

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

Financování vývozu investičních celků

Financing export of investment units

Bc. Marie Boublíková

Plzeň 2013

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
Fakulta ekonomická
Akademický rok: 2012/2013

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE
(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Marie BOUBLÍKOVÁ**
Osobní číslo: **K10N0022P**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika a management**
Název tématu: **Financování vývozu investičních celků**
Zadávající katedra: **Katedra financí a účetnictví**

Zásady pro vypracování:

1. Charakterizujte teoretické aspekty vývozních operací.
2. Popište význam vývozu strojírenské výroby pro Českou republiku.
3. Představte vybranou společnost a zhodnoťte její současnou finanční situaci.
4. Popište konkrétní projekt a navrhněte jeho strukturu financování.

Rozsah grafických prací: **neuveden**
Rozsah pracovní zprávy: **60 - 80 stran**
Forma zpracování diplomové práce: **tisková/elektronická**
Seznam odborné literatury:

- MACHKOVÁ, Hana; ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; SATO, Alexej a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4
- PLCHOVÁ, Božena a kol. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut, 1996. ISBN 80-902243-8-5
- SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0
- ZINECKER, Marek. *Financování vývozních operací podniku*. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. ISBN 80-7204-432-X

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Martina Kotková, Ph.D.**
Katedra financí a účetnictví

Datum zadání diplomové práce: **30. října 2012**
Termín odevzdání diplomové práce: **26. dubna 2013**


Doc. Dr. Ing. Miroslav Písečný
děkan




Prof. Ing. Lilla Dvořáková, CSc.
vedoucí katedry

V Plzni dne 30. října 2012

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

„Financování vývozu investičních celků“

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

V Plzni, dne 6. prosince 2012

.....

podpis autora

Poděkování

Tímto bych velmi ráda poděkovala Ing. Martině Kotkové, Ph.D. za věnovaný čas a odborné vedení při zpracování mé diplomové práce.

Poděkování patří také společnosti TS Plzeň a.s. za milou a velmi vstřícnou spolupráci, poskytnutí potřebných materiálů a odborných praktických rad.

V neposlední řadě děkuji své rodině za podporu, kterou mi po celou dobu vypracování této práce věnovala.

OBSAH

| | |
|---|-----------|
| ÚVOD..... | 8 |
| 1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD S INVESTIČNÍMI CELKY | 10 |
| 1.1 Investiční celek..... | 11 |
| 1.2 Specifika vývozu investičního zboží a investičních celků | 11 |
| 2 RIZIKA V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ..... | 14 |
| 2.1 Pojem riziko | 14 |
| 2.2 Klasifikace rizik | 15 |
| 2.2.1 Kurzové riziko | 18 |
| 2.2.2 Zajištění kurzového rizika | 19 |
| 3 PRŮBĚH EXPORTNÍ ZAKÁZKY | 23 |
| 3.1 Proces sjednávání a uzavírání smluv v obchodě s investičními celky..... | 24 |
| 3.1.1 Předkontrakční studie..... | 24 |
| 3.1.2 Výběr vhodného smluvního partnera..... | 24 |
| 3.1.3 Mezinárodní investiční smlouva..... | 25 |
| 3.1.4 Formy kontraktů investičních celků | 25 |
| 3.1.5 Obsah kupní smlouvy | 27 |
| 3.2 Veřejná soutěž..... | 32 |
| 4 EXPORTNÍ FINANCOVÁNÍ | 35 |
| 4.1 Financování exportní transakce..... | 35 |
| 4.2 Klasifikace forem exportního financování..... | 36 |
| 4.3 Modely středně- a dlouhodobého exportního financování..... | 37 |
| 4.3.1 Bankovní (přímý) vývozní dodavatelský úvěr..... | 38 |
| 4.3.2 Bankovní vývozní odběratelský úvěr | 40 |
| 4.3.3 Předexportní úvěr..... | 41 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 4.3.4 | Specifické modely středně- a dlouhodobého exportního financování..... | 42 |
| 5 | STÁTNÍ PODPORA EXPORTU | 44 |
| 5.1 | Proexportní politika v České republice | 45 |
| 6 | STROJÍRENSKÝ PRŮMYSL V ČESKÉ REPUBLICĚ..... | 50 |
| 7 | CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI TS PLZEŇ A.S..... | 53 |
| 7.1 | Základní údaje o společnosti..... | 53 |
| 7.2 | Předmět podnikání | 53 |
| 7.3 | Vize společnosti | 54 |
| 7.4 | Historie..... | 54 |
| 7.5 | Organizační struktura společnosti | 55 |
| 7.6 | Výrobní program..... | 56 |
| 7.7 | Systém řízení kvality..... | 60 |
| 8 | ZHODNOCENÍ SOUČASNÉHO STAVU SPOLEČNOSTI TS PLZEŇ A.S. | 61 |
| 8.1 | Horizontální analýza výkazů společnosti..... | 61 |
| 8.2 | Vybrané poměrové ukazatele společnosti..... | 67 |
| 8.2.1 | Ukazatele rentability | 67 |
| 8.2.2 | Ukazatele likvidity | 69 |
| 8.2.3 | Ukazatele zadluženosti | 70 |
| 9 | VÝVOZ INVESTIČNÍHO CELKU SPOLEČNOSTI A NÁVRH NA JEHO FINANCOVÁNÍ | 72 |
| 9.1 | Popis obchodní transakce | 72 |
| 9.1.1 | Vypsání tendrového řízení | 72 |
| 9.1.2 | Zvážení dispozic a koupě zadávací dokumentace | 73 |
| 9.1.3 | Kalkulace ceny zařízení | 74 |
| 9.1.4 | Volba devizového kurzu | 74 |
| 9.1.5 | Určení hodnoty kontraktu | 78 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 9.1.6 | Podání nabídky do výběrového řízení | 80 |
| 9.1.7 | Výsledek tendrového řízení | 81 |
| 9.1.8 | Podpis kontraktu | 81 |
| 9.1.9 | Podmínky kontraktu..... | 82 |
| 9.1.10 | Sestavení cash-flow projektu a stanovení potřeby úvěru..... | 85 |
| 9.1.11 | Výběr banky na financování projektu..... | 88 |
| 9.1.12 | Vývoj bankovních záruk v projektu..... | 92 |
| 9.2 | Shrnutí návrhu financování exportní transakce..... | 96 |
| 10 | ZÁVĚR | 97 |
| | SEZNAM TABULEK..... | 99 |
| | SEZNAM OBRÁZKŮ | 100 |
| | SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY..... | 101 |
| | SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK..... | 105 |
| | SEZNAM PŘÍLOH..... | 106 |

ÚVOD

Česká republika je ve světě mezinárodního obchodu známá především díky výborné schopnosti exportovat svoji produkci. Tento um ji posunul již na třetí příčku pomyslného žebříčku nejotevřenějších ekonomik světa. Důvod zahraničního zájmu o české výrobky je nasnadě. Díky poměru kvality a ceny vyvážené produkce mohou čeští exportéři velmi dobře konkurovat ostatním výrobcům.

Především pro tuzemské strojírenské společnosti, chtějí-li si zajistit existenci, je téměř nevyhnutelnou nutností expandovat na zahraniční trhy, kde jsou schopny díky výborné české pověsti získávat nové a nové zákazníky. Je známo, že právě strojírenský průmysl drží i v období již tak mnohokrát skloňované hospodářské krize českou ekonomiku takzvaně „nad vodou“. S růstem a rozvojem našeho průmyslu stoupají i možnosti dodávek velkých investičních celků.

Tato diplomová práce si klade za cíl seznámit čtenáře s poměrně obsáhlou problematikou financování vývozních transakcí investičních celků. Považuji tak za nezbytné si na úvod vysvětlit nejdůležitější teoretické poznatky. Problematika mezinárodního obchodu skýtá mnoho zajímavých a důležitých pojmů, speciálně obchod s investičními celky, proto se pokusím vysvětlit alespoň některé z nich.

Nejprve budou charakterizovány mezinárodní obchody s investičními celky jako takové, bude popsáno, čím se vyznačují a co je pro jejich obchodování typické. V návaznosti na tom budou mezinárodní obchodní transakce pojaty trochu obecněji a následně budou definována rizika, s nimi spojená. Práce dále popíše průběh obvyklé exportní zakázky, speciálně se zaměřením na tendrové řízení, které je typické pro obchody s investičními celky. Další část mé diplomové práce se bude zabývat teoretickými poznatky exportního financování.

V praktické části mé práce budou popsány varianty podpory, kterou stát poskytuje vývozcům při financování jeho vývozní transakce. Dále si práce klade za cíl charakterizovat český strojírenský průmysl z hlediska jeho historického i současného postavení na mezinárodních trzích a v neposlední řadě seznámit čtenáře se strojírenskou společností TS Plzeň a.s. a zhodnotit její současnou finanční situaci.

V poslední části mé práce budou demonstrovány získané teoretické znalosti na fiktivním příkladu, kdy bude detailně popsán průběh této exportní transakce spolu s procesem rozhodování o jejím financování, realizované vybraným českým vývozcem.

1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD S INVESTIČNÍMI CELKY

České podniky obvykle začínají rozvíjet své mezinárodní aktivity prostřednictvím vývozních a dovozních operací. Jedná se o nejjednodušší formu vstupu na zahraniční trhy.

Export zboží lze v nejobecnějším pojetí členit na vývoz zboží spotřebního a na vývoz zboží investičního. Investiční zboží nelze jednoznačně definovat na základě technických parametrů, je to spíše otázka konečného užití, to znamená, zda se produkt uplatní na průmyslovém či spotřebním trhu.

Podle (Zinecker, 2006) se investiční zboží člení:

- kusová výroba a komponenty,
- systémové technologie,
- investiční celky.

Každý tento typ investičního zboží má podle zkušeností rozdílná pravidla obchodování, a tudíž vyžadují rozdílný marketingový přístup.

V mé práci se dále budu zabývat jen vývozními operacemi průmyslových výrobků, výrobních zařízení a především investičních celků, při nichž se využívají čisté přímé exporty.

Vývozní operace s investičními celky jsou obvykle objemově rozsáhlé a hodnotově významné a jejich realizace může trvat až několik let. Cyklus jejich plateb bývá zpravidla ještě delší. Často tak vzniká prostor pro vytvoření mnohaleté spolupráce mezi dodavatelem (zhotovitelem) a odběratelem (investorem), kdy bývá obvyklé dohodnout podmínky vzájemných obchodů rámcově (Machková a kol., 2010).

„I po ukončení výstavby a uplynutí záručních lhůt může jejich vzájemná spolupráce pokračovat při údržbě, rekonstrukcích, generálních opravách apod. Dodavatel často vyváží stroje a zařízení, zajišťuje v zahraničí jejich montáž, poskytuje technické, výrobní i obchodní znalosti, zaškoluje pracovníky, zajišťuje uvedení do provozu, poskytuje služby v záruční lhůtě a navíc poskytuje většinou i financování“ (Machková a kol., 2010, s. 56).

1.1 INVESTIČNÍ CELEK

K pochopení další problematiky považuji za důležité vysvětlit si pojem investiční celek jako takový. Z mnoha definic, kterými se autoři snaží přiblížit tak složitému prvku především strojírenské produkce, jsou vybrány následující dvě, které podle mého názoru nejlépe vystihují skutečnost.

„Termínem investiční celek se obecně v praxi rozumí dodávka požadovaného zařízení, včetně jeho uvedení do provozu, které slouží dobývání, zušlechťování a dalšímu zpracování surovin, výrobě energie, nebo výrobě různých druhů produktů“ (Zinecker, 2006, s. 106).

„Kompletními průmyslovými investičními celky se rozumí nabídka výkonů, která zahrnuje ohraničený, jedním či několika nabízejícími sestavený balíček hardware/software. Jednotlivé prvky software a hardware se stávají svou montáží a uvedením do provozu funkčními kompletními jednotkami. Takový systematický balíček výkonů může být představován zařízeními sloužícími k získávání, zpracování surovin a výrobě zboží, stejně jako produkci energie. Investiční celky tak představují speciální obor podnikání“ (Zinecker, 2006, s. 106).

Jako příklad investičního celku se uvádí vznik rafinérií, cukrovarů, válcoven, energetických zařízení, zařízení na odsolování mořské vody apod.

1.2 SPECIFIKA VÝVOZU INVESTIČNÍHO ZBOŽÍ A INVESTIČNÍCH CELKŮ

Výroba a následný vývoz strojírenské produkce je ve srovnání s vývozem zboží krátkodobé spotřeby spojen s celou řadou specifik, mezi něž podle (Zinecker, 2006) například patří:

- Kontrakt šitý na míru – zakázky se vyhotovují na základě individuálních požadavků zákazníka, a tak exportér musí počítat s tím, že v případě nepřevzetí zařízení objednatelem, se jiné využití z důvodu jeho omezeného alternativního uplatnění a omezeného počtu poptávajících těžko hledá.

- Dlouhodobý charakter kontraktu – interval od zadání zakázky až k její připravenosti vyexportování je relativně dlouhý, a tak ji mohou nepříznivě ovlivňovat faktory typu inflace, politické převraty apod.
- Hodnotová dimenze kontraktu – z pohledu exportéra je realizace kontraktu značně riziková, a to především z důvodu nutnosti zajistit velký objem kapitálu a vysoké úrovně kontraktační ceny zakázky.
- Kooperace nabízených organizací – „zpracování konkurenceschopné nabídky a následná realizace dodávek je zpravidla záležitostí nejednoho podniku. Kromě finálního dodavatele investičního celku, který vstupuje do přímého smluvního vztahu s investorem, se často na realizaci takového projektu dále podílejí inženýrské firmy, subdodavatelské firmy v zemi vývozu i ve třetích zemích, domácí subdodavatelé v zemi dovozu apod. Spolupráce mezi těmito firmami začíná již v době komerční a technické přípravy vývozu investičního celku. Investor si zpravidla vyhrazuje právo, že výběr firem podílejících se na dodávkách pro daný celek bude podléhat jeho schválení“ (Machková a kol., 2010, s. 57).
- Rostoucí význam služeb – samotná výroba, dodání a montáž investičního celku v dnešním vysoce konkurenčním prostředí nestačí, a tak musí být dodavatel schopen poskytovat i další služby jako je např. zpracování pre- a feasibility study, zajištění financování, vzdělávání zaměstnanců, poradenství pro řízení projektů a podpora odbytu.
- Význam technického know-how – technické znalosti bývají většinou jen na straně prodávajícího (zejména v případě zakázek v rozvojových zemích), a tak velmi často zákazníci požadují po odběratelích předložení záruk, např. záruky na minimální výrobní kapacitu, jakost apod.
- Individuální hodnota kontraktu, variabilita objemu dodávky – hodnota projektu je velmi často během akviziční fáze a také i po přidělení zakázky proměnlivá. Ovlivňuje ji zejména technické řešení problému, platební podmínky, výše konkurenčních cen, okolí a rizika spojená s realizací projektu.
- Internacionalizace – nedostatek technických znalostí a finančních prostředků na straně potenciálních kupujících dává podnět ke vzniku jeho spolupráce

s výrobcí (disponujícími technickým know-how), bankovními konsorciemi a státními institucemi (kapitál, finanční know-how).

- Financování kontraktů – nejen cena a technické řešení, ale i návrh exportéra, týkající se financování dodávky, dnes rozhoduje o výběru dodavatele. V rámci tzv. „*highly sophisticated financial engineering*“ se rozvíjejí takové formy financování, které se dokážou přizpůsobit individuálním požadavkům zákazníka a projektu.

2 RIZIKA V MEZINÁRODNÍM OBCHODĚ

Pokles poptávky, omezení na straně finančních zdrojů a nedostatek vzájemné důvěry. To jsou důsledky finanční a úvěrové krize a globálního ekonomického poklesu z roku 2008, které zostřují rizika, se kterými musí podnikatelé v mezinárodním obchodě počítat.

Česká ekonomika je charakteristická svoji proexportně orientovanou politikou, a tak musí být schopna zajišťovat vhodné prostředky k překonání takovýchto překážek. Podnikatelé činí mnohá rozhodnutí, jež se projeví až v budoucnosti. Jenomže v globalizované ekonomice dochází mimořádně rychle k proměnám vnějších podmínek, a tak musí čelit riziku, že mohou být ovlivněny jimi stanovené cíle. Tato krizová situace vyžaduje vysokou úroveň flexibility manažerů a umění přehodnocovat svá podnikatelská rozhodnutí (Machková a kol., 2010).

2.1 POJEM RIZIKO

V širším pojetí chápeme pojem rizika jako možnost nezdaru či ztráty, z čehož vychází i řada odborných definic, např.:

„Riziko je situace, v níž existuje možnost nepříznivé odchylky od žádoucího výsledku, ve který doufáme nebo ho očekáváme“ (Smejkal a Rais, 2006, s. 79)

Existují rizika, která ovlivňují výsledek operace pouze negativně, ta nazýváme čistými riziky. Mohou jimi být například rizika spojená s přepravou nebo technická rizika. Ta zbývající větší část ekonomických rizik může ovlivnit očekávaný výsledek i pozitivně, tzn., že výsledek je oproti předpokladu příznivější (například riziko pohybu cen). Tuto skupinu označujeme jako rizika spekulativní. Vyloučení rizika z hospodářské činnosti je téměř nemožné, avšak lze jej omezit, vyhnout se mu, transferovat na jiný subjekt, nebo rozdělit mezi jiné subjekty. Lepšího hospodářského výsledku nemůže být dosaženo odmítním rizika či vyhýbáním se mu. Tato situace vede pouze k nevyužití všech podnikatelských příležitostí, které se subjektu naskýtají a které jsou podmíněny podstupováním rizik (Machková a kol., 2010).

2.2 KLASIFIKACE RIZIK

Speciálně při mezinárodních transakcích vznikají určitá rizika, vyplývající například z vývoje kurzů měn, z ekonomických nebo politických proměn na zahraničních trzích, z obchodně-politických podmínek pro přeshraniční obchod se zbožím a službami apod. A dále jsou zostřena některá další rizika, např. riziko přepravní nebo komerční. To přímo souvisí s geografickou vzdáleností obchodujících trhů, s rozdíly v obchodních zvyklostech a právních předpisech jednotlivých států, s rozdílnými sociálně-ekonomickými podmínkami, ale zpravidla i s nižší informovaností o vývoji na zahraničních trzích v porovnání s trhem domácím (Machková a kol., 2010).

Klasifikace rizik není jednoznačně ustálena. Jeden z přístupů spojených s exportním financováním, kde třídícím hlediskem je *ovlivnitelnost rizika ze strany vývozce*, předkládá tabulka č. 1. Rizika jsou zde rozdělena na dvě skupiny, první skupinu představují aktivní rizika, jež vývozce dokáže svým jednáním aktivně ovlivňovat, a ve druhé skupině jsou rizika pasivní, která stojí mimo sféru vlivu vývozce (Zinecker, 2006).

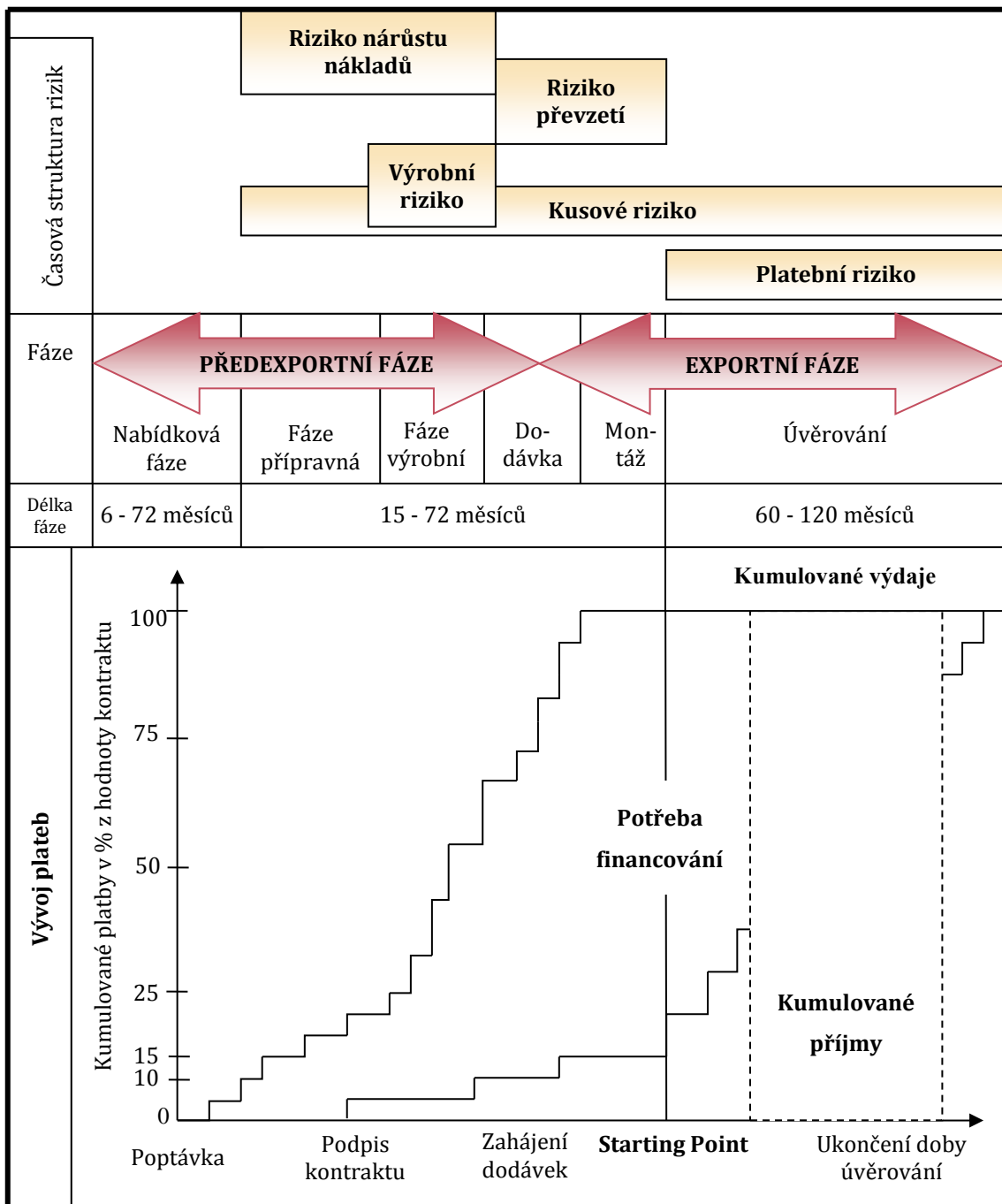
Tab. č. 1: Klasifikace rizik exportního financování dle ovlivnitelnosti ze strany vývozce

| Skupina rizik | Aktivní rizika exportního financování | Pasivní rizika exportního financování |
|--|---|---|
| Rizika determinovaná dovozcem | <p>Riziko bonity dovozce:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ výrobní riziko = zrušení nebo přerušení smlouvy o vývozu ze strany zahraničního dovozce v průběhu výroby ▪ riziko neodebrání zboží dovozcem ▪ riziko platební neschopnosti – dovozce nemá platební prostředky na úhradu ▪ riziko zpoždění plateb ▪ riziko platební nevůle – dovozce není ochoten zaplatit | <p>Riziko teritoriální:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ riziko makroekonomického vývoje – státní opatření k omezení možnosti splácet i přes vůli importéra ▪ riziko politické – válka, revoluce, vyvlastnění apod. a restriktivní devizová opatření vlády tj. riziko zákazu konverze měny, riziko transferu, riziko zákazu veškerých plateb do zahraničí, riziko moratoria (platby do zahraničí jsou odloženy) |
| Rizika determinovaná dovozcem a vývozcem | Riziko poskytovatele zajištění (platebně-zajišťovacích instrumentů, záruk a pojištění) | - |
| Rizika determinovaná vývozcem | <p>Technická rizika</p> <p>Riziko konsorcia (sdružení spolupracujících podnikatelských subjektů)</p> | - |
| Makroekonomická rizika | - | <p>Kurzové riziko</p> <p>Riziko změny úrokových plateb</p> |

Zdroj: Vlastní zpracování dle (Zinecker, 2006), 2012

Další důležitá klasifikace posuzuje rizika z hlediska fáze vývozního kontraktu a umožňuje tak řídit rizika, kterým jsou vystaveni účastníci obchodní transakce v každém okamžiku realizace exportní zakázky.

Obr. č. 1: Rizika exportního financování v jednotlivých fázích vývozního kontraktu



Zdroj: Vlastní zpracování dle (Zinecker, 2006), 2012

Z výše uvedeného schématu vyplývá, že libovolný vývozní obchodní případ lze rozdělit do dvou základních fází:

1. fázi předexportní, zahrnující:

- a) fázi nabídkovou – časový interval mezi předložením nabídky a uzavřením smlouvy o dodávce;
- b) fázi přípravnou a výrobní – která je časově ohraničena uzavřením smlouvy o dodávce a odesláním zboží;
- c) fázi odeslání a případně fázi montáže – tj. časový úsek mezi odesláním zboží a jeho převzetím ze strany importéra.

2. fázi exportní, kam spadá fáze úvěrování, která začíná okamžikem převzetí zboží ze strany importéra, resp. okamžikem zahájení úvěrování zahraničního kupujícího (tzv. starting point) a končí inkasem poslední splátky dodavatelského úvěru.

2.2.1 Kurzové riziko

Kromě výjimečných případů, kdy se obchod uzavírá jak na straně dovozce, tak na straně vývozce ve stejné měně (např. ve státech Evropské Unie, které přijaly jednotnou měnu euro), je v mezinárodním obchodě většina kontraktů uzavírána v cizí měně, nejčastěji v eurech (Eur) nebo americkém dolaru (USD), a tak oba obchodní partneři podstupují kurzové riziko.

Nepříznivá změna kurzu domácí měny vůči měně kontraktu způsobuje společně riziko újmy na zisku, tomu říkáme *kurzové riziko*. Je nedílnou součástí celé mezinárodní obchodní transakce, od uzavření kontraktu až do vypořádání jeho hodnoty v měně vývozce (Kalinová, 2010).

„Na straně dovozce (dlužníka) jde o riziko poklesu kurzu domácí měny (depreciace) vůči měně v níž je kontrakt nominován. Na straně vývozce jde o riziko zpevnění kurzu (apreciace) domácí měny vůči měně, v níž je kontrakt nominován. Je-li vývoj kurzů tímto směrem rychlý a významný, může být jeho vliv na aktiva vývozce a dovozce nezanedbatelný. Při opačném vývoji dochází k realizaci dodatečného zisku z obchodní operace vlivem vývoje měnových kurzů“ (Kalinová, 2010, s. 22).

„Firmy působící v mezinárodním obchodě musí věnovat pozornost vývoji kurzů jednotlivých měn a faktorům, které jejich pohyb ovlivňují, a využívat svých znalostí v komerční politice. Předvídání měnového vývoje je však velmi obtížné“ (Machková a kol., 2010, s. 170).

Protože podniky chtějí minimalizovat negativní vliv kurzového rizika, využívají různé nástroje a postupy, které pomáhají zmírnit dopad pohybu měnových kurzů na mezinárodní obchodní transakce. Mezi ně patří volba měny, ve které se hradí mezinárodní závazky, operace na devizových trzích, prodej nebo postoupení pohledávky, využívání měnových doložek či započítání určité rezervy na krytí kurzového rizika do ceny (Machková a kol., 2010).

2.2.2 Zajištění kurzového rizika

Mezinárodní obchodní transakce a jejich výsledky jsou významně ovlivněny vývojem devizového kurzu. Z pohledu převážně krátkodobého finančního hlediska lze zajistit kurzové riziko pomocí finančních derivátů, jež vznikly v 70. letech a každým rokem roste s jejich pomocí množství mezinárodních obchodů. Nejdůležitější jsou měnové finanční deriváty a je obecně známo, že správným použitím těchto derivátů lze omezit, nebo dokonce eliminovat kurzové riziko (Černošlávková, 2000).

Za zmínku stojí vysvětlit pojem hedging (z angl. *zajištění*), který je definován jako „proces uzavírání otevřené devizové pozice vyplývající z finančních operací. Uzavřená devizová pozice znamená, že podnik má všechna aktiva a pasiva v příslušné měně shodná z hlediska kvantitativní výše, jejich doby splatnosti, způsobu a výše jejich úročení. Otevřená devizová pozice vzniká v případě, že je porušena minimálně jedna z podmínek uzavřené devizové pozice. Otevřená devizová pozice má dvě varianty:

- 1) dlouhou pozici, která znamená, že podnik má k určitému termínu splatnosti v příslušné cizí měně vyšší pohledávky, než závazky (exportér);
- 2) krátkou pozici znamenající opak, závazky v dané výši převažují pohledávky v dané měně k určitému datu (importér)“ (Zinecker, 2006, s. 45).

K hedgingu se ve velké míře využívají finanční deriváty.

Řízení kurzového rizika pomocí finančních derivátů

Finanční deriváty tvoří podle (Černošlávková, 2000) dvě skupiny:

1) *pevné (nepodmíněné) termínové obchody* – patří sem forwardy, futures a swapové kontrakty. Subjekt, který koupí tento derivát, tzn. subjekt v tzv. dlouhé pozici, má povinnost v určitý okamžik v budoucnu provést nákup či prodej daného finančního instrumentu. Tyto kontrakty jsou závazné pro obě účastníci se strany.

- **Forward** transakce jsou využívány k budoucí výměně dvou zahraničních měn, uzavírají se mezi dvěma stranami, které se navzájem znají. Tyto kontrakty nejsou obchodovány na burze a nemají standardní formu (Witzany, 2007).

„Měnový forward je smlouva o prodeji nebo koupi určitého objemu jedné měny za jinou za předem stanovený kurz v určitý okamžik v budoucnosti. Exportér, který má přebytek cizích měn, bude prostřednictvím forwardů cizí měnu prodávat a importér ji bude kupovat. Obecně to znamená, že proti riziku stoupajících cen bazických finančních instrumentů (např. znehodnocení domácí měny v případě závazku v cizí měně) se lze zajistit nákupem kontraktu forward a proti poklesu cen prodejem kontraktu forward. Cílem zajištění je tedy kompenzace potenciálních zisků a ztrát z rozdílných pozic na promptním trhu a na trhu termínovém“ (Zinecker, 2006, s. 45).

- **Futures** jsou burzovní ekvivalenty FX (foreign exchange) forwardů, jsou určeny pro širší okruh investorů na devizovém trhu, a tak se partneři neznají. Mají standardní formu (Witzany, 2007).
- **Swapy** jsou mimoburzovní kontrakty, které fungují na bázi dohody mezi stranami o výměně toků plateb na určitou dobu (Sekerka, 1997).

„K zajištění kurzového rizika v zahraničním obchodu je používán zejména měnový swap. Měnový swap je kombinací spotového a termínového (forwardového) obchodu. Jedná se o dohodu o nákupu nebo prodeji jedné měny za druhou se současným zpětným prodejem nebo nákupem v budoucím stanoveném termínu za předem dohodnutý kurz. Měnový swap je součástí produktového portfolia všech velkých českých bank. Minimální objem transakce pro měnový swap je u jednotlivých bank různý, ale obecně se dá říci, že u swapů

je minimální objem transakce nižší, než je tomu u forwardů či opcí“ (Finance.cz, 2008).

