou je nutné do hlášení uvést, nepodává se. Při dodání zboží se podává Souhrnné hlášení měsíčně, při jiných skutečnostech jako je například dodání služby, je podání Souhrnného hlášení shodné se zdaňovacím obdobím DPH. (*Jakpodnikat.cz, 2014*)

Společnost KONTRAKT CZ dodává do jiných členských států Evropské unie pouze zboží, a proto musí podávat Souhrnné hlášení měsíčně na elektronickou adresu podatelny finančního úřadu pro Jihočeský kraj ve Vodňanech. Podat ho musí nejdéle do 25 dnů po skončení kalendářního měsíce, údaje o celkové hodnotě dodaného zboží se uvádí v české měně. (*Interní dokumenty, 2014*)

Jak již bylo zmíněno výše, Souhrnné hlášení k dani z přidané hodnoty se řídí § 102 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. **V oddílu A** se uvádí místně příslušný správce daně v tomto případě finanční úřad pro Jihočeský kraj ve Vodňanech. Dále je zde uvedeno daňové identifikační číslo společnosti KONTRAKT CZ, CZ25160605. Následují kontaktní informace o společnosti jako je právnická osoba, sídlo právnické osoby a také uvedení měsíce, za který společnost KONTRAKT CZ podává Souhrnné hlášení. V tomto případě budou uvedeny konkrétní částky ze Souhrnného hlášení společnosti za prosinec 2014. **Oddíl B** je určen pro uvedení veškerých plnění. Uvádí se zde **kód země**, se kterou je obchodováno. V případě společnosti KONTRAKT CZ se vyplňuje zejména **SK** pro Slovensko, **AT** pro Rakousko, **DE** pro Německo a **SI** pro Slovinsko. Dále je zde uvedeno DIČ daného obchodního partnera ze členského státu a kód plnění 0,1 nebo 2. **Kód plnění 0** se uvádí při dodání zboží osobě registrované k dani v jiném členském státu. **Kód plnění 1** je uveden při přemístění obchodního majetku plátcem do jiného členského státu a **kód plnění 2** je uveden při dodání zboží v rámci třístranného obchodu. Po kódu plnění následuje počet plnění, kde se uvede skutečný počet plnění. Počet plnění vyjadřuje počet dokladů, které musel plátec vystavit za každé dodání zboží. Tento počet musí být vždy celé kladné číslo. Po uvedení počtu plnění následuje celková hodnota plnění v české měně. Zde se uvede celková hodnota dodaného zboží osobě registrované k dani v jiném členském státu. Tato hodnota se uvádí v Kč a zaokrouhluje se na celé koruny nahoru. Posledním údajem v oddílu B je kontrolní součet řádků, ve kterých jsou uvedena tato plnění. Konkrétně se sečtou hodnoty plnění v Kč. (*Interní dokumenty, 2014*)

Tento součet musí být vždy celé číslo. Hodnota tohoto kontrolního řádku je poté uvedena v přiznání k dani z přidané hodnoty, a to **na řádku č. 20** Dodání zboží do jiného členského státu. (*Interní dokumenty, 2014*)

Tab. č. 7 Hodnoty v souhrnném hlášení za prosinec 2014

Číslo řádku	Kód země	DIČ pořizovatele zboží	Kód plnění	Počet plnění	Celková hodnota plnění v Kč
1	SK	2020471046	0	4	2 387 818
2	AT	U26634504	0	4	2 086 112
3	AT	U25021008	0	2	1 964 885
4	DE	815043108	0	1	119 188
Kontrolní součet řádků					6 558 003

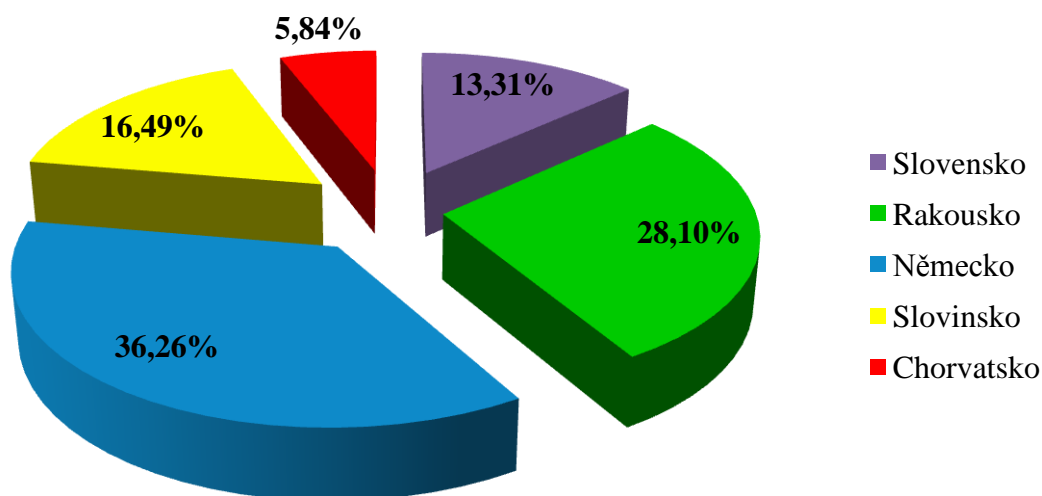
Zdroj: *Vlastní zpracování dle Souhrnného hlášení společnosti, 2014*

Tabulka výše je zpracována dle Souhrnného hlášení, které společnost KONTRAKT CZ evidovala za měsíc prosinec 2014. Z těchto údajů je zřejmé, že na Slovensko proběhly čtyři dodávky zboží v celkové hodnotě 2 387 818 Kč. V Rakousku obchodovala společnost KONTRAKT CZ v prosinci 2014 se dvěma obchodními partnery. (*Interní dokumenty, 2014*)

Prvnímu dodala zboží celkem čtyřikrát v celkové hodnotě 2 086 112 Kč a druhému celkem dvakrát v hodnotě 1 964 885 Kč. V prosinci také proběhl obchod s německým partnerem, kterému bylo dodáno zboží v hodnotě 119 188 Kč. Co se týče slovenského odběratele jednalo se o společnost Bovinex, s.r.o., v Rakousku se jednalo o společnosti Norbert Marcher G.m.b.H. a Herbert Handlbauer GmbH a v Německu o společnost Bernhard Huber. (*Interní dokumenty, 2014*)

Hodnota kontrolního součtu řádků se uvádí nejen do přiznání k dani z přidané hodnoty, ale musí souhlasit také s podrobným hlášením Intrastat, kde jsou tato plnění rozebrána dle konkrétních charakteristik dodávaného dobytka včetně počtu kusů v daných skupinách. (*Interní dokumenty, 2014*)

Obr. č. 6: Procentní zastoupení jednotlivých zemí



Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Výše uvedený graf představuje procentní zastoupení zemí, se kterými společnost KONTRAKT CZ spolupracovala během druhého pololetí roku 2014. Největší zastoupení zde má Německo s 36,26 %, po něm následuje Rakousko s 28,10 % a na třetím místě je Slovinsko s 16,49 %.

6.2.2 Intrastat

Intrastat je statistický systém, který sleduje pohyb zboží mezi jednotlivými členskými státy EU. Konkrétně tedy mezi Českou republikou a ostatními členskými státy, pokud zboží bylo odesláno z ČR do jiného státu EU a skutečně přestoupilo státní hranici nebo pokud bylo zboží přijato do ČR z jiného státu EU a skutečně přestoupilo státní hranici. Výjimkou je zboží, které vstoupí pouze dočasně na území České republiky, tzv. tranzituje přes ČR. Systém Intrastat je povinný pro všechny členské státy, není ovšem jednotný. Jsou zde určité rozdíly například ve formě výkazu, organizačním zabezpečení, ve výši prahů pro vykazování a jiné. Povinnost vykazovat data pro Intrastat vzniká jednotkám, které odeslaly či přijaly zboží z jiných členských států, a to v hodnotě vyšší než **8 milionů Kč za měsíc**. Tato hranice, tzv. **asimilační práh**, byla stanovena 1. ledna 2009 a platí jak pro přijaté, tak i pro odeslané zboží. Jednotce, která přesáhla tuto hranici, vzniká povinnost vykazovat údaje pro Intrastat od měsíce, ve kterém došlo k překročení této hranice. (*E-intrastat.cz, 2013*)

Tento limit si musí jednotka sledovat sama pro každý měsíc a to zvlášť pro přijaté a zvlášť pro dodané zboží. Pokud překročí tuto hranici, vzniká jí povinnost vykazovat Intrastat. Intrastat se vypracovává pravidelně jednou měsíčně, elektronicky pomocí příslušné programové aplikace. (*E-intrastat.cz, 2013*)

Tento systém byl zaveden v roce 1993 a představuje systém pro poskytování statistických informací o odesílání a přijímání zboží. Zpracovávání statistik je stěžejní pro rozvoj evropských politik, které se týkají vnitřního trhu a také analýzy trhu. (*Europa.eu, 2010*)

V níže uvedené tabulce je znázorněn výkaz Intrastat společnosti KONTRAKT CZ za měsíc prosinec 2014. Jelikož společnost v prosinci 2014 obchodovala pouze s krávy a býky nad 300 kg, jsou další skupiny, které výkaz Intrastat běžně obsahuje v tomto případě vynechány. (*Interní dokumenty, 2014*)

Tab. č. 8 Výkaz Intrastat za prosinec 2014

	01022961			01022991			Celkem			
	Krávy nad 300 kg			Býci nad 300 kg			Celkem			
Č.	ks	kg	Eur	Ks	kg	Eur	ks	kg	Eur	Kč
149	15	7 287	13 423				15	7 287	13 423	368 662
150	10	5 967	8 727				10	5 967	8 727	239 687
151	22	13 305	19 688				22	13 305	19 688	540 731
152				27	23 356	42 822	27	23 356	42 822	1 176 106
153				20	14 854	28 745	20	14 854	28 745	789 482
154	11	7 220	10 939	12	8 095	14 569	23	15 315	25 508	700 577
155				31	18 800	35 720	31	18 800	35 720	981 050
156	18	12 407	23 821	16	7 477	13 982	34	19 884	37 803	1 038 259
157	3	1 076	4 342				3	1 076	4 342	119 253
158				21	13 083	22 091	21	13 083	22 091	606 729
CELKEM							206	132 927	238 869	6 560 536

Zdroj: *Vlastní zpracování dle Intrastatu společnosti, 2014*

Vykazování pro Intrastat velmi úzce souvisí se Souhrnným prohlášením, které je charakterizováno výše. Hodnota, která je uvedena v Souhrnném prohlášení musí korespondovat s hodnotou Intrastatu za daný měsíc. Intrastat je vlastně jakési podrobnější rozdělení daného pohybu zboží. (*Interní dokumenty, 2014*)

Plnění, která jsou uvedena v Souhrnném hlášení celkovou částkou, jsou v Intrastatu rozepsána dle konkrétních charakteristik daného zboží. V případě společnosti KONTRAKT CZ se hlášení Intrastat skládá z jednotlivých dodávek zboží a ty jsou dále rozděleny dle skupiny dobytka, který byl v rámci dané dodávky obchodován. Měsíční přehled Intrastat obsahuje skupiny skot 80 - 160 kg, skot 160 - 300 kg, jalovice nad 300 kg, krávy nad 300 kg, býci nad 300 kg. (*Interní dokumenty, 2014*)

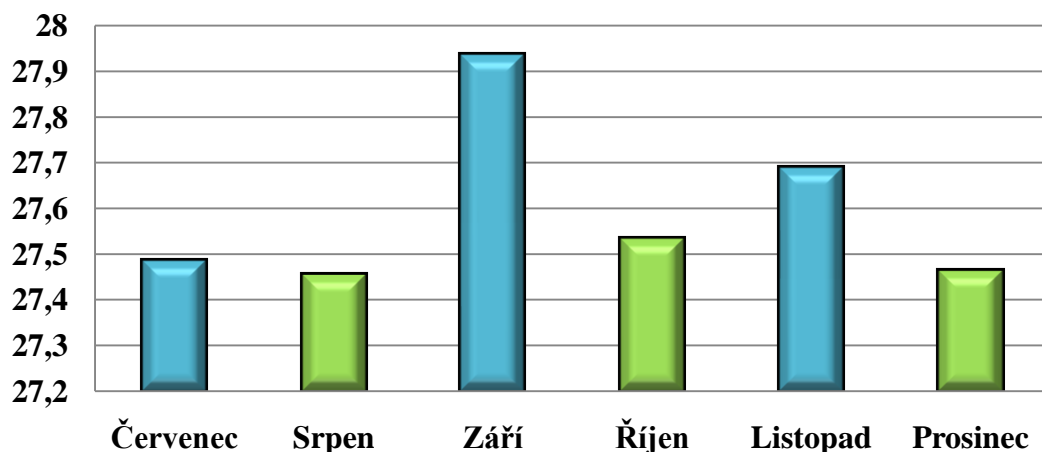
Dále jsou jednotlivé dodávky rozebrány dle počtu kusů v jednotlivých skupinách, dle celkové váhy v jednotlivých skupinách a dle ceny v eurech v jednotlivých skupinách. Každá skupina má své číslo dle kombinované nomenklatury. Tato nomenklatura přiřazuje každému druhu zboží, které může být obchodováno číselný kód pro identifikaci a statistickou evidenci. Skot 80 – 160 kg má kód **01022910**, skot 160 – 300 kg **01022941**, jalovice nad 300 kg **01022951**, krávy nad 300 kg **01022961** a býci nad 300 kg mají kód **01022991**. (*Interní dokumenty, 2014*)

