

VŠB – Technická univerzita Ostrava

Fakulta strojní

Katedra mechanické technologie

Průzkum logistických možností pro export zboží na nové trhy

The Survey Logistical Capabilities for Export of Goods to New Markets

Student:

Bc. Marek Révay

Vedoucí diplomové práce:

Doc. Ing. Josef Novák, Csc.

Ostrava 2014

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Fakulta strojní
Katedra mechanické technologie

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Marek Révay**
Studijní program: N2301 Strojní inženýrství
Studijní obor: 2303T002 Strojírenská technologie
Specializace: 10 Technologický management
Téma: **Průzkum logistických možností pro export zboží na nové trhy**
The Survey Logistical Capabilities for Export of Goods to New Markets

Zásady pro vypracování:

1. Analýza současného stavu
2. Posouzení současného stavu
3. Varianty možného řešení z hlediska logistiky
4. Výběr optimální varianty
5. Celkové zhodnocení

Seznam doporučené odborné literatury:

NOVÁK, J. *Organizace a řízení*. Ostrava: FS, Vysoká škola báňská-Technická univerzita Ostrava, 2007.
URL: <http://www.fs.vsb.cz/europrojekty/414/organizace-a-rizeni.pdf>
TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. *Řízení výroby a nákupu*. Grada Publishing, 2005. 378 s. ISBN 978-80-247-1479-0.
KAVAN, M. *Výrobní a provozní management*. Grada Publishing, 2002. 421 s. ISBN 80-247-0199-5.
KENNETH, C. Laudon, JANE, P. Laudon. *Management Information Systems* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2011. ISBN 978-0-13-611099-6

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

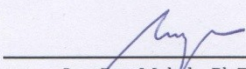
Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Josef Novák, CSc.**


Konzultant diplomové práce: Ing. Dušan Michalik

Datum zadání: 13.12.2013

Datum odevzdání: 19.05.2014




Ing. Petr Mohyla, Ph.D.
vedoucí katedry


doc. Ing. Ivo Hlavatý, Ph.D.
děkan fakulty

Místopřísežné prohlášení studenta

Prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci včetně příloh vypracoval samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a uvedl jsem všechny použité podklady a literaturu.

V Ostravě 19.5.2014

Radka Háj

podpis studenta

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na moji diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo.
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen „VŠB-TUO“) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3).
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě uložena v Ústřední knihovně VŠB-TUO k nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že údaje o kvalifikační práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO.
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona.
- bylo sjednáno, že užít své dílo – diplomovou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).
- beru na vědomí, že odevzdáním své práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, bez ohledu na výsledek její obhajoby.

V Ostravě: 19.5.2014


.....
podpis

Jméno a příjmení autora práce: Bc. Marek Révay

Adresa trvalého pobytu autora práce: Jaroslava Vrchlického 2444/9, Karviná, 73506

Anotace Diplomové práce

RÉVAY, M. Průzkum logistických možností pro export zboží na nové trhy: diplomová práce. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, Fakulta strojní, Katedra mechanické technologie, 2014, 62 s. Vedoucí práce: Novák, J.

Diplomová práce se zabývá průzkumem logistických možností exportu zboží na nové trhy ve firmě Mega-Impex s.r.o. V úvodu práce je rozebíráno jak realizovat logistické procesy. Dále je rozebírána dokumentace potřebná k mezinárodnímu obchodu. Jsou podrobně rozebírány doložky Incoterms® 2010. Je také navržena správná přeprava prodávaného zboží a destinace určení dodání zboží. Poté je podrobně rozebrán dopad doložek Incoterms® 2010 na finanční náklady. Výsledkem je řešení, které by mělo firmě pomoci docílit nízko nákladové expanze na nové trhy.

Annotation of Thesis

RÉVAY, M. The Survey Logistical Capabilities for Export of Goods to New Markets : thesis. Ostrava: VSB - Technical University of Ostrava, Faculty of Engineering, Department of Mechanical Technology, 2014, 62 p. Leader: Novák, J.

This thesis deals with the survey of logistical ability to export goods to new markets in the company Mega-Impex Ltd. The introduction includes a description of how to realize logistical processes. Next is analyzed documentation required for international trade. Following this are in detail discussed clauses Incoterms ® 2010. Also it is suggested correct transport of goods sold and determined the destination of delivery. After that is detailed analysis of the impact of Incoterms ® 2010 on financial costs. The result is a solution that would help the company to achieve a low cost expansion into the new markets.