- 2) *podmíněné neboli opční kontrakty (zejména opce)* - subjekt v dlouhé pozici má právo, nikoli povinnost, uskutečnit daný obchod. Za právo rozhodnout se podle aktuální budoucí tržní situace platí subjekt v dlouhé pozici určitou prémii prodávajícímu opce (subjektu v krátké pozici).
- o **Opce** je smlouva o právu na koupi či prodej určitého aktiva (cenný papír, komodita, cizí měna), které může, ale nemusí být držitelem opce v přesně stanovené budoucnosti uplatněno (dlouhá pozice). Druhý subjekt (vystavitel opce, krátká pozice) má povinnost respektovat uplatnění práv druhé strany. Zpravidla se za tuto možnost uplatnění platí vystaviteli určitá premie. Opce dělíme na kupní opce (právo na koupi aktiva) a prodejní opce (právo na prodej aktiva).

Interní metody řízení kurzového rizika na straně vývozce

Rozhodne-li se společnost řídit kurzové riziko bez pomoci produktů finančních institucí, využívá k tomu tzv. interní metody, které dokáží minimalizovat devizové expozice, mezi něž podle (Zinecker, 2006) patří:

- *Uzavření smlouvy v domácí měně* – z pohledu vývozce je nabídka denominovaná v jeho měně, což transferuje kurzové riziko na dovozce. Musí se však brát v úvahu riziko neudělení zakázky z důvodu tendence k dlouhodobému zhodnocování měny vývozce vůči měně importéra, který je tak riziku vystaven.
- *Dohoda o kurzových klausulích* – udává, že dlužná částka vyjádřená ve smluvní měně bude určena budoucím kurzem smluvní měny vůči jiné srovnávací měně.
- *Leading* – očekává-li exportér depreciaci (znehodnocení) vlastní měny, usiluje o úhradu svých závazků v zahraniční měně ještě před splatností, tzn. před znehodnocením domácí měny, a tak zdražení závazků.
- *Lagging* – očekává-li exportér apreciaci (zhodnocení) kurzu domácí měny, bude usilovat o to, aby zdržel úhrady svým zahraničním subdodavatelům do té doby, než v důsledku apreciacie zaplatí za závazky méně.

- Netting – jedná se o vzájemné zúčtování (započtení) pohledávek a závazků v různých měnách mezi společnostmi, které jsou součástí jedné nadnárodní korporace. Takto ušetří na transakčních nákladech při konverzi měn.
- Matching – jde o obdobnou techniku, která nezůstává jen u členů skupiny, ale je rozšířená i vůči třetí straně, tj. ve vztahu k jiným společnostem.
- Měnová diverzifikace – představuje držení zahraničních pohledávek nebo závazků společnosti v měnách, které jsou protikladně korelovány. Je nutné přizpůsobovat hodnotě korelačních koeficientů váhový podíl jednotlivých zahraničních aktiv (pasiv) v portfoliu.

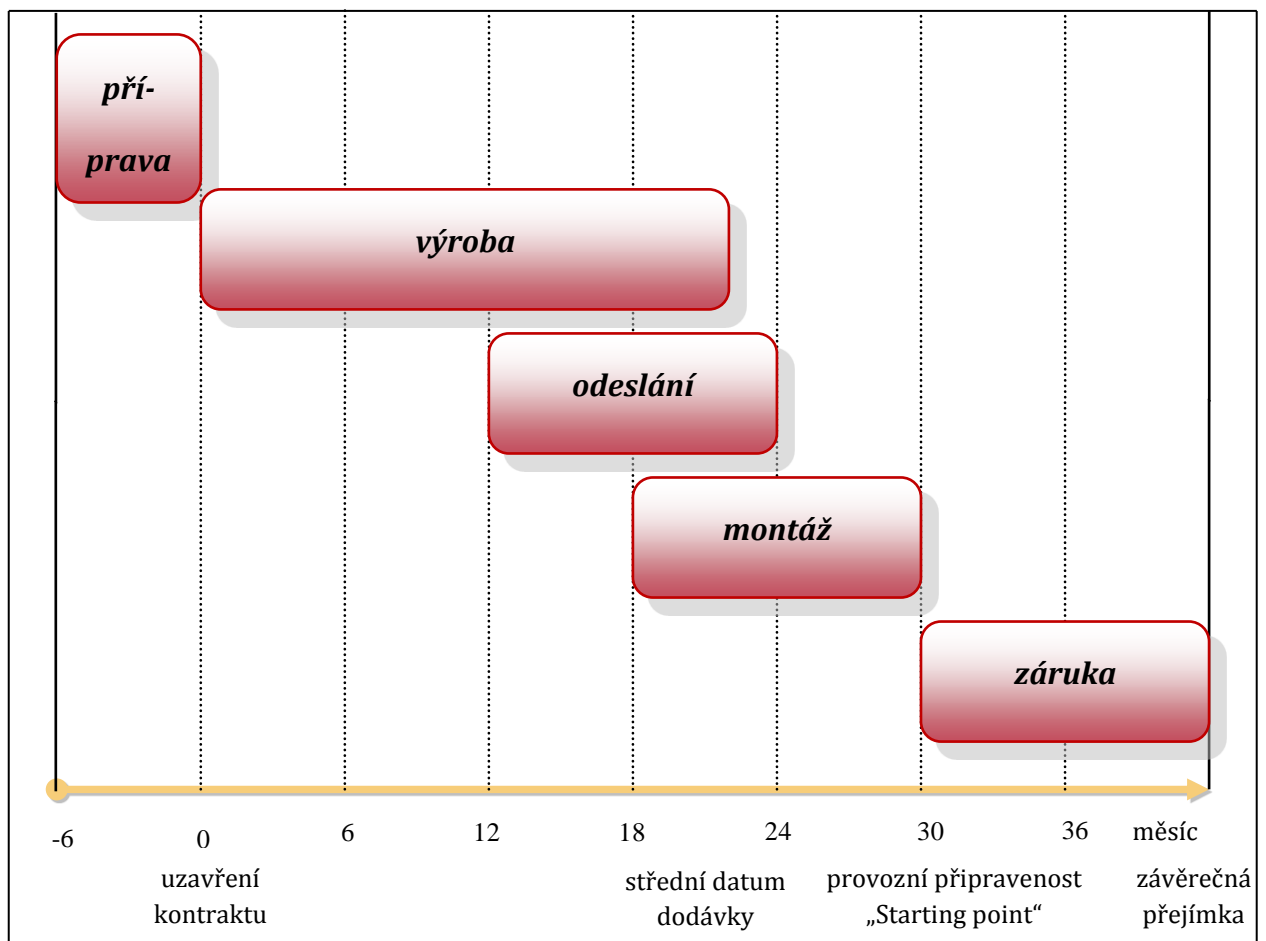
3 PRŮBĚH EXPORTNÍ ZAKÁZKY

Proces realizace exportní zakázky je velmi obsáhlý a náročný. Mezi klíčové momenty z pohledu exportéra patří získání informací o tendru, zakoupení tendrové dokumentace, zevrubná analýza realizace projektu, uvážlivé rozhodnutí o předexportním a exportním financování, o sjednání záruk a způsobu realizace (samostatně nebo kooperace), následuje zpracování nabídky, získání zakázky, úspěšné absolvování smluvního jednání s obchodním partnerem, podpis kontraktu, financování, výroba zakázky, předání objednateli a poskytnutí sjednaných záruk.

„Všechny vývozní zakázky mají velmi podobný průběh, a sice nezávisle na odvětví“ (Zinecker, 2006, s. 109).

Obrázek níže znázorňuje „klasický“ průběh vývozního případu.

Obr. č. 2: *Plánování lhůt vývozu investičního celku*



Zdroj: Vlastní zpracování dle (Zinecker, 2006), 2012

Na rozdíl od kusové výroby, je-li předmětem dodávky investiční celek, je pro něj typické překrývání fází výroba, vývoz a montáž (Zinecker, 2006).

3.1 PROCES SJEDNÁVÁNÍ A UZAVÍRÁNÍ SMLUV V OBCHODĚ S INVESTIČNÍMI CELKY

Dodávky investičních celků jsou velmi složité obchodní operace nejen z hlediska technické přípravy a její realizace, ale také z právního uspořádání všech vztahů (Vích, 1995).

Obecně jsou smlouvy o dodávce investičních celků typické především svým rozsahem zejména v oblasti příloh, předem vypracovanými obchodními podmínkami a komplexním pojednáním o otázkách technických, ekonomických i právních (Rozehnalová, 2004).

3.1.1 Předkontrakční studie

Předkontrakční studie se vypracovávají dříve, než si investor zvolí obchodního partnera, se kterým uzavře příslušnou smlouvu. Zadavatel se na jejich podkladě rozhoduje, zda je vůbec možné a jakým způsobem zakázku realizovat. Tyto studie podávají informace o jednotlivých zemích, jejich obchodně-politických režimech, zejména o jejich dovozních, platebních a regulačních podmínkách. Mohou je vyžadovat i instituce, které projekt financují či poskytují záruky. Aby byla zachována jejich objektivita, je nutné, aby byly vyhotoveny někým jiným, než budoucím realizátorem zakázky (Rozehnalová, 2004).

3.1.2 Výběr vhodného smluvního partnera

Náročnost a specifčnost uzavírání smluv při dodávkách investičních celků požaduje výběr vhodného obchodního partnera v dostatečném předstihu před uzavřením kontraktu. Největší pozornost by se měla věnovat informacím o jeho majetkových poměrech, platební morálce a pověsti, vycházející z dříve uskutečněných transakcí a v neposlední řadě obchodně-politickému systému země potencionálního obchodního partnera. Dále je zapotřebí vědět, kdo je za společnost oprávněn jednat, podepisovat smlouvy a podobně (Vích, 1995).

3.1.3 Mezinárodní investiční smlouva

„Čisté přímé exporty jsou realizovány na základě mezinárodních investičních smluv, které lze zhruba vymezit jako smlouvy mezi zadavatelem (zákazníkem) a zhotovitelem příslušné investice, kteří mají místo podnikání v různých státech. Předmětem těchto smluv je v podstatě vybudování investičního celku a po jeho ověření a dokončení jeho předání do vlastnictví a užívání investorské straně v zahraničí“ (Vích, 1995, s. 17).

V mezinárodním obchodě se mohou rozdíly v právním pojetí závazkových vztahů stát zdrojem obtíží ve smluvních vztazích. Tyto nepříjemnosti mohou vznikat jednak z nejistoty, podle kterého práva bude smlouva v případě sporu posuzována, dále pak z neznalosti práva druhé strany, ale zároveň i z nejistoty, jak budou případné soudy chápat ustanovení smluv (Machková a kol., 2010).

Na prvním místě při určování právního režimu mezinárodní kupní smlouvy by měla vždy být volba práva, a to buďto cizího právního řádu, českého nebo právní úpravy tzv. Vídeňské úmluvy.

„Pro rozvoj mezinárodní hospodářské spolupráce má značný význam postupná harmonizace a unifikace právní úpravy týkající se mezinárodních závazkových vztahů. Na tomto procesu se podílejí jak jednotlivé státy, tak různé mezinárodní organizace (Mezinárodní obchodní komora apod.). Významným úspěchem v tomto směru bylo přijetí Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, tzv. vídeňské konvence, v roce 1980 (dále jen Úmluva)“ (Machková a kol., 2010, s. 38).

Úmluva (neboli Contracts for International Sale of Goods - CISG) patří mezi nejdůležitější mezinárodní smlouvy vůbec. Je základem mezinárodního obchodu a pro subjekty obchodující ve větší míře se zahraničím je její znalost nezbytná (Horák, 2010).

Úmluva představuje, pokud jde o její geografické rozšíření, jeden z nejúspěšnějších unifikačních projektů v oblasti práva mezinárodního obchodu (Židek, 2008).

3.1.4 Formy kontraktů investičních celků

Dodávky investičních celků a jejich smluvní zajištění ovlivňuje forma organizačně právního uspořádání dodavatelsko-odběratelských vztahů, tzv. dodavatelský systém. Existuje několik forem těchto systémů:

a) Forma tzv. dílčích smluv, resp. jednotlivé smlouvy

Zahraniční investor uzavírá smlouvu s každým dodavatelem, který se účastní realizace dodávky investičního celku, zvlášť. Koordinace chodu procesu výstavby investičního celku připadá na investora. Ten také zodpovídá za případné vadné převzetí a za následné znemožnění započetí prací následujícího dodavatele. Tato forma dodavatelského systému požaduje vysoké organizační schopnosti a odbornost na straně objednatele. Ke snížení rizika vzniku ztrát (například z důvodu nedodržení časového harmonogramu) využívají investoři schopností odborného poradce, který následně provádí nápravu chyb poradenskou činností. Typická smlouva o dodávce investičního celku zde nevzniká, ale člení se na jednotlivé smlouvy o dílo a jiné (Urban, 2009).

b) Forma tzv. jednotného kontraktu

V tomto případě si investor zvolí jediného generálního dodavatele, který zajišťuje jak stavební, tak technologickou část investice a přejímá ve vztahu k investorovi celkovou zodpovědnost za obě tyto části. V některých případech získává od investora doporučení na osvědčené tuzemské poddodavatele (Vích, 1995).

c) Systém dodávky investičního celku “na klíč“

Dodávka investičního celku na klíč je nejčastěji využívanou formou kontraktu, pro niž je vytvářena převážná většina smluvních podmínek a právních návodů. Dodavatel jako jediný uzavírá smlouvu s investorem a zavazuje se tak dodat celý investiční celek. Úvodní součástí bývá výběrové (tendrové) řízení, vedené na základě zadávací dokumentace (Urban, 2009).

„Výhodou tohoto dodavatelského systému realizace je relativní pohodlí investora a plná odpovědnost dodavatele za dodávku investičního celku“ (Urban, 2009, s. 30).

d) Smlouvy o sdružení, tzv. konsorciální smlouvy (konsorcia)

V případě rozsáhlých investičních celků dochází ke sdružování dodavatelských subjektů do tzv. konsorcií. Uzavřením smlouvy o sdružení mohou ojediněle vznikat nové právní subjekty. Ve většině případů se však nový subjekt nezakládá a smlouvu o dodávce podepisují všichni účastníci konsorcia nebo jeden zástupce jimi zmocněný (Vích, 1995).

3.1.5 Obsah kupní smlouvy

Právní předpisy udávají obsah kupní smlouvy, jenž je dále ovlivněn povahou zboží, charakterem trhu, volbou obchodní metody a rozsahem povinností smluvních stran. Kupní smlouva obsahuje podle Úmluvy o mezinárodní koupi zboží i obchodního zákoníku ČR následující primární části:

- vymezení stran prodávajícího a kupujícího (jména, adresy, právní forma společnosti, eventuálně další identifikační údaje);
- předmět obchodu;
- výše kupní ceny nebo způsob, jakým bude cena v budoucnu stanovena.

K dalším podstatným součástem kontraktu patří obvykle dodací lhůta, dodací podmínka, platební podmínka, způsob přepravy, sjednání záruk za dodané zboží včetně záručních lhůt a další podmínky, např. ujednání o důsledcích nedodržování smlouvy, o volbě práva, uplatňování reklamací, řešení případných sporů apod. (Machková a kol., 2010).

Diplomová práce v následujícím textu blíže přiblíží dodací a platební podmínku mezinárodní smlouvy.

Dodací podmínka (parita)

Povinnosti obchodních partnerů co se týče dodání a převzetí zboží jsou vyjádřeny v paritě neboli dodací podmínce. Podle (Machková a kol., 2010) se jedná zejména o:

- způsob, místo a dobu dodání zboží;
- místo a okamžik přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou zboží na kupujícího;
- místo a okamžik přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží na kupujícího;
- další povinnosti partnerů při zajišťování dopravy, obstarávání průvodních dokumentů, kontrolních úkonů, balení zboží, celního odbavování, pojištění apod.

S rostoucím objemem a složitostí mezinárodních prodejů, narůstají i možnosti vzniku nákladných sporů, proto musí být kontrakty patřičně zpracovány. Dodací parita v nich bývá vyjádřena některou doložkou **Incoterms® 2010**, případně Incoterms 2000

a sjednáním místa. Pravidla Incoterms (tj. zkratka angl. názvu „Interpretation of Trade Terms“ čili „Mezinárodní pravidla pro výklad obchodních pojmů“) slouží k výkladu obchodních doložek a jasně vymezují závazky smluvních stran, díky čemuž snižují riziko vzniku právních sporů. Byly vydány Mezinárodní obchodní komorou, aby se usnadnil mezinárodní obchod (Šubert, 2011).

„Nová pravidla Incoterms® 2010 obsahují jedenáct doložek řazených pouze do dvou velkých skupin podle způsobu přepravy, nikoli podle počátečních písmen doložek jako tomu bylo v INCOTERMS 2000. Již se nepoužívá členění do skupin E, F, C a D. Vypuštěny byly doložky DAF, DES, DEQ a DDU, které byly obsahově značně podobné. Tyto doložky byly nahrazeny doložkami DAT (Delivered at Terminal) a DAP (Delivered at Place). Za zkratkou doložky je vždy třeba co nejpřesněji specifikovat ujednané místo či přístav (např. přesným určením adresy). Pro všechny druhy přepravy je možno použít sedm položek, pro námořní a vnitrozemskou vodní jsou určeny čtyři doložky“ (Machková a kol., 2010, s. 68).

Platební podmínka

Klíčovým problémem mezi kupujícím a prodávajícím, zejména v mezinárodním obchodě, je dohodnutí se na podmínkách placení a zajišťování obchodní transakce. V platební podmínce je mimo jiné vyjádřen způsob úhrady a lhůta splatnosti kupní ceny (Svatoš, 2009).

Z pohledu kupujícího je velmi riskantní platit zboží předem, jelikož nikdy není stoprocentní jistota, že zboží dojde v požadovaném termínu, kvalitě, množství či zda ho vůbec obdrží. Na druhou stranu pro prodávajícího je téměř nepřijatelná situace, kdy by finanční prostředky od zákazníka měl získat až po předání zboží. Proto existují zajišťovací instrumenty, které jsou kompromisem mezi oběma extrémny (Tradeport.org, 2012).

Hlavními platebními a zajišťovacími instrumenty, kterými můžeme komerční rizika, zejména riziko platební neschopnosti nebo platební nevůle dovozce významně omezit či zcela vyloučit, jsou dokumentární akreditiv, bankovní záruka, směnka a bankovní šek (Svatoš, 2009).

V následujících odstavcích bude vysvětlen princip dokumentárního akreditivu a bankovní záruky, které se při vývozu investičních celků využívají nejčastěji.

Dokumentární akreditiv (Letter of credit – L/C)

Dokumentární akreditiv je jeden z nejdůležitějších a nejbezpečnějších bankovních instrumentů, používaných při financování mezinárodního obchodu vůbec. Využívá se hlavně v případech, kdy prodávající nemá dostatečnou důvěru v kupujícího či vidí jako hrozbu politickou nebo ekonomickou situaci v zemi dovozce, která by mohla i přes veškerou snahu kupujícího znemožnit placení za dodané zboží (Svatoš, 2009).

Jedná se o jakýsi kompromis mezi platbou předem, která zvýhodňuje exportéra (obdrží platbu dříve, než zboží odešle), a platbou po dodání zboží, která je naopak výhodnější pro importéra (zaplatí až po obdržení objednaného zboží) (Anderle, 2011).

„Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky beneficiantovi (exportérovi), vystavený na základě instrukcí příkazce (importéra), poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti dokumentům předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám“ (Anderle, 2011, s. 21).

Z toho vyplývá povinnost kupujícího zajistit u banky otevření akreditivu ve prospěch prodávajícího. Ten je pak zavázán odeslat zboží až v okamžiku, kdy mu banka oznámí, že v jeho prospěch otevřela dokumentární akreditiv. Jakékoli dřívější odeslání zboží může skončit nezaplacením ze strany kupujícího vůbec. Vystavování dokumentárních akreditivů se řídí *Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy*, vydaných Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. V současné době platí jejich revize z roku 2007 – UCP 600 (Anderle, 2011).

V praxi se používají různé druhy akreditivů, vždy se však jedná o akreditiv odvolatelný nebo neodvolatelný a potvrzený nebo nepotvrzený (Svatoš, 2009).

Podle (Anderle, 2011) se člení:

- **odvolatelný akreditiv** – nejedná se o skutečný závazek banky k beneficiantovi akreditivu, jelikož vystavující banka ho může kdykoli odvolat nebo změnit. Tento typ se prakticky nepoužívá.

UCP 600 předpokládají pouze akreditivy neodvolatelné, které představují definitivní platební závazek vystavující banky.

- **neodvolatelný akreditiv** – v případě, že budou předloženy všechny předepsané dokumenty a splněny všechny podmínky akreditivu, představuje definitivní závazek vystavující, popř. i potvrzující banky, je-li nějaká, zaplatit, akceptovat a proplatit směnku nebo negociovat dokumenty a směnky.
- **avizovaný (nepotvrzený) akreditiv** – vystavující banka, tj. banka, která akreditiv vystavila, musí poskytnout plnění exportérovi podle podmínek akreditivu, předložili-li řádně dokumenty požadované akreditivem.
- **potvrzený akreditiv** – vzniká zde navíc další závazek jiné banky, umístěné zpravidla v zemi exportéra, zaplatit beneficiantovi podle podmínek akreditivu, předložili-li řádně dokumenty požadované akreditivem. Beneficiant má tak dvě banky, které mu odpovídají za poskytnutí příslušného plnění, a může se tedy obrátit na kteroukoli z nich.

K hlavním účastníkům akreditivní operace patří:

1. příkazce - žadatel o dokumentární akreditiv (importér),
2. beneficiant - oprávněný z akreditivu (exportér),
3. vystavující banka - banka, která otevírá akreditiv na základě žádosti příkazce ve prospěch beneficianta akreditivu (banka importéra),
4. avizující banka - banka, která ověřuje pravost akreditivu a oznamuje jej beneficiantovi (banka exportéra),
5. další banka – další avizující, popř. potvrzující banka.

Bankovní záruka

Úkolem bankovní záruky je chránit smluvního partnera (jak vývozce, tak dovozce) před rizikem nesplnění závazků ze strany druhého účastníka transakce.

Bankovní záruka představuje neodvolatelný závazek banky, v případě nedodržení podmínek kontraktu dodavatelem nebo nezaplacení zboží a služeb odběratelem, zaplatit předem určenou sumu peněz beneficiantovi. Záruka se vystavuje na základě žádosti

klienta, ve které musí být jednoznačně uveden předmět ručení, typ záruky, výše, délka trvání závazku, jištění plateb po dobu trvání závazku apod. Klientem banky může být jak vývozce, tak dovozce (Sekerka, 1997).

Bankovní záruka sama o sobě není platebním instrumentem, jde o instrument zajišťovací, což znamená, že k výplatě dochází pouze v případě, není-li zajištěný závazek splněn a beneficiet se obrátí na banku s žádostí na výplatu ze záruky. Oproti dokumentárnímu akreditivu je levnější formou zajišťovacích prostředků (Svatoš, 2009).

„Záruky značně působí v oblasti morální, tj. nutí svou pouhou existencí hlavního dlužníka, aby plnil svůj závazek dříve, než beneficiet záruku uplatní u garanta (banky, která záruku vystavila). V západních zemích uplatnění záruky značně poškozují jméno hlavního dlužníka a zřídka k němu dochází“ (Janatka, 2011, s. 227).

Banka vstupuje do vztahu mezi prodávajícím a kupujícím jako třetí strana, a podporuje tím smluvní závazek svého klienta. Podle toho, které smluvní straně a za jaký závazek záruku otvírá, členíme záruky dle (Janatka, 2011):

a) platební bankovní záruky

Banka se zavazuje zaplatit buď přímo příjemci (přímá bankovní záruka), nebo zahraniční bance (nepřímá bankovní záruka) smlouvanou částku v případě, že klient banky není schopen dostát svým závazkům z dodavatelského úvěru. Vystavení bankovní záruky se zdá být výhodnější než složení prostředků na účet vypisovatele v zahraničí.

Může se jednat např. o závazek zaplatit fakturu, dokumentární inkaso, splátky úvěru, leasingové splátky či splacení směnky (Finance.cz, 2009).

b) neplatební (kontraktní) bankovní záruky

Beneficietem, tzn. subjektem, jehož práva jsou bankovní garancí zajištěna, je dovozce. Banky se zaručují za kvalitu provedených prací dodavatelem. Neplatebními zárukami jsou vadium, záruka za vrácení akontace, záruka za dobré provedení kontraktu, záruka za vrácení zádržného a záruka za záruční dobu. V následujícím textu bude vysvětlen princip prvních třech záruk.

Záruka za platnost nabídky/vádium (BID BOND, tender guarantee)

Vypisovatel veřejné soutěže je vystaven riziku, že vítěz kontrakt následně nepodepíše, nebo nebude schopen či nebude mít vůli k plnění podmínek uvedených v nabídce, čímž by vypisovateli vznikla škoda. Proto se často na dodavatelích vyžaduje předložení vratné záruky spolu s tendrovou nabídkou, obvykle na částku pohybující se mezi 1 až 5% ceny kontraktu (Finance.cz, 2009).

Bid bond nutí účastníka tendru k tomu, aby bral svou nabídku za závaznou a v případě výhry tendrového řízení je povinen podepsat smlouvu. Neučiní-li tak, záloha propadá vypisovateli tendru. Tato záruka je také určitou jistotou pro odběratele, že dodavatel je finančně schopný ucházet se o tento obchod (Sekerka, 1997).

Záruka za vrácení akontace (ADVANCE PAYMENT GUARANTEE)

Zajišťuje závazek prodávajícího vrátit akontaci (předběžná platba na pokrytí počátečních dodavatelských výdajů, obvykle ve výši 10 až 20% hodnoty kontraktu), nebo její poměrnou část, pokud nedodá zboží včas nebo jen částečně (Zinecker, 2006).

Záruka za dobré provedení kontraktu (PERFORMANCE BOND)

Tato záruka zavazuje prodávajícího řádně splnit podmínky kontraktu. Pokud by však došlo k jeho nedodržení, dochází k plnění záruky a příslušná část kupní ceny se vrací zpět kupujícímu. Záruka může obsahovat redukční klauzuli, tzn., výše záruky se může postupem času snížit v závislosti na realizované části kontraktu. Většinou se ujednává ve výši 5 až 10% hodnoty kontraktu a obvykle vstupuje v platnost po vypršení vádia (Zinecker, 2006).

3.2 VEŘEJNÁ SOUTĚŽ

Veřejná soutěž neboli tendr slouží zadavateli veřejné zakázky k výběru nejlépe vyhovujícího dodavatele investičního celku na základě podmínek tendru. Zadavatel se obvykle vyznačuje velkým podílem vlastněným státem. Smyslem je uzavřít co nejvýhodnější smlouvu za stanovených kritérií. Účast v tendrovém řízení je buď neomezená, tzn., že může vstoupit jakýkoli subjekt, nebo omezená, kdy vyhlášovatel oslovuje jen určité vybrané subjekty. Účastníci veřejné zakázky si musí opatřit tendrové

dokumenty, které mimo jiné obsahují instrukce (informace o soutěži, lhůta a forma podávání přihlášek, jazyk zpracování nabídek) a všeobecné podmínky dodávky. Vítěz tendru je povinen uzavřít příslušný kontrakt. Vyhlášovatel má často vyhrazeno právo anulace soutěžního řízení. Pro zájemce výběrového řízení je samotná účast tendrových řízení u investičních celků značně nákladná a zpracování přihlášek trvá obvykle až několik měsíců. Podle (Machková a kol., 2010) má výběrové řízení zpravidla následující průběh:

1. zveřejnění obsahu zadání a hodnotících kritérií;
2. předložení nabídek v předepsané formě a lhůtě;
3. posouzení předložených nabídek podle hodnotících kritérií;
4. zveřejnění výsledků výběrového řízení.

„Zásadním momentem celého výběrového řízení bývá podání nabídky, jejíž součástí zpravidla bývá i dokumentace osvědčující právní a odbornou způsobilost uchazeče (výpis z obchodního rejstříku, živnostenský list, výpisy z trestního rejstříku jednatelů, osvědčení o plátcích DPH apod.). V některých případech je vyžadováno, aby hodnověrnost předložené nabídky byla osvědčena složením jistoty, buď ve formě hotovostní, nebo ve formě bankovní záruky (tzv. vadium). Na správnost celého průběhu řízení dohlíží státem stanovená instituce (v ČR Úřad pro ochranu hospodářské soutěže), která dbá zejména na dodržování obecných zásad pro výběrové řízení, jako jsou transparentnost, rovné zacházení a nediskriminace. Domnívá-li se uchazeč, že byl během výběrového řízení poškozen na svých právech, může vznést námitku vůči zadavateli, která je však obvykle vázána složením kauce, aby nedocházelo k podávání zbytečných a neopodstatněných námitek uchazečů. Podání námítka totiž většinou brání uzavření kupní smlouvy s uchazečem, jehož nabídka byla vybrána jako nejvýhodnější, a může vést ve svém důsledku ke zmaření celého výběrového řízení. Uzavření smlouvy i přes podanou námitku je naopak posuzováno jako správní delikt a může vést i k zákazu plnění uzavření kupní smlouvy na veřejnou zakázku“ (Machková a kol., 2010, s. 58).

V České republice je na podporu zahraničního obchodu zřízena vládní agentura CzechTrade, která na portálu BusinessInfo.cz vede on-line databázi, která obsahuje aktuální zahraniční projekty a tendry. Společnosti tak získávají obecné informace

o veřejných soutěžích ve všech zemích světa a v případě zájmu, je zde uveden kontakt na kompetentní osobu, která zájemci poskytne bližší informace a případně za úplatu zašle tendrovou dokumentaci.

4 EXPORTNÍ FINANCOVÁNÍ

Nejvýznamnějším faktorem, který v posledních deseti až patnácti letech určuje schopnost exportujících společností prosadit se na mezinárodních konkurenčních trzích, je umění „vybavit“ každou nabídku řešením problému financování na míru zákazníka. U vývozu investičních celků je tato skutečnost zintenzivněna vzhledem k tomu, že většina potencionálních zákazníků nemá k dispozici dostatečné množství kapitálu na realizaci příslušné investice. „Financování vývozu lze chápat jako zajišťování finančních zdrojů na překlenutí doby mezi vynaložením finančních prostředků a jejich návratností při vývozu zboží.“ Poskytování úvěru zahraničnímu obchodnímu partnerovi je spojeno s mnoha problémy, se kterými musí exportér počítat a zahrnout je tak do své úvěrové politiky. Úvěrovací proces je specifický svojí délkou trvání a možnostmi využití jak tuzemských finančních prostředků, tak zahraničních s rozdílnou úrovní rizika těchto transakcí (Zinecker, 2004).