První sloupeček tabulky značí číslo faktury a poslední sloupec kumuluje celkové hodnoty. Je zde uveden celkový počet kusů za danou dodávku, celkový počet kilogramů, celková hodnota v eurech a také celková hodnota v Kč. (*Interní dokumenty, 2014*)

Pro přepočítání na českou měnu se nepoužívá kurz ČNB, ale celní správa vypisuje své vlastní kurzy, které jsou vždy dané na aktuální měsíc a jsou zveřejňovány na webových stránkách celní správy. Celková hodnota zboží, která je 6 560 536 Kč se od částky, která je uvedena na Souhrnném hlášení liší o **2 533 Kč**. Tento rozdíl je zapříčiněn právě odlišným kurzem, který se používá u daných výkazů a také vlivem zaokrouhlování. (*Interní dokumenty, 2014*)

V prosinci 2014 byl pro přepočítání Intrastatu stanoven kurz **27, 465 Kč za euro**. Jak již bylo zmíněno pro každý měsíc je stanoven celní správou jiný kurz s měsíční platností a vývoj tohoto kurzu za druhé čtvrtletí roku 2014 znázorňuje následující graf.

Obr. č. 7 Vývoj kurzu dle celní správy



Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Z grafu je viditelné, že nejvyšší hodnoty dosáhl kurz v září roku 2014, kdy jeho hodnota dosáhla výše 27,935 Kč za euro. Nejnižší kurz za druhé čtvrtletí roku 2014 byl v prosinci, kdy byla jeho hodnota 27,465 což je téměř o 0,5 Kč za euro nižší než v září.

Tab. č. 9 Vývoj kurzu za druhé čtvrtletí 2014

Měsíc	Kurz Kč/Euro	Přírůstek/ Úbytek
Červenec	27,485	0,020
Srpen	27,455	-0,030
Září	27,935	0,480
Říjen	27,535	-0,400
Listopad	27,690	0,155
Prosinec	27,465	-0,225

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Obrázek č. 4 je doplněn tabulkou č. 9, která uvádí nejen měsíční hodnoty kurzu pro přepočtení Intrastatu, ale je zde uveden i růst a pokles kurzu vždy oproti předcházejícímu měsíci. Měsíc červenec je srovnáván s červnem 2014, kdy byla hodnota kurzu dle celní správy stejná jako v prosinci **27,465 Kč** za euro.

Jak již bylo zmíněno výše strany, které jsou odpovědné za poskytování informací pro systém Intrastat jsou subjekty, které překročí asimilační práh. Tyto subjekty předávají vnitrostátním statistickým úřadům:

- identifikační číslo;
- referenční období;
- směr pohybu zboží (pořízení či dodání);
- druh zboží označený kódem nomenklatury;
- partnerský členský stát;
- hodnotu zboží v národní měně;
- množství zboží, jeho čistou hmotnost;
- povahu transakce.

Jednotlivé členské státy předávají výsledky měsíčních statistik obchodu se zbožím mezi členskými státy Eurostatu, tedy statistickému úřadu Evropské unie. Státy se zavazují, že zajistí kvalitu předávaných údajů a to v souladu s platnými normami. Veškeré předávané statistiky musejí splňovat určitá kritéria. Zejména relevantnost, přesnost, včasnost, podrobnost, dostupnost a srozumitelnost, srovnatelnost a ucelenost. (*Europa.eu, 2010*)

7 Kurzové rozdíly a způsoby jejich zajištění

Tuzemské peníze nelze jednoznačně považovat za investiční nástroje, jelikož nenesou žádný výnos. Na kapitál je lze přeměnit pouze investováním, naproti tomu u cizích měn toto tvrzení neplatí. Cizí měny je možné nakoupit nebo prodat s očekáváním budoucího zhodnocení či znehodnocení vůči domácí či jiné zahraniční měně. Cizí měny lze proto považovat za specifický druh finančních investičních nástrojů, které umožňují získání kapitálového výnosu. **Měnový trh**, který je všeobecně označován jako „**Forex**“ je největší částí světového finančního trhu. Je tvořen celosvětovou sítí elektronických komunikačních systémů, kterými jsou propojeny jednotlivé finanční instituce, nebankovní korporace a také brokerské společnosti. Právě pomocí brokerských společností mohou na měnovém trhu obchodovat i ostatní ekonomické subjekty. (Rejnuš, 2014)

Co se týče terminologie, která souvisí právě s tématem kurzových rozdílů a kurzového rizika, za dva základní pojmy jsou považovány deviza a valuta. **Deviza** představuje bezhotovostní formu pohledávky na cizí měnu. Jedná se například o šek, směnku, vklad v bance v zahraniční měně a jiné. Opakem devizi je valuta. **Valuta** představuje naopak hotovost v cizí měně. (Schönfeld, 2011)

Společnost KONTRAKT CZ vlastní devizový účet u Komerční banky, co se týče cizích měn v hotovosti, společnost nemá žádné nebo pouze minimální. Veškeré zahraniční obchody společnosti probíhají v eurech. (Interní dokumenty, 2014)

7.1 Kurzové riziko

Kurzové riziko jako takové vzniká vždy, když se sjednává za obchod pevná cena v cizí měně. Jak již bylo zmíněno v případě společnosti KONTRAKT CZ, jedná se o cenu stanovenou v eurech. Obchod je tedy sjednán v pevné částce, přičemž platba proběhne v jiný den, než kdy byla daná smlouva sjednána. Pokud se společnost vystavuje takovému kurzovému riziku, má dvě možnosti jak se zachovat. První variantou je spoléhat na to, že česká koruna svůj kurz vůči druhé měně nijak rapidně nezmění. Tato varianta je výhodná, pokud společnost obchoduje se zahraničím ojedinele nebo v případě, že má dostatečnou marži, která je schopna pokrýt i případné kurzové ztráty. Druhou variantou jak se zachovat vůči kurzovému riziku je se nějakým způsobem proti tomuto riziku zajistit. (Businessvize.cz, 2010)

Tato varianta je vhodná zejména pro společnosti, které obchodují se zahraničním pravidelně nebo pro společnosti, které mají nízké marže a nemohou si dovolit výrazné kurzové ztráty. (*Businessvize.cz, 2010*)

Z časového hlediska lze říci, že kurzové riziko se týká budoucnosti. Často bývá označováno jako operativní, konkurenční či strategické riziko. Představuje zjednodušeně riziko, že změna měnového kurzu nějakým způsobem ovlivní konkurenční postavení společnosti. Tímto ovlivněním společnosti může být například znemožněno naplnění původních finančních plánů společnosti. (*Businessinfo.cz, 2009*)

7.2 Zajištění kurzového rizika

Jak bylo zmíněno výše, společnost má dvě možnosti jak reagovat na kurzové riziko. Buď to ho ignorovat nebo se vůči němu nějakým způsobem zajistit. Toto rozhodnutí záleží jednak na velikosti společnosti a intenzitě obchodování, ale také na dalších faktorech. Zejména se jedná o očekávání vedení společnosti ohledně budoucího vývoje měnového kurzu, náklady případného zajištění a také na subjektivním vztahu odpovědných osob k tomuto riziku. V neposlední řadě se musí zohlednit také velikost možné ztráty, celkovou strategii společnosti a jiné. Pokud se společnost rozhodne po zvážení veškerých faktorů zajistit vůči kurzovému riziku, má k dispozici nespočet různých metod. Tyto metody lze obecně rozdělit na **interní a externí**. (*Businessinfo.cz, 2009*)

7.2.1 Interní metody zajištění

Mezi interní metody patří například **časování plateb, měnová diverzifikace, změna struktury pasiv a aktiv, úpravy kupních smluv hedging či netting**. Metoda časování plateb je založena na pružném časovém přizpůsobení plateb a inkas, které jsou v zahraniční měně vzhledem k očekávanému vývoji měnového kurzu. Občas se také používají v této souvislosti pojmy **leading a lagging**. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Leading a lagging

Strategie leadingu představuje urychlování plateb v cizí měně. Pokud tedy společnost dluží zahraničním dodavatelům a management očekává výrazné znehodnocení měny, uhradí závazek ještě tentýž den, aby se vyhnul případnému růstu závazku v korunách. Strategií urychlení platby tedy společnost omezila kurzové riziko. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Pokud je situace opačná a společnost naopak očekává platbu od zahraničního odběratele a management očekává výrazné zhodnocení měny, pokusí se urychlit platbu ze zahraničí. Zhodnocení měny má za následek pokles korunové hodnoty pohledávky a proto se společnost například poskytnutím slevy pokusí urychlit platbu. Strategie laggingu naopak spočívá v oddalování plateb v závislosti očekávaném měnovém kurzu. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Měnová diverzifikace

Určitým nástrojem k eliminaci kurzového rizika je také měnové diverzifikace aktiv a pasiv. Velikost kurzového rizika je závislá na korelaci jednotlivých měn. Pokud má daná společnost na straně aktiv a pasiv více cizích měn, je kurzové riziko nižší, pokud je mezi kurzy těchto měn malá vzájemná korelace. Jestliže má společnost naopak aktiva v jedné zahraniční měně a pasiva v jiné zahraniční měně je kurzové riziko nižší čím větší je korelace mezi těmito měnami. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Úpravy kupních smluv

Kurzové riziko lze také snížit vhodnou úpravou kupní smlouvy. Do kupní smlouvy může být například přidána kurzová doložka, která stanovuje, způsob jakým bude cena určena na základě vývoje měnového kurzu. Tato doložka může mít například podobu, že pokud ke dni splatnosti faktury dojde ke zhodnocení kurzu české koruny o více než 3 %, dochází automaticky k navýšení kupní ceny také o 3 % apod. Kurzové riziko je tak částečně přeneseno i na druhou obchodní stranu. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Hedging

Další z interních možností zajištění rizika je tzv. přirozený hedging. Tato metoda spočívá v korigování obchodních aktivit, aby docházelo k minimalizaci kurzového rizika. Například se jedná o inkasování příjmů v eurech od svých odběratelů, ale naopak se jedná také o úhradu závazků dodavatelům také v eurech. Dochází tak k tomu, že podstatná část aktiv v dané měně je kryta pasivy ve stejné měně s přibližně podobnou splatností a do značné míry je přirozeně vyřešen problém kurzového rizika. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Netting

Poslední interní metodou je netting. Netting se používá především u velkých transnacionálních společností a jedná se o vzájemné zúčtování pohledávek a závazků. Při využívání této metody se rozlišuje dvoustranný systém zúčtování a mnohostranný systém zúčtování. Dvoustranný systém zahrnuje zúčtování mezi dvěma společnostmi, obvykle se jedná o mateřskou a dceřinou společnost. U mnohostranného systému se jedná o větší počet majetkově propojených podnikatelských jednotek. Netting je používán k redukci transakčních nákladů u transnacionálních společností. (*Businessinfo.cz, 2009*)

7.2.2 Externí metody zajištění

Mezi externí metody patří naopak například zajištění pomocí měnových derivátů či uzavření devizové pozice pomocí služeb peněžního trhu. Do služeb peněžního trhu patří například **forwardy, měnové opce, měnové spoty, swapy a jiné**. V současné době se na finančním trhu vyskytuje nespočet institucí, ať už se jedná o banky či soukromé společnosti, které nabízejí svým klientům různé možnosti jak zajistit kurzové riziko. (*Businessinfo.cz, 2009*)

Společnost KONTRAKT CZ nevyužívá žádný z externích způsobů zajištění kurzového rizika. Co se týče obchodování s devizami, společnost KONTRAKT CZ se zabývá pouze směnou deviz. V tomto případě se vždy rozhoduje mezi **Komerční bankou**, u které má zřízen jak korunový tak i devizový účet, a mezi společností **AKCENTA CZ a.s.**, se kterou kdysi uzavřela smlouvu o spolupráci, ale vzhledem k náročnosti prodeje eur s ní spolupracuje jen výjimečně. (*Interní dokumenty, 2014*)

V následujících podkapitolách jsou rozebrány jednotlivé externí metody zajištění, které nabízí právě Komerční banka a společnost AKCENTA CZ a.s. V této části práce jsou rozebrány nástroje zajištění právě těchto dvou společností, protože spolupracují se společností KONTRAKT CZ a jsou s ní smluvně spojeny. (*Interní dokumenty, 2014*)

7.3 Služby peněžního trhu

V současné době nabízí finanční trh nespočet institucí, které se starají o své klienty. Většina těchto společností nabízí různé nástroje zajištění kurzového rizika. Následující podkapitoly se zaměří na nástroje, které nabízí dvě společnosti, se kterými v oblasti financí spolupracuje společnost KONTRAKT CZ.