Obsah

0	Úvod	10
1	Analýza současného stavu	11
1.1	Základní údaje o společnosti	11
1.2	Vize společnosti	11
1.2.1	Formální vize	11
1.2.2	Vize logistiky	12
1.3	Expanzní politika	12
1.4	Vytipování trhů	12
1.4.1	Čínská lidová republika	12
1.4.2	Indie	13
1.4.3	USA.....	13
2	Posouzení současného stavu	13
2.1	Logistika v mezinárodním obchodu	13
2.1.1	Smluvní zajištění operací	13
2.1.2	Námořní přeprava.....	14
2.1.3	Cla a celní řízení.....	14
2.2	Dokumenty mezinárodního obchodu.....	15
2.3	INCOTERMS® 2010.....	16
2.3.1	EXW	17
2.3.2	FCA.....	18

2.3.3	FAS.....	20
2.3.4	FOB.....	21
2.3.5	CFR.....	22
2.3.6	CIF	23
2.3.7	CPT.....	24
2.3.8	CIP	26
2.3.9	DAT.....	28
2.3.10	DAP.....	29
2.3.11	DPD	31
2.4	Kontejnerizace	33
2.4.1	Kontejnery ISO 1	33
3	Varianty možného řešení z hlediska logistiky.....	35
3.1	Vhodné přístavy pro doručení	35
3.1.1	ČLR.....	36
3.1.2	Indie	37
3.1.3	Spojené státy americké	38
3.2	Cenové náklady na kontejnerizaci.....	39
3.3	Výpočet nákladů dle INCOTERMS® 2010.....	39
4	Výběr optimální varianty	40
4.1	Tompkins Supply Chain Consortium, Inc.	40
4.2	Shipping solutions, Inc. [23].....	43
4.3	MTS Logistics	45
4.4	Cenové porovnání doložek Incoterms® 2010.....	46

4.4.1	EXW.....	47
4.4.2	FCA.....	48
4.4.3	FAS.....	49
4.4.4	FOB.....	50
4.4.5	CFR.....	51
4.4.6	CIF.....	52
4.4.7	CPT.....	53
4.4.8	CIP.....	54
4.4.9	DAT.....	55
4.4.10	DAP.....	56
4.4.11	DDP.....	57
4.4.12	Celkové srovnání finančních nákladů dle doložek.....	58
5	Závěr.....	59
6	Zdroje.....	60

Seznam použitých značek a symbolů

ČLR	Čínská lidová Republika
ČR	Česká Republika
DPH	Daň z přidané hodnoty
EU	Evropská Unie
EXP	Export
FCL	Plně kontejnerová zásilka
FIATA	Mezinárodní federace zasilatelských sdružení
ICC	Mezinárodní obchodní komora
IMP	Import
např.	například
t	tuna
tj.	to jest
USA	Spojené státy Americké
USD	Americký dolar

0 Úvod

Globalizace a internacionalizace nám v dnešním světě nabízí mnoho možností v oblasti rozvoje podnikání. Je nespočet možností, jak může firma dále růst. Jednou z nich je export zboží na zahraniční trhy. Ten nám zajišťuje obrovský potenciál rozvoje. Nevyužít tohoto potenciálu by byla škoda. Proto by expanze měla být pouze přirozeným prostředkem k růstu firmy a zisku nového kapitálu.

Pro udržení konkurence schopnosti českých firem je proto vhodné zbožím zásobovat nejen domácí trhy, ale i trhy Evropské a v tom nejvyšším stádiu i mezikontinentální. Firmy by se měly orientovat na zahraniční trhy, kde mohou získat novou klientelu. Domácí trh, je zkrátka nedostačující, pokud chce firma stabilně růst.

Firmy se sice vystavují riziku, musí vynaložit větší úsilí, ale finanční odměna ze stálého odběru, ať už výrobků nebo služeb na novém trhu, je pro ně velmi silným motivačním podnětem.

Export jako takový je klíčový nejen pro firmy, ale také pro stát. Proto stát v tomto ohledu velmi výrazně firmy podporuje. Takovou souhrnou nabídkou pro podporu exportu je dokument Export v kostce. Je produktem Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

Dalším pomocným dokumentem pro mezinárodní obchod je soubor mezinárodních pravidel pro obchodování zvaný Incoterms® 2010.