4.1 FINANCOVÁNÍ EXPORTNÍ TRANSAKCE

„Při vývozu investičních celků a velkých (zpravidla strojírenských) kusových dodávek je obvyklou platební podmínkou poskytnutí střednědobého nebo dlouhodobého úvěru. Důvodem je snaha dovozce rozložit úhradu za dodávku zčásti nebo úplně do delšího časového období, v jehož průběhu získává prostředky na úhradu již z produkce na dovezené výrobní kapacitě, respektive z podnikání při využití dovezeného zboží“ (Svatoš, 2009, s. 238).

Největší břímě úvěrové náročnosti nese na bedrech vývozce. Tato situace ho nutí ke spolupráci s bankami či jinými finančními institucemi již od okamžiku zahájení jednání se zahraničním obchodním partnerem. Potřeba kapitálu u investičních celků, tj. rozdíl mezi příjmy a výdaji, závisí dle (Zinecker, 2006) na těchto faktorech:

- na nákladech na zpracování nabídky,
- na výši zálohy od dovozce, resp. dílčí platby, které však nejsou schopny pokrýt výdaje na projekt a výrobu,
- na fázi úvěrování (vývozní dodavatelský úvěr), která následuje po dodání, resp. po montáži a uvedení do provozu, přičemž doba jeho splácení může být i několik let.

Vývozce tak musí řešit otázku, z jakých zdrojů bude poskytnutý vývozní dodavatelský úvěr refinancovat.

Jak již bylo uvedeno v obr. č. 1, každý vývozní případ se skládá ze dvou základních fází, předexportní a exportní, které jsou od sebe odděleny okamžikem uskutečnění vývozu. Tento okamžik je současně i momentem vzniku exportní pohledávky, tzn. začátkem čerpání vývozního dodavatelského úvěru ze strany dovozce (tzv. starting point) (Zinecker, 2006).

Financování vývozní transakce z pohledu exportéra probíhá ve dvou etapách:

1. „financování předexportní fáze (pre-shipment), tedy výrobního cyklu, jež sebou nese výdaje na produkci zboží určeného na export;
2. financování exportní fáze (post-shipment), tedy období od momentu vývozu zboží, vč. předání dokumentů zahraničnímu odběrateli či jeho bance, až do okamžiku plného splacení prodejní ceny (vývozce poskytuje dodavatelský úvěr)“ (Zinecker, 2006, s. 73).

Jako důsledek předexportního financování vznikají vývozci zejména úrokové náklady z čerpání předexportního bankovního úvěru, dále náklady na vystavení bankovních kontraktních (neplatebních) záruk (tj. záruka za nabídku – *bid bond*, záruka za akontaci – *advanced payment quarantine*, záruka za dobré provedení smlouvy o vývozu – *performance bond*) a náklady na nezbytná pojistná krytí (Zinecker, 2006).

4.2 KLASIFIKACE FOREM EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

Existují různé přístupy ke klasifikaci forem exportního financování, zde jsou vybrána tři nejčastěji užívaná kritéria dle (Zinecker, 2006, s. 76), podle nichž se rozlišují druhy exportního financování:

1. délka splatnosti úvěru - v rámci Konsensu OECD (Ujednání pro oficiálně podporované vývozní úvěry) se jako *krátkodobé* vývozní úvěry označují úvěry poskytnuté na období do 2 let, *střednědobé* do 5 let a *dlouhodobé* nad 5 let.

2. typ subjektu, kterému je úvěr poskytován:
 - *vývozci*, jemuž exportní financování umožňuje financovat jím poskytnuté dodavatelské úvěry; (supplier's credit)
 - *dovozci*, jemuž exportní financování označované jako exportní odběratelský úvěr (buyer's credit) umožňují financování dovozu.
3. model (forma, technika) exportního financování – patří sem nejen vývozní dodavatelský a odběratelský bankovní úvěr, ale i projektové financování exportu, multisourcing a syndikace, financování prostřednictvím kapitálového trhu, exportní leasing, zahraniční investice, joint ventures a další.

4.3 MODELY STŘEDNĚDOBÉHO A DLOUHODOBÉHO EXPORTNÍHO FINANCOVÁNÍ

Středně- a dlouhodobé úvěry bývají dostupné především velkým společnostem s dobrým jménem a postavením na trhu a užívají se k získávání velkých objemů finančních prostředků na delší časové období. Úroková sazba bývá u těchto úvěrů buď pohyblivá, obvykle odvozená od referenční sazby na mezinárodních peněžních trzích (LIBOR, EURIBOR, PRIBOR), která se mění pro každé úrokové období, nebo sazba fixní (Černohlávková, 2010). Fixní sazba neboli referenční sazba CIRR, je minimální pevnou úrokovou sazbou, kterou banky požadují za poskytnutí úvěru na podporu exportu (Janatka, 2011).

Pro vysvětlení:

LIBOR - londýnská mezibankovní nabídková sazba (London InterBank Offered Rate) je průměrná úroková sazba, za niž si jsou banky navzájem ochotny půjčit na londýnském mezibankovním trhu peníze. LIBOR se používá často jako referenční úroková sazba. Na stejném principu pracují i PRIBOR (Prague InterBank Offered Rate) a EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate). CIRRs (Commercial Interest Reference Rates) jsou pevné úrokové sazby, vyhlášené OECD jako minimální sazby pro státem podporované vývozy (Business.center.cz, 2012).

Mezi další náklady středně- a dlouhodobých exportních úvěrů patří tzv. *poplatek za rezervaci zdrojů* (commitment fee), jež banky účtují svým klientům. Tento poplatek se

počítá od uzavření smlouvy o úvěru až k momentu čerpání zdrojů. Za přípravu, vyhotovení a projednání úvěrové smlouvy banky dále požadují *jednorázový poplatek* (front-end fee) (Zinecker, 2006).

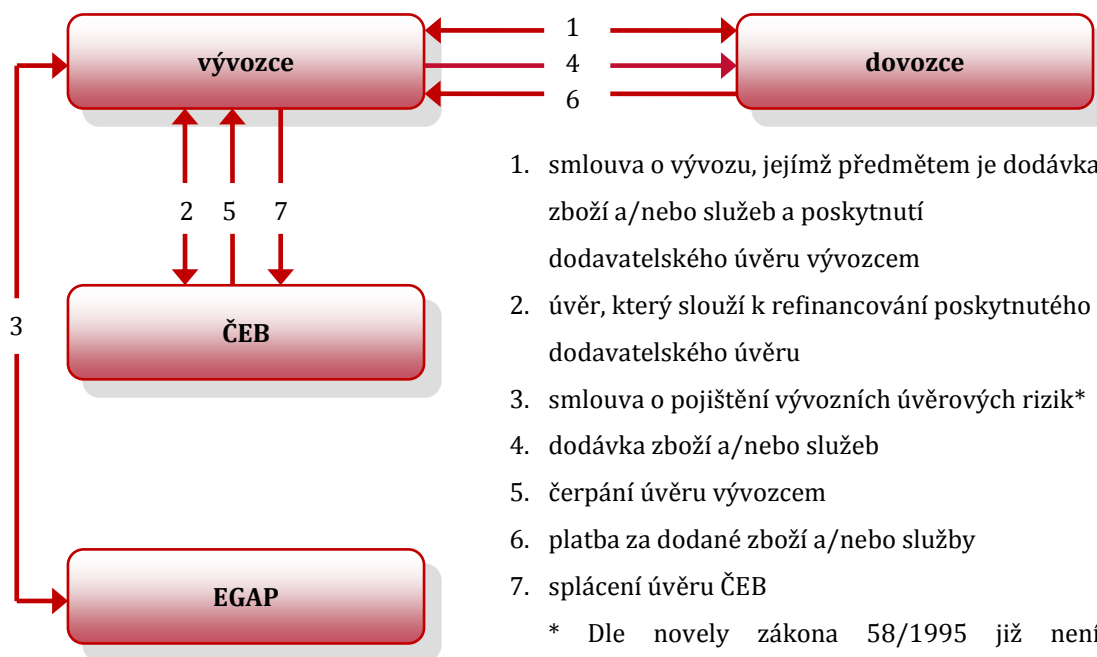
Střednědobé a dlouhodobé úvěry se tedy vyznačují společnými charakteristikami a to splatností nad 2 roky, výší úvěru, která se poskytuje do 85% hodnoty smlouvy o vývozu s 15% akontací a fixní úrokovou sazbou CIRR, nebo jejím ekvivalentem na bázi pohyblivé úrokové sazby (LIBOR, EURIBOR atd.) (Česká exportní banka, 2012).

„Oněch zbývajících 15% hodnoty kontraktu musí odběratel uhradit vývozci přímo z jiných zdrojů buď předem jako akontaci, nebo při dodávce, nebo v některé kombinaci obou způsobů (například 5% jako akontaci a 10% při dodávce zboží). Na základě individuálního posouzení může banka vývozce poskytnout odběrateli nebo jeho bance samostatný úvěr na úhradu této 15% části ceny dodávky (obvykle označován jako komerční úvěr)“ (Svatoš, 2009, s. 239).

4.3.1 Bankovní (přímý) vývozní dodavatelský úvěr

Vývozce poskytuje dovozci nebankovní *dodavatelský úvěr* neboli odloženou platbu za dodané zboží. Jedná se o velmi důležitý marketingový nástroj, kterým se dodavatel snaží uspět na konkurenčním trhu. Na druhé straně aktuální nedostatek finančních prostředků má vliv na plynulost cash-flow, a tak je exportér nucen spolupracovat s účastníky finančního trhu, a zajistit si tak prostředky na refinancování, tzn. na překlenutí časového období mezi realizací dodávky a inkasem kupní ceny od zahraničního dovozce. K tomu slouží právě *bankovní vývozní dodavatelský úvěr* (supplier's credit), který financuje odloženou splatnost prodejní ceny (Zinecker, 2006).

V následujícím obrázku je stručně vysvětlen jeho princip, jedná se o případ, kdy exportér využívá služeb České exportní banky (ČEB) a Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP).

Obr. č. 3: Bankovní přímý vývozní dodavatelský úvěr

1. smlouva o vývozu, jejímž předmětem je dodávka zboží a/nebo služeb a poskytnutí dodavatelského úvěru vývozcem
2. úvěr, který slouží k refinancování poskytnutého dodavatelského úvěru
3. smlouva o pojištění vývozních úvěrových rizik*
4. dodávka zboží a/nebo služeb
5. čerpání úvěru vývozcem
6. platba za dodané zboží a/nebo služby
7. splácení úvěru ČEB

* Dle novely zákona 58/1995 již není podmínkou poskytnutí podpořeného financování pojištění EGAP. Na základě požadavků ČEB může být pojištění EGAP nahrazeno jiným typem zajištění.

Zdroj: Vlastní zpracování dle ČEB, 2012

Pokud se vývozce rozhodne, že bude minimalizovat rizika s transakcí spojená (v tomto případě to byla povinnost), může využít pojištění EGAP typu C (pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru, kdy pojištěným je přímo vývozce proti riziku, že zahraniční dovozce ve stanoveném termínu řádně nezplatí celou dlužnou částku). V tomto případě dochází k omezení, podle pravidel Konsensu OECD, jež mj. vyžadují, aby zahraniční dovozce zaplatil minimálně 15% hodnoty kontraktu předem (Kalinová, 2010).

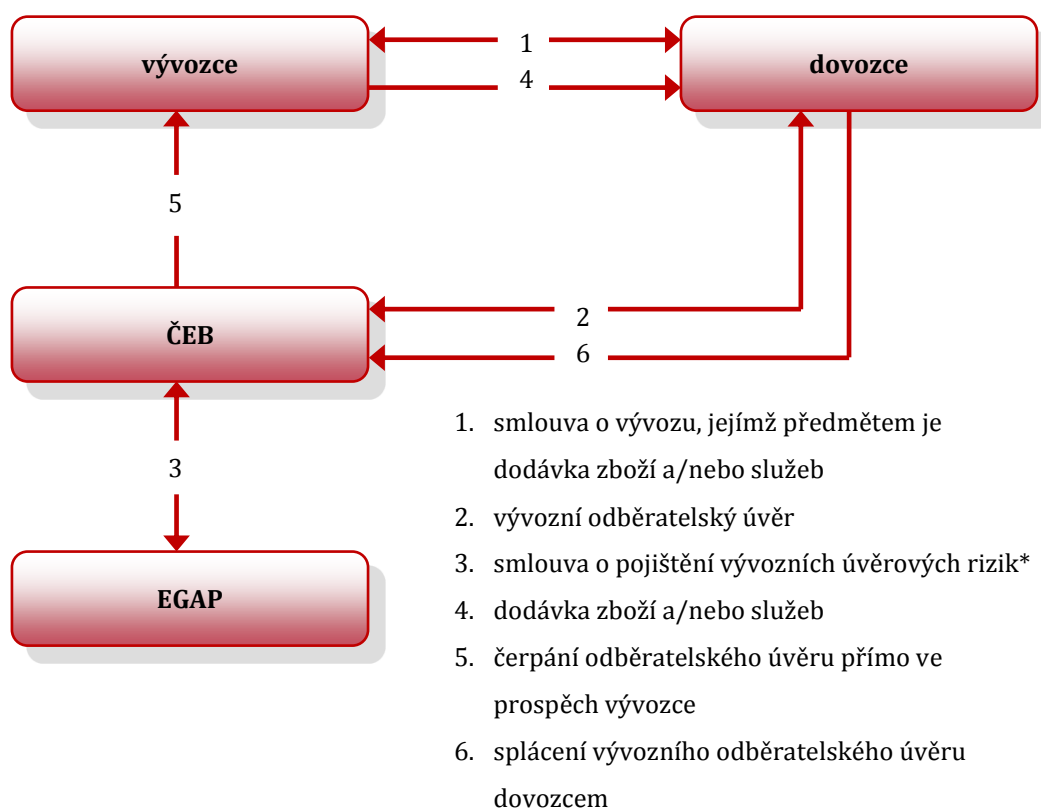
Vývozní dodavatelský úvěr se v bilanci vývozce projeví na straně aktiv (exportní pohledávka) a bankovní přímý vývozní dodavatelský úvěr na straně pasiv (bankovní úvěry). Bankovní přímý vývozní dodavatelský úvěr je splácen ze zdrojů, které představují splátky vývozního dodavatelského úvěru zahraničním kupujícím ve prospěch účtu exportéra (Kalinová, 2010).

4.3.2 Bankovní vývozní odběratelský úvěr

Bankovní vývozní odběratelský úvěr (buyer's credit) se nejvíce uplatňuje právě u vývozních transakcí investičního zboží. Náklady na financování platebního odkladu, jež se nezapočítávají do kupní ceny kontraktu, nese kupující (dovozce). Zdroje financování poskytuje země vývozce a vývozce je buď jen iniciátorem sjednávání úvěru, nebo i přímým účastníkem s výrazným podílem účasti (Kalinová, 2010).

Banka poskytuje úvěr zahraničnímu kupujícímu buď přímo, nebo nepřímo prostřednictvím banky v zemi dovozce. Na následujícím obrázku je znázorněna situace přímého úvěrování dovozce bankou vývozce (ČEB).

Obr. č. 4: Bankovní přímý vývozní odběratelský úvěr



* Dle novely zákona 58/1995 již není podmínkou poskytnutí podpořeného financování pojištění EGAP. Na základě požadavků ČEB může být pojištění EGAP nahrazeno jiným typem zajištění.

Zdroj: Vlastní zpracování dle ČEB, 2012

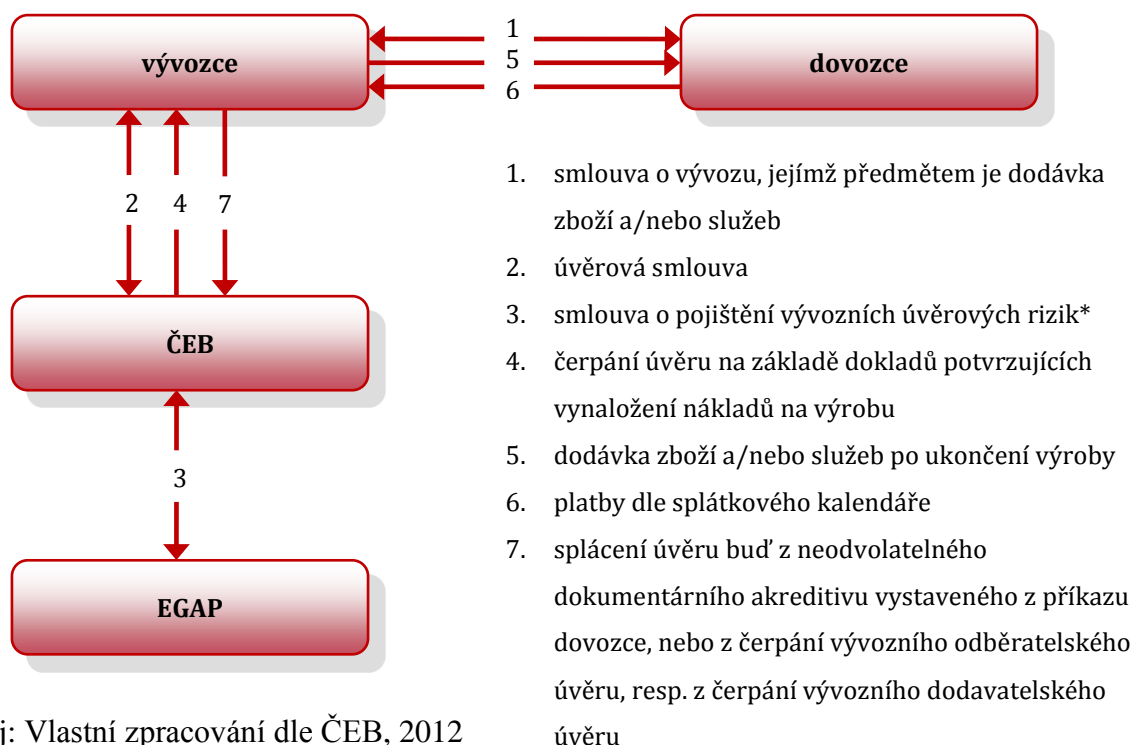
„Neméně významné je, že vývozní odběratelský úvěr zároveň zprošťuje vývozce platebních rizik, která na sebe přejímá financující banka (vývozce dostane za dodávku zapláceno okamžitě od tuzemské banky velmi podobně jako v případě neodvolatelného potvrzeného dokumentárního akreditivu)“ (Kalinová, 2010, s. 135).

Vývozní odběratelský úvěr využívá pojištění EGAP typu D, tzv. pojištění vývozního odběratelského úvěru (Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2012). Vývozní odběratelský úvěr nezatěžuje bilanci vývozce.

4.3.3 Předexportní úvěr

„Financování výroby zboží určeného na vývoz je v zásadě možné pouze prostřednictvím předexportního úvěru poskytovaného bankou vývozci, který se svou podstatou blíží klasickému provoznímu úvěru. Exportér předkládá bance vývozní kontrakt společně s příslibem odběru vyráběného zboží a také kalkulaci nákladů. Základní podmínkou poskytnutí předexportního úvěru je stabilní pozice exportéra, zejména z hlediska finančního zdraví“ (Zinecker, 2006). V následujícím obrázku je nastíněn princip předexportního úvěru financovaného s pomocí ČEB.

Obr. č. 5: Předexportní úvěr



Zdroj: Vlastní zpracování dle ČEB, 2012

* Dle novely viz předchozí úvěry.

Předexportní úvěr je přísně účelový a jeho výhodou oproti neúčelovému provoznímu úvěru je zajištění úvěru jednak budoucí pohledávkou u odběratele, jednak pojištěním EGAP typu F. Tímto je na něj vývozce schopen dosáhnout, aniž by vlastnil klasické prostředky zajištění (Kalinová, 2010).

V souvislosti s poskytováním předexportního úvěru vývozci je nutné upozornit na problematiku kontroly účelovosti využití předexportních úvěrů. Banky proto spolupracují s inspekčními firmami, které nezávisle posuzují proveditelnost vývozního případu vzhledem k platným předpisům a zákonům, ověřují kalkulace a plánované cash-flow zakázky. V průběhu realizace zakázky pak tyto společnosti kontrolují dodržování harmonogramů a kvalitu komponent, aby předešli časovým skluzům a penalizaci (Zinecker, 2006).

Předexportní úvěr se v bilanci vývozce projevuje na straně pasiv (bankovní úvěry) a je splácen ze zdrojů, které představuje inkaso prodejní ceny od dovozce.

4.3.4 Specifické modely středně- a dlouhodobého exportního financování

Odkup pohledávek (forfaiting)

Individuální zajištěné střednědobé a dlouhodobé pohledávky, které vznikají vývozcům při dodávkách investičního zboží a investičních celků se splatností nad 1 rok, mohou být tzv. „*forfaitovány*“, což znamená jejich odprodej ve prospěch forfaitingové společnosti (převážně banky). Jedná se tak o zdokonalený eskont směnek, kdy odkupující subjekt přebírá veškerá rizika spojená s úvěrem a neuplatňuje postih vůči vývozci při neplacení dlužníkem (Zinecker, 2006).

Vázané operace (protiobchody)

„V mezinárodním obchodě se v praxi setkáváme s tím, že jednotlivé obchody nejsou uzavírány jako obchody samostatné, ale dvě nebo více obchodních transakcí jsou svazovány tak, aby bylo dosaženo cílů, které zúčastněné strany od jejich realizace očekávají“ (Machková a kol., 2010, s. 189).

Tato forma financování exportu se uplatňuje především v rozvojových zemích, které se snaží co nejméně využívat devizových plateb a nahrazovat je nepeněžním protiplněním ze strany zahraničního kupujícího. Exportéři, kteří chtějí využít protiobchody, musí brát

v úvahu riziko kvality zboží, kterým je dodávka „placena“, dále problém oceňování protidodávek, při výpadku protidodávky, výběr náhradního zboží apod. Formy protiobchodů podle (Zinecker, 2006):

- a) *Barter* – výměnný obchod „zboží za zboží“ mezi dvěma obchodními partnery, při němž nedochází k převodu peněz.
- b) *Kompensace* – jedná se o vykompenzování závazků a pohledávek dané země, tzn. dovozy a vývozy země jsou v rovnováze. Na rozdíl od barteru zde dochází k tomu, že jedna nebo i obě strany obchodu postupují kompenzované zboží dalšímu subjektu.
- c) *Protinákupy* – vývoz se uskuteční pouze v případě, že se exportér zaváže nakoupit zboží nebo služby v zemi importéra. Tím si importér zajišťuje odbyt pro svoji produkci.
- d) *Reexporty* – neboli opětovný vývoz dovezeného zboží. Motiv transakce je ve vzniku cenových rozdílů na různých trzích. V dnešní době se využívá reexport v obchodě se strojírenskou výrobou, kdy dochází ke kompletaci výrobků dováženými součástkami apod.
- e) *Offsets* – poskytují podnikatelské příležitosti dovozci (kupujícímu) formou jakési doprovodné smlouvy se závazkem původního vývozce k odběru zboží či služby od původního kupujícího, a tak dochází k realizaci dovozních kontraktů o relativně vysoké hodnotě. Uzavírají se v delším časovém horizontu např. pět až deset let. Úhrady vzájemných dodávek se uskutečňují běžným způsobem v dohodnuté měně v souladu se sjednanými platebními podmínkami. Nejčastěji se využívají u mezinárodních zbrojních zakázek, jejichž odběratelem je stát. Jsou předmětem konkurenčního boje, odběrateli pomáhají prosadit zakázku na veřejnosti, na druhé straně znehledňují porovnání cen a poskytují také příležitosti ke korupčnímu jednání.

5 STÁTNÍ PODPORA EXPORTU

Protože se střednědobé a dlouhodobé financování exportu využívá nejčastěji při vývozu do teritorií s vyšším rizikem a veškerá rizika, která leží na věřiteli, rostou s délkou úvěru, má pro exportéry největší význam podpora od státu (Svatoš, 2009).

Na téma státní podpora exportu se již delší dobu vede diskuse nejen ve světě, ale i v České republice. Má své příznivce i odpůrce. Liberální ekonomové razí názor omezení podpory exportu ze strany státu, v krajním případě její zrušení a nastolení volného obchodu. Na druhé straně podpora exportu ulehčuje život domácím společnostem, které chtějí proniknout a uspět na zahraničních trzích. Avšak v praxi je vždy způsob a míra státní podpory exportu jakýmsi kompromisem vlády a podnikatelů (Peprný, 2011).

„Základní praktická opověď na otázku, proč má stát podporovat export, zní, protože tak činí ostatní státy, odkud pochází konkurence našich vývozců a protože bez srovnatelné míry státní podpory exportu by byli naši vývozci vůči svým konkurentům v nerovném postavení“ (Kalinová, 2010, s 61).

Řada států založila instituce, které se souhrnně označují termínem exportní úvěrové agentury – anglicky Export Credit Agencies (dále jen ECAs). ECAs vznikly z důvodu tržního selhání na soukromém trhu exportního financování, neboť komerční banky v případě krizí nejsou ochotny přebírat rizika, která jsou s vývozy spojená, a tak nedochází k poskytování dalších úvěrů do postižených oblastí (Zinecker, 2006).

Při vývozu strojů a investičních celků jsou exportující společnosti pod tlakem konkurence nuceny k poskytování delších obchodních úvěrů, které jsou spjaty s větším rizikem. V takovéto situaci jim stát nabízí státní záruky za úvěr, prostřednictvím státních nebo polostátních pojišťovacích organizací, které v případě nezaplacení kupujícího uhradí až 90% hodnoty úvěru. Dále stát nabízí předexportní a exportní úvěry s nižší úrokovou sazbou ve státních obchodních bankách (Kalinová, 2010).

Podle (Kalinová, 2010) se podpora vývozu od státu dělí na přímou a nepřímou:

Přímá podpora exportu

- **Finanční dotace** – „splní-li exportér dané podmínky (při výrobě konkrétního exportního zboží, nebo vývozu). Je považována za neetickou a může být považována za dumping (export zboží za cenu nižší, než je jeho cena na domácím trhu, příp. za cenu nižší než výrobní náklady), který má za cíl omezit nebo zničit výrobce v cílové zemi“ (Kalinová, 2010, s. 56).
- **Vývozní prémie** – návrat částečných nákladů od státu zpět, např. vrácení některých daní nebo celních poplatků.
- **Úvěrování vývozu** – chce-li exportér vyvážet do státu s vyšším rizikem, nebo obchoduje-li s nesolventním partnerem, může mu stát poskytnout úvěr. V ČR toto zajišťuje Česká exportní banka (Česká exportní banka, 2012).
- **Státní záruky za úvěr** – jedná se o nefinanční pomoc od státu, kdy se zaručuje za úvěr, který exportérovi poskytla komerční banka. Stát tak přebírá riziko nesplacení úvěru.
- **Pojišťování vývozních rizik** – které poskytují pojišťovací instituce ve vlastnictví státu. V ČR agentura EGAP. „Základními principy, zakotvenými v tzv. Konsenzu OECD se musí řídit všechny pojišťovny poskytující pojištění vývozních úvěrových rizik se státní podporou“ (Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2012).

Nepřímá podpora exportu

Jedná se např. o poradenství, vzdělávání, informační služby, účast na státem podporovaných zahraničních výstavách a veletrzích, vybrané marketingové služby (Machková a kol., 2010).

5.1 PROEXPORTNÍ POLITIKA V ČESKÉ REPUBLICCE

Ve vyspělých zemích jsou maximální výše státní podpory ukotveny v tzv. Konsenzu OECD neboli Ujednání pro oficiálně podporované vývozní úvěry, podle něhož jsou země členěny do 7 kategorií, kde každá z nich má stanoveny minimální pojistné sazby v závislosti na délce úvěru.

V České republice jsou základními podmínkami pro získání státní podpory exportu dle (Česká exportní banka, 2012):

1. vyhovující vývozní kontrakt (smlouva o vývozu),
2. podíl českých producentů na celkové hodnotě vyváženého zboží/služeb minimálně 50% (výjimečně, v individuálních případech, může být tato minimální hranice snížena),
3. zajištění přijatelné pro ČEB, především pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP, nabízí-li EGAP takové pojištění, příp. jinou exportní pojišťovnou,
4. vyrovnané závazky vůči státu,
5. proti žadateli nesmí být vedeno konkursní řízení.

Podobně jako většina vyspělých států plní i Česká republika podpůrnou proexportní úlohu pomocí poměrně širokého portfolia nabídky státních institucí, mezi něž patří:

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) – byla založena v roce 1995 a jejím „posláním je poskytovat státní podporu vývozu, a to poskytováním a financováním vývozních úvěrů a dalších služeb s vývozem souvisejících. ČEB tak doplňuje služby nabízené domácí bankovní soustavou o financování vývozních operací vyžadující dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v objemech, které jsou pro vývozce na bankovním trhu ve stávajících tuzemských podmínkách jinak nedosažitelné. Umožňuje tím českým vývozcům vstupovat do soutěže na mezinárodním trhu za podmínek srovnatelných s těmi, které využívá jejich hlavní zahraniční konkurence. Příjemcem podpořeného financování může být vývozce, či jeho zahraniční odběratel“ (Česká exportní banka, 2012).

Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) – vznikla v roce 1992 a „pojišťuje zejména bankovní úvěry se splatností delší než 2 roky na financování vývozu velkých energetických, strojních a technologických zařízení, investičních celků, dopravních staveb a investic, a to především do zemí, kde politické, ekonomické a právní prostředí přináší větší míru nejistoty a vyšší riziko nezaplacení na straně kupujících. Doplnuje tak nabídku komerčních úvěrových pojišťoven, vyplňuje stávající mezeru na trhu a působí jako standardní vývozní úvěrová pojišťovna plnící roli státního nástroje na podporu exportu. Pojišťovací služby poskytuje všem vývozcům českého

zboží, služeb a investic bez rozdílu jejich velikosti, právní formy a objemu pojištěného vývozu“ (Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2012).

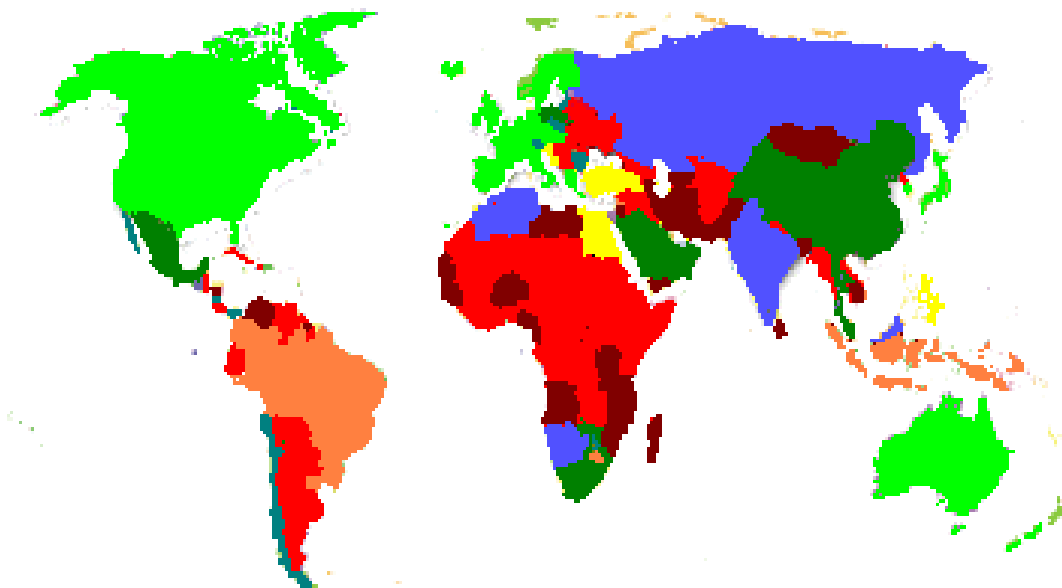
Kombinace navzájem se doplňujících produktů státních organizací ČEB a EGAP tak může tvořit nejvýhodnější ucelenou strukturu financování.