7.3.1 Komerční banka

Komerční banka vznikla v roce 1990 vyčleněním obchodní činnosti z bývalé Státní banky československé na území České republiky. Po celou dobu svého působení na finančním trhu se řadí mezi nejvíce prosperující a také nejoblíbenější bankovní instituce. Je univerzální bankou se širokou nabídkou služeb v oblasti retailového, podnikového a také investičního bankovníctví. Snadnou dostupnost zabezpečují pobočky KB, přímé bankovníctví a také vlastní distribuční síť. (*Kb.cz, 2014*)

Společnost KONTRAKZ CZ se stala klientem Komerční banky v roce 1992. Využívá celou škálu služeb a je naprosto spokojená. U Komerční banky má společnost založen jak korunový tak i eurový účet. S Komerční bankou uskutečňuje mnoha transakčních operací. Jednou z těchto operací je například prodej eur z eurového účtu na koruny a zároveň převod na korunový účet. Komerční banka nabízí sice nižší kurz než například společnost AKCENTA CZ a.s., ale převod deviz je mnohem jednodušší. Komerční banka si sama strhne konkrétní částku z eurového účtu a připíše odpovídající hodnotu na korunový účet. Naproti tomu společnost AKCENTA CZ a.s. sice nabízí výhodnější kurz než Komerční banka, ale společnost KONTRAKT CZ musí nejdříve požádat o strhnutí částky v eurech, poté počkat než AKCENTA CZ a.s. zašle confirmaci, kterou musí KONTRAKT CZ schválit a teprve poté dojde k převodu na korunový účet. Proces je administrativně náročnější a hlavně mnohem časově zdouhavější, proto KONTRAKT CZ obchoduje s AKCENTOU CZ a.s. pouze výjimečně, aby udržel v platnosti uzavřenou smlouvu. (*Interní dokumenty, 2014*)

Jak již bylo zmíněno Komerční banka je přední bankovní institucí na finančním trhu a proto se snaží svým klientům vyjít maximálně vstříc a nabízí jim nespočet služeb. Z hlediska zajištění kurzového rizika nabízí zejména tyto možnosti:

- měnový spot;
- měnový forward;
- měnový swap;
- měnová opce;
- cross currency swap
- forward Corridor
- mark-to-market Forward. (*Kb.cz, 2014*)

Měnový spot

V tomto případě se jedná o „Nákup nebo prodej jedné měny za jinou za zúčastněnými stranami předem dohodnutý kurz“. Měnový spot je možné sjednat ve všech měnách, které nabízí kurzovní lístek Komerční banky. *(Kb.cz, 2014)*

Tento obchod je možné sjednat buďto s pracovníkem investičního bankovníctví nebo pomocí elektronické služby KB eTrading. Pro uskutečnění obchodu musí být minimální částka 50 000 USD nebo ekvivalentní částka v jiné měně. Tato metoda není určena jen pro právnické osoby, ale také pro fyzické osoby, tuzemce i cizozemce a také pro klienty, kteří požadují pro bezhotovostní směnu lepší směnný kurz, než je kurz, který nabízí kurzovní lístek KB. Měnový spot probíhá se spotovou valutou, tedy za dva pracovní dny po datu uzavření obchodu. Obchod je možné zkrátit na následující den a v některých případech i na den, ve kterém byl obchod sjednán. *(Kb.cz, 2014)*

Měnový forward

„Produkt zajišťující měnové riziko“. Tento produkt opět určen stejným subjektům jako měnový spot. Forward je založen na nákupu nebo prodeji jedné měny za jinou měnu a to za kurz, který je předem dohodnutý zúčastněnými stranami. Opět je možné ho sjednat ve všech měnách, které nabízí kurzovní lístek KB. Vypořádání tohoto obchodu probíhá naopak s forwardovou valutou, což znamená za dobu delší, než jsou dva dny od data sjednání obchodu. V tomto případě jsou zde i možná rizika, tedy že možný zisk a ztráta jsou ovlivněny pohybem směnných kurzů a teoreticky nejsou nijak omezeny. Na rozdíl od měnového spotu zde není uvedena žádná minimální výše obchodu pro jeho uskutečnění. *(Kb.cz, 2014)*

Měnový swap

„Produkt v sobě kombinující měnový spot a měnový forward.“ Operace měnový swap nebo také devizový swap je operací, která kombinuje spotovou a forwardovou transakci. Operace spočívá v prodeji jedné měny za druhou měnu s vypořádáním nejpozději ve spotové valutě a zpětném nákupu nebo prodeji s vypořádáním ve forwardové valutě. Obě tyto transakce se uzavírají ve stejný okamžik a minimální hodnota obchodu pro jeho uskutečnění musí být 20 000 USD nebo ekvivalent této částky v jiné měně. *(Kb.cz, 2014)*

Rizikem při tomto obchodu je opět pohyb směnných kurzů, ale přibývá také riziko pohybu úrokových sazeb měn swapu. Tento obchod lze uskutečnit pouze za pomoci investičního pracovníka, nikoliv pomocí internetového bankovníctví. Měnový swap tedy zajišťuje klienta nejen proti negativnímu vývoji měnových kurzů, ale také proti negativnímu vývoji úrokových sazeb. *(Kb.cz, 2014)*

Měnová opce

„Produkt zajišťující měnové riziko a zároveň umožňující participovat na opačném vývoji“. Měnová opce je opět určena nejen právníckým, ale i fyzickým osobám, tuzemcům i cizozemcům, klientům, kteří požadují zajištění kurzového rizika z možného negativního vývoje měnového kurzu a kteří zároveň požadují možnost vydělat na opačném vývoji tohoto kurzu. Opce tedy představuje právo nákupu nebo prodeje definovaného nástroje za předem dohodnutou cenu k dohodnutému datu. Jsou zde dva základní termíny, tedy opce na nákup, jinak také nazývána jako call option a poté opce na prodej, jinak nazývána put option. *(Kb.cz, 2014)*

Měnovou opci lze opět sjednat ve všech měnách kurzového lístku KB. U měnových opcí operují proti sobě dvě strany, které se předem dohodnou na ceně a množství kupované a prodávané měny. Kupující call opce má právo a nikoliv povinnost, v den expirace opce rozhodnout, zda chce nakoupit. Prodávající má poté povinnost prodat, a to v době maximálně dva pracovní dny po datu expirace. Kupující put opce má naopak právo, nikoliv povinnost, v den expirace rozhodnout zda chce prodat. Prodávající této opce má poté povinnost nakoupit a to opět v době maximálně dvou pracovních dnů po datu expirace. U měnové opce není uvedena minimální hodnota obchodu pro možnost jeho uskutečnění a opět se obchodu musí uzavírat za pomoci investičního pracovníka a nikoliv elektronicky. *(Kb.cz, 2014)*

Cross currency swap

„Dohoda o výměně jistiny dvou měn a úrokových nákladů s nimi spojených“. Subjekty, kterým je tento produkt určen jsou opět stejné jako u předešlých metod. Cross currency swap, zkráceně CCS, je dohoda o výměně jistin a úrokových nákladů. Strana A se zavazuje koupit od strany B peněžní prostředky v určité měně za peněžní prostředky v měně jiné a to k pevně sjednanému datu. Zároveň se také strana A zavazuje ke zpětnému prodeji těchto peněžních prostředků a to ve stejném kurzu a k pevně stanovenému datu. *(Kb.cz, 2014)*

Toto datum však musí být nejdéle do jednoho roku od uzavření tohoto obchodu. V průběhu tohoto obchodu si obě dvě strany navzájem platí úroky z měn, které si od sebe navzájem zakoupili. K zafixování pohyblivé úrokové sazby a porovnáním s pevnou sazbou nebo k zafixování dvou pohyblivých sazeb dochází dva pracovní dny před začátkem jednotlivých úročících období. Po dobu celého obchodu se mohou obě strany kdykoliv dohodnout na jeho zrušení. Pokud se tak strany dohodnou, dochází k vyrovnání tržní hodnoty jednorázovou platbou a ke zrušení celé transakce a budoucích závazků. Úroky, které byly zaplacený před zrušením swapu, se nevrací. Ke dni zrušení swapu se obě strany dohodnou na částce, za kterou jsou ochotni odstoupit. Rizika spojená s tímto obchodem jsou například pohyb úrokových sazeb, nebo pokud se klient dostane v rámci úročícího období do nevýhodné pozice, to znamená, že hrazená swapová úroková platba má vyšší hodnotu než platba hrazená bankou, v takovém případě hradí klient bance částku, která se rovná rozdílu těchto plateb. Obchod lze opět sjednat pouze za pomoci investičního pracovníka. (Kb.cz, 2014)

Forward Corridor

„Možnost realizace měnového forwardu na sjednanou nominální částku za příznivější kurz, než je kurz obvyklý.“ Forward Corridor umožňuje klientovi realizovat měnový forward s nulovými transakčními náklady a to na sjednanou nominální částku za příznivější kurz než je obvyklý. Tento výsledný kurz pak závisí zejména na počtu období, ve kterých byl kurz fixován uvnitř pásma horní a dolní hranice, a také na počátečním a maximální kurzu. Počáteční kurz bývá často z pohledu kupujícího nevýhodný, ale postupem času se během trvání obchodu zlepšuje. Toto zlepšování ustane v období, pro která se fixace nachází mimo pásmo horní a dolní hranice. Poté zlepšování opět pokračuje, když se kurz dostane zpět mezi tyto hranice. Opět i u tohoto obchodu jsou možná rizika. Patří sem například pohyb směnných kurzů, nebo také to, že klient až do data splatnosti nezná kurz, za který bude nominální částka směnována. Tento kurz se může víceméně pohybovat kdekoli mezi počátečním a maximálním kurzem. Mezi největší výhody patří nulové počáteční náklady, realizace měnových forwardů za výhodnější kurz, realizace ve všech měnách kurzového lístku KB. Obchod se opět uzavírá ve spolupráci s investičním pracovníkem. (Kb.cz, 2014)

Mark-to-market Forward

„Produkt zajištění proti měnovému riziku“. Tento produkt umožňuje klientovi zajistit se proti měnovému riziku a zároveň omezit možnost negativního přecenění kvůli negativnímu vývoji kurzu. (*Kb.cz, 2014*)

Strany obchodu se dohodnou na forwardovém kurzu směny a na kurzu, který omezuje maximální riziko negativního přecenění. Nachází-li se kurz v den expirace pod sjednaným forwardovým kurzem, klient na tržním přecenění prodělává. Pokud se ale kurz nachází nad sjednaným forwardovým kurzem, klient naopak vydělává. Jako u předchozích metod zajištění se i Mark-to-market forward zařizuje pomocí investičního pracovníka a lze jej také sjednat ve všech měnách kurzového lístku KB. (*Kb.cz, 2014*)

7.3.2 AKCENTA CZ a.s.

Společnost AKCENTA CZ a.s. je považována za největší středoevropskou platební instituci. Velmi úzce je specializována na směnu měn, zahraniční platby a také zajišťovací obchody. Společnost se na finančním trhu vyskytuje již osmnáct let a za tu dobu spolupracuje na trzích České republiky, Slovenska, Polska, Maďarska a Rumunska s více než dvaceti třemi tisíci klientů. Jako své výhody prezentuje společnost AKCENTA CZ a.s. nízké nebo nulové poplatky, výhodné kurzy, osobní přístup, žádná množstevní omezení, individuální přístup ke každému klientovi a jiné. (*Akcenta.cz, neuvedeno*)

Oproti Komerční bance je zde například podstatný rozdíl ve stanovování kurzů. Společnost AKCENTA CZ a.s. nemá tradiční kurzový lístek, ale každému klientovi stanovuje individuální nabídku kurzu pro danou chvíli. Zajištění proti nepříznivým pohybům směnného kurzu společnost taktéž využívá nejznámější zajišťovací nástroje, tedy forwardové obchody, swapové obchody a měnové opce. (*Akcenta.cz, neuvedeno*)

Forward

Jak již bylo uvedeno v produktech, které nabízí Komerční banka, forward je jedním z nejčastěji používaných a nejjednodušších nástrojů pro zajištění kurzového rizika. Jedná se o termínový obchod, který zavazuje k plnění obě zúčastněné strany. Tyto strany se mezi sebou dohodnou na konkrétních smluvních podmínkách. (*Akcenta.cz, neuvedeno*)