Po důkladném prozkoumání zahraničních trhů a vhodném výběru, na který z nich expandovat, přichází zkoumání požadovaných činností, abychom tak mohli učinit. Jednou z klíčových činností pro zaručení udržení konkurenceschopnosti a efektivity jsou logistické procesy. Jde tedy o hmotnou přepravu zboží z místa produkce na místo dodání. Tento soubor činností musí být plynulý a flexibilní. Proto je nutné jej správně naplánovat, exekuvovat a kontrolovat.

Firmy se musí zabývat nejen logistickými procesy, ale také legislativou zemí, kde budou zboží vyvážet.

Cílem mé diplomové práce je udělat průzkum logistických možností pro export zboží na nové trhy, které si firma vytipovala. Cílem je zjistit, jak realizovat logistické procesy a vybrat vhodnou doložku Incoterms® 2010.

1 Analýza současného stavu

1.1 Základní údaje o společnosti

Obchodní jméno: MEGA - IMPEX, spol. s r.o.

Sídlo: Praha – 2 Nusle, Jaromírova 686/41, 128 00

IČO: 48401960

DIČ: CZ48401960



Obr. 1.1 Logo firmy

Společnost byla založena v roce 1993. Náplní firmy je zprostředkovatelská činnost a prodej surovin a nakládání s odpady (vyjma nebezpečných). Firma operuje na evropském trhu.

1.2 Vize společnosti

1.2.1 Formální vize

Ve vyčleněném strategickém období budeme nadále zlepšovat dodavatelsko-odběratelské vztahy. Dodržovat nejvyšší obchodní jakosti nabízeného zboží. Dosahovat ekonomických výstupů, které povedou k zisku společnosti. Používat správné logistické procesy, které zaručí bezpečný a plynulý tok zboží. Zaručovat komfortní podmínky obchodní spolupráce mezi dodavateli a odběrateli. Klást důraz na rozvoj společnosti na vytipované internacionální trhy.

Středem aktivit je pro nás spokojenost zákazníků. Zlepšování vztahů s nimi je pro nás nejdůležitější podmínkou k úspěšnému rozvoji celé společnosti.

1.2.2 Vize logistiky

Společnost obchoduje většinou se surovinami zakoupenými v EU. Má již smluvní vztahy s železničními a silničními expedičními společnostmi, které operují po EU. Jako přístav pro odchozí logistické operace si společnost vybrala přístav Gdaňsk v Polsku.

1.3 Expanzní politika

Z vize společnosti je viditelné, že expanze na mimoevropské trhy je důležitým strategickým cílem.

Jelikož společnost operuje na evropském trhu, tak hledá alternativy expanze na nové trhy. Tyto trhy by pro společnost měly být zajímavé, ať už jako rychle rostoucí trhy nebo pouze s poptávkou zboží, které společnost nabízí.

1.4 Vytipování trhů

Velmi důležitým krokem pro správnou expanzi je správné vytipování mimoevropských trhů.

Exportní strategie ČR vytipovala dvanáct prioritních zemí pro export. Jsou jimi Brazílie, ČLR, Indie, Irán, Kazachstán, Mexico, Ruská federace, Srbsko, Turecko, Ukrajina a USA. Také vytipovala dalších 25 zájmových zemí. [1]

Společnost se rozhodla zaměřit na tři nejzajímavější trhy pro její budoucí rozvoj. Vybrala si tak země: ČLR, Indie a USA.

1.4.1 Čínská lidová republika

Stala se pro společnost zajímavou z důvodu, protože je druhou největší ekonomikou dle vytvořeného objemu HDP. [2]

Vzájemný obchodní vztah mezi ČR a ČLR již dlouhodobě roste plynulým tempem a díky tomu se stala ČLR čtvrtým největším obchodním partnerem. [2]

Díky těmto faktům společnost vidí v ČLR obrovský potenciál pro rozvoj. ČLR spotřebovává denně ohromný objem různého druhu surovin nejčastěji v průmyslovém sektoru a energetickém sektoru. [3]

1.4.2 Indie

Stala se pro společnost zajímavou, protože je stabilní světovou ekonomikou a protože podíl průmyslu na HDP stoupá. [4]