CzechInvest – neboli agentura pro podporu podnikání a investic, která podporuje malé a střední podnikatele především prostřednictvím poskytování informací o možnostech podpory a dále zodpovídá za implementaci dotačních programů financovaných Evropskou Unií a státem.

CzechTrade – již od roku 1997 poskytuje širokou škálu poradenských, informačních, asistenčních a vzdělávacích služeb s cílem přispět k úspěchu českých firem na mezinárodních trzích.








Již zmíněná klasifikace zemí dle míry teritoriálního rizika se stanovuje periodicky na základě výsledků nejaktuálnějších údajů od Mezinárodního měnového fondu (MMF) a Světové banky o finanční a ekonomické situaci klasifikované země a údajů o platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven zemí účastníků Konsensu OECD. Vedle těchto faktorů se uvažuje i faktor politického rizika a další faktory.

Na níže uvedené mapce a v tabulce je znázorněno rozčlenění zemí do zmíněných rizikových kategorií pro rok 2011 a jejich jednotlivá procentní struktura vývozu a poskytnutých úvěrů Českou exportní bankou.

Obr. č. 6: *Struktura vývozu ČR a úvěrů ČEB v r. 2011*

Zdroj: OECD, MF, GŘC, statistika České exportní banky, 2012

Tab. č. 2: *Struktura vývozu ČR a úvěrů ČEB v r. 2011*

| | | vývoz ČR v % | stav úvěrů ČEB v % |
|---|--|-----------------|-----------------------|
|  | kategorie 0 a 1 | 87,1 % | 17,7 % |
|  | kategorie 2 | 1,4 % | 0,0 % |
|  | kategorie 3 | 5,3 % | 46,8 % |
|  | kategorie 4 | 2,9 % | 14,6 % |
|  | kategorie 5 | 0,9 % | 6,2 % |
|  | kategorie 6 | 0,7 % | 9,8 % |
|  | kategorie 7 + neklasifikované | 1,7 % | 4,9 % |

Zdroj: Vlastní zpracování dle České exportní banky, 2012

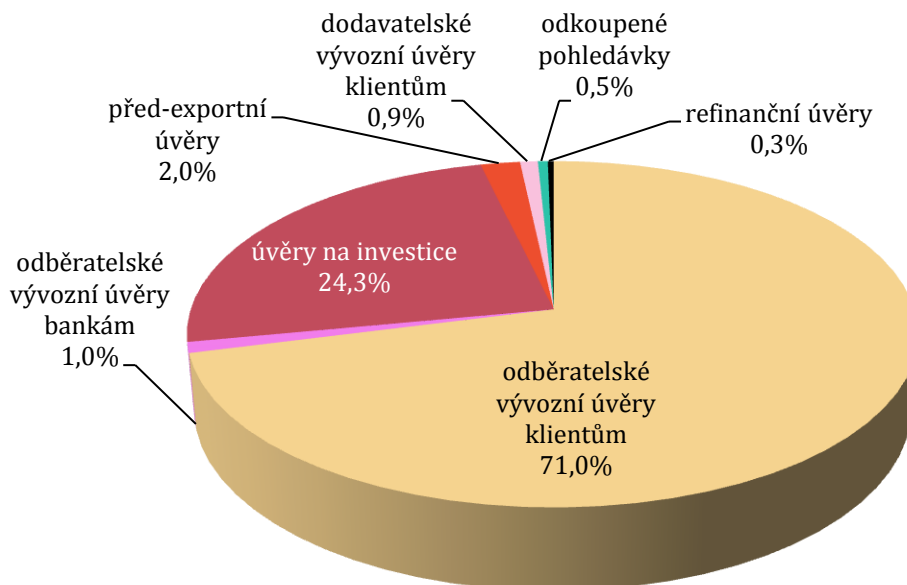
Země jsou klasifikovány, tj. zařazovány, do 7 rizikových kategorií, kde 7. kategorii představují země s nejvyšší úrovní teritoriálního rizika a 1. kategorii země s minimální úrovní rizika. Do kategorie 0 (nula) patří země s vysokými příjmy na obyvatele, u kterých se neuvažuje s existencí teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik by

mělo probíhat na tržním principu, tj. bez státní podpory. Pro tyto země platí maximální délka splatnosti úvěru 5 let. Klasifikace každé země probíhá zpravidla jednou ročně, nedojde-li k mimořádnému vývoji.

Z tabulky č. 2 je zřejmé, že v roce 2011 čeští exportéři vyvezli svou produkci do všech klasifikovaných zemí, nejvíce (86,8%) však do zemí s klasifikací nula a jedna, mezi něž se řadí státy Evropské Unie, USA, Kanada, Švýcarsko či Norsko. Nejvíce poskytnutých úvěrů, téměř polovina všech, od České exportní banky bylo použito na financování exportu do zemí třetí kategorie, kam patří např. Brazílie, Litva, Indie či Rusko.

Obrázek č. 7 blíže specifikuje poskytované úvěry od České exportní banky a jejich strukturu. Téměř $\frac{3}{4}$ všech úvěrů tvořily vývozní odběratelské úvěry, které jsou každoročně při exportních transakcích nejvíce využívané.

Obr. č. 7: *Struktura úvěrového portfolia ČEB podle úvěru k 31. 12. 2011 (celkem 66.219 mil Kč)*



Zdroj: Vlastní zpracování dle České exportní banky, 2012

6 STROJÍRENSKÝ PRŮMYSL V ČESKÉ REPUBLICE

V České republice je strojírenský průmysl bezesporu jedním z nejtradičnějších odvětví. Strojírenské závody jsou hojně zastoupeny na celém jejím území a poskytují z celého průmyslu nejvíce pracovních míst (Hajduch.net, 2012).

České ekonomice se velmi daří v podmínkách otevřených trhů, kdy velká část její produkce směřuje na zahraniční trhy. Již na počátku sedmdesátých let devatenáctého století, kdy došlo v rámci Rakouska-Uherska k liberalizaci pohybu zboží, české hospodářství jen vzkvétalo. V období mezi světovými válkami se Československo řadilo k desítce nejvýznamnějších strojírenských zemí světa. K prudkému rozvoji došlo i po druhé světové válce, kdy se průmysl rozšiřoval i do méně rozvinutých oblastí Československé a později Československé socialistické republiky. Po pádu komunistického totalitního režimu nastal útlum kromě výroby automobilů snad ve všech segmentech strojírenství. Strojírenské společnosti tak ztratily zahraniční odběratele a to znamenalo jediné, hospodářský propad České republiky (Czech.cz, 2012).

V jednadvacátém století je pro Českou ekonomiku prioritní zejména vývoz zboží, služeb a kapitálu do států Evropské unie a nadále se prokazuje rostoucí trend zvyšujícího se zájmu o vývoz do asijských zemí a do zemí východní Evropy, především Ruska.

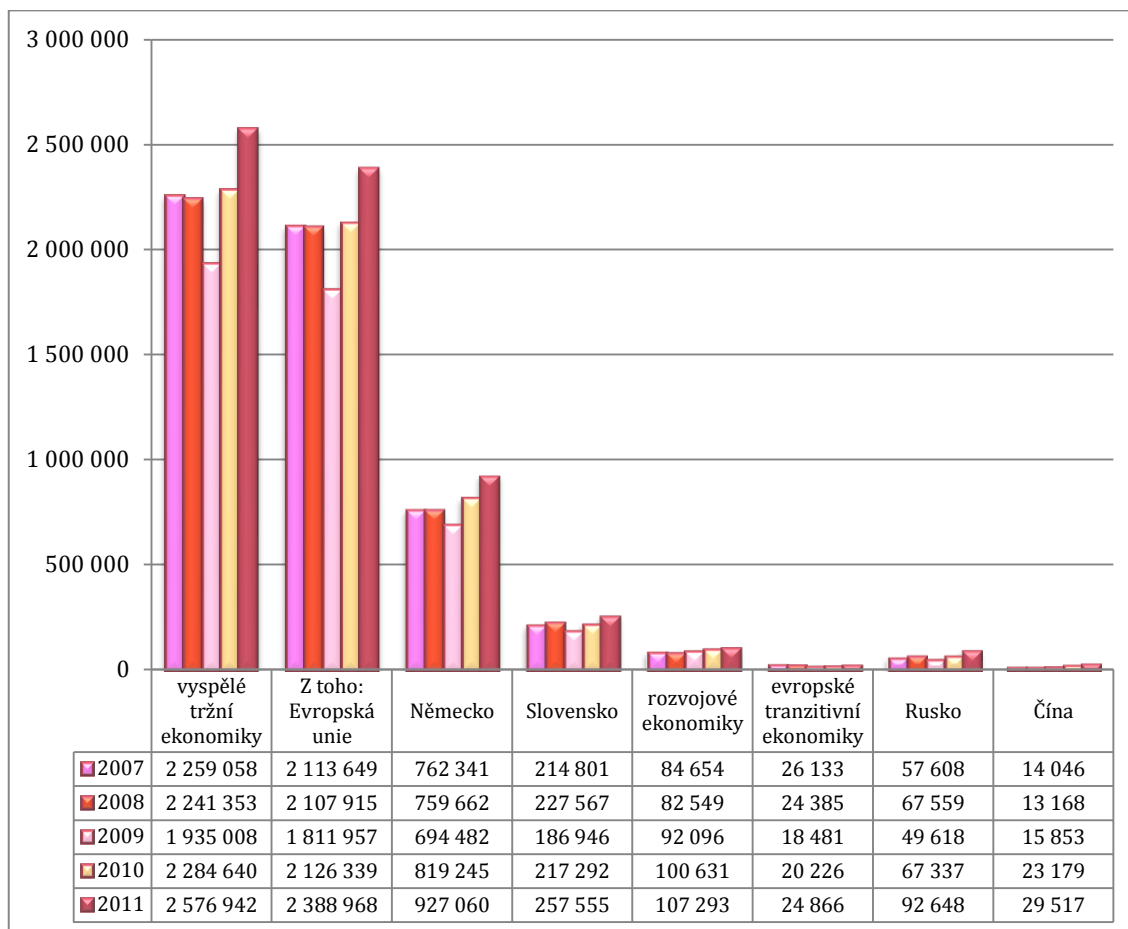
„Česká ekonomika je momentálně v recesi. Když si ale začnou stěžovat šéfové tuzemských strojírenských firem, mluví spíš o byrokracii, korupci a špatném školství. Strojírenství totiž dál sílí a zůstává hlavním tahounem růstu exportu. A Česko tak chrání před ještě hlubším propadem HDP“ (Hospodářské noviny, 2012).

Za relevantní zmínku považuji rozhovor s dnes již bývalým generálním ředitelem EGAPu panem Karlem Plevou, který se o potenciálu českého vývozu vyjádřil následovně: *„V Rusku a Turecku se strojírenství, energetika a dopravní infrastruktura budují. Pro český průmysl jsou tato odvětví tradiční, budovala se již za Rakouska-Uherska a první republiky. Okolní země jako je Rakousko nebo Německo byly ostatně za první republiky industrializované pomocí českého průmyslu. V šedesátých a sedmdesátých letech industrializoval český průmysl rozvojový svět. Dodnes máme*

výborné reference, bohužel málo využívané, v Latinské Americe a v Africe. V 90. letech se v podnicích spíše řešilo, co komu patří, než aby se rozvíjel export. Až v poslední dekádě se podniky o export opět více zajímají a začínají se poohlížet i po vzdálenějších trzích. Rusko má strojírenské fabriky, ale jejich stroje jsou zastaralé, nedostatek kapacity je důsledkem centrálního plánování. Rusko je dosud závislé na vývozu surovin, a protože chce být moderní a soběstačnou zemí, musí se soustředit na vývoz technologií. Rusové v tuto chvíli potřebují modernizovat svou výrobu, aby se jednoho dne mohli sami stát exportérem. Pak nám budou konkurovat. Zatím pro nás i pro západní Evropu představují obrovský vývozní trh“ (Exportní garanční a pojišťovací společnost, 2012).

Níže uvedený graf porovnává hodnoty vyvezeného zboží přes hranice českého státu v pěti časových obdobích a to mezi roky 2007 a 2011. Z obrázku je patrné, že rok 2011 byl ve vývozu zboží vždy úspěšnější než předešlé roky. Hodnota exportovaného zboží se výrazně zvyšovala až do roku 2007, pro přehlednost nejsou v grafu předchozí roky uvedeny. V následujícím roce 2008 se formou stagnace začala projevovat hospodářská krize, která způsobila výrazný pokles exportu v roce 2009, ale i tak bylo z České republiky vyvezeno zboží v hodnotě více než 2 bil. Kč. K opětovnému nárůstu objemu zahraničního obchodu došlo v roce 2010, kdy se česká ekonomika začala zotavovat z prodělané krize. V roce 2011 se nejvíce zboží vyváželo do vyspělých tržních ekonomik (země EU, země ESVO a ostatní vyspělé tržní ekonomiky), konkrétně s nejvyšším podílem do Spolkové republiky Německa. Největší meziroční nárůst vývozu zaznamenalo Rusko, což jen potvrzuje tvrzení, dnes již bývalého generálního ředitele EGAP Karla Plevy, o vysokém exportním potenciálu Ruska, který české společnosti postupně objevují. Konkrétně především vývoz strojírenské výroby a dopravních prostředků směřoval kromě zemí Evropské Unie právě sem.

Ráda bych také zmínila, že nejvýznamnějšími a největšími producenty strojů pro potravinářský průmysl jsou v České republice v současné době společnosti ZVÚ POTEZ, a.s. a TS Plzeň a.s., dříve ŠKODA TS a.s., která je tradičním dodavatelem investičních celků, mj. také cukrovarů a jež je v dalších kapitolách hlavním předmětem zájmu mé diplomové práce.

Obr. č. 8: Zahraniční vývoz zboží ČR za posledních 5let (v milionech Kč)

Zdroj: Vlastní zpracování dle Českého statistického úřadu, 2012

V roce 2012 českým podnikatelům počet nových exportních zakázek klesá. Poptávka ze států Evropské unie, kam míří zatím největší část vývozu, se v září tohoto roku propadla zhruba o 4%. To nutí tuzemské výrobce stále častěji hledat obchodní příležitosti v zemích východní Evropy. Mají zájem o Rusko, Kazachstán, Ukrajinu či Bělorusko. Ve srovnání s předchozími roky jsou v hledáčku tuzemských exportérů stále častěji také arabské země nebo Latinská Amerika. (Svaz průmyslu a dopravy, 2012)

7 CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI TS PLZEŇ A.S.

7.1 ZÁKLADNÍ ÚDAJE O SPOLEČNOSTI

| | |
|-----------------------------|--|
| Obchodní jméno: | TS Plzeň a.s. |
| Adresa: | Tylova 1/57, 301 00 Plzeň, Česká republika |
| Právní forma: | Akciová společnost |
| IČO: | 252 40 293 |
| DIČ: | CZ25240293 |
| Tel./Fax: | +420 377 336 101/+420 377 336 103 |
| Email: | sales@tsplzen.cz |
| Internetové stránky: | www.tsplzen.cz |
| Počet zaměstnanců: | 274 |
| Logo společnosti: | |



7.2 PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ

TS Plzeň a.s. (dále jen TS) zajišťuje již více než 150 let konstrukci a výrobu strojů a zařízení pro nejrůznější průmyslová odvětví jako jsou potravinářský, automobilový a gumárenský průmysl. Pro své zákazníky dodává kompletní servis činností od konzultací a úvodních studií až po zpracování konstrukční dokumentace, výrobu, dodávky, montáže a uvedení zařízení do provozu. Konstrukční a projekční kanceláře společnosti jsou vybaveny nejmodernějšími CAD systémy, výrobní proces je zajišťován

pomocí automatického systému řízení výroby. Pružnost a maximální vstřícnost při zajišťování potřeb a požadavků zákazníků jsou typickými znaky práce společnosti.

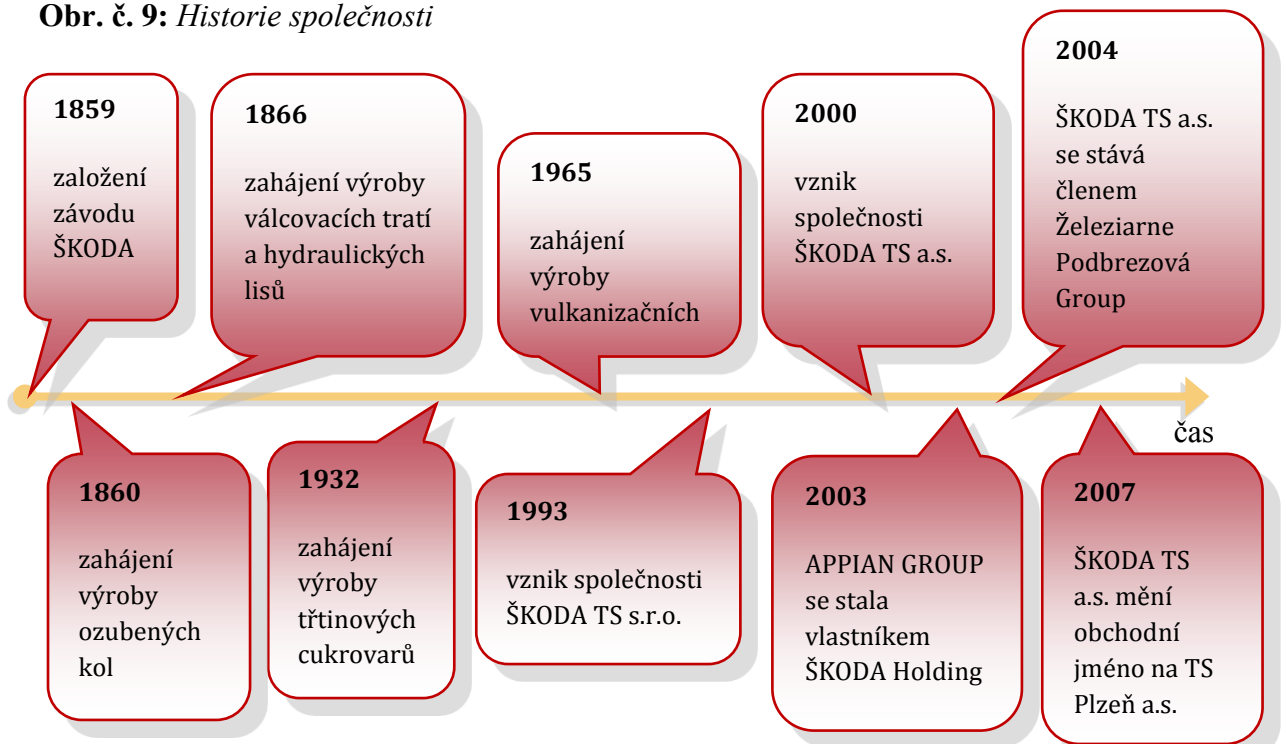
7.3 CHARAKTERISTICKÉ RYSY SPOLEČNOSTI

- směřuje veškeré svoje aktivity k růstu tržní hodnoty společnosti,
- je celosvětově působící, zákaznický orientovaná společnost,
- systematicky rozvíjí vlastní know-how a inovuje výrobní program se zaměřením na komplexní řešení technologií,
- je schopna individuálního konstrukčního a technologického řešení problému a služeb dle specifických požadavků zákazníků,
- trvale rozvíjí firemní kulturu a výchovu pracovníků.

7.4 HISTORIE

Časová osa znázorňuje historický vývoj společnosti od okamžiku jejího vzniku do poslední změny názvu na TS Plzeň a.s. v roce 2007.

Obr. č. 9: *Historie společnosti*



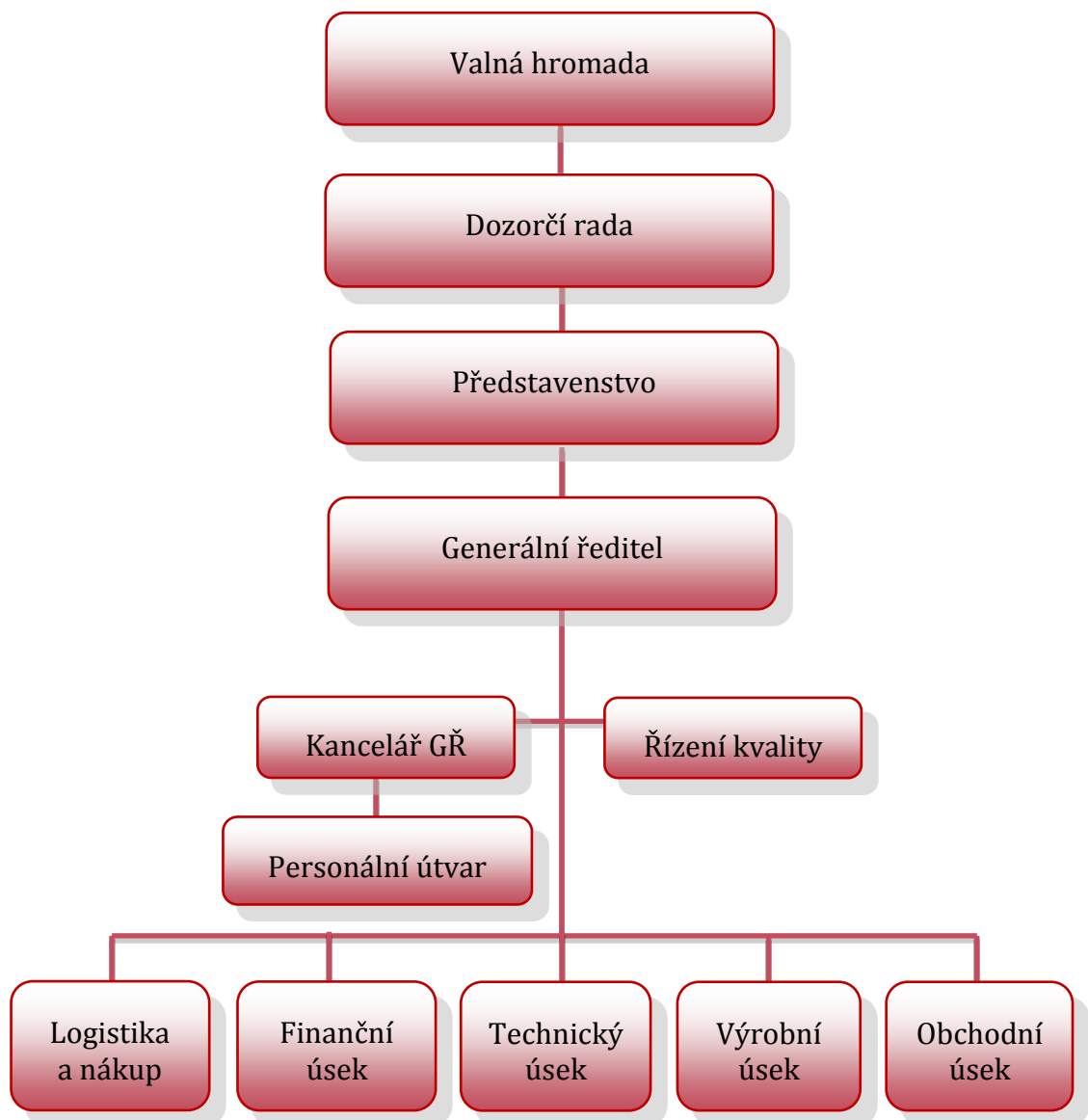
Zdroj: Vlastní zpracování dle webových stránek TS Plzeň a.s., 2012

TS Plzeň a.s. dříve ŠKODA TS a.s.

Změna jména společnosti nastala s účinností od 1. 1. 2007. Tento krok je realizován v přímé souvislosti se změnou akcionářské struktury společnosti, která proběhla v květnu 2004 a v rámci které se společnost stala součástí skupiny Železiarne Podbrezová Group společnosti Železiarne Podbrezová, která je výrobcem ocelových trubek.

7.5 ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SPOLEČNOSTI

Obr. č. 10: Organizační schéma společnosti TS Plzeň a.s.



Zdroj: Vlastní zpracování dle webových stránek TS Plzeň a.s., 2012

Společnost se vyznačuje stupněm liniově-štabní struktury organizace. Ve společnosti jsou pravomoci a kompetence vymezeny jasně a přehledně. Každý úsek má své specializované manažery, kteří za úsek zodpovídají.

7.6 VÝROBNÍ PROGRAM

Výrobní program společnosti je velmi specifický, řadí se do něj výroba vulkanizačních a hydraulických lisů a zařízení pro cukrovary a válcovny. Díky rozsáhlému strojovému parku, svařovny i potřebných montážních prostor může poskytovat služby svého výrobního úseku v oboru obrábění, svařování, ostření, broušení a opravy náradí, montáže a potrubářské práce a povrchové úpravy jako je lakování či pískování. Je tak schopna zajistit kompletní výrobu různých strojů i technologických souborů podle technických požadavků zákazníka, včetně provedení kontrolní montáže, zkoušek a dodání všech potřebných certifikátů (webové stránky TS Plzeň a.s., 2012).

Zařízení pro cukrovary

Cukrovary patří k tradičním oborům společnosti. Výroba mlýnských stanic na zpracování cukrové třtiny byla zahájena již v roce 1932. V následujících letech byla tato zařízení dodána do více než 16 zemí Asie, Afriky a Jižní Ameriky. TS Plzeň a.s. zajišťuje pro zákazníky komplexní služby zahrnující úvodní konzultace, vypracování studií proveditelnosti, zpracování projekční a konstrukční dokumentace, výrobu, dodávky zařízení, montáže, uvedení do provozu, školení personálu zákazníka a účast svých specialistů při provozu cukrovaru.

Výroba cukrovarů zahrnuje systémy vykládky cukrové třtiny, příprava cukrové třtiny včetně řezání a rozvlákňování, třtinové mlýny včetně systémů pohonu turbínami a ozubenými převody nebo hydraulickými pohonnými systémy. Společnost dodává kompletní mlýnské stanice o kapacitě 500 až 20.000 tun třtiny/den, jednotlivé provozní soubory i samostatné stroje. Dlouholeté zkušenosti s výrobou a dodávkami zařízení pro třtinové cukrovary se osvědčují i při modernizacích stávajících cukrovarů. Minimalizace investičních nákladů, zvýšení mlecí kapacity a extrakce a snížení nákladů na údržbu, to jsou hlavní přínosy modernizačních projektů této společnosti.

Dále nabízí kompletní rozsah dodávek náhradních dílů, jako např. stojany mlýnů, převodovky, ložiska, pastorky, hřídele, mlýnské válce a další.

Obr. č. 11: *Vybavení pro cukrovary*



Zdroj: Vlastní zpracování dle webových stránek TS Plzeň a.s., 2012

TS Plzeň a.s. dodala zařízení celkem pro 94 cukrovarů. Tradiční odběratele má TS Plzeň a.s. zejména v Íránu, Egyptě, Thajsku, Pákistánu, Indii, Myanmaru, Kubě a na Filipínách. Největším projektem byla dodávka zařízení pro 7 cukrovarů, každý o kapacitě 11.000 tun třtiny/den, pro iránského zákazníka v provincii Khuzestan.

Vulkanizační lisy

Již více než 40 let dodává TS Plzeň a.s. vulkanizační lisy zejména pro výrobu pneumatik pro nákladní automobily, traktory a stavební stroje.

Hydraulické vulkanizační lisy

Hydraulické lisy s typovým označením HMVL jsou zcela novou generací vulkanizačních lisů vyvinutých speciálně v TS Plzeň a.s. Jedná se o lisy zcela nové originální koncepce, která svými přínosy a originalitou řešení představuje nový, výrazně progresivní prvek v procesu výroby pneumatik. Významné přednosti těchto lisů oproti klasickým mechanickým lisům umožňují zákazníkům výrazné zefektivnění procesu výroby automobilových plášťů. Lisy HMVL jsou určeny k formování radiálních

i diagonálních pneumatik s přírodními, syntetickými nebo ocelovými kordy. Jsou vybaveny topnými deskami, a jako všechny lisy plně automatickým zakládacím a odebíracím zařízením.

Hydraulické radiální lisy

Hydraulické lisy s typovým označením RVL jsou opět zcela novou generací vulkanizačních lisů vyvinutých v TS Plzeň a.s. k výrobě radiálních pneumatik.

Mechanické vulkanizační lisy

Tyto lisy mohou být dodány v provedení s parními komorami nebo v provedení s topnými deskami.

TS Plzeň a.s. dodala více než 580 ks nových vulkanizačních lisů různých typů a velikostí do více než 15 zemí světa. Kromě tohoto byla u stovek lisů provedena komplexní modernizace. Význačné dodávky byly uskutečněny také v oblasti příslušenství lisů. Stovky lisů různých zákazníků byly vybaveny například novými zakládacími zařízeními. Zakládací zařízení TS Plzeň a.s. patří ke špičkovým výrobkům v gumárenském průmyslu. Obchodními partnery jsou společnosti světového formátu Michelin, Goodyear, Barum Continental, Sibur Voltyre a Mitas.

Hydraulické lisy

Společnost vyrábí hydraulické lisy již od roku 1872. Tyto lisy jsou určeny pro zákazníky z nejrůznějších průmyslových odvětví, a to pro těžké kovárenské provozy, lisovny mědi, hliníku, případně ocelí, stavebnictví a i potravinářský průmysl.

Kovací lisy

Hydraulické lisy TS Plzeň a.s. pro volné kování řady CKV a CKW jsou určeny pro veškeré operace volného kování výkovků z ocelí i nezelezných kovů jako je petchování ingotů, děrování, volné kování různých polotovarů s kruhovým i n-hranným průřezem a kování kroužků a dutých válců na trnu. Veškeré pohyby lisů jsou snímány inkrementálními nebo absolutními čidly, jejichž údaje jsou přenášeny do řídicího počítače. Pomocí programového vybavení je možné řídit celý kovací proces automatizovaně bez zásahu řidiče lisu. Tento postup zároveň umožňuje optimalizaci

kování s minimalizací potřebných ohřevů v pecích a prakticky vylučuje výrobu chybných výrobků podkročením rozměru.