Jednoduše lze říci, že forward umožňuje prodat nebo nakoupit cizí měnu s plněním v budoucnu, ale za cenu které byla stanovena v současnosti. Hlavní funkcí je tedy zajištění proti nepříznivým pohybům směnných kurzů. S forwardem klient získává jistotu a také má možnost zafixovat svou obchodní marži oproti ztrátám, které může případný nepříznivý vývoj kurzu vyvolat. Minimální částka jednoho obchodu je 10 000 EUR nebo ekvivalentní částka v jiné měně. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Forward s klouzavou dobou splatnosti

Tento druh forwardu vychází z principů jako standardní forward. Je zde tedy přesně definována částka, která je zajištěna fixním kurzem pouze s rozdílem variabilního termínu splatnosti. Přesně stanovený den je nahrazený časovým intervalem. Konkrétně se jedná o třítydenní interval, jeden týden před a dva týdny po splatnosti. V rámci tohoto tří týdenního intervalu může být směna provedena v libovolný pracovní den. Využití klouzavého forwardu je výhodné, obzvláště pokud si klient není jistý konkrétním termínem budoucí splatnosti. Minimální částka je opět stanovena na 10 000 EUR nebo ekvivalentní částku v jiné měně. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Amortizační forward

Tento forward vychází opět ze stejných principů jako dva předešlé forwardy. Je tedy přesně definována částka zajištěna fixním kurzem, je zde pouze rozdíl ve variabilní době splatnosti. Variabilní období není pevně stanoveno, jako tomu bylo u forwardu s klouzavou dobou splatnosti. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Toto období je předem určené, ale může být jakkoliv dlouhé. A během tohoto období dochází k jednotlivým platbám v libovolný pracovní den a v libovolném objemu až do celkové výše sjednaného amortizačního forwardu. Tento forward je výhodné využít, pokud klient nejen nezná přesný den budoucí splatnosti, ale pokud si není ani jistý objemem budoucích plateb. Minimální částka činí stejně jako v předešlých dvou případech 10 000 EUR. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Swapové obchody

Měnový swap je kombinací spotového obchodu a forwardu. Konkrétně se jedná o dohodu o nákupu či prodeji jedné měny za druhou se současným zpětným prodejem nebo nákupem v budoucím termínu za předem dohodnutý kurz. Nejčastěji se swap využívá k překlenutí dočasnému nedostatku likvidity v jedné měně, přičemž je k dispozici přebytek likvidity v měně jiné. Minimální částka je taktéž 10 000 EUR nebo ekvivalentní částka v jiné měně. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Měnová FX opce

Jedná se o finanční nástroj pro zajištění proti riziku, které vyplývá z možného negativního vývoje měnového kurzu. V tomto případě zároveň dává klientům i možnost profitovat na pozitivním vývoji směného kurzu. Jak již bylo vysvětleno u měnových opcí u Komerční banky, jedná se o právo a nikoliv povinnost koupit či prodat danou měnu. Získání tohoto práva je zpoplatněno tzv. opčním prémie, které je hrazeno klientem společnosti AKCENTA CZ a.s. *(Akcenta.cz, neuvedeno)*

Tyto opce se jak již bylo zmíněno, dělí na Call opce a Put opce. A dále také na americké a evropské opce. U americké opce má klient právo na provedení obchodu kdykoliv mezi dnem sjednání a dnem expirace. U evropské opce je toto právo na provedení vyhrazeno čistě na den expirace. *(Akcenta.cz, neuveden*

8 Zhodnocení společnosti KONTRAKT CZ s.r.o.

Tato kapitola bude zejména zaměřena na zhodnocení jednotlivých oblastí, které společnost KONTRAKT CZ musí při obchodování se zahraničím sledovat, evidovat, zajišťovat a jiné. Jedná se nejen o kategorii DPH a kurzových rozdílů, které byly detailně rozebrány v předcházející části práci, ale jedná se například také zařizování dopravy, rizika spojená s tímto typem obchodování, směňování deviz, transakční náklady a jiné.

8.1 Kritická místa

Možná kritická místa jsou zmíněna v následujících podkapitolách, jak již bylo zmíněno v úvodu této kapitoly, patří sem problematika DPH, problematika přepravy, vznik kurzových rozdílů, nevhodný výběr dobytka či riziko nesplnění a nezaplacení závazku ze strany jak dodavatelů, tak i odběratelů.

8.1.1 Problematika DPH

Problematice DPH se věnovala kapitola č. 6. V této podkategorii budou pouze shrnuty základní informace o této problematice, které se týkají společnosti KONTRAKT CZ. Stěžejními částmi této problematiky, které musí společnost každoměsíčně zpracovávat, jsou, jak již bylo zmíněno v kapitole 6, daňové přiznání, Souhrnné hlášení a Intrastat. Společnost si musí dávat pozor, aby do Souhrnného hlášení vždy uvedla všechny uskutečněné obchody se zahraničím a aby dále částky těchto obchodů souhlasily s konkrétním řádkem daňového přiznání a aby také souhlasily s výkazem Intrastat. V minulosti se již několikrát stalo, že například v Souhrnném byly opomenuty některé obchody a částky nesouhlasily. Při kontrole se vše uvedlo do pořádku a Souhrnné hlášení bylo odesláno včas, přesto je teď zpracovávání těchto dokumentů věnována ve společnosti KONTRAKT CZ zvýšená pozornost, aby vše bylo vyplněno správně, odpovídalo to skutečnosti a korespondovalo s náležitými částmi ostatních dokumentů. Jak Souhrnné hlášení tak i Intrastat se vyplňují jednak v oficiální verzi pro příslušné úřady a jednak i v interních verzích, které se poté evidují. Například pro formulář Intrastat má společnost KONTRAKT CZ vytvořené vlastní interní šablony, které jsou přehledné a které obsahují kromě údajů o obchodovaném dobytku i veškeré údaje o dané faktuře, datum vystavení faktury a její splatnost, a poznámku zda již proběhla platba či nikoliv.

8.1.2 Přeprava

Společnost KONTRAKT CZ spolupracuje s dlouholetými a prověřenými partnery, kteří pro ni zabezpečují dopravu jatečného a chovného dobytka. S dopravci jsou vždy uzavřeny smlouvy s pevně danými podmínkami, které se týkají náplně obchodu, platebních podmínek, časových podmínek a jiných. Při nakládce chovného či jatečného dobytka musí být vždy přítomen obchodník společnosti KONTRAKT CZ, aby se ujistil, že dobytek je naložen bez jakýchkoliv komplikací, zranění či zda nedošlo k záměně nakládaného a zakoupeného dobytka. (*Interní dokumenty, 2014*)

Po naložení dobytka se obchodník společnosti přesouvá vlastním vozem na místo vykládky ať už se jedná o jatka či chovatelský objekt. Riziko, že během přepravy došlo ke zranění či nějakému jinému znehodnocení převáženého dobytka, sdílí společně společnost KONTRAKT CZ s daným dopravcem. Pokud se prokáže, že zranění zavinil dopravce například nepřizpůsobenou jízdou, hradí škodu v plné výši on. Pokud se neprokáže přímé zavinění dopravce, škoda je hrazena společně. Společnost KONTRAKT CZ nemá zřízené žádné pojištění, které by jí umožňovalo žádat náhrady od pojišťovny. (*Interní dokumenty, 2014*)

8.1.3 Kurzové rozdíly

Jako společnost obchodující se zahraničím v cizí měně eviduje a účtuje společnost KONTRAKT CZ o kurzových rozdílech. Vzhledem k minulému vývoji kurzu Eura vzhledem k české koruně a vzhledem k tomu, že se společnost zabývá zejména dodáním zbožím, evidovala v druhé polovině roku 2014 pouze kurzové zisky. Jediné kurzové ztráty byly evidovány v prvním pololetí roku 2014.

Tab. č. 10 Kurzové ztráty za rok 2014

Datum	Faktura	Kurzový rozdíl	Částka v Kč
31.03.14	VFA 022/14	Ztráta	4 671,02
13.05.14	VFA 027/14	Ztráta	30,15
12.06.14	VFA 047/14	Ztráta	8 882,33
23.06.14	VFA 052/14	Ztráta	1,50
Celkem			13 585,00

Zdroj: *Vlastní zpracování dle Interních dokumentů 2014*

Celková hodnota kurzových ztrát za celý rok 2014 činí 13 585 Kč, zatímco kurzové zisky jenom za druhé pololetí roku 2014 činí celkem 64 696,75 Kč. Veškeré tyto kurzové rozdíly vznikly během směny deviz. Společnost KONTRAKT CZ směňuje eura zejména s Komerční bankou vzhledem k menší administrativní náročnosti, jak již bylo vysvětleno v předcházející kapitole. Dá se říci, že společnost na vývoji měnového kurzu dlouhodobě profituje. Co se týče kurzových ztrát za celý rok 2014, jak již bylo zmíněno výše, jsou ve společnosti evidovány pouze čtyři kurzové ztráty a to během prvního pololetí roku 2014. (*Interní dokumenty, 2014*)

V následujících tabulkách jsou naopak uvedeny veškeré kurzové zisky, které společnost evidovala za třetí a čtvrté čtvrtletí roku 2014. Kurzové zisky jsou ve společnosti KONTRAKT CZ evidovány často. Ve většině případů, kdy obchoduje se svými zahraničními partnery, je vždy smlouva uzavřena za jiný kurz, než když je poté uhrazena. Prozatím to mělo na společnost téměř vždy kladný dopad.

Tab. č. 11 Kurzové zisky za třetí čtvrtletí 2014

Datum	Faktura	Kurzový rozdíl	Částka v Kč
11.07.14	VFA 064/14	Zisk	300,00
21.07.14	VFA 061/14	Zisk	473,97
29.07.14	VFA 063/14	Zisk	397,65
01.08.14	VFA 066/14	Zisk	1 733,14
01.08.14	VFA 065/14	Zisk	2 865,52
08.08.14	VFA 5990090/14	Zisk	4 220,42
08.08.14	VFA 5990089/14	Zisk	3 668,33
08.08.14	VFA 064/14	Zisk	4 781,61
19.08.14	VFA 069/14	Zisk	2 511,19
19.08.14	VFA 068/14	Zisk	1 212,80
05.09.14	VFA 062/14	Zisk	8 312,57
23.09.14	VFA 079/14	Zisk	242,66
26.09.14	VFA 080/14	Zisk	795,66
Celkem			31 515,52

Zdroj: *Vlastní zpracování dle Interních dokumentů 2014*

Z tabulky č. 10 je zřejmé, že za třetí čtvrtletí roku 2014 společnost nezaznamenala jedinou kurzovou ztrátu. Celková hodnota kurzového zisku za toto čtvrtletí dosáhla částky 31 515,52 Kč. Největší kurzový zisk společnost byl ve výši 8 312,57 Kč. Tento kurzový zisk vychází z faktury VFA 062/14, která se týká prodeje sedmnácti kusů chovných býků, kteří byli prodáni společnosti Handlbauer GmbH Linz. Následující tabulka č. 11 uvádí kurzové rozdíly za čtvrté čtvrtletí roku 2014.