Vzájemní obchodní vztah mezi ČR a Indií zpomaluje, avšak toto zapříčinilo snížení exportu automobilových komponentů. [5]

Díky těmto faktům vidí společnost potenciál k rozvoji. Díky rostoucímu průmyslu a snaze Indické vlády o zlepšení fyzické infrastruktury, především silnic, vidí společnost tržní příležitost. [6]

1.4.3 USA

Stala se pro společnost zajímavou, protože je nejsilnější ekonomikou světa a současně i největším importérem za rok 2012. [7]

Patří k stálým a významným obchodním partnerům ČR. Pro ČR má význam druhého největšího vývozního partnera mimo EU. [8]

Kvůli těmto faktorům vidí společnost potenciál pro rozvoj. Rozvinutý průmysl a energetika znamenají obroskou spotřebu surovin. [9]

2 Posouzení současného stavu

2.1 Logistika v mezinárodním obchodu

2.1.1 Smluvní zajištění operací

V mezinárodním obchodě se podílejí na přepravě dva subjekty a těmi jsou zasílatelé (speditéři) a dopravci. [10]

Zasílatel smluvně obstarává mezinárodní dopravu. Zasílatel obvykle obstarává kompletní logistické služby jako např. skladování, celní odbavení, pojištění, balení a další. Mezinárodní obchod dnes řeší dodavatelsko-odběratelské vztahy za použití jediného logistického partnera, anglicky lead logistics provider. [10]

Zasílatelská smlouva právně vymezuje dodavatelsko-odběratelský vztah. Zasílatel se tak zavazuje, že za úplaty, vlastním jménem na účet příkazce a na jeho riziko obstará

přepravu z místa určení na místo dodání a další blíže specifikované služby stanoveny ve smlouvě. [10]

Speditér se smluvně zavazuje, postupovat odborně podle pokynů příkazce. Za obstarání přísluší speditérovi náležitá finanční odměna zahrnutá ve smlouvě. [10]

Speditéři se mohou sdružovat do mezinárodní organizace FIATA (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés), jejímž cílem je koordinovat a unifikovat činnosti, postupy a dokumenty. Zasílatelé jsou v ČR sdruženi do Svazu spedice a logistiky, který je členem FIATA. [10]

Smluvená úplata je splatná buď předem, nebo po doručení zásilky zadavateli. Speditér má zástavní právo na zásilku, pro účely zajištění nároků ze smlouvy. [10]

Legitimačním dokladem o uzavření smlouvy o přepravě je dopravní dokument. Ve většině případů se jedná o nákladní list. Vychází z mezinárodních smluvních ujednání. Osahem dokladu jsou údaje obligatorní, udávající den a místo vystavení, označení odesílatele, příjemce a přepravce, označení věci a její váhy a objemu. Fakultativní, těmi jsou výše a splatnost přepravného, zvolená přepravní cesta, údaje o celním odbavení. Nakonec pak údaje dovolené, které jsou např. evidenční číslo zásilky nebo zakázky. [10]

2.1.2 Námořní přeprava

Námořní přeprava, která v celosvětovém objemu zaujímá nadpoloviční většinu ze všech přeprav ve světovém obchodě, je realizována rejdaři, kteří se sdružují do námořních konferencí. [10]

Konosament = náložný list, osvědčení o převzetí zásilky. [11]

Provozování námořní přepravy, náležitosti a obsahy smluv jsou kodifikovány v několika mezinárodních ujednáních. Je to Mezinárodní úmluva o sjednocení pravidel ve věci konstamentů z roku 1924. Úmluva OSN o námořní přepravě zboží z roku 1978. Baltická a mezinárodní rada dále koordinuje spolupráci rejdařů a další subjektů, působících v námořní přepravě. [11]

2.1.3 Cla a celní řízení

Jelikož společnost plánuje prodávat své zboží za podmínek Incoterms® 2010, clo a celní řízení bude záviset na tom, jakou z doložek si vybere. [12]

2.2 Dokumenty mezinárodního obchodu

Dokumenty mezinárodního obchodu mají různé formy a mohou být složité. Níže jsou uvedeny příklady běžných exportních dokumentů relevantních v mořské přepravě. [13]

Obchodní faktury (commercial invoice)