Vytlačovací lisy

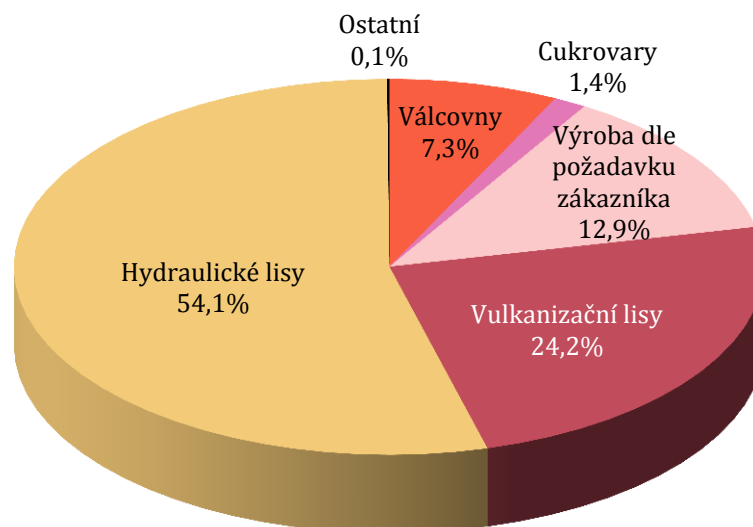
První vytlačovací lisy byly vyrobeny v roce 1915 pro vytlačování grafitu. Následovaly pak dodávky lisů pro vytlačování hliníku, mědi a jejich slitin a lisů pro vytlačování oceli. Jako doplňující zařízení možno dodat například pily, nůžky, navíječky, napínačky profilů, vážení a balení, hydraulický pohon a ovládací a elektrické ovládání.

Zařízení pro válcovny

Výrobní program zahrnuje dodávky zařízení válcovacích tratí a úpravárenských linek, modernizace a rekonstrukce stávajících válcovacích tratí a dodávky náhradních dílů. Společnost zajišťuje dodávky jednotlivých strojů, příp. uzlů válcovacích tratí a linek na pásy. Sem patří snímače a podavače svitků, rozvíječky pásu různých velikostí a provedení, podávací válečky, převáděcí stoly a dopravníky, příčné nůžky na pásy, navíječky pásu, příp. bubny navíječek a rovnačky pro vstupní úseky tratí a linek.

Na následujícím obrázku je pro představu znázorněn podíl jednotlivých oborů výroby na prodeji za rok 2011. Přes polovinu prodeje tvořily hydraulické lisy a jednu čtvrtinu vulkanizační lisy.

Obr. č. 12: Podíl výrobních oborů na prodeji společnosti v roce 2011



Zdroj: Vlastní zpracování dle výroční zprávy TS Plzeň a.s., 2012

7.7 SYSTÉM ŘÍZENÍ KVALITY

System řízení kvality je certifikován a každoročně prověřován společností DNV od roku 1995 dle normy ISO 9001. Poslední recertifikační audit proběhl v roce 2009 dle ISO 9001:2008 a byl vydán certifikát s platností do roku 2012.

Vrcholové vedení společnosti považuje systém managementu kvality za nezbytnou součást řízení firmy. Konečným cílem všech činností ve společnosti je především uspokojování požadavků a potřeb zákazníků.

8 ZHODNOCENÍ SOUČASNÉHO STAVU SPOLEČNOSTI TS PLZEŇ A.S.

Smyslem finanční analýzy této práce není podrobné rozebrání jednotlivých položek účetní závěrky a vysvětlení jejich vzájemných vazeb, nýbrž podání čtenáři jakéhosi základního povědomí o finanční situaci společnosti TS Plzeň a.s. Z důvodu zkoumání současného stavu společnosti budou východiskem rozboru finanční situace roky 2010 a 2011.

8.1 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZŮ SPOLEČNOSTI

Horizontální finanční analýza kvantifikuje meziroční změny položek rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Tato finanční analýza umožňuje sledovat změny v čase jak absolutně, tak relativně. Metoda je nazvána podle postupu, kterým vzniká a to zkoumáním změny položek výkazů po řádcích, tedy horizontálně (Sedláček, 2007).

$$\text{změna v \%} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} * 100$$

Nejprve bude provedena horizontální analýza položek rozvahy společnosti.

Tab. č. 3: Horizontální analýza rozvahy společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)

| | 2010 | 2011 | rozdíl | % |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AKTIVA CELKEM | 346 929 | 411 655 | 64 726 | 18,66% |
| Dlouhodobý majetek | 178 247 | 175 430 | -2 817 | -1,58% |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 1 536 | 714 | -822 | -53,52% |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 176 711 | 174 716 | -1 995 | -1,13% |
| Oběžná aktiva | 166 771 | 234 071 | 67 300 | 40,35% |
| Zásoby | 72 065 | 134 867 | 62 802 | 87,15% |
| Dlouhodobé pohledávky | 12 626 | 5 737 | -6 889 | -54,56% |
| Krátkodobé pohledávky | 49 776 | 92 129 | 42 353 | 85,09% |
| Krátkodobý finanční majetek | 32 304 | 1 338 | -30 966 | -95,86% |
| Časové rozlišení | 1 911 | 2 154 | 243 | 12,72% |
| PASIVA CELKEM | 346 929 | 411 655 | 64 726 | 18,66% |
| Vlastní kapitál | 207 455 | 172 309 | -35 146 | -16,94% |
| Základní kapitál | 106 250 | 106 250 | 0 | 0,00% |
| Kapitálové fondy | 11 373 | -5 710 | -17 083 | -150,21% |

| | | | | |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|
| Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku | 2 235 | 3 363 | 1 128 | 50,47% |
| Výsledek hospodaření minulých let | 65 049 | 79 401 | 14 352 | 22,06% |
| Výsledek hospodaření běžného účetního období | 22 548 | -10 995 | -33 543 | -148,76% |
| Cizí zdroje | 139 459 | 239 343 | 99 884 | 71,62% |
| Rezervy | 12 711 | 8 607 | -4 104 | -32,29% |
| Dlouhodobé závazky | 8 869 | 7 141 | -1 728 | -19,48% |
| Krátkodobé závazky | 107 879 | 151 078 | 43 199 | 40,04% |
| Bankovní úvěry a výpomoci | 10 000 | 72 517 | 62 517 | 625,17% |
| Časové rozlišení | 15 | 3 | -12 | -80,00% |

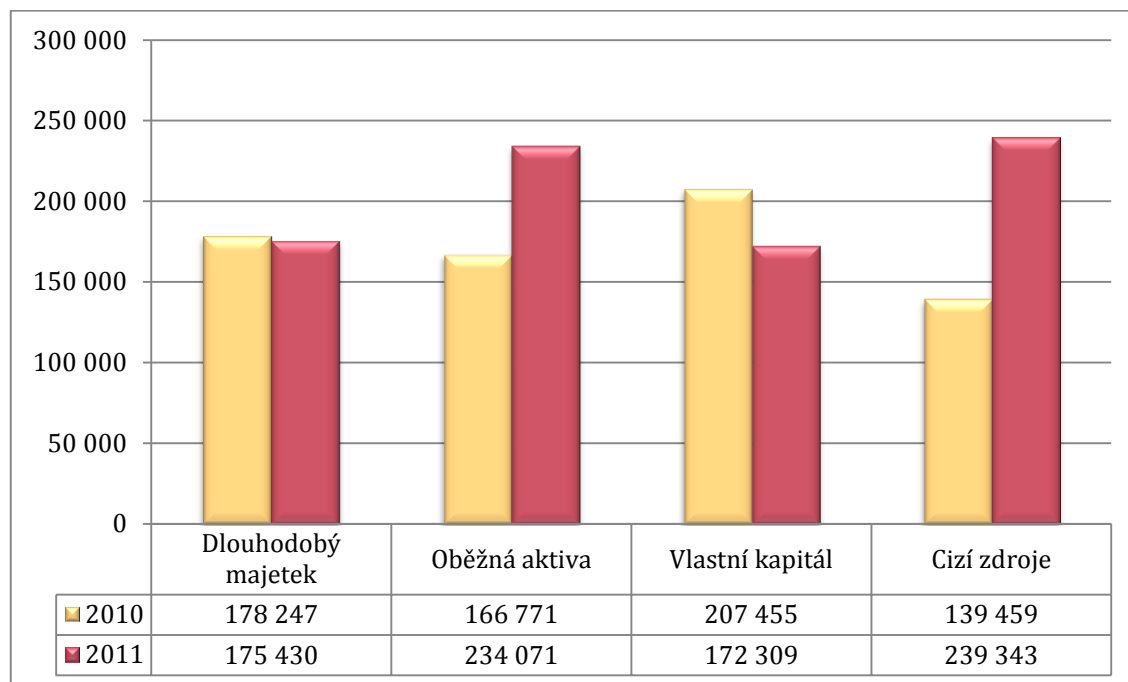
Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

Výpočty deklarují klíčovou změnu ve struktuře aktiv oproti roku 2010. Celková aktiva vzrostla o 64,8 mil. Kč, a to díky nárůstu oběžných aktiv. Dlouhodobá složka aktiv poklesla o 1,58%. V rámci oběžných aktiv se snížily dlouhodobé pohledávky o 54,56%, následkem zaplacení faktur s delší splatností než 1 rok a rapidně poklesl i krátkodobý finanční majetek na účtech společnosti o téměř 96% z důvodu uhrazení závazků subdodavatelům a nezaplacení čínského odběratele (viz. dále). Krátkodobé pohledávky se naopak vyznačovaly růstem o 42,35 mil. Kč a markantně se zvýšily zásoby z důvodu rozpracování velkých zakázek o 62,8 mil. Kč tj. o 87% oproti roku předcházejícímu. Nárůst zásob není pro žádnou společnost příznivou skutečností, jelikož dochází k vázání finančních prostředků v zásobách, a zvyšování tak provozních nákladů například v podobě nákladů na skladování.

Položky pasiv vykazují na straně vlastního kapitálu pokles na hodnotu 172,309 mil. Kč a na straně cizích zdrojů naopak růst na 239,343 mil Kč, tj. nárůst o 99,884 mil. Kč. Pokles vlastního kapitálu je způsoben především vzniklou hospodářskou ztrátou v běžném období. Poměr vlastních zdrojů k cizím zdrojům činí 41,9 ku 58,1, což sice značí oproti roku 2010 pokles, avšak v porovnání s rokem 2008 vykazuje stále rostoucí tendenci podílu vlastních zdrojů. Dlouhodobé závazky klesly o 1,728 mil. Kč. Vývoj ve společnosti směřuje k využívání spíše krátkodobých cizích zdrojů (zvýšení o 40,04%), které jsou relativně levnější než dlouhodobé a vlastní kapitál. Syndikovaný úvěr (úvěr poskytnutý několika bankami společně) bankovního klubu podepsaný v dubnu 2011, poskytnutý na dobu pěti let ve výši 60 mil. Kč, plně zabezpečuje financování provozního kapitálu a financování menších projektů. Celková hodnota úvěrů a půjček k 31. 12. 2011 je 72,517 mil. Kč. Došlo také ke snížení rezerv o 4,104 mil. Kč.

Následující graf znázorňuje popsané změny vybraných položek rozvahy.

Obr. č. 13: Porovnání vybraných položek rozvahy společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Dále je uvedena horizontální analýza položek výkazu zisku a ztrát společnosti.

Tab. č. 4: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)

| | 2010 | 2011 | rozdíl | % |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tržby za prodej zboží | 576 | 2 746 | 2 170 | 376,74% |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 392 | 1 954 | 1 562 | 398,47% |
| Obchodní marže | 184 | 792 | 608 | 330,43% |
| Výkony | 450 052 | 409 168 | -40 884 | -9,08% |
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | 535 785 | 341 744 | -194 041 | -36,22% |
| Změna stavu zásob vlastní činnosti | -85 829 | 67 139 | 152 968 | 178,22% |
| Aktivace | 96 | 285 | 189 | 196,88% |
| Výkonová spotřeba | 274 414 | 297 306 | 22 892 | 8,34% |
| Spotřeba materiálu a energie | 188 655 | 226 518 | 37 863 | 20,07% |
| Služby | 85 759 | 70 788 | -14 971 | -17,46% |
| Přidaná hodnota | 175 822 | 112 654 | -63 168 | -35,93% |
| Osobní náklady | 146 981 | 139 809 | -7 172 | -4,88% |
| Daně a poplatky | 837 | 1 053 | 216 | 25,81% |
| Odpisy DNM a DHM | 11 364 | 13 498 | 2 134 | 18,78% |

| | | | | |
|--|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| Tržby z prodeje DHM a materiálu | 2 472 | 3 507 | 1 035 | 41,87% |
| Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin. oblasti | 4 409 | -3 238 | -7 647 | -173,44% |
| Ostatní provozní výnosy | 6 015 | 5 783 | -232 | -3,86% |
| Ostatní provozní náklady | 2 978 | 4 342 | 1 364 | 45,80% |
| Provozní výsledek hospodaření | 17 740 | -33 520 | -51 260 | -288,95% |
| Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů | 31 244 | 26 102 | -5 142 | -16,46% |
| Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů | 17 584 | 0 | -17 584 | -100,00% |
| Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin. oblasti | -734 | 0 | 734 | 100,00% |
| Výnosové úroky | 121 | 21 | -100 | -82,64% |
| Nákladové úroky | 904 | 646 | -258 | -28,54% |
| Ostatní finanční výnosy | 4 776 | 6 116 | 1 340 | 28,06% |
| Ostatní finanční náklady | 5 898 | 7 427 | 1 529 | 25,92% |
| Finanční výsledek hospodaření | 12 489 | 24 166 | 11 677 | 93,50% |
| Daň z příjmů za běžnou činnost | 7 681 | 1 641 | -6 040 | -78,64% |
| Výsledek hospodaření za běžnou činnost | 22 548 | -10 995 | -33 543 | -148,76% |

Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

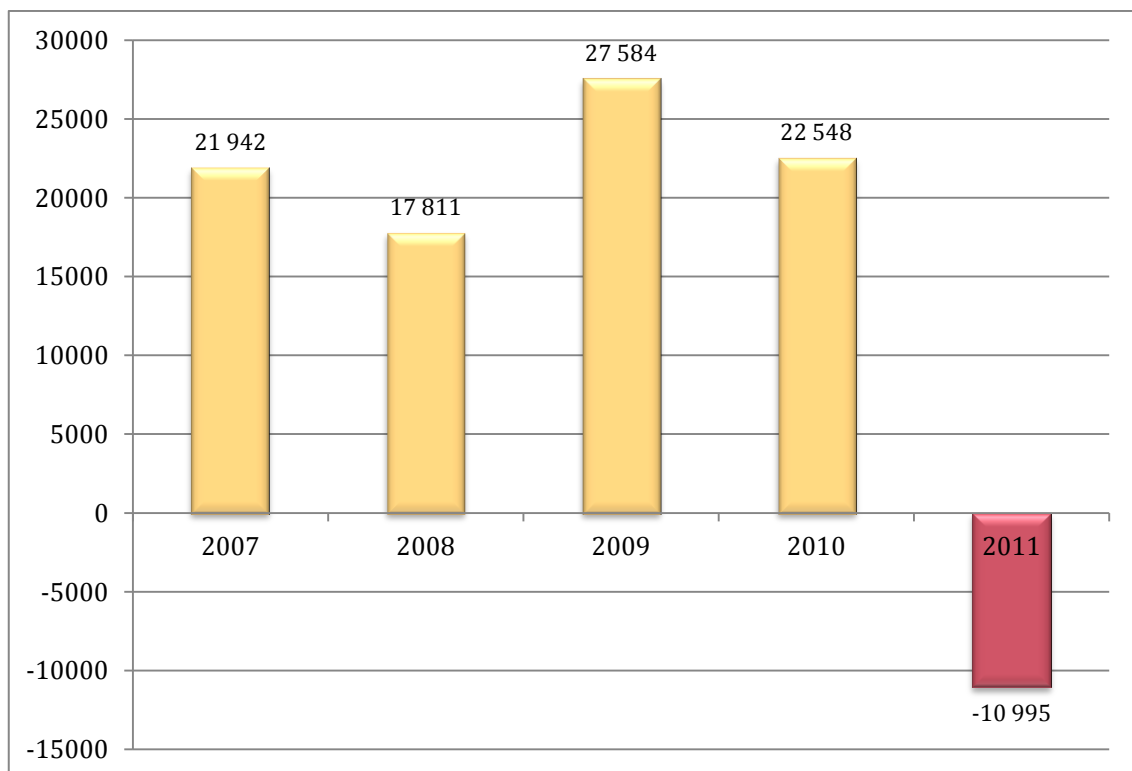
Z tabulky je patrné, že poklesly tržby za prodej vlastních výrobků a služeb o 36,22% a výrazně se zvýšil stav zásob vlastní výroby a to o 178,22%. Dobrou zprávou je, že vzrostla obchodní marže o 330,43%. Provozní výsledek hospodaření, který říká, kolik firma vydělala svou běžnou činností (tj. tím, co obvykle dělá, vyjma ziskových/ztrátových operací na finančních trzích) bez uvažování daně z příjmu právnických osob, razantně poklesl o 288,95%. Osobní náklady klesly v důsledku poklesu zaměstnanců o 4,88%. Z čerpaných bankovních úvěrů vyplatila společnost v roce 2011 celkem 646.000 Kč nákladových úroků, což představuje oproti roku 2010 snížení o 28,54%.

Nejvýraznější změnou je pokles výsledku hospodaření za běžnou činnost společnosti o 148,76%. Společnost tak vykázala ztrátu. Rozhodujícími faktory, které měly na pokles tržeb a hospodářského výsledku velký vliv, byly jednak snižující se ziskovost zakázek, která odráží výrazně sílící konkurenci na světových trzích a dále pak fakt, že společnost jeden z jejích čínských zákazníků požádal o odsun expedice, a tím i fakturace velice významné dodávky z důvodu očekávané změny celních zákonů v Číně. Pokud by tato dodávka byla fakturována ještě v roce 2011, společnost by tento rok končila v zisku.

U všech společností tohoto typu, tím je myšleno společnosti, jež uzavírají zakázky znějící na velké objemy peněz, má riziko nezaplacení od jednoho odběratele za následek výrazné ovlivnění celého ročního hospodářského výsledku. Hrozbě nezaplacení či zpoždování plateb se společnosti snaží předcházet zajištěním v podmínkách kontraktu.

Pro představu je na následujícím obrázku znázorněn vývoj výsledku hospodaření společnosti TS Plzeň a.s. za posledních pět let.

Obr. č. 14: Porovnání výsledku hospodaření za běžnou činnost za posledních pět let společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

Obrázek č. 14 napovídá, že v roce 2011 společnost TS Plzeň a.s. bohužel nenavázala svým hospodářským výsledkem na předcházející úspěšné roky. V důsledku některých nepříznivých faktorů se společnosti nepodařilo naplnit plán tržeb ani hospodářského výsledku a po pěti velmi úspěšných letech vykázala hospodářskou ztrátu.

Rozdělení celkových tržeb podle kritéria, zda pocházejí ze zahraničí či z tuzemska, znázorňuje tabulka níže. Společnosti oproti předchozím dvěma letům klesly celkové tržby z důvodů již dříve zmíněných, avšak vzrostl podíl tržeb ze zahraničí. V roce 2011

společnost nejvíce utržila ze zakázek z Ruska, USA a Německa. Pro představu, tržby z prodeje domácím odběratelům jsou téměř srovnatelné s tržbami z USA, rozdíl činí jen 1.556.000 Kč. Dále je pro lepší porovnání procentní skladby tržeb uveden obr. č. 15.

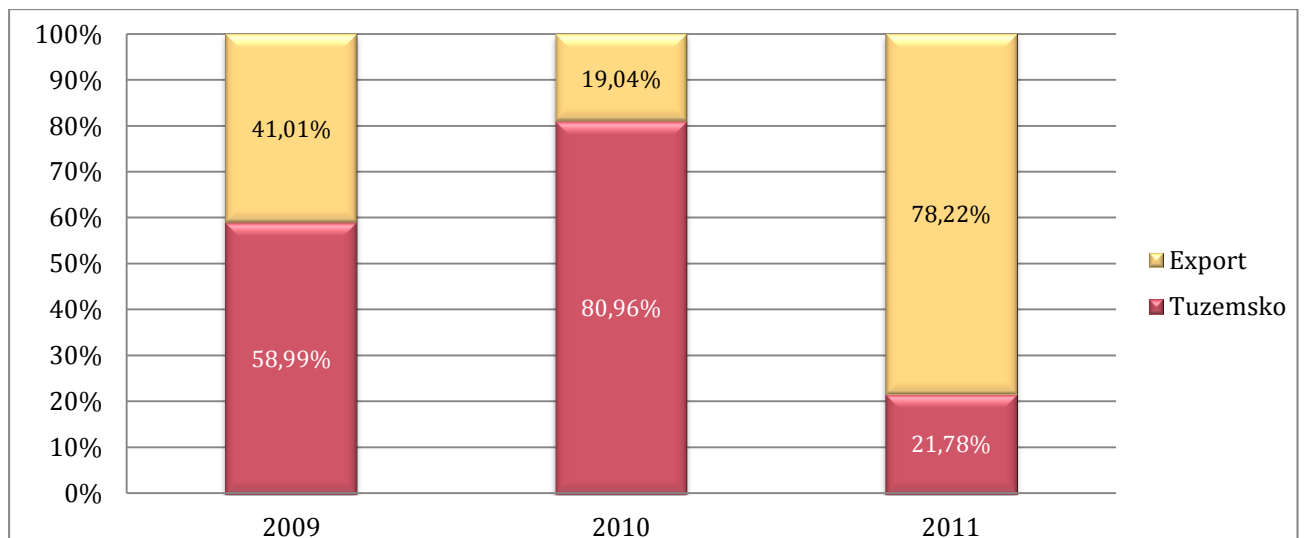
Tab. č. 5: Tržby dle teritoria v letech 2009, 2010 a 2011 (v tis. Kč)

| 2009 | | | 2010 | | | 2011 | | |
|---------------------|----------------|---------------|---------------------|----------------|---------------|---------------------|----------------|---------------|
| Teritorium | Tržby | Podíl v % | Teritorium | Tržby | Podíl v % | Teritorium | Tržby | Podíl v % |
| Export | 226 523 | 41,01% | Export | 102 143 | 19,04% | Export | 269 443 | 78,22% |
| z toho: Francie | 86 933 | 38,38% | z toho: Slovensko | 30 909 | 30,26% | z toho: Rusko | 132 346 | 49,12% |
| Korea | 85 499 | 37,74% | Korea | 28 109 | 27,52% | USA | 73 491 | 27,28% |
| Slovensko | 22 387 | 9,88% | Čína | 15 928 | 15,59% | Německo | 23 944 | 8,89% |
| Polsko | 12 426 | 5,49% | Německo | 13 783 | 13,49% | Slovensko | 14 631 | 5,43% |
| Německo | 11 165 | 4,93% | Francie | 3 948 | 3,87% | Chorvatsko | 7 393 | 2,74% |
| Indie | 4 231 | 1,87% | Rumunsko | 2 501 | 2,45% | Írán | 4 832 | 1,79% |
| Rusko | 2 214 | 0,98% | Indie | 2 127 | 2,08% | Francie | 3 945 | 1,46% |
| ostatní | 1 668 | 0,74% | ostatní | 4 838 | 4,74% | Čína | 3 056 | 1,13% |
| | | | | | | ostatní | 5 805 | 2,16% |
| Tuzemsko | 325 834 | 58,99% | Tuzemsko | 434 218 | 80,96% | Tuzemsko | 75 047 | 21,78% |
| Tržby celkem | 552 357 | 100% | Tržby celkem | 536 361 | 100% | Tržby celkem | 344 490 | 100% |

Zdroj: Vlastní zpracování dle (výročních zpráv společnosti), 2012

Obr. č. 15: Procentní rozdělení tržeb dle teritoria v posledních třech letech společnosti

TS Plzeň a.s.



Zdroj: Vlastní zpracování dle (výročních zpráv společnosti), 2012

Největší podíl na tržbách v roce 2011 měli největší zahraniční odběratelé, mezi něž patřily renomované zahraniční společnosti OOOOMZ SPECSTEEL, Mitas Tires North America, Inc., BABCOCK Fertigungszentrum GmbH a U.S. Steel Košice, s.r.o. K největším tuzemským odběratelům patřily společnosti PILSEN STEEL s.r.o., Constellium Extrusions Děčín, s.r.o., Invelt Industry International, a.s. a SCO Trade s.r.o.

8.2 VYBRANÉ POMĚROVÉ UKAZATELE SPOLEČNOSTI

„Finanční poměrové ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu“ (Sedláček, 2007).

Podle oblastí finanční analýzy se obvykle poměrové ukazatele rozdělují do několika skupin ukazatelů. V mé práci budou vyobrazeny pouze vybrané poměrové ukazatele rentability, likvidity a zadluženosti.

8.2.1 Ukazatele rentability

V praxi nejsledovanější ukazatele, protože podávají informace o efektu, jakého bylo dosaženo vloženým kapitálem společnosti.

V roce 2011 z důvodu vykazované ztráty vycházejí všechny ukazatele rentability záporné, což značí velmi nepříznivý stav společnosti. Tato skutečnost byla způsobena vědomě po souhlasu společnosti s odsunutím fakturace významné zakázky do Číny. Vlastníci a akcionáři tak museli dopředu počítat s výrazným propadem rentability společnosti.

Tab. č. 6: Poměrové ukazatele rentability společnosti TS Plzeň a.s.

| | 2010 | 2011 | relativní změna |
|-----|--------|--------|-----------------|
| ROE | 10,87% | -6,38% | -158,71% |
| ROA | 6,50% | -2,67% | -141,10% |
| ROS | 5,61% | -2,69% | -147,91% |

Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Tímto ukazatelem vlastníci popř. akcionáři a další investoři, ověřují, zda jimi vložený kapitál přináší dostatečný výnos.

$$\text{ROE} = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}} * 100$$

Rentabilita vlastního kapitálu by měla při posuzování přijatelné hodnoty splňovat dvě základní kritéria. Za prvé, by měla být vyšší než ukazatel ROA a za druhé, vyšší než úroková míra bezrizikových cenných papírů. K říjnu 2012 je hrubý výnos státního desetiletého dluhopisu v České republice ve výši 1,68 %. V roce 2010 tak společnost tyto mezní hodnoty přesahovala, a tak mohli být vlastníci a investoři společnosti spokojeni s výnosností jimi vložených prostředků. V roce 2011 tomu tak bohužel nebylo, z důvodu již zmiňované hospodářské ztráty, což mělo za následek propad rentability vlastního kapitálu na hranici -6,38%.

Rentabilita celkového kapitálu (ROA)

Poměřuje zisk s celkovými aktivy vloženými do podniku. Jde tedy o to, kolik korun zisku připadá na jednu korunu vložených prostředků.

$$\text{ROA} = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{celková aktiva}} * 100$$

V roce 2011 hodnota tohoto ukazatele deklarovala opět hluboký propad o -141,10% oproti roku 2010, kdy jedna koruna vložených prostředků vytvořila 0,065 koruny zisku.

Rentabilita tržeb (ROS)

Ukazuje, kolik korun zisku vygeneruje jedna koruna tržeb. Jedná se tak de facto o opravdovou celkovou marži společnosti, po zvážení všech nákladů na cizí kapitál, zaměstnance, provoz apod.

$$\text{ROS} = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{tržby}} * 100$$

Jako u předchozích ukazatelů rentability došlo v roce 2011 také k poklesu rentability tržeb přibližně o 150%.

8.2.2 Ukazatele likvidity

Jedná se o schopnost ekonomického subjektu dostát svým závazkům prostřednictvím jejich úhrady peněžními prostředky. Užitečným se jeví, porovnání ukazatele běžné a pohotové likvidity, kdy výrazně nižší hodnota pohotové likvidity poukazuje na nadměrnou váhu zásob ve společnosti (Sedláček, 2007).

Tab. č. 7: Poměrové ukazatele likvidity společnosti TS Plzeň a.s.

| | 2010 | 2011 | relativní změna |
|--------------------|-------|-------|-----------------|
| Běžná likvidita | 1,546 | 1,549 | 0,22% |
| Pohotová likvidita | 0,878 | 0,657 | -25,20% |
| Okamžitá likvidita | 0,299 | 0,009 | -97,04% |

Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

Běžná likvidita

Udává, kolikrát je ekonomický subjekt schopen uspokojit pohledávky věřitelů v případě, když promění všechna svá oběžná aktiva v peněžní prostředky.

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

V obou zkoumaných rocích dosahuje běžná likvidita akceptovatelné hodnoty, která je stanovena v rozmezí od 1,5 do 2,5.

Pohotová likvidita

Operuje jen s peněžními prostředky (v hotovosti a na bankovních účtech), krátkodobými CP a krátkodobými pohledávkami, které porovnává s krátkodobými závazky.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

V roce 2011 došlo k markantnějšímu nárůstu položek zásob oproti úměrnému růstu celkových oběžných aktiv a krátkodobých závazků, a tak došlo k poklesu tohoto ukazatele

oproti roku 2010 o 25,20%. Porovnáním tohoto ukazatele s ukazatelem běžné likvidity zjišťujeme, že zásoby mají ve společnosti opravdu nadměrnou váhu.

Okamžitá likvidita

Posuzuje schopnost podniku hradit své právě splatné dluhy. Za peněžní prostředky jsou považovány jak peníze v hotovosti a na běžných účtech, tak volně obchodovatelné krátkodobé CP, splatné dluhy, směnečné dluhy a šeky. Hodnota ukazatele nesmí klesnout pod 0,2, aby byla zajištěna likvidita (Sedláček, 2007).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Následkem odkladu platby čínského zákazníka došlo k propadu krátkodobého finančního majetku v roce 2011 o 97,04%. Ukazatel tak nenavazuje na trend přijatelné hodnoty, které bylo dosaženo v předchozím roce.

8.2.3 Ukazatele zadluženosti

Vyjadřují poměr mezi vlastními a cizími zdroji financování podniku. Měří rozsah využívání dluhů společnosti. Růst zadluženosti nesmí být chápán jen jako negativní jev, ale musí se brát také v úvahu, že může přispět k celkové rentabilitě, a zvýšit tak celkovou tržní hodnotu podniku, avšak se zohledněním rizika finanční nestability (Sedláček, 2007).

Tab. č. 8: Poměrové ukazatele zadluženosti společnosti TS Plzeň a.s.

| | 2010 | 2011 | relativní změna |
|----------------------------|--------|--------|-----------------|
| Celková zadluženost | 40,20% | 58,14% | 44,64% |
| Úrokové krytí | 19,62 | -51,89 | -364,42% |

Zdroj: Vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti, 2012

Celková zadluženost

Pro věřitele je příznivější nízký ukazatel zadluženosti, naopak vyšší hodnotu požadují vlastníci. Optimální hodnota celkové zadluženosti by neměla přesáhnout hranici 50%.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} * 100$$

V roce 2010 byla hodnota ukazatele v optimu, konkrétně dosahovala 40,20%, avšak v roce 2011 došlo k nárůstu cizích zdrojů o 71,62%, a ukazatel tak překročil akceptovatelnou mez o 8,14%.