Tab. č. 12 Kurzové zisky za čtvrté čtvrtletí 2014

Datum	Faktura	Kurzový rozdíl	Částka v Kč
21.10.14	VFA 086/14	zisk	359,48
22.10.14	VFA 084/14	zisk	2 733,83
24.10.14	VFA 082/14	zisk	3 344,95
03.11.14	VFA 088/14	zisk	37,83
03.11.14	VFA 085/14	zisk	14 603,24
07.11.14	VFA 092/14	zisk	1 826,19
24.11.14	VFA 089/14	zisk	3,62
27.11.14	VFA 481/14	zisk	1 623,08
05.12.14	VFA 098/14	zisk	1 212,87
05.12.14	VFA 100/14	Zisk	975,72
30.12.14	VFA 103/14	Zisk	3 457,16
30.12.14	VFA 109/14	Zisk	3 003,26
Celkem			33 181,23

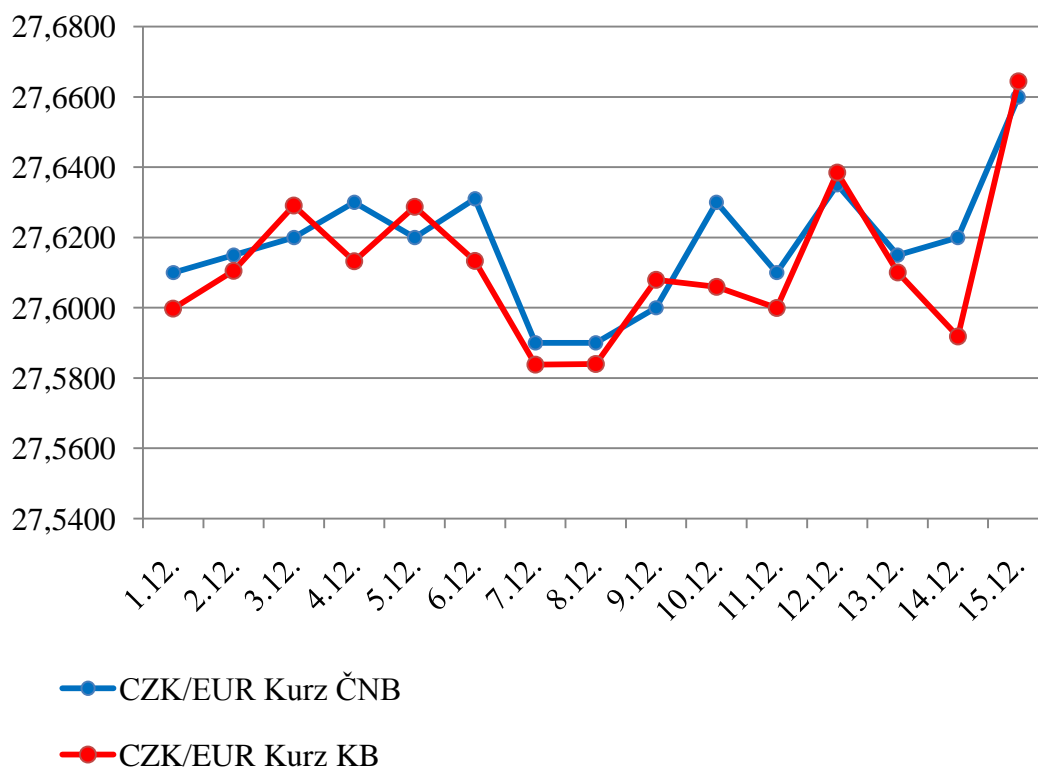
Zdroj: *Vlastní zpracování dle Interních dokumentů 2014*

Ve výše uvedené tabulce jsou opět uvedené veškeré kurzové rozdíly, které společnost zaúčtovala za čtvrté čtvrtletí roku 2014. Opět je zřejmé, že se jedná pouze o kurzové zisky. Celková hodnota těchto zisků činila 33 181,23 Kč. K výši této částky významně přispěl kurzový zisk z 3. listopadu 2014, který činil dokonce 14 603,24 Kč. Takto vysoký kurzový zisk je zapříčiněn tím, že faktura VFA 085/14 byla vystavena k obchodu v celkové hodnotě 1 294 506 Kč. Jednalo se o prodej sedmdesátinou kusů chovných býků a to společnosti Špindler.o.o.

Hned po této částce jsou další nejvyšší kurzové zisky například z faktury VFA 082/14 s částkou 3 344,95 Kč, VFA103/14 s částkou 3 457,16 a z VFA 109/14 s částkou 3 003, 26 Kč. Ve všech třech případech se jednalo o obchody se společností Bovinex s.r.o. se sídlem na Slovensku.

V následujícím grafu je pro zajímavost srovnán vývoj měnového kurzu EUR/Kč Komerční banky a ČNB a to za prvních čtrnáct dní v prosinci 2014. Tento vývoj je dohátelný na stránkách Komerční banky a to za jednotlivé dny po celý rok. Je zřejmé, že kurz Komerční banky se téměř ve všech případech držel v hodnotách, které se jen minimálně lišily od kurzu ČNB. Největší rozdíl těchto kurzů byl 10. prosince a také 14. prosince 2014. V prvním případě se kurzy mezi sebou lišily o **0,0241 EUR/Kč** a v druhém případě dokonce o **0,0282 EUR/Kč**, což jsou vzhledem ostatním rozdílů mezi kurzy KB a ČNB poměrně vysoké hodnoty. Konkrétní hodnoty těchto kurzů jsou uvedeny formou tabulky v příloze E.

Obr. č. 8 Vývoj kurzů ČNB a KB



Zdroj: *Vlastní zpracování dle www.kb.cz, 2014*

8.1.4 Nevhodný výběr dobytka

Dalším kritickým místem při obchodování se zahraničím může být i z hlediska odběratele nevhodný výběr dobytka. Zejména u obchodování s chovným dobytkem se může stát, že představa o vhodném dobytku společnosti KONTRAKT CZ nemusí být stejná jako představa kupujícího chovatele. Při obchodech v tuzemsku se to může řešit například tím, že kupující chovatel si vyžádá prohlídku dobytka, který se chystá koupit a to ještě před podepsáním závazných dokumentů.

8.1.5 Nesplnění závazku

Nesplnění závazku jak ze strany odběratele, tak i ze strany dodavatele může být kritickým místem při realizaci veškerých obchodů společnosti KONTRAKT CZ. Pokud je na toto možné riziko zaměřen pohled jak na nesplnění závazku ze strany dodavatele, jedná se například o nedodání domluveného počtu kusů daného dobytka, zatajení zdravotních komplikací, zatajení rodových indispozic. Dále může dodavatel nesplnit podmínky z hlediska přepravy. To znamená, že v daný čas neumožní naložení dobytka a jeho převoz. Toto riziko nesplnění závazku však také může nastat ze strany zahraničního odběratele. Odběratel nebude ochoten převzít dopravený dobytek nebo nebude souhlasit s jeho kvalitou. Toto riziko úzce souvisí s předchozí podkapitolou, která se zaměřuje na otázku špatného výběru obchodovaného dobytka.

8.1.6 Nezaplacení

Úhrada faktur ať už přijatých či vystavených je stěžejní činností pro úspěšné fungování společnosti. Pokud společnost nehradí včas přijaté faktury, poškozují svou dobrou pověst a riskují rozvázání obchodního vztahu s daným dodavatelem. Pokud naopak odběratel společnosti nehradí včas vystavené faktury, může se společnost dostat do tzv. druhotné platební neschopnosti. Společnost KONTRAKT CZ se snaží hradit přijaté faktury od svých dodavatelů v době splatnosti. Pořadí platby faktur také určuje priorita a důležitost obchodního partnera či částka k úhradě. Často se totiž stává, že odběratelé společnosti neuhradí vystavené faktury včas a ta poté nemá na zaplacení dodavatelových faktur. Nejen tuzemští ale i zahraniční odběratelé, často nehradí faktury včas. Společnost KONTRAKT CZ je ale vzhledem k vysokým hodnotám jednotlivých obchodů na těchto platbách závislá. Často se stane, že společnost musí telefonicky či e-mailem urgovat odběratele a nerealizované úhrady faktur.

Následující tabulka uvádí průměrnou dobu splatnosti vystavených faktur ve dnech. Nejsou zde uvedeni jednotliví obchodní partneři, ale souhrnně název země, ze které pochází.

Tab. č. 13 Průměrná doba splatnosti vystavených faktur ve dnech

Země zahraničního obchodního partnera	Průměrná doba splatnosti
Slovensko	24,3
Rakousko	21,4
Německo	18,4
Slovinsko	16,2
Chorvatsko	31,6

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

8.2 Návrhy na zlepšení

Poslední podkapitola této diplomové práce je zaměřena na návrhy ke zlepšení či k eliminaci kritických míst, která mohou vzniknout ve společnosti KONTRAKT CZ během obchodování se zahraničím, a které byly rozebrány v předcházející podkapitole.

Náročnou problematikou při obchodu se zahraničím je **oblast DPH**, zde jak již bylo několikrát zmíněno, společnost sestavuje výkazy Souhrnného hlášení a Intrastatu. Vzhledem k dosavadním opatřením jako je důsledná kontrola správnosti údajů několika zaměstnanci, interní formuláře, které slouží jak k evidenci, tak také ke kontrole, je tento prostor obchodování vhodně zorganizován a zabezpečen.

Co se týče **oblasti kurzových rozdílů**, ze zpracovaných tabulek a grafů je zřejmé, že společnost v rámci obchodu se zahraničím eviduje jisté kurzové rozdíly, avšak o ztráty se jedná jen výjimečně. Vzhledem k zaměření společnosti, což je zejména dodání zboží do jiného členského státu, nikoliv jeho pořízení, dosavadní vývoj kurzu EUR/Kč byl pro ni velmi výhodný. Jelikož společnost v rámci směny deviz spolupracuje s Komerční bankou a společností AKCENTA CZ a.s. má k dispozici neustálé návrhy na zajištění kurzového rizika, které tyto dvě společnosti navrhují. Pro společnost KONTRAKT CZ jsou však vzhledem ke struktuře kurzových rozdílů neadekvátní. Společnost by měla nadále evidovat vývoj kurzových rozdílů, jejich strukturu a výši a v případě změny dosavadního trendu uvažovat o zajišťovacím nástroji kurzového rizika.

V tomto případě by bylo určeno, kdo bude mít odpovědnost za sledování vývoje kurzu a upozornění na možnou potřebu zajištění kurzového rizika. V případě společnosti KONTRAKT CZ by bylo vhodné, aby touto osobou byla hlavní účetní, která vzhledem k vedení účetnictví a k evidenci plateb za zahraniční faktury sleduje denní kurz právě pro účely účetnictví. Pokud by se kurz začal vyvíjet negativně a společnost by začala evidovat například po dobu jednoho měsíce častější výskyt kurzových ztrát, měla by informovat jednatele společnosti a ten by měl začít uvažovat o zajištění. Z možných nabídek, které má společnost k dispozici od Komerční banky a také AKCENTY CZ a.s. by pro společnost bylo nejvýhodnější využívat měnový forward.

Tato možnost zajištění, jak již bylo zmíněno v předcházejících kapitolách, spočívá v nákupu či prodeji jedné měny za kurz, který je předem dohodnutý zúčastněnými stranami. Oproti ostatním zajišťovacím nástrojům, má forward výhodu nevyžadované minimální částky obchodu. Forwardový kurz, který se v rámci tohoto zajišťovacího nástroje používá, se vypočte jako aktuální kurz + forwardové body. Tyto forwardové body se následně spočítají jako $FB = \frac{(I_r - I_z) \times N \times S}{360 \times 100}$. Kde I_r značí úrokovou sazbu referenční směny, I_z je úroková sazba základní měny, N skutečný počet dní úrokového období a S spotový kurz. Hodnoty 360 a 100 jsou pevná čísla, která se do vzorce dosazují vždy. (Csob.cz, 2015)

Ceny zajišťovacích nástrojů, nejsou veřejně dostupné, ale ve většině případů se provize instituce odvíjí od celkové částky obchodu, délce zajišťovacího období a také zda se jedná o dlouhodobého klienta či nikoliv.

Během realizace obchodu se zahraničím může nastat problém během **přepravy dobytka**. Jak již bylo vysvětleno výše, společnost KONTRAKT CZ nese riziko spolu s dopravcem. Celé riziko nese dopravce pouze, pokud došlo ke zranění převáženého dobytka vlivem nepřiměřené jízdy dopravce, což se stává velmi zřídka. V ostatních případech vzniklou ztrátu hradí společně. Pro společnost KONTRAKT CZ by bylo vhodné nechat si zřídit pojištění, které by pokrylo možné vzniklé ztráty, vzniklé při převozu dobytka. Takové to pojištění společnost jako celek nemá. Pro společnost by bylo možné zřídit si některé z pojištění, které nabízí český trh. Velký počet nabízených produktů spravuje například společnost Kooperativa, která se však distancuje od pojištění spojeného s živými zvířaty, proto je i přes velký počet nabízených produktů pro společnost KONTRAKT CZ naprosto nevhodnou.