Doklad vystavený prodávajícím kupujícím. Tyto faktury jsou často využívány vládami k určení pravé hodnoty zboží při vyřizování celního řízení. Vláda, která používá obchodní faktury ke kontrole importu, většinou specifikuje formu, obsah, počet kopií, jazyk a další charakteristiky, které musí obchodní faktury obsahovat. [13]

Konosament (bill of lading)

Doklad mezi prodávajícím a přepravcem. Představuje vlastnické právo k přepravovanému zboží. Pro plavidla jsou dva druhy. Přímý konosament, který je neobchodovatelný a obchodovatelný konosament. Ten může být koupen, prodán nebo vyměněn, když je zboží v tranzitu. [13]

Exportní list

Udává detailní informace o zásilce, jako například prodávajícího, kupujícího, speditéra, číslo faktury, datum přepravy, typ přepravy, přepravce a dále specifikuje kvantitu, popis, typ balení, počet balení, celkovou váhu, rozměry, označení balení a další. [13]

Certifikát původu

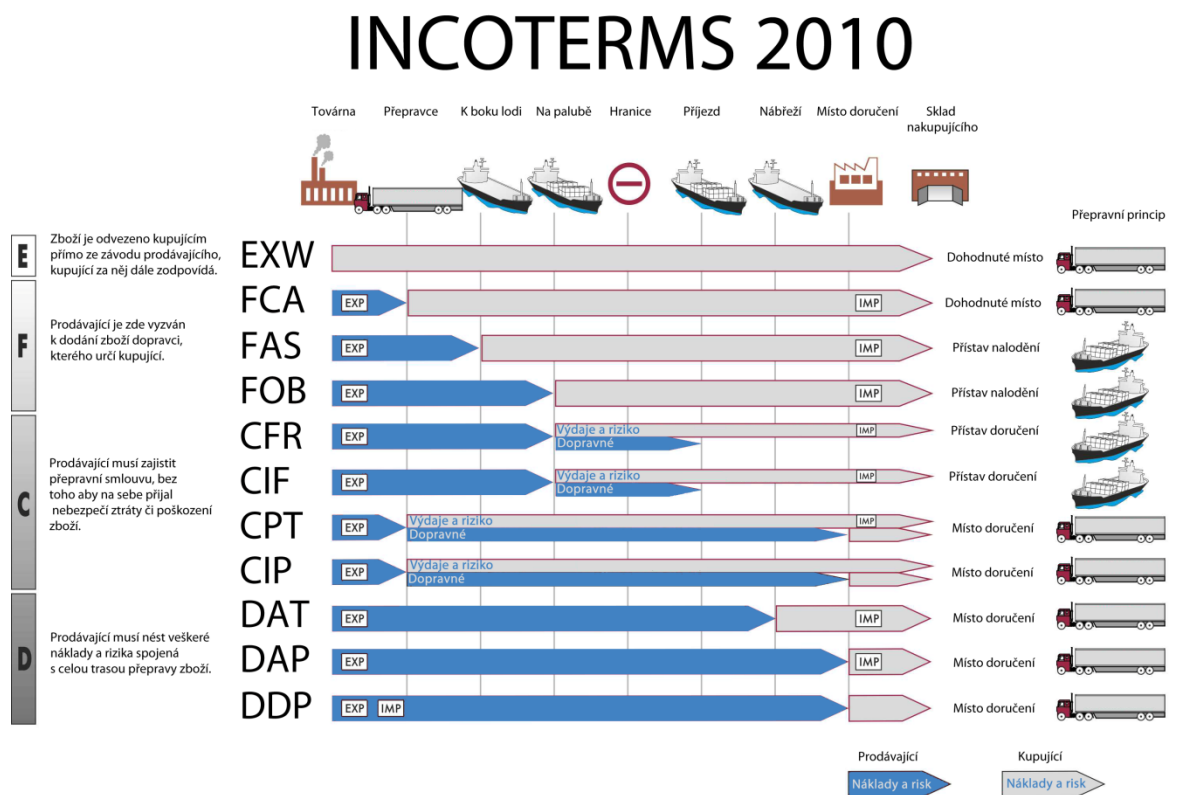
Je vyžadován některými zeměmi pro všechny nebo určité produkty. V mnoha případech je prohlášení o původu s hlavičkou prodávajícího dostačující. [13]

2.3 INCOTERMS® 2010

Incoterms® 2010 jsou mezinárodní podmínky pro přepravu zboží. Jejich autorem je Mezinárodní obchodní komora, anglicky pak International Chamber of Commerce. Vznikla v roce 1936 a byla vytvořena za účelem odstranění bariér mezinárodního obchodu a odstranění diverzifikací obchodních zákoníků zemí. Mají za účel zjednodušení mezinárodního obchodu. Jsou návodem jak obchodovat, za jakých podmínek dodávat a jak správně eliminovat rizika v mezinárodním obchodě. [12]

Není povinností je používat, ale doporučuje se to, jelikož stanovují jasně, co a jak dělat.