Úrokové krytí

Měří, kolikrát převyšuje zisk placené úroky z vypůjčeného kapitálu. Pokud je roven 1, znamená to, že je třeba celého zisku na zaplacení úroků a akcionářům nepřipadne žádná jeho část. Přijatelné je, pokryje-li zisk úroky 3x až 6x (Sedláček, 2007).

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}}$$

V roce 2010 kryl provozní zisk nákladové úroky přibližně dvacetkrát a rok 2011 vykazoval ztrátu.

9 VÝVOZ INVESTIČNÍHO CELKU SPOLEČNOSTI A NÁVRH NA JEHO FINANCOVÁNÍ

V další části mé diplomové práce bude představena fiktivní exportní transakce, která se týká vývozu investičního celku společnosti TS do zahraničí. Bude popsán průběh této zakázky a stanovena nevhodnější varianta struktury jejího financování, za pomoci některé z komerčních či státních institucí.

Společnost TS je již zkušeným vývozcem investičního zboží i investičních celků, což dokládá i fakt, že se v roce 2011 zvýšily tržby z exportu oproti minulému roku na více než dva a půl násobek.

Evropský trh je pro většinu českých podniků destinací, kam nejčastěji vyváží své výrobky. Společnost TS si plně uvědomuje, že potenciál je především v zemích na východ od českých hranic, zejména v Rusku, kam (dle tabulky č. 5) v minulém roce vyvezla nejvíce své produkce.

9.1 POPIS OBCHODNÍ TRANSAKCE

9.1.1 Vypsání tendrového řízení

Společnost Sugarcane Corporation (dále jen SCC) z Kazachstánu se sídlem poblíž hlavního města Astany, zabývající se potravinářskou výrobou, se po uvážlivém zhodnocení současné situace na kazašském trhu a po jejím porovnání s výrobní kapacitou společnosti rozhodla, že k tomu, aby se stala významnějším a obávanějším konkurentem v očích ostatních společností, je zapotřebí rozšířit portfolio své produkce. Docílí toho nákupem 20 kusů zařízení, která budou vyrobena na zakázku dle jejich požadavků a umístěna v nové hale. Jelikož v Kazachstánu není možné získat adekvátní zařízení a zároveň chce mít společnost SCC jistotu, že vybere toho nejlépe vyhovujícího dodavatele investičního celku, rozhodla se k vypsání **tendrového řízení**, které bylo vyhlášeno dne 1.9.2010.

Výběrové řízení zahájil zadavatel (společnost SCC) uveřejněním oznámení o zahájení výběrového řízení. V případě užšího řízení s vybranými účastníky by všem odeslal

výzvu o zahájení výběrového řízení. Toto oznámení o zahájení výběrového řízení obsahovalo:

- 1) podmínky poskytnutí zadávací dokumentace,
- 2) lhůtu pro podání nabídek, tj. do 1.2.2011,
- 3) místo podání nabídek, sídlo společnosti SCC,
- 4) údaje o hodnotícím kritériu, nejnižší nabídková cena, případně nejvýhodnější platební podmínky,
- 5) informaci o tom, v jakém jazyce má být nabídka podána, tj. v anglickém jazyce.

Obvykle se jako hodnotící kritéria stanovují nejnižší nabídková cena a ekonomická výhodnost. Mezi další kritéria patří technické, jakostní, ekologické a funkční vlastnosti předmětu zakázky, výše provozních nákladů, požadavky na údržbu, lhůta výstavby, platební podmínky a délka záruční doby.

Následující text mé práce popisuje všechny **podstatné kroky**, které společnost TS absolvovala, než se přihlásila do této veřejné soutěže.

9.1.2 Zvážení dispozic a koupě zadávací dokumentace

Společnost TS musela nejprve pečlivě zhodnotit rozhodující faktory, které jsou zásadní pro realizaci zakázky, tzn. zohlednit svoji technickou a kvalifikační způsobilost, zvážit dostatečnost své výrobní kapacity, posoudit ekonomické a finanční dispozice a v neposlední řadě také zhodnotit bonitu potenciálního obchodního partnera.

Po zjištění, že je schopna a ochotna společnost SCC dodat požadovaný investiční celek, zakoupila **tendrovou zadávací dokumentaci**. Jedná se o soubor dokumentů, údajů, požadavků a technických podmínek zadavatele, vymezující předmět zakázky v podrobnostech nezbytných pro zpracování nabídky. Tato dokumentace obsahovala jak technické podmínky, tzn. zadání požadovaného zařízení, tak obchodní podmínky, mezi nimiž byly uvedeny dodací a platební podmínky. Jazyk, ve kterém má být nabídka podána, je v tomto případě angličtina.

9.1.3 Kalkulace ceny zařízení

Prvním krokem ke stanovení ceny, za kterou je společnost TS ochotna vyrobit a prodat, je tvorba *kalkulace obchodního případu*. Jednotlivé útvary v organizaci, které se budou podílet na realizaci zakázky, tak musejí vyhotovit nákladovou kalkulaci jejich činnosti a předložit ji obchodnímu oddělení, které z nich zpracuje celkovou kalkulaci obchodního případu. Konkrétně u tohoto obchodního případu se jedná o oddělení výroby, jež vypracuje kalkulaci nákladů na výrobu zařízení, tzn. potřebu materiálů, obalů, náhradních dílů, počítačového systému, práci technických inženýrů, výrobních dělníků apod. a šéfmontáž, která zahrnuje činnosti jako je montáž, uvedení do provozu, zkušební provoz a garanční test. Do výsledné kalkulace obchodního případu jsou započteny ještě ostatní související náklady typu doprava, finanční náklady, které zahrnují i náklady na případný úvěr, pojištění apod. K simulaci finančních nákladů je výhodné využít ceníku a kalkulačky Exportní garanční a pojišťovací společnosti, které jsou umístěny na jejich internetových stránkách.

Takto sestavená kalkulace obchodního případu již předkládá požadovanou cenu, vyjádřenou v českých korunách ve výši 500.000.000 Kč, která se stává hlavním faktorem určující konkurenceschopnost předložené nabídky v tendrovém řízení.

V tendrové dokumentaci je stanoven požadavek na vyjádření hodnoty nabídky v eurech. Proto společnost musela při tvorbě nabídkové ceny zvážit zásadní rozhodnutí o stanovení směnného kurzu domácí měny za zahraniční.

Než bude přikročeno ke stanovení konkrétní ceny kontraktu v požadované měně, bude vysvětlen princip volby devizového kurzu.

9.1.4 Volba devizového kurzu


Jeho volba v nabídkové kalkulaci je určující pro výši kurzového rizika a případné ztráty či zisku. Společnost však z hlediska konkurenceschopnosti nabídky musela stanovit devizový kurz velmi opatrně z důvodu, aby nebyl importérem vnímán jako přemrštěný. Vždy když se stanovuje kurz převodu deviz, jsou na výběr dvě možnosti. A to buď ta, kdy bude přepočten proveden prostřednictvím *aktuálního promptního (spotového) devizového* kurzu platného ke dni sestavení nabídkové kalkulace, nebo

varianta zvolení **devizového termínového kurzu** vztaženého k okamžiku předpokládaného inkasa pohledávky.

Pro názornost je zde uveden fiktivní příklad, který simuluje obě varianty.

Příklad:

Společnost A uzavřela kontrakt ve výši 10.000.000 Kč se zahraničním kupujícím B. Spotový (promptní) kurz ke dni sestavení nabídkové kalkulace je 25,30 CZK/EUR.

| | |
|--|---|
| hodnota kontraktu | 10.000.000 Kč |
| promptní kurz ke dni sestavení nabídkové kalkulace | 25,30 CZK/EUR |
| |  |
| <u>nabídková cena</u> | <u>395.256,92 Eur</u> |

1. varianta: využití aktuálního promptního devizového kurzu

- a) promptní devizový kurz ke dni inkasa pohledávky = 28,60 CZK/EUR \Rightarrow
 $395.256,92 * 28,60 = 11.304.347,83 \text{ Kč} \Rightarrow$ kurzový zisk = 1.304.347,83 Kč

Kdyby tedy ke dni inkasa byl promptní kurz 28,60 CZK/EUR, získala by společnost A po převodu tímto kurzem částku 11.304.347,83 Kč, tzn., utřžila by zisk z titulu kurzového rozdílu ve výši 1.304.347,83 Kč.

- b) promptní devizový kurz ke dni inkasa pohledávky = 24,50 CZK/EUR \Rightarrow
 $395.256,92 * 24,50 = 9.683.794,47 \text{ Kč} \Rightarrow$ kurzová ztráta = 316.205,53 Kč

Kdyby však ke dni inkasa byl promptní kurz 24,50 CZK/EUR, tzn. nižší než při přepočtu nabídkové ceny, získala by společnost A po převodu tímto kurzem jen částku 9.683.794,47 Eur, tzn., utrpěla by ztrátu ve výši 316.205,53 Kč.

- c) při nezměněném kurzu nedojde ani ke kurzové ztrátě, ani k zisku.

První varianta se využívá spíše u krátkodobých vývozních dodavatelských úvěrů, kdy lze s určitou pravděpodobností prognózovat zhodnocení zahraniční měny, tedy znehodnocení domácí měny.

2. varianta: využití termínového devizového kurzu

Společnost má ovšem možnost sjednat si tzv. termínový devizový kurz u banky, který jí dává jistotu určitého kurzu v budoucnu. Využití takového kurzu v nabídkové kalkulaci může mít dvě varianty.

a) devizový termínový kurz (klesající, vyjadřuje znehodnocení zahraniční měny)
= 24,30 CZK/EUR \Rightarrow nabídková cena = $10.000.000 / 24,30 = 411.522,63$ Eur
 \Rightarrow došlo ke zdražení zakázky

b) devizový termínový kurz (rostoucí, vyjadřuje zhodnocení zahraniční měny)
= 29,10 CZK/EUR \Rightarrow nabídková cena = $10.000.000 / 29,10 = 343.642,61$ Eur
 \Rightarrow došlo ke zlevnění zakázky

Druhá varianta, tedy využití termínového devizového kurzu, se doporučuje, když společnost očekává znehodnocení či zhodnocení příslušné měny. Pokud je promptní devizový kurz ke dni sestavení nabídky vyšší než termínový devizový kurz, dochází ke zdražení zakázky a v případě, že ji exportér i přesto získá, vzniká mu z nabídkové kalkulace ceny jakýsi „polštář“ (rozdíl mezi promptním a termínovým kurzem) pro případ eventuálního budoucího znehodnocení promptního kurzu před inkasem prodejní ceny, tzv. *deport*. A naopak, když je promptní devizový kurz v časovém okamžiku kalkulace příslušné zahraniční měny nižší než termínový, jedná se o tzv. *report*, potom využití takového vyššího termínovaného devizového kurzu namísto promptního vede ke snížení nabídkové ceny denominované v měně zahraniční. Exportérovi tím roste šance na získání příslušné zakázky. Poté záleží na tom, zda opravdu dojde ke zhodnocení zahraniční měny ve výši reportu či ne. V případě, že nedojde k růstu kurzu podle předpokladu, utrpí exportér kurzovou ztrátu.

Ale i v těchto případech existuje řešení, díky němuž kurzovou ztrátu nemusí exportér podstupovat. Jedná se o měnový swap. Ten se využívá k zajištění jak proti negativnímu vývoji na měnových trzích, tak negativnímu vývoji úrokových sazeb. Lze jím tedy „posouvat“ výdej deviz, a tak může společnost „vyčkávat“ na lepší kurz. Za tuto čekací dobu platí samozřejmě bance úrok.

Termínové kontrakty mají svou výhodu i nevýhodu. Jelikož je téměř nemožné predikovat vývoj kurzu, je pro společnost výhodné zajišťovat se touto metodou proti

kurzovému riziku s tím, že jí tak nevznikají případné kurzové ztráty jako u využití promptního devizového kurzu. Musí však počítat i s tím, že přichází o potenciální kurzové zisky, které by mohla získat, pokud by se touto cestou nezajistila a promptní kurz v den inkasa pohledávky by byl vyšší, než při uzavření kontraktu s kupujícím (varianta 1a). Uzavírání devizových termínovaných obchodů k okamžiku nabídkové kalkulace je vhodné především v době, kdy je jisté, že příslušnou exportní zakázku společnost získá.

Jelikož se společnost TS chce zajistit proti možnému kurzovému riziku tzv. hedgingem, zvolí variantu s využitím termínového devizového kurzu a to tak, že uzavře dohodu s bankou (tzv. měnový forward neboli pevnou dohodu o termínovém prodeji cizí měny), která jí nabídne kurz na předpokládaný termín vypořádání exportní pohledávky. Ve smlouvě musí být určeno množství cizí měny (minimální výše se pohybuje kolem 20.000 Eur), termín vypořádání obchodu i termínový devizový kurz. Po předchozích zkušenostech si společnost TS při určování termínu dodání sjednané sumy cizí měny nechává raději určitou rezervu (obvykle 1 – 1,5 měsíce) z důvodu, kdyby došlo ke zpoždění příchodu platby od zákazníka. Termínové devizové kurzy jsou banky schopné zákazníkovi poskytnout i „ze dne na den“ a zároveň je uzavírání těchto termínových obchodů vesměs limitováno maximální lhůtou dvou let. Toto zajištění proti kurzovému riziku nese náklady ve výši tzv. spreadu, což je rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou daného termínového kurzu, banky si tak neúčtují žádné provize. Jinak řečeno, bude-li podnik forwardový (termínový) kontrakt prodávat, banka mu nabídne forwardový kurz o něco nižší. Je třeba si také uvědomit, že forwardový kurz se vypočítává z promptního kurzu, který je v průběhu dne proměnlivý, a tak bude záležet na tom, za jaký promptní kurz právě banka obchoduje.

Z pohledu exportérů jsou rozhodující výhodou společné měny euro v rámci Evropské měnové unie skutečnosti, že nevznikají náklady na zajišťování měnového kurzu a ve srovnání s minulostí není devizovým kurzem ovlivňováno konkurenční prostředí.

Nyní již lze zpět přikročit k exportnímu případu, a stanovit tak konečnou cenu kontraktu v požadované měně.

9.1.5 Určení hodnoty kontraktu

Při přepočtu nabídkové kalkulace se využívá kurz, který je ve společnosti stanoven na určité období. Takto stanovený kurz je často výsledkem konzultací finančního ředitele s bankovními institucemi. Dále se v případě výhry výběrového řízení bude společnost snažit sjednat tento kurz u banky, v lepším případě i výhodnější a zajistit ho forwardem jako termínový kurz. V opačném případě, kdyby společnost nemohla dosáhnout na takto stanovený kurz, hrozila by jí ztráta v důsledku kurzového rozdílu, které by se snažila předejít hledáním dalších úspor v realizaci projektu.

Společnost si pro toto období stanovila kurz ve výši 25 CZK/EUR.

Tab. č. 9: Přepočet hodnoty kontraktu

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| prodejní cena kontraktu v Kč | 500.000.000 |
| kurz měny | 25 CZK/EUR |
| prodejní cena kontraktu v Eur | 20.000.000 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Pro připomenutí je zde uvedeno, že předmětem kontraktu je investiční celek, zahrnující 20 kusů zařízení, počítačový systém, náhradní díly, montáž, kontrolu zařízení, uvedení do provozu a zaškolení specialistů. Jeho celková prodejní cena po propočtu kalkulace obchodního případu činí 500.000.000 Kč, tj. při devizovém kurzu 25CZK/EUR 20.000.000 Eur.

Níže je pro lepší představu uveden výstup z kalkulace obchodního případu přepočtený na měnu kontraktu.

| | |
|---|----------------|
| 20 ks zařízení v ceně 934.062,50 Eur/ks | 18.681.250 Eur |
| počítačový systém | 41.950 Eur |
| náhradní díly | 439.600 Eur |
| montáž, supervize a uvedení do provozu | 805.200 Eur |
| školení specialistů | 32.000 Eur |
| <hr/> | |
| celkem | 20.000.000 Eur |

Pro názornost skladby zohledněných nákladů a plánovaného zisku je zde předložen *project status report (PSR)*, neboli zpráva o stavu projektu. V tomto případě se jedná

o jakýsi souhrn výnosů a nákladů, vycházející právě z konečné kalkulace obchodního případu. Tento dokument podává „rychlé“ informace o stavu projektu, lze jej tedy vytvořit v jakýkoli časový okamžik a neměl by se pouštět do přílišných detailů.

Tab. č. 10: *Project status report k 12.12.2010 (v Kč)*

| PSR k 12.12.2010 | |
|--|--------------------|
| Celkové tržby (výnosy) v Kč | 500 000 000 |
| TPV (technická příprava výroby) | 10 118 333 |
| Inženýring | 8 333 333 |
| Technologie | 1 785 000 |
| Ostatní vlastní práce | 1 732 500 |
| Vedení obchodního případu | 2 880 000 |
| Výrobní náklady | 386 252 317 |
| Materiálové náklady | 246 091 667 |
| Práce VD | 123 179 650 |
| Kooperace | 16 981 000 |
| Montážní práce a uvedení do provozu | 10 360 000 |
| Vlastní montáže | 10 360 000 |
| Ostatní přímé náklady | 44 729 914 |
| Doprava, přeprava | 29 533 333 |
| Ostatní náklady | 7 479 381 |
| Pojištění, záruky a bondy | 303 002 |
| Finanční náklady (L/C, poplatky) | 7 414 198 |
| Celkové přímé náklady | 456 073 064 |
| Zisk | 43 926 936 |
| ROS (zisk/tržby) | 8,79% |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

PSR započítává určité rezervy, neboť například u finančních nákladů se zatím nezná přesná výše poplatků bank apod. Po odečtení všech plánovaných nákladů od plánovaných tržeb by měl očekávaný zisk dosáhnout hodnoty 43.926.936 Kč.

Tento dokument se zároveň stává podkladem finančního oddělení pro sestavení cash-flow projektu, který znázorní průběh celé exportní zakázky.

9.1.6 Podání nabídky do výběrového řízení

Společnost SCC si stanovila lhůtu pro podání všech nabídek do dne 1.2.2011 do 12.00 hod tamního času. Jelikož Kazachstán leží v časovém pásmu SEČ + 5, tzn., je tam o 5 hodin více než v České republice, přihlášky tak musely být podané do 1.2.2011 nejpozději v 7.00 hod středoevropského času.

Společnost TS si jako exportér s mnohaletými zkušenostmi dobře uvědomuje závažnost podané nabídky realizace investičního celku spolu s její nabídkou financování potenciálnímu odběrateli ve výběrovém řízení. Do vypsání tendru se tak přihlásila s cílem získat tuto zakázku s vědomím reálné šance vyhrát.

Po zpracování kalkulací a stanovení příslušného devizového kurzu už nic nebrání tomu, aby společnost TS předložila společnosti SCC nabídku s hodnotou investičního celku ve výši 20.000.000 Eur.

V praxi se připouští možnost, že se tato hodnota po vítězství tendru může v průběhu dalších jednání obou stran měnit.

Většinou bývá v zadávací dokumentaci uveden požadavek na zajištění podané nabídky nabídkovou garancí (tzv. bid bond), která představuje závazek, že v případě výhry uchazeč uzavře se zadavatelem smlouvu. Tato záruka je ve formě složení jistoty na účet zadavatele, šeku nebo bankovní záruky ve výši 2 - 5% hodnoty nabídky s platností po celou dobu tendrového řízení. Tímto vypisovatel soutěže omezuje počet uchazečů jen na vážné zájemce. Možnost uplatnění této záruky končí s vyhodnocením výsledku tendrového řízení. Účast společnosti v tendrovém řízení je dobrovolná, její odstoupení má však obvykle finanční důsledky ve formě zabavení této garance.

Podaná nabídka obsahuje jak obchodní, tak technickou část. Kromě identifikačních údajů společnosti ucházející se o realizaci investičního celku a jejího návrhu obchodních podmínek obsahuje další zadavatelem stanovené dokumenty, mimo jiné i ty, které prokazují kvalifikaci uchazeče.

Společnost TS podle požadavku zadávací dokumentace přiřadila ke své nabídce bankovní záruku za nabídku (bid bond) ve výši 2% z předpokládané hodnoty veřejné zakázky, která po rozhodnutí o vítězi tendrového řízení bude společnosti vrácena. Dále je v návrhu platebních podmínek uveden požadavek společnosti TS na zaplacení

akontace ve výši 15% hodnoty kontraktu, kterou je ochotna zajistit otevřením bankovní záruky za akontaci (APG) u své banky a dále je předložen požadavek na zajištění platby hodnoty kontraktu formou neodvolatelného dokumentárního akreditivu (L/C). Aby urychlila proces případného sjednávání těchto bankovních produktů, připojila k nabídce textaci dokumentárního akreditivu a bankovní záruky.

9.1.7 Výsledek tendrového řízení

Výběrové řízení, které společnost SCC vyhlásila dne 1.9.2010, bylo po přijetí všech nabídek přihlášených zájemců ukončeno dne 1.2.2011. Po zvážení a posouzení všech řádně podaných nabídek byl dne 1.4.2011 vyhlášen výsledek tendrového řízení s verdiktem ve prospěch společnosti TS. Zadavatel tendrového řízení odeslal oznámení o výběru nejvhodnějšího kandidáta všem jeho uchazečům.

Společnost SCC vybrala nabídku společnosti TS právě na základě kritéria platebních podmínek, které byly v kombinaci s poměrně nízkou cenou nejlepší variantou ze všech podaných nabídek.

Společnost TS již od tohoto okamžiku může „vyčkávat“ na požadovaný kurz, který si zajistí formou termínového obchodu. Termínový kurz si sjedná ve výši 25 CZK/EUR na částku pohledávky a den jejího vypořádání kupujícím, a tak se již nemusí zabývat výši aktuálního promptního kurzu v den vypořádání obchodu.

9.1.8 Podpis kontraktu

Následně pak proběhlo několik společných jednání, při kterých se vyjednávaly podmínky smlouvy, kde se mimo jiné řešila i potřeba financování této obchodní transakce. V tomto případě se kupující s prodávajícím dohodli na odkladu platby. Jinak řečeno, odběrateli bude poskytnut dodavatelský úvěr oproti dokumentárnímu akreditivu, který poskytne jeho banka bance exportéra. Dále byla sjednána akontace, která bude zajištěna bankovní zárukou a splatná prostřednictvím dokumentárního akreditivu. Odsouhlasený text bankovní záruky APG byl zařazen do smlouvy.

Ke slavnostnímu podpisu kontraktu došlo dne 1.7.2011 v sídle společnosti TS v Plzni.

Kontrakt (smlouva) obsahuje obchodní a technickou část. Sama o sobě není až tak složitě konstruovaná, odkazuje však na rozsáhlou sérii dokumentů v přílohách, které obsahují zásadní právní, ekonomické a technické specifikace.

V obchodní části smlouvy je uvedena specifikace obou stran (dodavatele i odběratele), dodací podmínky, platební podmínky, případná penalizace v důsledku nedodržování smlouvy, stanovené právo, podle kterého se bude cokoli řešit, rozhodčí doložka, která v případě sporu poskytuje rychlé a spravedlivé řešení, upravená účinnost podpisu smlouvy (vždy je smlouva účinná, ale efektivní je jen po zaplacení akontace), datum podpisu a přílohy.

Aby se zabránilo případným nedorozuměním a zbytečným komplikacím je ve smlouvě uveden i formát bankovní záruky a dokumentárního akreditivu na zálohu a dodávky.

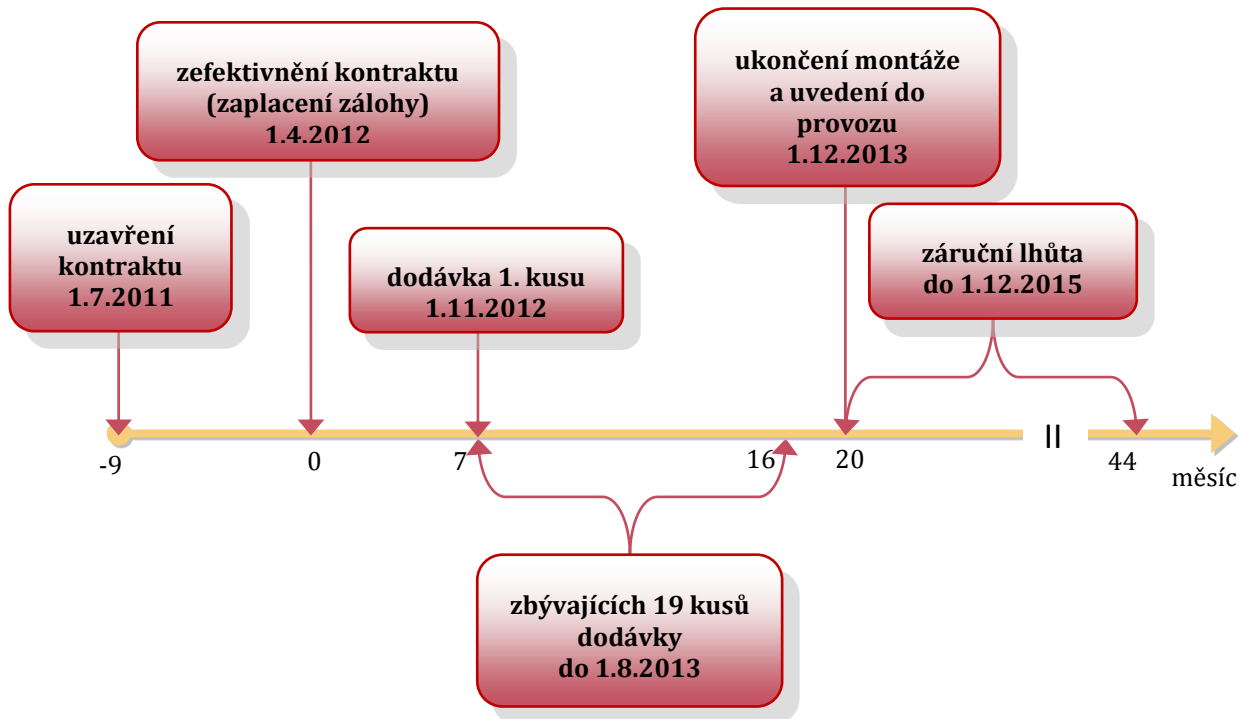
9.1.9 Podmínky kontraktu

V kontraktu, jak bylo již řečeno, jsou stanoveny následující obchodní podmínky.

Dodací lhůta

Dodací podmínky ve smlouvě o vývozu jsou sjednány jasně. Dodávka prvního kusu se uskuteční do 7 měsíců od zefektivnění kontraktu, což v tomto případě znamená zaplacením akontace odběratelem (výše akontace bude vypočtena v platebních podmínkách). Zbývajících 19 kusů zařízení se dodá v intervalu 1 kus za 2 týdny, tzn. 2 kusy za měsíc, kdy v posledním měsíci budou společně odeslána tři zařízení. Ukončení hmotných dodávek je plánováno nejpozději do 18 měsíců od zefektivnění kontraktu, je tedy pro případ zpoždění zakázky počítáno s rezervou dvou měsíců. Montáž a uvedení do provozu bude probíhat průběžně, nejpozději do 20 měsíců od zefektivnění kontraktu tj. do 1.12.2013. Záruční doba je standardních 24 měsíců od uvedení do zkušebního provozu čili do 1.12.2015.

Pro lepší představu je zde předložen obrázek, který zobrazuje plánovaný časový průběh zakázky.

Obr. č. 16: Průběh dodací lhůty zakázky

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Dodací parita

Společnost TS se se společností SCC dohodla, že v kontraktu bude využito dodací podmínky DDU (Delivered Duty Unpaid), která se již v nových pravidlech Incoterms® 2010 neobjevuje, ale stále ji lze v mezinárodním obchodě využívat. Doložka DDU (Delivered Duty Unpaid), neboli s dodáním clo neplaceno, je jednou z nejdelších dodacích parit, která obsahuje maximální závazek ze strany prodávajícího.

Platební podmínky

Exportér se s odběratelem dohodli na akontaci ve výši 15% z hodnoty zařízení, počítačového systému a náhradních dílů (dále jen ND), která činí 2.874.420 Eur. Tato záloha je splatná proti akontační záruce (APG) prostřednictvím dokumentárního akreditivu (L/C). Přibližně po 3,5 měsících od zaplacení zálohy bude otevřen další nepotvrzený dokumentární akreditiv na zbyvající část hodnoty kontraktu s platností 16 měsíců v částce 17.125.580 Eur, který zahrnuje 85% celkové hodnoty dodávky zařízení a ND (16.288.380 Eur) plus 100% hodnoty montáže, šéfmontáže, uvedení do provozu

a školení specialistů (837.200 Eur). Ten bude čerpán postupně proti dodávkám zařízení, dílů a proti uvádění do provozu.

Akontace je při mezinárodním obchodě s investičními celky obvykle hrazena formou hladké platby na bankovní účet dodavatele. V tomto případě se společnost dohodly na platbě prostřednictvím L/C. Dle znění akreditivu musela společnost TS předložit originál záruční listiny, v jejímž textu bylo stanoveno, že se záruka stane operativní až po příchodu zálohové platby na bankovní účet.

Strany si obvykle dohodnou, že výlohy banky, která akreditiv otevřela, uhradí příkazce, a výlohy banky, která akreditiv avizuje, uhradí dodavatel. Není tomu jinak ani v tomto případě. U akreditivu na zálohu společnost TS navíc hradila i potvrzovací výlohy, což se následně projeví ve výši nákladů v cash-flow projektu.

Následující tabulka dokládá výpočet předložených částek.

Tab. č. 11: Výpočet výše akontace a L/C

| | v Eur | v Kč |
|---|-------------------|--------------------|
| 20 ks zařízení v ceně 934.062,50 Eur/ks | 18 681 250 | 467 031 250 |
| počítačový systém | 41 950 | 1 048 750 |
| náhradní díly | 439 600 | 10 990 000 |
| montáž, supervize a uvedení do provozu | 805 200 | 20 130 000 |
| školení specialistů | 32 000 | 800 000 |
| AKONTACE 15% z hodnoty zařízení, PC systému a ND | 2 874 420 | 71 860 500 |
| Zbývající část 85% z hodnoty zařízení, PC systému a ND | 16 288 380 | 407 209 500 |
| 100% montáže, šéfmontáže a uvedení do provozu | 837 200 | 20 930 000 |
| L/C | 17 125 580 | 428 139 500 |
| suma | 20 000 000 | 500 000 000 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

9.1.10 Sestavení cash-flow projektu a stanovení potřeby úvěru

Společnost TS dostane od odběratele akontaci ve výši 71.860.500 Kč až po devíti měsících od uzavření kontraktu, musí tedy promyslet, jak bude financovat svoji činnost, než tuto zálohu obdrží. Po zvážení své finanční situace došla k závěru, že nejlepší variantou financování tohoto projektu bude využít předexportního úvěru od některé na trhu působící banky. Určení výše tohoto úvěru není nikterak snadným úkolem a tento proces není radno uspěchat. Je k tomu zapotřebí vypracovat detailní cash-flow projektu.