Společnost ČSOB naopak nabízí produkt, který se nazývá Zemědělské pojištění - pojištění zvířat. Nabízí pojištění hospodářských zvířat například před újmami, které mohou vzniknout živelnými katastrofami, úrazem, porodními komplikacemi, elektrickým proudem, přepravou či otravou zvířete. Toto pojištění je velmi rozsáhlé a poskytuje zákazníkovi pokrytí nespočtu rizik, se kterými se může setkat. Pro společnost KONTRAKT CZ je však zbytečně moc rozsáhlé a tomu bude jistě odpovídat i cena. Společnost nakoupený dobytek před následným prodejem neustájuje ve vlastních prostorách, tudíž společnosti nehrozí většina z rizik, které výše uvedené pojištění nabízí. Pokud by se však společnost rozhodla zřídit skladovací prostory a dobytek hromadně nakupovat, ustájovat a teprve poté hromadně prodávat, bylo by toto pojištění ideální. (Casensky-hlavaty.cz, 2014)

Jelikož však společnosti v současné době hrozí obchodní rizika vzniklé zejména při přepravě, bylo by pro ni nejvhodnější pojištění přepravy. Společnost AIG nabízí například pojištění přepravních rizik neboli tzv. **cargo pojištění**. Toto pojištění je určeno všem odesílatelům, dovozcům a vývozcům zboží v obchodním styku. Pojištění není nijak teritoriálně omezeno a vztahuje se na všechny druhy přepravy. Toto pojištění lze sjednat proti všem pojistným nebezpečím nebo proti vyjmenovaným pojištěním. Je možné ho uzavřít buďto na roční období nebo pouze pro jednotlivou neopakující se přepravu či pro všechny přepravy v rámci jednoho obchodu. (Aig.cz, 2014)

Pro společnost KONTRAKT CZ by toto pojištění bylo vhodné právě z toho hlediska, že pokud by nechtěla uzavírat roční smlouvu, může si pojistit jen jednotlivé přepravy, u kterých bude očekávat možnost vzniku zranění či jiné poškození přepravovaného dobytka. Například vzhledem k naplánované trase, špatným silničním podmínkám a vzhledem k jiným faktorům. Cenové podmínky nejsou ani u jedné společnosti na webových stránkách dostupné. Klient musí vyplnit dotazník na základě, kterého se mu ozve pojišťovací agent, který se společností projedná veškeré aspekty pojištění včetně cenových podmínek. Tyto podmínky nelze uvést na webových stránkách vzhledem k individuálním požadavkům všech klientů a vzhledem k individuálnímu rozsahu pojištění. Celková cena pojištění se u zemědělského pojištění od ČSOB odvíjí od celkové hodnoty pojištěného dobytka, od pravděpodobnosti vzniku rizikových událostí a jiné. U pojištění přepravy společností AIG se opět musí vyplnit dotazník, na základě kterého poté pracuje pojišťovací agent.

V tomto dotazníku musí být kromě všeobecných informací o společnosti také popis přepravovaného zboží, jeho hodnota, informace o přepravě (délka trvání, druhy dopravních prostředků, překlady a jiné). Konkrétní ceny pojištění by tedy byly stanoveny až pojišťovacími agenty po zvážení všech vlivů, dá se však očekávat, že hodnota těchto pojištění by se pohybovala v řádech tisíců Kč.

Výběr obchodovaného dobytka se může v některých případech také stát kritickým místem obchodu. Zejména pokud obchodní partner sdílí jiné představy o kvalitě dobytka. Tato možná nedorozumění mezi obchodním partnerem na jedné straně a obchodníkem společnosti KONTRAKT CZ by bylo možné minimalizovat, písemnou specifikací požadavků obchodního partnera na nakupovaný dobytek nebo například podepsáním dokumentu o vložení důvěry o rozhodování kvality dobytka do konkrétního obchodníka společnosti KONTRAKT CZ. Sepsání tohoto dokumentu by eliminovalo možné komplikace při uzavírání obchodů v závislosti na kvalitě dobytka. **Dokument o vložení důvěry** by obsahoval základní informace o společnosti, pro kterou společnost KONTRAKT CZ nakupuje dobytek a která tento dobytek následně odkoupí. Dále by zde byly uvedeny základní informace konkrétního obchodníka ze společnosti KONTRAKT CZ, který daný obchod zprostředkovává. Vlastní část tohoto dokumentu by byla tvořena prohlášením společnosti, že uděluje plnou důvěru obchodníkovi, aby za ní rozhodoval o kvalitě a obchodovatelnosti daného dobytka.

Dále by zde bylo uvedeno, že se tímto dokumentem zavazuje k následnému odkupu tohoto dobytka a v neposlední řadě by zde byly uvedeny i podmínky, které musí dobytek splnit bez ohledu na nezávislý názor obchodníka společnosti KONTRAKT CZ. Zejména se jedná o to, že dobytek nesmí vykazovat žádné známky poranění, nesmí být viditelně nemocný, musí vypadat zdravě a vitálně, musí mít platné registrační známky v obou uších a musí k němu být vystavené odpovídající prohlášení chovatele s informacemi o laboratorních vyšetřeních, zdravotním stavu zvířete, léčivých látkách, které zvíře požílo a také kontakt na veterinárního lékaře, který se o daný dobytek staral.

Po této hlavní části následuje uvedení doby, po kterou je toto vložení důvěry platné. Může se jednat buď o dobu neurčitou či určitou. Jedná-li se o dlouhodobého obchodního partnera je zde možnost uzavřít tento dokument na dobu neurčitou.

Druhou možností je doba určitá, přičemž zde musí být vždy uveden konkrétní datum, do kdy toto vložení důvěry platí nebo lhůta po kterou platí (např. 14 dní ode dne sepsání dokumentu). V poslední řadě je vše stvrzeno podpisy obou stran. Možná podoba dokumentu o vložení důvěry je uvedena v příloze F. Jako obchodník společnosti KONTRAKT CZ je zde uvedena fiktivní osoba z důvodu ochrany osobních údajů zaměstnanců společnosti.

Nejen při obchodování se zahraničím, ale všeobecně u každého obchodu je riziko, že dojde k **nesplnění závazku** ať už ze strany dodavatele nebo odběratele. U společnosti KONTRAKT CZ je problém vzhledem ke specifčnosti obchodů. Pokud například obchodník společnosti KONTRAKT CZ najde vhodného dodavatele, který je ochoten mu prodat dané množství chovného či jatečného dobytka, v požadované kvalitě a požadovaném termínu, obchodník obratem hledá vhodného odběratele. Pokud však dodavatel například nesplní tuto úmluvu, dobytek nedodá vůbec nebo ho dodá v jiné kvalitě, obchod nemůže proběhnout a poškozená není jen společnost KONTRAKT CZ, ale také i odběratel, který na nákup tohoto konkrétního dobytka od společnosti KONTRAKT CZ už spoléhal. Vzhledem k tomu, že společnost KONTRAKT CZ dobytek nakoupí a následně ho prodá, je ona poškozena na svém jméně a na své důvěryhodnosti. Vzhledem k těmto možným problémům, které mohou vzniknout právě nesplněním konkrétních závazků, je vhodné, aby společnost KONTRAKT CZ veškeré požadavky a podmínky vždy sjednala písemně včetně sankcí, které mohou danému obchodnímu partnerovi vzniknout, pokud tyto podmínky nesplní.

V neposlední řadě je stěžejním problémem finanční situace každé společnosti. Pokud nedojde k včasnému **placení odběratelských a dodavatelských faktur**, může se to negativně projevit nejen na pověsti společnosti, ale také na hospodářském výsledku. Společnost KONTRAKT CZ se snaží veškeré své závazky hradit v době splatnosti, pokud si je však vědoma, že nemůže uhradit danou částku v požadovaném termínu, snaží se vše řešit včas a předem informovat obchodního partnera a domluvit s ním například dodavatelský úvěr. Co se týče splatnosti faktur vystavených společností KONTRAKT CZ zejména zahraničním odběratelům, většina z nich hradí své závazky až po splatnosti. Často také musí společnost KONTRAKT CZ tyto odběratele urgovat a připomínat jim nezaplacení faktur.

Možností jak eliminovat problémy s neplacením a také svou druhotnou platební neschopnost by bylo poskytování slev za včasné placení či nějaké jiné odběratelské výhody. V tomto případě se jedná o tzv. skonto. Skonto je nejčastější způsob jak podpořit včasnou odběratelských faktur. Zákazník v tomto případě dostává slevu v případě, že platí hotově ihned či před dohodnutou lhůtou splatnosti. Skonto dodavateli umožňuje získat včas finanční prostředky, které sám potřebuje pro následnou úhradu svých dodavatelských faktur. (*Podnikatel.cz, 2008*)

V současné době společnost KONTRAKT CZ eviduje zhruba 25 % pohledávek po splatnosti z celkového počtu aktivních pohledávek a to v celkové částce téměř 4 mil. Kč. Jistou motivací k včasnému placení by bylo udělení 3% slevy z celkové částky faktury při zaplacení do 10 dnů a při okamžitém zaplacení faktury hotově až 6%. Vzhledem k poměrně vysokým hodnotám jednotlivých obchodů zajistí tyto slevy poměrně velké úspory finančních prostředků pro odběratele. Pro společnost KONTRAKT CZ naopak včasné zaplacení odběratelských faktur následně znamená včasné zaplacení dodavatelských faktur a tedy úspory sankcí a pokut za nesplnění doby splatnosti.

V následující tabulce jsou pro přehled uvedeny částky, které by uspořili nejvýznamnější odběratelé a to jak zahraniční, tak i tuzemští, pokud by uhradili své faktury buďto do 10 dnů (sleva 3%) nebo formou hotovosti ihned (sleva 6%).

Tab. č. 13 Možné slevy pro odběratele

Společnost	Průměrná měsíční dodávka	Sleva 3%	Sleva 6%	Uvedená měna
ČekoUnivex	1 011 559	30 346,77	60 693,54	CZK
M. Polner	1 213 123	36 393,69	72 787,38	CZK
Kučera Zeměd s.r.o.	221 297	6 638,91	13 277,82	CZK
ZD V. Chyška	768 452	23 053,56	46 107,12	CZK
VKT Volary	287 423	8 622,69	17 245,38	CZK
Handlbauer GmbH Linz	20 062	601,86	1 203,72	EUR
MarcherG.m.b.H St. Martin	15 246	457,38	914,76	EUR
Špindler.o.o.	2 096	62,88	125,76	EUR
Bovinex s.r.o.	12 580	377,40	754,80	EUR
Huber	902	27,06	54,12	EUR

Zdroj: *Vlastní zpracování, 2015*

Z této tabulky je zřejmé, že nejvýznamnější tuzemský odběratel, společnost M. Polner, by ušetřila v případě úhrady do 10 dnů přes 36 tis. Kč a v případě okamžité úhrady dokonce přes 72 tis. Kč. Co se pak týče nejvýznamnějšího zahraničního odběratele, společnosti Handlbauer GmbH Linz, ta by v případě úhrady do 10 dní ušetřila přes 600 Euro a v případě okamžité úhrady dokonce 1 200 Euro. Veškeré částky ve výše uvedené tabulce jsou samozřejmě jen orientační, protože dané slevy jsou počítány z průměrné měsíční dodávky za druhé pololetí roku 2014. Skutečné částky slev by se samozřejmě odvíjely od výše jednotlivých obchodů.

Závěr

Cílem této diplomové práce bylo popsat historii a vývoj mezinárodního obchodu, představit vybranou společnost, která se zabývá obchodem se zahraničím a také charakterizovat problematiku, se kterými se může během tohoto obchodování setkat. V neposlední řadě bylo cílem určit kritická místa této společnosti a navrhnout opatření.

První dvě kapitoly této práce blíže charakterizují všeobecně obchod a jeho roli v tržní ekonomice a dále přímo mezinárodní obchod. V této části je konkrétně rozebrán význam a také předmět mezinárodního obchodu, jeho možné formy z tradičního a netradičního hlediska a také jeho struktura a funkce. Po těchto kapitolách následuje kapitola, která se blíže zabývá jednotlivými etapami české historie v souvislosti s obchodem se zahraničím. Jednotlivá historická období jsou vyčleněna vzhledem k významným událostem. První etapou je etapa první republiky v letech 1918 až 1948, dále socialistické plánování v letech 1948 až 1989, následuje polistopadový vývoj v letech 1948 až 2004 a posledním milníkem je vstup České republiky do Evropské unie v roce 2004. Poslední kapitola, která úzce souvisí s teoretickým charakterizováním mezinárodního obchodu, se zabývá obchodní politikou. V této kapitole jsou podrobně rozebrány formy obchodní politiky, tedy liberalismus a protekcionismus a také nástroje, které stát při uplatňování těchto politik používá.

Po této části diplomové práce následuje kapitola, která představuje konkrétní společnost, tedy společnost KONTRAKT CZ s.r.o. Tato společnost vznikla v roce 1997 a zabývá se obchodem s jatečným a chovným dobyt看kem. Velkou část obchodní činnosti tvoří dodání zboží do jiných členských států Evropské unie, zejména do Německa, Rakouska, Slovenska, Slovinska a také Chorvatska. V kapitole, která blíže popisuje právě tuto společnost, jsou také uvedeny podkapitoly, které osvětlují chod společnosti, náplň jednotlivých druhů obchodů a také jsou zde uvedeny dodavatelsko-odběratelské vztahy. Následující dvě kapitoly se zabývají problematikami, které společnost KONTRAKT CZ s.r.o. řeší právě při obchodování se zahraničím. Jedná se zejména o problematiku DPH a také problematiku kurzových rozdílů. Co se týče kapitoly zabývající se právě DPH je zde podrobně rozebrána povinnost evidence Souhrnného hlášení a také evidence Intrastatu, který se Souhrnným hlášením velmi úzce souvisí.