Nová pravidla nahradila stará z roku 2000. Prošla reformou a z původních třinácti pravidel byla eliminována na jedenáct. Je třeba si ale uvědomit, že Incoterms® 2010 nepředstavují úlnou kupní smlouvu. [12]



Obr. 2.1 Incoterms 2010 [15]

2.3.1 EXW

Ze závodu prodávajícího. [12]

Znamená to, že prodávající dodá zboží k dispozici kupujícímu v sídle prodávajícího, nebo na jiném sjednaném místě (továrna, sklad, atd.), není odbaveno pro export a není naloženo na jakékoliv vozidlo. [12]

Tato doložka představuje minimální povinnost prodávajícího a kupující nese všechny náklady a rizika spojená s převzetím zboží z objektu prodávajícího. Nicméně pokud si strany přejí, aby prodávající byl zodpovědný za naložení zboží a nesl riziko a náklady za nakládku, musí to být jasně uvedeno ve smlouvě o prodeji. [12]

Tato doložka by neměla být používána, pokud kupující nemůže uskutečnit vývozní formalitu přímo nebo nepřímo. Za takovýchto podmínek by tak měla být použita doložka FCA, s tím, že prodávající bude souhlasit s nakládkou zboží na vlastní nebezpečí a na vlastní náklady. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu

Kupující platí:

- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Doručení do terminálu
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dovožní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení

- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.2 FCA

Vyplacené dopravci. [12]

Ze skladu prodejce

Pod touto doložkou dodá prodávající zboží celně odbavené pro vývoz. V dohodnutém termínu nebo lhůtě dopravci nebo osobě pověřené kupujícím na sjednaném místě. [12]

Zvolené místo dodání má rozhodující vliv na určení zodpovědnosti za nakládku a vykládku zboží v tomto místě. Pokud kupující odebírá ze skladu prodávajícího, je prodávající zodpovědný za nakládku zboží na dohodnutý dopravní prostředek. [12]

Pokud není určen přesný bod v době prodeje, měly by se strany dohodnout na místě nebo oblasti, kde dopravce nebo osoba pověřená kupujícím by byla schopna dodávku zboží převzít. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky

Kupující platí:

- Doručení do terminálu
- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dovozní daně a CLA

- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

Na terminál odeslání zboží

Pod touto doložkou dodá prodávající zboží celně odbavené pro vývoz. V dohodnutém termínu nebo lhůtě dopravci nebo osobě pověřené kupujícím na sjednaném místě. [12]

Zvolené místo dodání má rozhodující vliv na určení zodpovědnosti za nakládku a vykládku zboží v tomto místě. Pokud kupující odebírá ze skladu prodávajícího, je prodávající zodpovědný za nakládku zboží na dohodnutý dopravní prostředek. [12]

Pokud není určen přesný bod v době prodeje, měly by se strany dohodnout na místě nebo oblasti, kde dopravce nebo osoba pověřená kupujícím by byla schopna dodávku zboží převzít. [12]

Tato doložka může být použita bez ohledu na druh dopravy. Je vhodná pro kontejnerovou dopravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Doručení do terminálu

Kupující platí:

- Nakládání na palubu
- Přepravní poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení

- Dovozní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.3 FAS

K boku lodi. [12]

K boku lodi znamená, že prodávající dodá zboží k boku lodi v ujednaném přístavu nalodění. Od tohoto okamžiku nese kupující všechna rizika a náklady spojené se zbožím. Doložka FAS vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz. [12]

Doložka FAS smí být užitá pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu. [12]

Tato doložka se většinou používá pro lodě typu Heavy-lift nebo převoz sypkého materiálu. [12]

Heavy-lift

Lodě projektované k tomu, aby byly schopny převážet velké a těžké náklady, které normální lodě nejsou schopny pojmout. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Doručení do přístavu
- Poplatky terminálu až k lodi

Kupující platí:

- Nakládání na palubu
- Převážní poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dvozní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.4 FOB

Na palubu lodi. [12]

Na palubu lodi znamená, že prodávající dodá zboží na palubu lodi, do ujednaného přístavu nalodění. Jakmile zboží překročí zábradlí lodi, převádí se veškerá rizika, poškození a náklady spojená se zbožím na kupujícího. Doložka FOB vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz.