Vždy se však musí posoudit souběh s již probíhajícími projekty a jejich způsob financování, aby se společnost nedostala do stavu „pře-úvěrování“, tzn., měla by velké množství různých úvěrů, které by nebyla schopna splácet. Možností jak oddálit potřebu úvěru u banky je domluvit se se subdodavatelem a oddálit splatnost za jejich zboží či služby.

Jak již bylo zmíněno, dokument PSR je podkladem finančního oddělení pro sestavení cash-flow projektu, který znázorňuje průběh celé exportní zakázky a jednotlivé peněžní toky všech plánovaných příjmů a výdajů projektu. V cash-flow jsou z platebních a dodacích podmínek a podmínek dokumentárních akreditivů stanoveny jednotlivé plánované termíny a peněžní zůstatky projektu. Od toho se odvíjí potřeba financování. Příjmy představují jak zálohovou platbu, tak další průběžné plánované platby od odběratele, kterých bude celkem jedenáct. Některé položky v project status reportu jsou součtem položek v cash-flow, jako je tomu například u materiálových nákladů, jež jsou součtem materiálu a obalů.

Jelikož se jedná vesměs o předpokládané částky, nelze stanovit jejich přesnou výši, proto společnost využívá i dřívějších zkušeností k určení některých položek, které nelze jednoduše predikovat.

Níže uvedené cash-flow je vypracováno k měsíci září 2012, je v něm tedy znázorněn průběh od tohoto data až do konce obchodní transakce, tedy října 2013.

Výši úvěru společnost zjišťuje těsně po podpisu kontraktu. Následující cash-flow není to prvotně sestavené, ze kterého se vypočítává potřeba úvěru, ale je zpřesněné k měsíci září 2012. K mému účelu však postačí.

Tab. č. 12: *Cash-flow a výsledná kalkulace projektu (v Kč)*

| | IX.12 | X.12 | XI.12 | XII.12 | I.13 | II.13 | III.13 | IV.13 |
|----------------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Počáteční finanční pozice | 0 | -72 924 094 | -107 321 464 | -89 519 574 | -91 553 006 | -80 657 184 | -69 888 638 | -68 744 794 |
| materiál + OZ | 87 478 667 | 21 068 588 | 19 063 977 | 18 295 527 | 20 150 708 | 19 526 880 | 17 109 233 | 15 717 025 |
| modely + obaly | 1 591 833 | 316 667 | 316 667 | 316 667 | 316 667 | 316 667 | 316 667 | 316 667 |
| kooperace | 2 642 198 | 2 155 405 | 1 682 678 | 1 993 915 | 1 640 945 | 1 235 813 | 1 547 013 | 1 584 670 |
| inženýring | 7 023 317 | 355 000 | 316 667 | 266 667 | 203 333 | 130 000 | 83 333 | 43 333 |
| technologie | 1 574 651 | 66 083 | 58 050 | 40 550 | 23 333 | 18 333 | 10 000 | 6 667 |
| doprava | 0 | 0 | 1 642 500 | 3 832 500 | 2 190 000 | 2 190 000 | 2 190 000 | 2 190 000 |
| montáž + zkušebna | 0 | 0 | 0 | 1 356 666 | 905 000 | 1 356 667 | 905 000 | 905 000 |
| Materiál a ostatní N | 100 310 666 | 23 961 743 | 23 080 539 | 26 102 492 | 25 429 986 | 24 774 360 | 22 161 246 | 20 763 362 |
| APG | 757 036 | 54 525 | 52 600 | 41 833 | 41 833 | 37 567 | 37 567 | 37 567 |
| jiné přímé - před-export | 51 042 | 7 292 | 70 278 | 70 278 | 70 278 | 70 278 | 70 278 | 70 278 |
| jiné přímé - avízo L/C | 647 738 | 0 | 155 965 | 103 977 | 140 675 | 140 675 | 103 977 | 131 500 |
| Jiné přímé náklady | 1 455 816 | 61 817 | 278 843 | 216 088 | 252 786 | 248 520 | 211 822 | 239 345 |
| Materiál a jiné přímé N | 101 766 482 | 24 023 560 | 23 359 382 | 26 318 580 | 25 682 772 | 25 022 880 | 22 373 068 | 21 002 707 |
| Mzdy | 29 697 147 | 7 268 037 | 7 601 370 | 7 268 037 | 7 223 267 | 7 802 067 | 7 832 917 | 7 025 893 |
| Daně, soc. a zdrav. pojištění | 10 690 973 | 2 616 493 | 2 736 493 | 2 616 493 | 2 600 376 | 2 808 744 | 2 819 850 | 2 529 321 |
| Osobní náklady | 40 388 120 | 9 884 530 | 10 337 863 | 9 884 530 | 9 823 643 | 10 610 811 | 10 652 767 | 9 555 214 |
| Režijní náklady | 2 629 987 | 489 280 | 489 233 | 489 233 | 489 233 | 489 233 | 489 233 | 489 233 |
| Náklady celkem | 144 784 589 | 34 397 370 | 34 186 478 | 36 692 343 | 35 995 648 | 36 122 924 | 33 515 068 | 31 047 154 |
| Výdaje na projekt celkové | 144 784 589 | 34 397 370 | 34 186 478 | 36 692 343 | 35 995 648 | 36 122 924 | 33 515 068 | 31 047 154 |
| Akontace | 71 860 495 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inkaso za dodávky - hmota | 0 | 0 | 51 988 368 | 34 658 912 | 46 891 470 | 46 891 470 | 34 658 912 | 43 833 330 |
| Inkaso při dodávce | 0 | 0 | 51 988 368 | 34 658 912 | 46 891 470 | 46 891 470 | 34 658 912 | 43 833 330 |
| Prodejní cena celkem PC | 71 860 495 | 0 | 51 988 368 | 34 658 912 | 46 891 470 | 46 891 470 | 34 658 912 | 43 833 330 |
| Příjmy celkem | 71 860 495 | 0 | 51 988 368 | 34 658 912 | 46 891 470 | 46 891 470 | 34 658 912 | 43 833 330 |
| Vlastní finanční pozice | -72 924 094 | -107 321 464 | -89 519 574 | -91 553 006 | -80 657 184 | -69 888 638 | -68 744 794 | -55 958 619 |

| | V.13 | VI.13 | VII.13 | VIII.13 | IX.13 | X.13 | Výsledná kalkulace | |
|----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------|-----------------------|
| Počáteční finanční pozice | -55 958 619 | -41 556 499 | -13 155 923 | 17 395 248 | 35 970 693 | 58 856 854 | Celkem v Kč | Celkem v % |
| materiál + OZ | 12 533 292 | 7 004 100 | 2 512 783 | 1 205 887 | 0 | 0 | 241 666 667 | 48,33% |
| modely + obaly | 316 667 | 299 833 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 425 002 | 0,89% |
| kooperace | 1 322 285 | 910 928 | 265 150 | 0 | 0 | 0 | 16 981 000 | 3,40% |
| inženýring | 23 667 | 15 000 | 7 683 | 0 | 0 | 0 | 8 468 000 | 1,69% |
| technologie | 5 000 | 3 333 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 806 000 | 0,36% |
| doprava | 2 190 000 | 2 190 000 | 2 190 000 | 2 190 000 | 0 | 0 | 22 995 000 | 4,60% |
| montáž + zkušebna | 1 356 667 | 905 000 | 905 000 | 905 000 | 0 | 0 | 9 500 000 | 1,90% |
| Materiál a ostatní N | 17 747 578 | 11 328 194 | 5 880 616 | 4 300 887 | 0 | 0 | 305 841 669 | 61,17% |
| APG | 19 667 | 19 667 | 9 833 | 9 833 | 0 | 0 | 1 119 528 | 0,22% |
| jiné přímé - před-export | 52 917 | 35 555 | 833 | 0 | 0 | 0 | 569 307 | 0,11% |
| jiné přímé - avízo L/C | 122 325 | 131 500 | 113 152 | 70 337 | 70 337 | 0 | 1 932 158 | 0,39% |
| Jiné přímé náklady | 194 909 | 186 722 | 123 818 | 80 170 | 70 337 | 0 | 3 620 993 | 0,72% |
| Materiál a jiné přímé N | 17 942 487 | 11 514 916 | 6 004 434 | 4 381 057 | 70 337 | 0 | 309 462 662 | 61,89% |
| Mzdy | 5 839 230 | 2 521 033 | 494 275 | 0 | 0 | 0 | 90 573 273 | 18,11% |
| Daně, soc. a zdrav. pojištění | 2 102 123 | 907 572 | 177 939 | 0 | 0 | 0 | 32 606 378 | 6,52% |
| Osobní náklady | 7 941 353 | 3 428 605 | 672 214 | 0 | 0 | 0 | 123 179 651 | 24,64% |
| Režijní náklady | 489 233 | 489 233 | 489 233 | 489 233 | 489 236 | 0 | 8 500 833 | 1,70% |
| Náklady celkem | 26 373 073 | 15 432 754 | 7 165 881 | 4 870 290 | 559 573 | 0 | 441 143 146 | 88,23% |
| Výdaje na projekt celkové | 26 373 073 | 15 432 754 | 7 165 881 | 4 870 290 | 559 573 | 0 | 441 143 146 | 88,23% |
| Akontace | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 71 860 495 | 14,37% |
| Inkaso za dodávky - hmota | 40 775 192 | 43 833 330 | 37 717 052 | 23 445 735 | 23 445 734 | 0 | 428 139 505 | 85,63% |
| Inkaso při dodávce | 40 775 192 | 43 833 330 | 37 717 052 | 23 445 735 | 23 445 734 | 0 | 428 139 505 | 85,63% |
| Prodejní cena celkem PC | 40 775 192 | 43 833 330 | 37 717 052 | 23 445 735 | 23 445 734 | 0 | 500 000 000 | 100,00% |
| Příjmy celkem | 40 775 192 | 43 833 330 | 37 717 052 | 23 445 735 | 23 445 734 | 0 | 500 000 000 | 100,00% |
| Vlastní finanční pozice | -41 556 499 | -13 155 923 | 17 395 248 | 35 970 693 | 58 856 854 | 58 856 854 | Zdroj: Vlastní zpracování, 2012 | |

Z tabulky CF je patrné, že až do června 2013 bude mít projekt záporné cash-flow. Potřebu úvěru zjistíme jako nejhlubší pokles ve vlastní finanční pozici (nevyšší zápornou částku v řádku vlastní finanční pozice), tzn. - 107.321.464 Kč. Jedná se o měsíc říjen 2012, jelikož příchod dílčích plateb na účet společnosti je plánován až od listopadu 2012. Po přepočtu devizovým kurzem 25 CZK/EUR dostaneme částku 4.292.859 Eur. Po zaokrouhlení na 4.300.000 Eur je to ta kýžená částka, o kterou bude společnost banku žádat.

Tab. č. 13: *Přepočet výše potřeby úvěru*

| | |
|---------------------|-------------|
| potřeba úvěru v Kč | 107 321 464 |
| kurz měny | 25 |
| potřeba úvěru v Eur | 4 292 859 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Dále z tabulky cash-flow v řádku vlastní finanční pozice jako poslední částka je vidět plánovaný výsledný zisk společnosti na tomto projektu, který činí 58.856.854 Kč. Správnost této částky můžeme ověřit i spočítáním rozdílu celkových příjmů a celkových výdajů na projekt. Porovnáme-li plánovaný zisk z dokumentu PSR a z CF zjistíme rozdíl ve výši 14.929.918 Kč, to je dáno jistým zpřesněním některých částek výdajů v CF oproti PSR.

9.1.11 Výběr banky na financování projektu

Společnost musí učinit další důležité rozhodnutí, týkající se výběru banky, která mu bude ochotna poskytnout již zmíněnou bankovní záruku za akontaci a předexportní úvěr, který využije k profinancování nákladů spojených s realizací dodávek.

Tento úvěr bude v tomto případě čerpat po dobu kratší dvou let, jedná se tedy o krátkodobý předexportní úvěr, který banky poskytují až do částky 85% hodnoty smlouvy o vývozu.

K tomu je nutné, aby finanční oddělení společnosti TS zpracovalo sumarizující text, vycházející z kontraktu, ve kterém jsou uvedeny všechny zásadní informace. V tomto dokumentu společnost popisuje jak podmínky konkrétního projektu (hodnota, dodací podmínky, platební podmínky), tak jeho potřebu financování.

Potřeba financování v eurech

- 1) záruka za akontaci (APG), jestliže:
 - a) akontace je ve výši 2.874.420 Eur,
 - b) APG je platná po dobu 18 měsíců,
 - c) jejíž hodnota se bude postupně snižovat proti dodávkám.

- 2) předexportní úvěr v maximální výši 4.300.000 Eur
 - a) s předpokládaným čerpáním od 1. srpna 2011,
 - b) na dobu cca 2 let (do června 2013),
 - c) čtvrtletní úrokové období,
 - d) postupné splácení příchozími platbami z L/C.

Tento dokument společnost TS předložila několika bankám, a ty, na jeho základě, vyhotovily nabídku financování tohoto konkrétního případu.

Níže je uvedena tabulka, která porovnává nabídky jednotlivých bank (komerčních i státní), které jsou zde z důvodu zachování jejich anonymity označeny čísly jedna až šest.

Tab. č. 14: Porovnání nabídek jednotlivých bank na financování projektu

| banka | úvěr | úroková sazba | zajištění | ostatní poplatky | závazková provize | záruka | přirážka | zajištění | jednorázový poplatek |
|-------------------|---------------|--|---|---|---|---------------|------------|---|----------------------|
| banka č. 1 | 4 300 000 Eur | EURIBOR + marže 1,60% p.a. | zástava PO, postoupení výtěžku z L/C, zásoby + rozpracovaná výroba | jednorázově 5.524,65 Eur (135 354 Kč) | - | 2 874 420 Eur | 1% p.a. | zástava PO, postoupení výtěžku z L/C, zásoby+ rozpracovaná výroba | 5 000 Kč |
| banka č. 2 | 4 300 000 Eur | 1M EURIBOR + marže 0,95% p.a. | pojistka EGAP "V", vinkulace plnění ve prospěch banky (cca 3,3 mil. Kč) | 1 900 Eur za poskytnutí úvěru, 50Eur/měsíčně poplatek za správu úvěru | 0,30% p.a. | 2 874 420 Eur | 0,85% p.a. | - | 5 000 Kč |
| banka č. 3 | 4 300 000 Eur | EURIBOR + marže 1,1% p.a. | zástava PO, potvrzený L/C | - | - | 2 874 420 Eur | 1% p.a. | rámec (ručení ŽĐAS) | - |
| banka č. 4 | 4 300 000 Eur | 1M EURIBOR + marže 3,00% p.a. | postoupení výnosů z L/C, postoupení budoucích PO | administrativní poplatek z každé čerpané částky 3000 Kč, poplatek za zpracování 20 000 Kč | - | 2 874 420 Eur | 1,4% p.a. | pojištění EGAP "Z" (cca 1,3 mil. Kč) | - |
| banka č. 5 | 4 300 000 Eur | I. Pevná 5,16% p.a. II. 3M EURIBOR + marže 2,82% p.a. | pojistka EGAP "F" | 0,8% p.a. pevný poplatek před čerpáním 30.400 Eur (729.600 Kč) | 0,7% p.a. z nevyčerpané části pololetně | 2 874 420 Eur | 1,20% p.a. | bianco směnka Příkazce | 100 000 Kč |
| banka č. 6 | 4 300 000 Eur | 3M EURIBOR + marže 1,35% p.a. | ručení ŽĐAS/ŽP | 0,40% pevný poplatek po dni podpisu 15.200 Eur (364 800 Kč) | 0,4% p.a. z nečerpané části kvartálně | 2 874 420 Eur | 0,70% p.a. | ručení ŽĐAS/ŽP | 3 000 Kč |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Vysvětlivky k tabulce:

ŽP = Železiarne Podbrezová (mateřská společnost společnosti ŽĐAS a.s.)

Konečný výběr banky ovlivňuje mnoho faktorů. Exportér bere v úvahu v první řadě náklady banky spojené s financováním, tzn., úrokovou sazbu, poplatky bance za záruku, formu a šíři zajištění a případné provize. Mezi další poplatky bank obvykle patří závazková provize, poplatek za správu úvěru, poplatek za přípravu smluvních dokumentů (management fee) nebo poplatek za rezervaci zdrojů, které budou připraveny k výplatě (commitment fee).

U každé banky se tyto poplatky objevují v jiné výši a složení. Některé banky lákají potenciální zákazníky na neexistenci jednoho poplatku, to však většinou vykompenzuje poplatek jiný. Časové hledisko vyhotovení hraje ve výběrovém řízení bank také významnou roli. Čím dříve je banka schopna a ochotna poskytnout úvěr, tím má u exportéra větší šanci na úspěch. Tento proces výběru banky není jednoduchou záležitostí a většinou má velký vliv i subjektivní pohled hodnotitele a jeho odhad do budoucna.

Za zmínku také stojí skutečnost, že pokud společnost TS chce získat od banky bankovní záruku a předexportní úvěr, je pro ni výhodné uzavřít s bankou tzv. Úvěrovou rámcovou smlouvu s určitým limitem. Ten se obvykle dělí mezi jednotlivé bankovní produkty, které společnost u banky využívá, např. kontokorent, předexportní úvěr, dodavatelský bankovní úvěr, dokumentární akreditivy, bankovní záruky aj. Poté společnost zašle bance žádost o vystavení bankovní záruky a předexportního úvěru, které mohou být vystaveny až do výše částky, vážící se ke smluvnímu limitu těchto bankovních produktů. U bankovní záruky banka nazpět zašle znění a podmínky tohoto produktu, které musí společnost TS odsouhlasit dříve, než je její finální verze předána příjemci, tedy společnosti SCC. Pro představu, jak vypadá text bankovní záruky, jsem si dovolila umístit do přílohy vzorový text akontační záruky od náhodně vybrané banky Citibank Europe plc., jak v českém, tak v anglickém jazyce.

Společnost při výběru jedné bankovní instituce zvážila všechny nabídky a rozhodla se pro návrh financující a ručící banky č. 3, tedy pro poskytnutí předexportního úvěru o objemu 4.300.000 Eur za podmínek úrokové sazby EURIBOR 1M (0,107%) + marže 1,1% p.a., dále požadavku zástavy pohledávky a požadavku potvrzeného

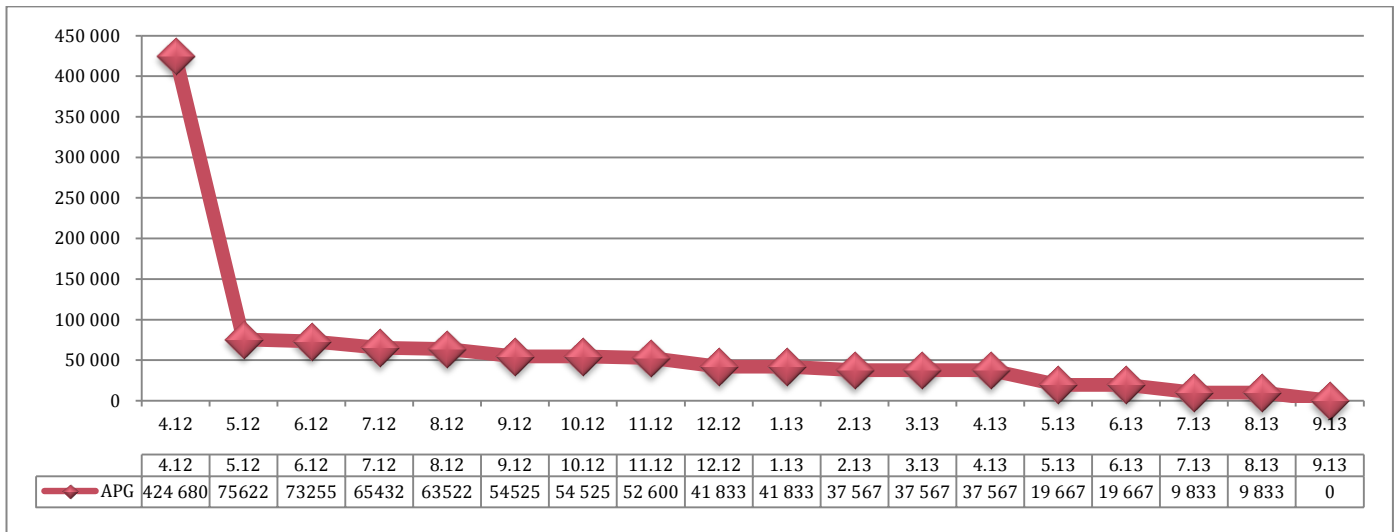
dokumentárního akreditivu, který bude muset ještě zajistit u další banky. Tento požadavek banka exportéra zvolila proto, že nepovažuje závazek vystavující banky za dostatečný. To se děje v případech, kdy se jedná o méně známou banku, anebo o banku sice bonitní, ale v zemi, kde panuje nestabilní politická situace. Tento druh odstraňuje riziko nezaplacení touto vystavující bankou.

Poskytnutí bankovních záruk je většinou podmíněno požadavkem na přiměřené zajištění, nejčastěji ve formě zástavy nemovitostí, zástavy movitostí, pohledávek, bianko směnka, zástava cenných papírů aj. Akontační záruka (APG) v případě banky č. 3 má být zajištěna pouze prohlášením ručitele, tedy v tomto případě stačí zajištění od mateřské společnosti ŽĎAS formou ručení a společnost TS dále zaplatí přírážku ve výši 1% p.a.

Obecně jsou finanční náklady na zajištění drahé, většinou se pohybují se od 2 do 5% hodnoty kontraktu. Zahraniční obchod bez bankovních produktů bohužel nelze realizovat, jelikož by v případě nezaplacení druhé strany či nedodržení podmínek kontraktu od výrobce znamenalo dlouhé spory, které by se musely řešit přes mezinárodní soudy.

9.1.12 Vývoj bankovních záruk v projektu

V tomto fiktivním případě se společnost TS se společností SCC dohodla pouze na bankovní záruce za akontaci. Pro názornost je zde uveden její vývoj v čase pomocí grafu. APG pokrývá celé období předpokládané realizace dodávek a její poslední platba se uskuteční k okamžiku dodání posledních kusů zařízení tedy k datu 1.8.2013. Tato záruka se stejně jako akontace vztahuje jen na hmotné dodávky a obsahuje redukční doložku, která stanovuje, že zaručená částka se bude automaticky snižovat ve vazbě na uskutečněných dodávkách v návaznosti na předložení dokumentů dokládajících uskutečnění dodávky ručící bance v rámci dokumentárního akreditivu. APG má tak snižující se charakter a následující měsíc po dni předání posledního zařízení se rovná nule.

Obr. č. 17: Vývoj bankovní záruky za vrácení akontace (APG) v projektu (v Kč)

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Bankovní záruka za vrácení akontace poskytuje odběrateli plnění i v případě, že exportér odstoupí od smlouvy či dojde-li k zásahu vyšší moci, a nebude tak možné dojít k plnění kontraktu. Touto zárukou se odběratel zajišťuje proti širšímu spektru nepříznivých vlivů, v porovnání se zárukou za dobré provedení (performance bond). Je to z toho důvodu, že akontační záruka zajišťuje vrácení uskutečněné platby předem, která je vlastně jakýmsi úvěrem, který poskytuje importér exportérovi, naproti tomu záruka za dobré provedení kontraktu se týká pouze porušení smlouvy exportérem.

Vždy je jednodušší a méně nákladné sjednat u banky pouze jeden produkt, v tomto případě jednu bankovní záruku, nežli několik.

V praxi se ale častokrát setkáváme se situací, kdy se zahraniční obchodní partneři dohodnou hned na několika bankovních zárukách, s cílem zajistit bezproblémový chod transakce.

Pro představu o vzájemném průběhu advance payment guarantee (APG), performance bond (PB) a warranty bond (WB) je znázorněna i varianta, kdy společnost TS sjednává u banky všechny tyto záruky. Orientační výše poplatků tohoto zajištění je stanovena formou průměrné hodnoty, jež bankovní instituce nabízejí.

Každá banka pak stanoví konkrétnímu žadateli konkrétní sazbu podle určitých kritérií. Například žadatel, který je bankou vyhodnocen jako vysoce kvalitní, může získat nižší

ceny bankovních záruk ve srovnání s žadatelem, který má finanční a úvěrové problémy. (Performancesuretybonds.com, 2012)

APG neboli záruka za vrácení akontace obvykle působí od okamžiku, kdy přestane platit záruka za nabídku (bid bond), tedy podepsáním kontraktu, nebo od momentu zaplacení akontace. Její další průběh je pak klesající až k okamžiku buďto předání zařízení, nebo ukončení montáže a uvedení do provozu, záleží na jejím prvotním stanovení.

PB neboli záruka za dobré provedení lze považovat za jakýsi protějšek k dokumentárnímu akreditivu. Její působnost velmi záleží na sjednané šíři závazku banky. Někdy se může vztahovat jen na řádnou dodávku, jindy i na instalaci, školení či dokonce na technickou záruku. Trvá po celou dobu plnění kontraktu, to znamená do doby započetí záruční lhůty, není-li sjednaná i na ni. V některých případech může dojít během plnění kontraktu k jejímu snížení na polovinu v důsledku prozatímního předání, od kterého probíhá zkušební provoz, nebo PB přestane platit a nastoupí záruka zvaná warranty bond (WB) čili záruka v garanční době, která trvá po celou dobu záruční lhůty.

Plán vývoje těchto záruk projektu společnosti TS v čase vypadá následujícím způsobem (viz tabulka č. 15). Pro lepší představu jejich vývoje je uveden graf.

Warranty bond je v tomto případě počítán až do měsíce prosinec 2015, jelikož se zohledňuje dvouměsíční mezera z důvodu případných zdržení dodávek.

Tab. č. 15: Vývoj bankovních záruk (APG, PB a WB) v projektu (v Kč)

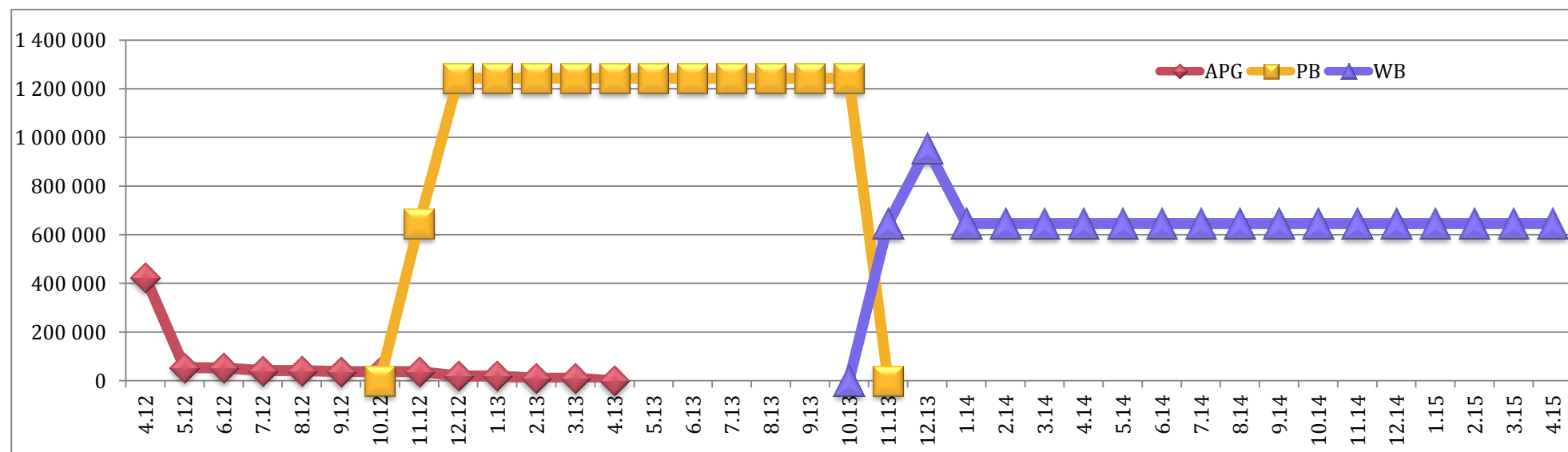
| | 4.12 | 5.12 | 6.12 | 7.12 | 8.12 | 9.12 | 10.12 | 11.12 | 12.12 | 1.13 | 2.13 | 3.13 | 4.13 | 5.13 |
|-----|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| APG | 424 680 | 54 525 | 52 600 | 41 833 | 41 833 | 37 567 | 37 567 | 37 567 | 19 667 | 19 667 | 9 833 | 9 833 | 0 | |
| PB | | | | | | | 0 | 645 890 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 |
| WB | | | | | | | | | | | | | | |

| | 6.13 | 7.13 | 8.13 | 9.13 | 10.13 | 11.13 | 12.13 | 1.14 | 2.14 | 3.14 | 4.14 | 5.14 | 6.14 | 7.14 | 8.14 |
|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| APG | | | | | | | | | | | | | | | |
| PB | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 1 243 733 | 0 | | | | | | | | | |
| WB | | | | | 0 | 645 890 | 954 689 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 |

| | 9.14 | 10.14 | 11.14 | 12.14 | 1.15 | 2.15 | 3.15 | 4.15 | 5.15 | 6.15 | 7.15 | 8.15 | 9.15 | 10.15 | 11.15 | 12.15 |
|-----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| APG | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PB | | | | | | | | | | | | | | | | |
| WB | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 | 645 890 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Obr. č. 18: Vývoj bankovních záruk AP, PB a WB (v Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

Jednotlivé sumy výše popsaných bankovních záruk a jejich procentní podíl z hodnoty kontraktu zaznamenává tabulka č. 16. Jak je vidět, poplatky za zajištění bankovních záruk v tomto případě nepřesahují 4 % z 500.000.000Kč.

Tab. č. 16: *Celkové náklady na zajištění bankovními zárukami*

| | celkem v Kč | celkem v % |
|-----|----------------|---------------|
| APG | 787 172 | 0,16% |
| PB | 14 326 953 | 2,87% |
| WB | 17 101 939 | 3,42% |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2012

9.2 SHRNU TÍ NÁVRHU FINANCOVÁNÍ EXPORTNÍ TRANSAKCE

Společnost TS při financování projektu dodávky investičního celku 20 kusů zařízení s počítačovým systémem, náhradními díly, montáží, kontrolou zařízení, uvedením do provozu a zaškolením specialistů v hodnotě 20.000.000 Eur poskytne kazašskému odběrateli dodavatelský úvěr oproti dokumentárnímu akreditivu se zaplacením akontace ve výši 2.874.420 Eur proti záruce za akontaci prostřednictvím druhého dokumentárního akreditivu. K tomu využije nejvýhodnější nabídky od banky, která je pracovně označena jako banka č. 3.

Nabídka představuje předexportní úvěr ve výši 4.300.000 Eur se zajištěním zástavy exportní pohledávky a vystavením potvrzeného akreditivu a bankovní záruku za akontaci ve výši 2.874.420 Eur s přírůžkou 1 % p.a. a ručením mateřské společnosti.