V kapitole týkající se kurzových rozdílů, je poté obecně charakterizováno kurzové riziko a způsoby zajištění tohoto rizika. Jedná se zejména o interní a externí metody. Interní metody jsou rozebrány obecně, zatímco externí metody jsou rozebrány dle institucí peněžního trhu, se kterými společnost KONTRAKT CZ s.r.o. spolupracuje. Těmito společnostmi jsou Komerční banka a společnost AKCENTA CZ a.s.

Poslední kapitola je věnována zhodnocení společnosti, k odhalení kritických míst a dále k návrhům, které by vedly k odstranění nebo alespoň k minimalizování dopadu těchto kritických míst. Mezi tato kritická místa, která mohou negativně ovlivnit společnost KONTRAKT CZ s.r.o. patří zejména administrativní náročnost u evidence DPH, rizika spojená s přepravou chovného a jatečného dobytka, vznik kurzových rozdílů, nevhodný výběr obchodovaného dobytka či nespolehlivost odběratelů. Ať už se jedná o nesplnění závazku či přímo o jeho nezaplacení. Mezi navrhovaná opatření patří například pojištění přepravních rizik, poskytování slev odběratelům za včasné placení faktur či podepisování dokumentu o vložení důvěry.

Seznam tabulek

Tab. č. 1	Procentní podíly na obchodních operacích v roce 2014	30
Tab. č. 2	Popis tříd dle zmasilosti	31
Tab. č. 3	Popis tříd dle protučnělosti.....	32
Tab. č. 4	Nejvýznamnější dodavatelé za druhé pololetí roku 2014	34
Tab. č. 5	Nejvýznamnější tuzemští odběratelé za druhé pololetí roku 2014	35
Tab. č. 6	Nejvýznamnější zahraniční odběratelé za druhé pololetí roku 2014	36
Tab. č. 7	Hodnoty v souhrnném hlášení za prosinec 2014.....	43
Tab. č. 8	Výkaz Intrastat za prosinec 2014	45
Tab. č. 9	Vývoj kurzu za druhé čtvrtletí 2014.....	47
Tab. č. 10	Kurzové ztráty za rok 2014	61
Tab. č. 11	Kurzové zisky za třetí čtvrtletí 2014	62
Tab. č. 12	Kurzové zisky za čtvrté čtvrtletí 2014	63
Tab. č. 13	Možné slevy pro odběratele	71

Seznam obrázků

Obr. č. 1 Aspekty mezinárodního obchodu	13
Obr. č. 2 Struktura dovozu a vývozu ČR v roce 2013	23
Obr. č. 3 Procentní podíly dodavatelů	35
Obr. č. 4 Procentní podíly tuzemských odběratelů	36
Obr. č. 5 Procentní podíly zahraničních odběratelů.....	37
Obr. č. 6 Procentní zastoupení jednotlivých zemí	44
Obr. č. 7 Vývoj kurzu dle celní správy	47
Obr. č. 8 Vývoj kurzů ČNB a KB	64

Seznam požitých zkratk

ČR Česká republika

EU Evropská unie

DPH Daň z přidané hodnoty

KB Komerční banka

ČNB Česká národní banka

FB Forwardové body

Seznam použité literatury

Literární zdroje

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR: historie a současnost (1945-2008)*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xix, 246 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-128-4.

KALÍNSKÁ, Emilie. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3396-8.

MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání ve 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 520 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4780-4.

REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2014, 760 s. Partners. ISBN 978-80-247-3671-6.

SCHÖNFELD, Jaroslav. *Moderní pohled na oceňování pohledávek: problém aktiv zvláště v insolvenčním řízení*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2011, xv, 169 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-302-8.

SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, xxv, 445 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 364 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4694-4.

ZAMAZALOVÁ, Marcela. *Marketing obchodní firmy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 232 s. ISBN 978-80-247-2049-4.

Interní zdroje

KONTRAKT CZ s.r.o.: *Interní dokumenty*. 2011.

KONTRAKT CZ s.r.o.: *Interní dokumenty*. 2012.

KONTRAKT CZ s.r.o.: *Interní dokumenty*. 2013.

KONTRAKT CZ s.r.o.: *Interní dokumenty*. 2014.

Elektronické zdroje

Akcenta. *Akcenta.cz* [online]. neuvédno [cit. 2015-04-05]. Dostupné

z: <http://www.akcentacz.cz/vyhody-pro-klienty.html>

Amortizační forward. *Akcenta.cz* [online]. neuvédno [cit. 2015-04-05]. Dostupné

z: <http://www.akcentacz.cz/amortizacni-forward.html>

Cla a celní řízení v mezinárodním obchodu. *Businessinfo.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/cla-a-celni-rizeni-v-mezinarodnim-obchod-7677.html>

Clo. *Celnisprava.cz* [online]. 2009 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z:

<https://www.celnisprava.cz/cz/clo/Stranky/default.aspx>

Co je Intrastat?. *E-intrastat.cz* [online]. 2013 [cit. 2015-03-31]. Dostupné

z: <http://www.e-intrastat.cz/>

Cross currency swap. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné

z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/cross-currency-swap.shtml>

ČR po vstupu do EU. *Czso.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31]. Dostupné

z: http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/zahranicni_obchod_cr_od_vstupu_do_evropske_unie_20141103

Dodání a pořízení zboží v rámci EU. *Danarionline.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31].

Dostupné z: http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d2214v2957-dodani-a-porizeni-zbozi-v-ramci-evropske-unie/?search_query=

Dovoz a vývoz zboží. *Europa.eu* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31]. Dostupné

z: http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index_cs.htm

Fakta o obchodě Česka se zahraničím. *Statistikaamy.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31].

Dostupné z: <http://www.statistikaamy.cz/2014/09/fakta-o-obchode-ceska-se-zahranicim/>

Forward. *Csob.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-04-21]. Dostupné

z: http://www.csob.cz/WebCsob/Firmy/Podnikatele/fx_listy.pdf

Forward corridor. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/forward-corridor.shtml>

Forward s klouzavou dobou splatnosti. *Akcenta.cz* [online]. neuvédno [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.akcentacz.cz/forward-s-klouzavou-dobou-splatnosti.html>

Forward. *Akcenta.cz* [online]. neuvédno [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.akcentacz.cz/forward.html>

Historie zahraničního obchodu. *Czech.cz* [online]. 2010 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.czech.cz/cz/Podnikani/Ekonomicka-fakta/Historie-zahranicniho-obchodu>

Informace pro plátce DPH k vybraným ustanovením zákona. *Financnisprava.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: (<http://www.financnisprava.cz/cs/mezinarodni-spoluprace/mezinarodni-spoluprace-a-dph/info-pro-platce-dph-k-vybranim-u-z#porizeni>)

International trade. *Helpintrade.com* [online]. 2014 [cit. 2015-04-21]. Dostupné z: <http://helpintrade.com/international-trade-2/>

Jak na kurzové riziko při obchodování se zahraničím. *Businessvize.cz* [online]. 2010 [cit. 2015-04-04]. Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/financni-rizeni/jak-na-kurzove-riziko-pri-obchodovani-se-zahranici-zakladni-metody>

Kdo má povinnost vykazovat?. *E-intrastat.cz* [online]. 2013 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.e-intrastat.cz/>

Klasifikace jatečně upravených těl podle SEUROP. *Naschov.cz* [online]. 2013 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://naschov.cz/klasifikace-jatecne-upravenych-tel-skotu-podle-seurop-systemu/>

Kurzové riziko. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/index.shtml>

Mark-to-market Forward. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/mark-to-market-forward.shtml>

Měnová opce. *Akcenta.cz* [online]. neuvvedeno [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.akcentacz.cz/menova-opce.html>

Měnová opce. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/menova-opce.shtml>

Měnový forward. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/menovy-forward.shtml>

Měnový spot. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/menovy-spot.shtml>

Měnový swap. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/verejna-sprava/zajisteni-rizik/kurzove-riziko/menovy-swap.shtml>

Obchodní politika. *Euroskop.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/680/sekce/obchodni-politika/>

Pojištění přepravních rizik. *Aig.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-20]. Dostupné z: http://www.aig.cz/chartisint/internet/CZ/cs/files/Prod_profile%20P%C5%99epravn%C3%AD%20rizika_tcm878-588991.pdf

Poskytování slev při včasném zaplacení. *Podnikatel.cz* [online]. 2008 [cit. 2015-04-20]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/poskytovani-slev-pri-vcasnem-zaplaceni/>

Seurop. *Cmsch.cz* [online]. 2009 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.cmsch.cz/store/seurop-metodika-mze-pro-vypracovani-protokolu.pdf>

Slovník pojmů. *Business.center.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p3287-nerezident.aspx>

Souhrnné hlášení k DPH do EU. *Jakpodnikat.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.jakpodnikat.cz/souhrnne-hlaseni-dph.php>

Specifika řízení kurzového rizika. *Businessinfo.cz* [online]. 2009 [cit. 2015-04-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/specifika-rizeni-ekonom-kurzove-rizika-7687.html>

Swapové obchody. *Akcenta.cz* [online]. neuvvedeno [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.akcentacz.cz/swapove-obchody.html>

System Intrastat. *Europa.eu*. [online]. 2010 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/free_movement_goods_general_framework/111011a_cs.htm

Volný pohyb zboží a služeb v rámci EU. *Epravo.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/volny-pohyb-zbozi-a-sluzeb-v-ramci-unie-28155.html>

Výpis z obchodního rejstříku. *Justice.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=58251&typ=PLATNY>

Zahraniční obchod. *Univerzita-online.cz* [online]. 2012 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://www.univerzita-online.cz/pek/ekonomika/zahranicni-obchod/>

Zajištění kurzového rizika. *Businessinfo.cz* [online]. 2009 [cit. 2015-04-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/zajisteni-kurzoveho-rizika-7686.html>

Základní informace. *Kb.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-05]. Dostupné z: <http://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace.shtml>

Zákon o dani z přidané hodnoty. *Business.center.cz* [online]. 2015 [cit. 2015-03-31]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dph/cast1h4.aspx>

Zemědělské pojištění. *Casensky-hlavaty.cz* [online]. 2014 [cit. 2015-04-20]. Dostupné z: <http://www.casensky-hlavaty.cz/doc/10N9007%20VPP%20ZEM%20-%20ZV%202014.pdf>

Seznam příloh

- Příloha A:** Protokol o převzetí
- Příloha B:** Kupní smlouva
- Příloha C:** Vážní protokol
- Příloha D:** Informace o potravinovém řetězci
- Příloha E:** Vývoj měnových kurzů ČNB a KB
- Příloha F:** Dokument o vložení důvěry

Příloha A: Protokol o převzetí

PROTOKOL O PŘEVZETÍ		Číslo dokladu 14 * 000304		Firma provádějící výkup			
DODAVATEL		KONTRAKT CZ s.r.o. Lidmovice 31, 389 01 Vodňany DIČ: CZ25160605 Tel.: 383385555 Fax: 383385157 č. účtu: 780917520227/0100 e-mail: kontrakt@strakonice.cz					
Farma	Č. stáje						
Č. účtu	R. Č.						
IČO	DIČ						
Název zboží		Datum převzetí					
Druh zboží	Evidenční číslo	Třída	Kusy	Hrubá hmotnost	Cena/kg	Kůže	Poznámky
							Splatnost faktury do dnů ode dne dodání.
							Případná srážka na kůže bude vyúčtována dodatečně.
							Odběratel neručí za skryté vady.
							Odběratel je plátcem DPH.
							V případě provedení srážky na kůže
							nebo skrytou vadu zašle odběratel potvrzení
							a povinnost dodavatele je vystavit na tuto
							částku dobropis. Tento bude při platbě
							kompensován s fakturou.
							DODAVATEL POTVRZUJE SVÝM PODPÍSEM, ŽE SE NENACHÁZÍ V KONKURZNÍM ANI EXEKUČNÍM ŘÍZENÍ.
Součet							
Srážka na nakrmenost	%						
Čistá hmotnost							
Součet							
Daň z přidané hodnoty		%					
Cena dodávky celkem							
FAKTURU - DAŇOVÝ DOKLAD VYSTAVÍ DODAVATEL!							
Dodavatel		Odběratel			Doprava		

Příloha B: Kupní smlouva první část

Kupní smlouva na prodej hospodářských zvířat.

Kupující:

a
prodávající:

uzavřeli kupní smlouvu na prodej hospodářských zvířat za těchto podmínek:

1.) Předmět plnění

Prodávající se touto smlouvou zavazuje kupujícímu prodat a kupující se zavazuje od prodávajícího koupit jatečná zvířata za podmínek stanovených touto kupní smlouvou. Celková hodnota prodávajících zvířat bude činit cca Kč. Prodej se uskuteční v termínu do (max. +7 dní). Předmětem prodeje budou tyto druhy a množství jatečných zvířat:

2.) Cena dodávky

a) Cena jatečných zvířat bude určena jako násobek při odběru zjištěné hmotnosti prodávajících zvířat a níže dohodnuté ceny za 1 kg váhy se srážkou (kalo):

býci %, krávy %, jalovice %, vepří %

b) Jednotkové ceny podle zařazení jatečných zvířat do příslušné třídy a jakosti:

	S	E	U	R	O	P
býci						
krávy						
jalovice						
vepří						

c) Jednotná jednotková smluvní cena:

3.) Platební podmínky

a) Na kupní cenu bude poskytnuta záloha ve výši Kč dne

- hotově

- převodem na účet prodávajícího, č. ú.