10 ZÁVĚR

Po celou dobu vypracování mé diplomové práce jsem měla jedinečnou příležitost seznamovat se s problematikou financování vývozních transakcí z pohledu společnosti TS Plzeň a.s. I přes značnou komplikovanost a náročnost této činnosti, ji vnímám jako velmi zajímavou. Díky odborným znalostem a dovednostem pracovníků podniku je společnost schopna sjednávat a realizovat zahraniční zakázky, a tím zajišťovat svoji existenci a další rozvoj.

Práce je rozdělena do devíti kapitol, první čtyři se zabývají teoretickými poznatky a dalších pět již popisuje zvolené téma v praktické rovině.

V úvodí části této práce jsem považovala za nezbytné si objasnit několik velmi zásadních problémů exportních transakcí z teoretického pohledu. Nejprve je charakterizován pojem investiční celek a jeho specifika v mezinárodním obchodování. Dále práce upozorňuje na problém rizik v mezinárodním obchodě, speciálně se zaměřením na kurzové riziko a možnosti ochrany před ním s využitím vlastních sil společnosti či s pomocí finančních institucí. Následuje kapitola tři, která popisuje průběh exportní zakázky, kdy se zaměřuje především na právní uspořádání vztahů, tzn., charakterizuje mimo jiné i druhy investičních smluv a popisuje jejich nezbytné součásti. K pochopení problematiky financování vývozu investičních celků je na závěr teoretické části doplněn velmi zásadní okruh a to možnosti financování exportu, které jsou podnikům nabízeny ze strany komerčních i státních institucí.

Dostupnost finančních prostředků po celou dobu vývozní transakce ovlivňuje schopnost prosadit se na zahraničních trzích. Kromě finančních prostředků od komerčních bankovních institucí může vývozce získat i tzv. státní podporu, která se využívá především při vývozu do států s vyšším rizikem, čímž rostou i náklady na jeho zajištění. Varianty české proexportní politiky jsou popsány v úvodu praktické části, na kterou navazuje krátká charakteristika tradice a současné situace strojírenského průmyslu a vývozních příležitostí. Poté bylo využito jednak nastudovaných teoretických poznatků, a jednak získaných praktických informací od exportující společnosti, které byly dále aplikovány při simulaci fiktivního vývozního případu. Jedná se tak o popis vývozní transakce mezinárodního obchodu se strojírenským investičním celkem

z pohledu exportéra od samého začátku, přes její sjednávání až k naplánování financování její realizace.

Cílem tedy bylo seznámit čtenáře s velmi obsáhlou problematikou financování vývozu investičních celků. Financování bylo pojato formou názorné ukázky průběhu klasického vývozního případu s využitím bankovních produktů.

SEZNAM TABULEK

| | |
|--|----|
| Tab. č. 1: <i>Klasifikace rizik exportního financování dle ovlivnitelnosti ze strany vývozce</i> | 16 |
| Tab. č. 2: <i>Struktura vývozu ČR a úvěrů ČEB v r. 2011</i> | 48 |
| Tab. č. 3: <i>Horizontální analýza rozvahy společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)</i> | 61 |
| Tab. č. 4: <i>Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)</i> | 63 |
| Tab. č. 5: <i>Tržby dle teritoria v letech 2009, 2010 a 2011 (v tis. Kč)</i> | 66 |
| Tab. č. 6: <i>Poměrové ukazatele rentability společnosti TS Plzeň a.s.</i> | 67 |
| Tab. č. 7: <i>Poměrové ukazatele likvidity společnosti TS Plzeň a.s.</i> | 69 |
| Tab. č. 8: <i>Poměrové ukazatele zadluženosti společnosti TS Plzeň a.s.</i> | 70 |
| Tab. č. 9: <i>Přepočet hodnoty kontraktu</i> | 78 |
| Tab. č. 10: <i>Project status report k 12.12.2010 (v Kč)</i> | 79 |
| Tab. č. 11: <i>Výpočet výše akontace a L/C</i> | 84 |
| Tab. č. 12: <i>Cash-flow a výsledná kalkulace projektu (v Kč)</i> | 86 |
| Tab. č. 13: <i>Přepočet výše potřeby úvěru</i> | 88 |
| Tab. č. 14: <i>Porovnání nabídek jednotlivých bank na financování projektu</i> | 90 |
| Tab. č. 15: <i>Vývoj bankovních záruk (APG, PB a WB) v projektu (v Kč)</i> | 95 |
| Tab. č. 16: <i>Celkové náklady na zajištění bankovními zárukami</i> | 96 |

SEZNAM OBRÁZKŮ

| | |
|--|----|
| Obr. č. 1: <i>Rizika exportního financování v jednotlivých fázích vývozního kontraktu</i> | 17 |
| Obr. č. 2: <i>Plánování lhůt vývozu investičního celku</i> | 23 |
| Obr. č. 3: <i>Bankovní přímý vývozní dodavatelský úvěr</i> | 39 |
| Obr. č. 4: <i>Bankovní přímý vývozní odběratelský úvěr</i> | 40 |
| Obr. č. 5: <i>Předexportní úvěr</i> | 41 |
| Obr. č. 6: <i>Struktura vývozu ČR a úvěrů ČEB v r. 2011</i> | 48 |
| Obr. č. 7: <i>Struktura úvěrového portfolia ČEB podle úvěru k 31. 12. 2011 (celkem 66.219 mil Kč)</i> | 49 |
| Obr. č. 8: <i>Zahraniční vývoz zboží ČR za posledních 5let (v milionech Kč)</i> | 52 |
| Obr. č. 9: <i>Historie společnosti</i> | 54 |
| Obr. č. 10: <i>Organizační schéma společnosti TS Plzeň a.s.</i> | 55 |
| Obr. č. 11: <i>Vybavení pro cukrovary</i> | 57 |
| Obr. č. 12: <i>Podíl výrobních oborů na prodeji společnosti v roce 2011</i> | 59 |
| Obr. č. 13: <i>Porovnání vybraných položek rozvahy společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)</i> | 63 |
| Obr. č. 14: <i>Porovnání výsledku hospodaření za běžnou činnost za posledních pět let společnosti TS Plzeň a.s. (v tis. Kč)</i> | 65 |
| Obr. č. 15: <i>Procentní rozdělení tržeb dle teritoria v posledních třech letech společnosti TS Plzeň a.s.</i> | 66 |
| Obr. č. 16: <i>Průběh dodací lhůty zakázky</i> | 83 |
| Obr. č. 17: <i>Vývoj bankovní záruky za vrácení akontace (APG) v projektu (v Kč)</i> | 93 |
| Obr. č. 18: <i>Vývoj bankovních záruk AP, PB a WB (v Kč)</i> | 95 |

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knížní publikace

ANDERLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2011, 184 s., ISBN 978-80-247-4017-1

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; SATO, Alexej; TAUŠER, Josef a kol. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 192 s., 2000, ISBN 80-245-0055-8

HÁJEK, Eduard. *Mezinárodní dodávka investičních celků*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity. 2005/2006, 44 s., Bakalářská práce

HORÁK, Milan. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2010, 43 s, Bakalářská práce

JANATKA, František. *Rizika v komerční praxi*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011, 320 s., ISBN 978-807357-632-5

KALINOVÁ, Anna; KLÍMA, Miroslav; PELIKÁN, Milan. *Řízení rizik a financování obchodních transakcí ve vývozu a dovozu*. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2010, 209 s., ISBN 978-80-86730-62-2

MACHKOVÁ, Hana; ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva; SATO, Alexej; a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2010, 240 s., ISBN 978-80-247-3237-4

PEPRNÝ, Aleš. *Mezinárodní obchod*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2011, 148 s., ISBN 978-80-7375-541-6

PLCHOVÁ, Božena a kol. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut, 1996, 241 s., ISBN 80-902243-8-5

ROZEHNALOVÁ, Naděžda; STŘELEK, Karel; SEHNÁLEK, David; VALDHAUS, Jiří. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova univerzita Brno, 2004, 103 s., ISBN 80-210-3575-7

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Praha: Computer Press, 2007, 154 s., ISBN 978-80-251-1830-6

SEKERKA, Bohuslav. *Banky a bankovní produkty*. Praha: Profess Consulting, 1997, 536 s., ISBN 80-85235-51-7

SMEJKAL, Vladimír; RAIS, Karel. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. Praha: Grada Publishing, 2006, 360 s., ISBN 978-80-247-3051-6

SVATOŠ, Miroslav a kol. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009, 368 s., ISBN 978-80-247-2708-0

ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel Incoterms® 2010 v praxi zahraničního obchodu*. ICC Česká republika, 2011, 124 s., ISBN: 978-80-904651-0-7

URBAN, Tomáš. *Proces předání investičního celku v mezinárodních dodávkách (analýza pohledu podmínek FIDIC)*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity, 2009/2010, 85 s., Diplomová práce

VÍCH, Jan. *Dodávky investičních celků v zahraničně obchodní činnosti*. Brno: Inženýrské centrum Brno, 1995, 104 s.

WITZANY, Jiří. *International financial markets*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2007, 179 s., ISBN 978-80-245-1274-7

ZINECKER, Marek. *Financování vývozních operací podniku*. Akademické nakladatelství CERM, 2006, 262 s., ISBN 80-7204-432-X

ZINECKER, Marek. *Úvěrová politika podniku v kontextu dlouhodobého exportního financování*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky a managementu, 2004, 32 s., ISBN 80-214-2547-4

ŽÍDEK, Petr. *Pojem podstatného porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity, 2008, 186 s., Disertační práce

Internetové zdroje

Webové stránky společnosti TS Plzeň Dostupné z <http://tsplzen.cz/>

Česká exportní banka: *O nás*. [online] Praha: Česká exportní banka [cit. 4. 9. 2012]. Dostupné z <http://www.ceb.cz/content/view/92/35/>

Česká exportní banka: *Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB* [online] Praha: Česká exportní banka [cit. 16. 9. 2012]. Dostupné z <http://www.ceb.cz/content/view/54/25/>

EGAP: *O společnosti* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. [cit. 4. 9. 2012]. Dostupné z <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>

EGAP: *Přehled produktů* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. [cit. 6. 10. 2012]. Dostupné z <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>

Tradeport.org: *Export Finance Guide* [online]. Tradeport.org [cit. 2. 10. 2012] Dostupné z <http://www.tradeport.org/index.php/trade-tutorials/68>

Bučková, Veronika. *Bankovní záruky aneb Jak snížit podnikatelská rizika?* In: *Finance.cz* [online]. 26. 3. 2009. [cit. 2. 9. 2012]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/214007-bankovni-zaruky-aneb-jak-snizit-podnikatelska-rizika/>

Goldeneagleinvestments.com: *Bank Guarantees Text*. [online]. Goldeneagleinvestments.com [cit. 2. 9. 2012]. Dostupné z <http://www.goldeneagleinvestments.com/index.php?option=comcontent&view=article&id=73&Itemid=91>

RUML, Michal. *Měnový swap - nástroj k zajištění kurzového rizika* In: *Finance.cz* [online]. 20. 6. 2008 [cit. 29. 8. 2012]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/174408-menovy-swap-nastroj-k-zajisteni-kurzoveho-rizika/>

Business.center.cz: *Slovník pojmů* [online]. Business.center.cz [cit. 28. 9. 2012]. Dostupné z <http://business.center.cz/business/pojmy/p977-LIBOR.aspx>

Czechtrade: *Naše služby* [online]. Praha: CzechTrade. [cit. 4. 9. 2012]. Dostupné z <http://www.czechtrade.cz/sluzby/>

Hajduch.net: *Zpracovatelský průmysl I ČR* [online]. Hajduch.net [cit. 4. 9 2012]. Dostupné z <http://www.hajduch.net/cesko/zpracovatelsky-prumysl-1>

Czech.cz: *Strojírenství* [online]. Praha: Czech.cz [cit. 4. 9 2012]. Dostupné z <http://www.czech.cz/cz/Podnikani/Firmy-v-CR/Strojirenstvi>

Ekonom.cz: *Produkce i obchod trvale rostou* [online]. Praha: Ekonom.cz [cit. 24. 10 2012]. Dostupné z [http://ekonom.ihned.cz/index.php?p=400000_d&&article\[id\]=22-109270](http://ekonom.ihned.cz/index.php?p=400000_d&&article[id]=22-109270)

EGAP: *Online rozhovor s generálním ředitelem EGAPu Karlem Plevou na téma: České firmy musíme pro export získávat* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. [cit. 24. 10. 2012]. Dostupné z <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/egap-v-mediich/zpravy/2012-01-02.php>

Spcr.cz: *Rozhovor s ředitelkou sekce mezinárodních vztahů Dagmar Kuchtovou* [online]. Praha: Svaz průmyslu a dopravy [cit. 24. 11. 2012] Dostupné z <http://www.spcr.cz/proexportni-servis/>

Řurčáková, Jaroslava a Valach, Josef. *Financování vývozu investičních celků*. In: *Rozvoj účetní a finanční teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska*. [online]. Praha: *Český finanční a účetní časopis*. [cit. 1. 11. 2012]. Dostupné z http://cfuc.vse.cz/media/2009/cfuc-_2009-3_006-023.pdf

Performancesuretybonds.com: *Typical Performance Bond Costs*. Performancesuretybonds.com [cit. 27. 11 2012]. Dostupné z http://www.performancesuretybonds.com/typical_performance_bond_cost.htm

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

| | |
|---------|--|
| EGAP | Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. |
| ČEB | Česká exportní banka, a.s. |
| TS | TS Plzeň a.s. |
| SCC | Sugarcane Corporation |
| APG | záruka za akontaci |
| PB | záruka za dobré provedení smlouvy |
| WB | záruka za garanční lhůtu |
| L/C | dokumentární akreditiv |
| CIRR | minimální pevná úroková sazba |
| a.s. | akciová společnost |
| EURIBOR | evropská mezibankovní nabídková sazba |
| LIBOR | londýnská mezibankovní nabídková sazba |
| PRIBOR | pražská mezibankovní nabídková sazba |

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A: Účetní závěrka společnosti TS Plzeň a.s. za rok 2011

Příloha B: Textace bankovní záruky za vrácení akontace od banky Citibank Europe plc.
(v českém jazyce)

Příloha C: Textace bankovní záruky za vrácení akontace od banky Citibank Europe plc. (v anglickém jazyce)

Příloha A: ÚČETNÍ ZÁVĚRKA SPOLEČNOSTI TS PLZEŇ A.S. ZA ROK 2011

| | | 31.12.2011 | | | 31.12.2010 |
|----------------------|--|----------------|-----------------|----------------|----------------------|
| | | Brutto | Korekce | Netto | Netto |
| ROZVAHA | | | | | TS Plzeň a.s. |
| v plném rozsahu | | | | | IČ 25240293 |
| k datu | | | | | Tylova 1/57 |
| 31.12.2011 | | | | | 316 00 Plzeň |
| (v tisících Kč) | | | | | |
| AKTIVA CELKEM | | 649 554 | -237 899 | 411 655 | 346 929 |
| B. | Dlouhodobý majetek | 405 588 | -230 158 | 175 430 | 178 247 |
| <i>B.I.</i> | <i>Dlouhodobý nehmotný majetek</i> | <i>26 052</i> | <i>-25 338</i> | <i>714</i> | <i>1 536</i> |
| B.I.2. | Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | 289 | -289 | | |
| B.I.3. | Software | 25 763 | -25 049 | 714 | 1 536 |
| <i>B.II.</i> | <i>Dlouhodobý hmotný majetek</i> | <i>379 536</i> | <i>-204 820</i> | <i>174 716</i> | <i>176 711</i> |
| B.II.1. | Pozemky | 15 493 | | 15 493 | 15 493 |
| B.II.2. | Stavby | 167 456 | -35 400 | 132 056 | 135 370 |
| B.II.3. | Samostatné movité věci a soubory movitých věcí | 191 050 | -163 883 | 27 167 | 25 848 |
| B.II.6. | Jiný dlouhodobý hmotný majetek | 5 537 | -5 537 | | |
| C. | Oběžná aktiva | 241 812 | -7 741 | 234 071 | 166 771 |
| <i>C.I.</i> | <i>Zásoby</i> | <i>137 350</i> | <i>-2 483</i> | <i>134 867</i> | <i>72 065</i> |
| C.I.1. | Materiál | 15 877 | -608 | 15 269 | 17 984 |
| C.I.2. | Nedokončená výroba a polotovary | 120 627 | -1 875 | 118 752 | 52 334 |
| C.I.3. | Výrobky | 831 | | 831 | 1 611 |
| C.I.5. | Zboží | 15 | | 15 | 136 |
| <i>C.II.</i> | <i>Dlouhodobé pohledávky</i> | <i>5 737</i> | | <i>5 737</i> | <i>12 626</i> |
| C.II.7. | Jiné pohledávky | 4 199 | | 4 199 | 10 460 |
| C.II.8. | Odložená daňová pohledávka | 1 538 | | 1 538 | 2 166 |
| <i>C.III.</i> | <i>Krátkodobé pohledávky</i> | <i>97 387</i> | <i>-5 258</i> | <i>92 129</i> | <i>49 776</i> |
| C.III.1. | Pohledávky z obchodních vztahů | 71 887 | -4 906 | 66 981 | 21 093 |
| C.III.2. | Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba | 1 944 | | 1 944 | |
| C.III.6. | Stát - daňové pohledávky | 13 155 | | 13 155 | 7 443 |
| C.III.7. | Krátkodobé poskytnuté zálohy | 7 861 | -352 | 7 509 | 7 028 |
| C.III.9. | Jiné pohledávky | 2 540 | | 2 540 | 14 212 |
| <i>C.IV.</i> | <i>Krátkodobý finanční majetek</i> | <i>1 338</i> | | <i>1 338</i> | <i>32 304</i> |
| C.IV.1. | Peníze | 468 | | 468 | 223 |
| C.IV.2. | Účty v bankách | 870 | | 870 | 32 081 |
| D. I. | Časové rozlišení | 2 154 | | 2 154 | 1 911 |
| D.I.1. | Náklady příštích období | 2 154 | | 2 154 | 1 911 |

Zdroj: Výroční zpráva společnosti

| | | 31.12.2011 | 31.12.2010 |
|---------------|--|----------------|----------------|
| | PASIVA CELKEM | 411 655 | 346 929 |
| A. | Vlastní kapitál | 172 309 | 207 455 |
| A.I. | Základní kapitál | 106 250 | 106 250 |
| A.I.1. | Základní kapitál | 106 250 | 106 250 |
| A.II. | Kapitálové fondy | -5 710 | 11 373 |
| A.II.3. | Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků | -5 710 | 11 373 |
| A.III. | Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku | 3 363 | 2 235 |
| A.III.1. | Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond | 3 363 | 2 235 |
| A.IV. | Výsledek hospodaření minulých let | 79 401 | 65 049 |
| A.IV.1. | Nerozdělený zisk minulých let | 79 401 | 65 049 |
| A.V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+ -) | -10 995 | 22 548 |
| B. | Cizí zdroje | 239 343 | 139 459 |
| B.I. | Rezervy | 8 607 | 12 711 |
| B.I.4. | Ostatní rezervy | 8 607 | 12 711 |
| B.II. | Dlouhodobé závazky | 7 141 | 8 869 |
| B.II.9. | Jiné závazky | 7 141 | 8 869 |
| B.III. | Krátkodobé závazky | 151 078 | 107 879 |
| B.III.1. | Závazky z obchodních vztahů | 80 966 | 39 602 |
| B.III.2. | Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba | 4 814 | |
| B.III.5. | Závazky k zaměstnancům | 6 403 | 6 249 |
| B.III.6. | Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | 3 439 | 3 217 |
| B.III.7. | Stát - daňové závazky a dotace | 961 | 9 144 |
| B.III.8. | Krátkodobé přijaté zálohy | 39 677 | 35 230 |
| B.III.10. | Dohadné účty pasivní | 9 571 | 9 138 |
| B.III.11. | Jiné závazky | 5 247 | 5 299 |
| B.IV. | Bankovní úvěry a výpomoci | 72 517 | 10 000 |
| B.IV.2. | Krátkodobé bankovní úvěry | 72 517 | 10 000 |
| C. I. | Časové rozlišení | 3 | 15 |
| C.I.1. | Výdaje příštích období | 3 | 15 |

Zdroj: Výroční zpráva společnosti

| VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v druhovém členění | | TS Plzeň a.s. IČ 252 40 293 | |
|---|---|--|-------------------------|
| období končící k 31.12.2011 (v tisících Kč) | | Tylova 1/57 316 00 Plzeň | |
| | | Období do 31.12.2011 | Období do 31.12.2010 |
| I. | Tržby za prodej zboží | 2 746 | 576 |
| A. | Náklady vynaložené na prodané zboží | 1 954 | 392 |
| + | Obchodní marže | 792 | 184 |
| II. | Výkony | 409 168 | 450 052 |
| II.1. | Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | 341 744 | 535 785 |
| II.2. | Změna stavu zásob vlastní činnosti | 67 139 | -85 829 |
| II.3. | Aktivace | 285 | 96 |
| B. | Výkonová spotřeba | 297 306 | 274 414 |
| B.1. | Spotřeba materiálu a energie | 226 518 | 188 655 |
| B.2. | Služby | 70 788 | 85 759 |
| + | Přidaná hodnota | 112 654 | 175 822 |
| C. | Osobní náklady | 139 809 | 146 981 |
| C.1. | Mzdové náklady | 98 002 | 103 968 |
| C.2. | Odměny členům orgánů společnosti a družstva | 4 158 | 3 906 |
| C.3. | Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 33 724 | 34 857 |
| C.4. | Sociální náklady | 3 925 | 4 250 |
| D. | Daně a poplatky | 1 053 | 837 |
| E. | Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 13 498 | 11 364 |
| III. | Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu | 3 507 | 2 472 |
| III.1. | Tržby z prodeje dlouhodobého majetku | 780 | 260 |
| III.2. | Tržby z prodeje materiálu | 2 727 | 2 212 |
| G. | Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období | -3 238 | 4 409 |
| IV. | Ostatní provozní výnosy | 5 783 | 6 015 |
| H. | Ostatní provozní náklady | 4 342 | 2 978 |
| * | Provozní výsledek hospodaření | -33 520 | 17 740 |
| IX. | Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů | 26 102 | 31 244 |
| L. | Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů | | 17 584 |
| M. | Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti | | -734 |
| X. | Výnosové úroky | 21 | 121 |
| N. | Nákladové úroky | 646 | 904 |
| XI. | Ostatní finanční výnosy | 6 116 | 4 776 |
| O. | Ostatní finanční náklady | 7 427 | 5 898 |
| * | Finanční výsledek hospodaření | 24 166 | 12 489 |
| Q. | Daň z příjmů za běžnou činnost | 1 641 | 7 681 |
| Q 1. | - splatná | 1 013 | 8 246 |
| Q 2. | - odložená | 628 | -565 |
| ** | Výsledek hospodaření za běžnou činnost | -10 995 | 22 548 |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) | -10 995 | 22 548 |
| **** | Výsledek hospodaření před zdaněním | -9 354 | 30 229 |

Zdroj: Výroční zpráva společnosti

**Příloha B: TEXTACE BANKOVNÍ ZÁRUKY ZA VRÁCENÍ AKONTACE OD
BANKY CITIBANK EUROPE PLC (V ČESKÉM JAZYCE)**

[datum vystavení záruky], v Praze

[obchodní jméno a sídlo věřitele]

**Věc: Bankovní záruka za vrácení poskytnutého plnění č. 5000...
(tzv. Akontační záruka)**

Vážení,

Citibank Europe plc, společnost založená a existující podle irského práva, se sídlem Dublin, North Wall Quay 1, Irsko, registrovaná v rejstříku společností v Irské republice, pod číslem 132781, provozující svou obchodní činnost v České republice prostřednictvím Citibank Europe plc, organizační složka, se sídlem na adrese Praha 5, Stodůlky, Bucharova 2641/14, PSČ 158 02, IČ 28198131, zapsané v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl A, vložka 59288 (dále jen „Citibank“) byla informována, že společnost

[obchodní jméno a sídlo a IČO: dodavatele] (dále jen „Dodavatel“)

uzavřela s Vámi, společností **[obchodní jméno věřitele]**, dne **[datum uzavření smlouvy]** smlouvu **[číslo, případně jméno smlouvy]**, jejímž předmětem je **[předmět smlouvy]** (dále jen „Smlouva“). Podle ustanovení této Smlouvy jste se zavázali uhradit ve prospěch Dodavatele zálohu ve výši **[částka a měna]** (dále jen „Záloha“).

Citibank tímto na žádost Dodavatele vystavuje ve Vaš prospěch tuto bankovní záruku (dále jen „Záruka“) a zavazuje se zaplatit jakoukoliv částku, případně její část, která nebude vyšší než

[částka a měna] (slovy: [částka a měna]),

a to bez námitek na základě Vaší první písemné výzvy k plnění podepsané Vaším oprávněným zástupcem. Tato výzva musí být zaslána prostřednictvím Vaší banky, která ověří podpis/y oprávněné osoby/oprávněných osob a musí obsahovat Vaše prohlášení potvrzující, že z Vaší strany byla poskytnuta Záloha podle podmínek Smlouvy, ale

Dodavatel porušil nebo nesplnil podmínky Smlouvy tím, že řádně a včas neprovedl dílo [nebo nesplnil podmínky dodávky zboží], k čemuž se ve Smlouvě zavázal a nevrátil Vám Zálohu zpět.

Tato Záruka je platná **ode dne vystavení a účinná ode dne přijetí Zálohy Dodavatelem na účet č..... vedený u Citibank** a její platnost bude ukončena dne **[datum]** (dále jen „Konečné datum platnosti“). Tato Záruka může být předložena k placení nejpozději v den Konečného data platnosti. Po tomto dni pozbývá tato Záruka platnosti a to bez ohledu na skutečnost, zda byla Citibank vrácena zpět či nikoli.

Jakákoliv platba provedená ze strany Citibank podle podmínek této Záruky sníží celkovou hodnotu Záruky o hodnotu takovéto platby po zbývající dobu její platnosti. Tato Záruka je nepřevoditelná.

Tato Záruka se řídí zákony České republiky, především ustanovením § 313 a násl. zákona č. 513/1991 Sb. (obchodní zákoník), ve znění pozdějších právních předpisů. Jakýkoliv spor vzniklý z této Záruky nebo v souvislosti s ní bude předložen k rozhodnutí věcně příslušnému soudu v Praze.

Citibank Europe plc.

**Příloha C: TEXTACE BANKOVNÍ ZÁRUKY ZA VRÁCENÍ AKONTACE OD
BANKY CITIBANK EUROPE PLC (V ANGLICKÉM JAZYCE)**

[Date of Issue], in Prague

[the Creditor's business name and registered office address]

Re: Advance Payment Refund Guarantee No. 5000...

Dear Sirs,

We, Citibank Europe plc, company established and existing under the Irish law, registered seat at Dublin, North Wall Quay 1, Ireland, registered in the Register of Companies in the Republic of Ireland, under the number 132781, conducting its business in the Czech Republic through Citibank Europe plc, organizační složka, registered seat at Prague 5, Stodůlky, Bucharova 2641/14, Postal Code 158 02, Reg. No. 28198131, registered in the Commercial Register with the Municipal Court in Prague, Section A, Insert 59288 (hereinafter „Citibank“), have been informed that the company

[Supplier's business name, registered office, Reg. No.:](hereinafter “Supplier“)

has concluded on **[date of contract]** a contract **[contract number and/or title]** with your company **[Creditor's business name]** for **[contract subject]** (hereinafter „Contract“). Under the terms of the said Contract you have undertaken to make an advance payment of **[amount and currency]** to the benefit of the Supplier (hereinafter „Advance Payment“).

At the Supplier's request, Citibank hereby issues to your benefit this Guarantee (hereinafter „Guarantee“) and undertakes to pay to you any amount (or, possibly, any portion thereof) up to and not to exceed

[Amount and currency] (say: [amount and currency])

with no objections on your first written demand signed by an authorized representative. Such demand must be forwarded by your bankers for authentication of signature/s of authorized person/s and must be accompanied by your statement certifying that you

have made an Advance Payment in conformity with the said Contract and, that the Supplier has breached or failed to observe the terms of the Contract as it has either failed to perform the work in due and timely manner or has failed to supply the goods in conformity with the terms of the Contract contrary to its binding obligation arising thereunder and, that it has failed to refund to you the amount of the Advance Payment made by you.

This Guarantee shall become valid **commencing upon the date of its issuance** and become **effective upon the date of receipt by the Supplier of the Advance Payment on the account No. held with Citibank** and shall expire by **[date]** (hereinafter „Final Expiry Date“). This Final Expiry Date is the latest date for receipt by us of any claims hereunder and after which date this Guarantee shall become null and void and shall cease to have any effect whether it is returned to Citibank or not.

Any payments made by Citibank under the terms of this Guarantee shall reduce by the amount of such payments the total value of the Guarantee for the remaining period of its validity. This Guarantee is not assignable.

This Guarantee shall be governed by and construed in accordance with the laws of the Czech Republic, namely the provisions of §313, et seq., of Act No. 513/1991 Coll. (the Commercial Code), as amended. Any disputes arising in connection with this Guarantee shall be submitted for resolution to the relevant court in Prague.

Citibank Europe plc.

Abstrakt

BOUBLÍKOVÁ, M. *Financování vývozu investičních celků*. Diplomová práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 115 s., 2013

Klíčová slova: investiční celek, mezinárodní obchod, kurzové riziko, státní podpora, forwardové obchody, úvěr, financování.

Tato diplomová práce se zabývá problematikou financování vývozu investičních celků. V úvodní části je vybráno několik zásadních prvků mezinárodního obchodu se zaměřením na investiční celky a jejich metody financování. Teoretické poznatky a poznatky z konzultací ve společnosti TS Plzeň a.s. byly dále aplikovány v praktické části.

Úkolem této diplomové práce je zpracovat návrh na financování vývozní transakce investičního celku.

V praktické části je na úvod popsán český strojírenský průmysl a jeho historický význam a dále je zde charakterizována státní podpora vývozních transakcí českých podniků. Poté je zpracována charakteristika strojírenské společnosti TS Plzeň a.s. a následuje zhodnocení její současné finanční situace.

Výstupem práce je sestavení fiktivního vývozního případu, jehož průběh je detailně popsán již od počátku sjednávání kontraktu až k výběru jedné konkrétní možnosti financování.

Abstract

BOUBLÍKOVÁ, M. *Financing export of investment units*. Diploma thesis. Pilsen: The Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 115 s., 2013

Key words: investment unit, international trade, credit risk, state aid, forward contracts, credit, financing.

This thesis focuses on issue of financing export of investment units. In the introduction of the thesis is chosen a several relevant elements of international trade focusing on investment units and methods of their financing. Theoretical knowledge and knowledge from the consultations from TS Plzeň a.s. company were also applied in the practical part.

The goal of this thesis is to develop a proposal for financing export transaction of investment unit.

In the introduction of the practical part is described Czech engineering industry and its historical significance and is also characterized the state aid for exporting czech companies. Then is elaborated the characteristic of engineering company TS Plzeň a.s. and follows the evaluation of its current financial situation.

The output of this thesis is devise a fictitious exporting case, whose process is detailed describe from the begin of negotiating the contract until to the choice one concrete option of financing.