Doplatek kupní ceny za prodaná zvířata bude proveden na základě faktury – daňového dokladu prodávajícího po splnění dodávky:

- hotově při odběru zvířat

- převodem na shora uvedený účet prodávajícího do dnů po dodání zvířat

b) Dohodnutá celková kupní cena bude zaplacená hotově při odběru.

c) Dohodnutá celková kupní cena bude zaplacená do Dnů po dodání zvířat převodem na účet prodávajícího.

Příloha B: Kupní smlouva druhá část

4.) Povinnosti prodávajícího

- a) Při předání zvířat je prodávající povinen doložit veterinární osvědčení o stavu zvířat a povolení k jejich transportu. Zvířata musí být zjevně zdravá, nepoškozená, neznečištěná. Případné uplatnění srážky za skryté vady (zjm. nálezy při porážce) nebo znečištěné kůže bude kupujícím doloženo veterinárním potvrzením a vyúčtováno dodatečně. V rozsahu uplatněné srážky je kupující oprávněn pozastavit nebo neprovést úhradu kupní ceny, již zaplacenou kupní cenu je prodávající v tomto rozsahu povinen vrátit kupujícímu.
- b) Prodávající předá jatečná zvířata kupujícímu nenakrmená. Při nesplnění této podmínky je kupující oprávněn zvýšit srážku (kalo) až na %.
- c) Prodávající je povinen neprodleně po dodání zvířat vystavit daňový doklad – fakturu.
- d) Prodávající prohlašuje, že ke dni podpisu této smlouvy se nenachází v situaci, která by odůvodňovala prohlášení konkursu na jeho majetek nebo podání návrhu směřujícího k prohlášení konkursu. Současně prohlašuje, že vznik této situace nelze předpokládat ani v době, ve které má dojít k zúčtování zálohy poskytnuté kupujícímu podle této smlouvy.

5.) Povinnosti kupujícího

- a) Kupující je povinen zajistit na místo nakládky auto pro odvoz zvířat. Místem předání jatečných zvířat bude, jinak je tímto místem farma prodávajícího.
- b) Kupující musí včas (min. 2 dny před uskutečněním nakládky) informovat prodávajícího o termínu a čase nakládky.

6.) Sankční ujednání

- a) V případě, že prodávající nebo kupující nesplní svůj závazek dle čl. 1.) a 2.) této smlouvy zjm. tím, že odmítne předat nebo převzít dohodnutá jatečná zvířata v plném rozsahu nebo i jen zčásti či jiným způsobem znemožní jejich předání nebo převzetí, má se za to, že došlo k podstatnému porušení smlouvy s právem poškozeného účastníka na odstoupení od smlouvy. Účastník, který takto porušil smlouvu je povinen druhému účastníku zaplatit smluvní pokutu ve výši Kč do tří dnů ode dne dohodnutého termínu odběru zvířat.
- b) Pro tento případ (dílčího) zániku kupní smlouvy sjednávají strany povinnost prodávajícího do tří dnů od uplynutí sjednaného termínu vrátit kupujícímu poskytnutou zálohu dle čl. 2.) této smlouvy spolu s úrokem z prodlení ve výši % za každý den prodlení s vrácením zálohy.
- c) Kupující se zavazuje dodržet všechny dohodnuté termíny zaplacení dle této smlouvy. V případě jeho prodlení s úhradou je povinen zaplatit prodávajícímu úrok z prodlení ve výši % za každý den prodlení s úhradou.

7.) Závěrečná ujednání

- a) Při podpisu této smlouvy se jatečná zvířata stávají majetkem kupujícího.
Ostatní údaje o zvířatech, viz v oboustranně potvrzené, datované a se smlouvou spojené příloze.
- b) Tato smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem podpisu obou smluvních stran.
- c) Nedílnou součástí této smlouvy je dnem podepsání i protokol o předání a převzetí jatečných zvířat.
- d) Smlouva je vyhotovena ve dvou výtiscích, z nichž jeden obdrží prodávající a druhý kupující.

V Lidmovicích dne

.....
Prodávající – razítko a podpis statutárního zástupce

.....
Václav Šoul - KONTRAKT

Příloha D: Informace o potravinovém řetězci první část

Informace o potravinovém řetězci

Prohlášení chovatele přežvýkavců a prasat

Skot
 Ovce
 Kozy
 Farmově chovaná zvíř
 Jiní přežvýkavci
 Prasata

1. Identifikace chovatele

Jméno/název chovatele		
Adresa hospodářství, PSČ		IČ
Registrační číslo hospodářství		DIČ
Tel, Fax, E-mail		Číslo účtu

2. Identifikace příjemce (porážky) a přepravce

Jméno/název porážky		
Adresa hospodářství, PSČ		
Registrační číslo hospodářství		
Registrační číslo přepravce		

3. Údaje o zvířatech zasílaných na jatka

Počet a identifikace prasat

Vepř-žír		Prasnice		<input type="checkbox"/> značeny čipem za P/L uchem	Kanec		Sele	
----------	--	----------	--	---	-------	--	------	--

Počet a identifikace skotu a ovcí

Kráva		Býk		Jalovice		Vůl		Tele		Ovce		Jehně	
-------	--	-----	--	----------	--	-----	--	------	--	------	--	-------	--

Číslo ušní známky		Číslo ušní známky	
1.		13.	
2.		14.	
3.		15.	
4.		16.	
5.		17.	
6.		18.	
7.		19.	
8.		20.	
9.		21.	
10.		22.	
11.		23.	
12.		24.	

4. Předchozí výsledky prohlídky před a po poražení přežvýkavců a prasat ze stejného hospodářství

Datum dodávky	Nepoživatelných kusů	Důvod rozhodnutí o nepoživatelnosti	Úhyn během dopravy v kusech

Příloha D: Informace o potravinovém řetězci druhá část

5. Výsledky laboratorních vyšetření, které by mohly svědčit o negativním vlivu na zdraví lidí a zdravotní nezávadnost masa (monitoring cizorodých látek, zoonóz aj.) získaných během posledních 12 měsíců.

Datum vyšetření	Vyšetření na	Výsledek / hodnocení

6. Prohlášení chovatele

Prohlašuji, že:

- zvířatům nebyly podány látky nebo přípravky, jejichž působením by mohla být negativně ovlivněna zdravotní nezávadnost živočišných tkání a produktů ani nebyla ošetřena formou nedovoleného ošetření (např. látky s thyreostatickými, estrogenními, androgenními nebo gestagenními účinky nebo beta-agonisty nebo antibiotiky) a že uplynuly všechny předepsané ochranné lhůty léčivých přípravků;
- v chovu původu přepravovaných zvířat mi není znám výskyt nemocí, které mohou mít vliv na zdravotní nezávadnost masa;
- že zvířata určená k poražení jsou vhodná pro lidskou výživu;
- mi nejsou známy ani další okolnosti, které by nasvědčovaly tomu, že se v hospodářství vyskytují nákazy přenosné ze zvířat na člověka.

7. Jméno a adresa soukromého veterinárního lékaře, který obvykle navštěvuje hospodářství

--

8. Záznam o vyšetření a zhodnocení zdravotního stavu zvířete (dle z. na ochranu zvířat proti týrání č. 246/1992 Sb. v platném znění, §5b, odst. 2)

* Veterinární lékař vyplní v případě nucené porážky mimo jatky nebo při přepravě zraněného zvířete způsobilého dle § 8d odst. 2) z. 246/1992 Sb. v platném znění k přepravě na jatky.

Zvíře je způsobilé k přepravě: <input type="checkbox"/> ano <input type="checkbox"/> ne	Datum	Čas
Zvíře omráčeno a vykřeno v hospodářství dle vyhlášky 382/2004 Sb.		
Datum a hodina vyšetření zvířete		

V případě podání léčivé látky nebo přípravku

Datum podání	Název přípravku	Dávka	Ochranná lhůta
Razítko a podpis veterinárního lékaře			

V Jméno a příjmení / název firmy

Dne Adresa / sídlo

Podpis

Kontrola a poznámky provozovatele jatek

Tito přežvýkavci/prasata se přijímají na porážku za účelem užití masa pro výživu lidí.

Poznámky:

Datum Podpis

Kontrola a poznámky úředního veterinárního lékaře na jatkách

Poznámky:

Datum Podpis

Příloha E: Vývoj měnových kurzů ČNB a KB

Datum	CZK/EUR	
	Kurz ČNB	Kurz KB
1.12.	27,61	27,5997
2.12.	27,615	27,6105
3.12.	27,62	27,6291
4.12.	27,63	27,6132
5.12.	27,62	27,6287
6.12.	27,631	27,6133
7.12.	27,59	27,5838
8.12.	27,59	27,584
9.12.	27,6	27,6079
10.12.	27,63	27,6059
11.12.	27,61	27,5999
12.12.	27,635	27,6384
13.12.	27,615	27,61
14.12.	27,62	27,5918
15.12.	27,66	27,6644

Příloha F: Dokument o vložení důvěry

DOKUMENT O VLOŽENÍ DŮVĚRY

Společnost,

BOVINEX s.r.o. Hlavné námestie 34/16, 979 01 Rimavská Sobota

**vkládá plnou důvěru ve společnost KONTRAKT CZ s.r.o.,
zastoupenou**

panem Milošem Zeleným, nar. 31.12.1960,

bytem Pražská 31, 386 01 Strakonice

k tomu, aby za ní rozhodoval o kvalitě a obchodovatelnosti hospodářské či jatečného dobytka

Uděluje mu tímto plnou moc, rozhodnout zda je dobytek vhodný k obchodu

a dále se zavazuje k následnému odkupu tohoto dobytka. Dobytek musí splnit tyto požadavky:

- nevykazuje žádné známky poranění
- není viditelně nemocný
- vypadá zdravě a vitálně
- má platné registrační známky
- má vystavené odpovídající prohlášení chovatele

Tato plná důvěra při obchodování s dobytkem se uděluje na dobu určitou a to

V Rimavské Sobotě dne

Razítko a podpis předávající společnosti

Výše uvedenou plnou důvěru přijímám.

Podpis přijímající osoby

Abstrakt

KŮSOVÁ, P. *Účetní a daňové aspekty mezinárodního obchodu*. Diplomová práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 83 s., 2015

Klíčová slova: Mezinárodní obchod, DPH, Souhrnné hlášení, Intrastat, Kurzové rozdíly

Tato diplomová práce je zaměřena na mezinárodní obchod a konkrétní problematiky s ním spojené. Konkrétně se zabývá problematikou DPH a také problematikou kurzových rozdílů. Diplomová práce je zaměřena na společnost KONTRAKT CZ s.r.o., která se zabývá mimo jiné obchodováním s členskými státy Evropské unie a to konkrétně dodáním chovného a jatečného dobytka. Kapitola o DPH se v tomto případě zaměřuje na nutnost zpracování Souhrnného hlášení a také evidence Intrastat. Kapitola kurzových rozdílů charakterizuje kurzové riziko jako obecnou skutečnost a poté se zabývá nástroji jeho zajištění. Tyto metody se dělí na interní a externí. Na základě těchto dvou kapitol jsou dále zpracována kritická místa společnosti KONTRAKT CZ s.r.o. při obchodování se zahraničím a dále opatření, která mohou vést k eliminaci dopadů způsobených právě těmito kritickými místy.

Abstract

KŮSOVÁ, P. *Accounting and Tax Aspectsof International Trade*, Diploma thesis. Pilsen: FacultyofEconomics, Western Bohemian University in Pilsen, 83 p., 2015

Keywords: International trade, Valueadded tax, Summaryreports, Intrastat, Exchange differences

This diploma thesis is focused on international trade and issues that relate to this trade. Specifically is focused on issues of value added tax and exchange differences. As a concrete company is introduced KONTRAKT CZ s.r.o. This company is engaged in trading with abattoir and breeding cattle and delivery of this cattle to states of the European Union too. This states are for example Germany, Austria, Slovakia, Slovenia and Croatia. The chapter of value added tax is focused on the necessity of processing Summary reports and Intrastat. The chapter of exchange differences describes the exchange rate risk and securing methods for this exchange rate risk. These methods are separated in to internal and external. Based on these two chapters, critical points of company KONTRAKT CZ s.r.o. in trade with foreign countries are processed. Then suggestion for elimination of this critical points are processed.