Doložka FOB smí být užitá pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu.

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Doručení do přístavu
- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu

Kupující platí:

- Převážné poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dvozní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.5 CFR

Náklady a přepravné. [12]

Znamená, že prodávající dodá zboží na palubu lodi, do ujednaného přístavu nalodění. Jakmile zboží překročí zábradlí lodi, převádí se veškerá rizika, poškození a náklady spojeny se zbožím na kupujícího, ale prodávající musí platit náklady spojené s dopravou zboží do domluveného přístavu doručení. [12]

Doložka CFR vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz. [12]

Doložka CFR smí být užitá pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu. [12]

Nedoporučuje se používat doložku CFR pro zboží přepravované v kontejnerech. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Doručení do přístavu
- Poplatky terminálu

- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky

Kupující platí:

- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dovožní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.6 CIF

Náklady, pojištění a přepravné. [12]

Znamená, že prodávající dodá zboží na palubu lodi, do ujednaného přístavu nalodění. Jakmile zboží překročí zábradlí lodi, převádí se veškerá rizika, poškození a náklady spojené se zbožím na kupujícího, ale prodávající musí platit náklady spojené s dopravou zboží do domluveného přístavu doručení. Dále prodávající musí zaptatit pojištění zboží po dobu námořní přepravy. [12]

Doložka CIF smí být užita pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní přepravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Doručení do přístavu
- Poplatky terminálu

- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Pojištění

Kupující platí:

- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dvozní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.7 CPT

Převážné placená do. [12]

Terminál určení

Prodávající musí odbavit zboží pro vývoz, odevzdat zboží přepravci v dohodnutém termínu nebo v dohodnuté lhůtě, v ujednaném přístavu nalodění, obstarat konosament a zaplatit dopravu zboží na sjednané místo určení. [12]

Povinnosti prodávajícího dodat zboží jsou splněny, jakmile bylo zboží dodáno dopravci určeným kupujícím. Riziko ztráty, poškození a dodatečné náklady spojené se zbožím se v tento okamžik převádějí z prodávajícího na kupujícího.

Tato doložka se doporučuje pro kontejnerovou dopravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu

- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky

Kupující platí:

- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Dvozní daně a CLA
- Doručení do konečného místa určení
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

Sklad kupujícího

Prodávající musí odbavit zboží pro vývoz, odevzdat zboží přepravci v dohodnutém termínu nebo v dohodnuté lhůtě, v ujednaném přístavu nalodění, obstarat konosament a zaplatit dopravu zboží na sjednané místo určení. [12]

Povinnosti prodávajícího dodat zboží jsou splněny, jakmile bylo zboží dodáno dopravci určeným kupujícím. Riziko ztráty, poškození a dodatečné náklady spojené se zbožím se v tento okamžik převádějí z prodávajícího na kupujícího. [12]

Tato doložka se doporučuje pro kontejnerovou dopravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu

- Přepravní poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Doručení do konečného místa určení

Kupující platí:

- Dovozní daně a CLA
- Pojištění
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.8 CIP

Přprava a pojištění placeny do. [12]

Terminál určení

Tato doložka umožňuje prodávajícímu větší kontrolu nad všemi aspekty přepravy. Vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz, odevzdal zboží dopravci v dohodnutém termínu nebo v dohodnuté lhůtě, v ujednaném přístavu nalodění a obstaral konosament. [12]

Prodávající musí navíc zaplatit pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Dále zaplatit přepravné zboží do místa určení. [12]

Povinnosti prodávajícího dodat zboží jsou splněny, jakmile bylo zboží dodáno dopravci určeným kupujícím. Riziko ztráty, poškození a dodatečné náklady spojené se zbožím se v tento okamžik převádějí z prodávajícího na kupujícího. [12]

Tato doložka se doporučuje pro kontejnerovou dopravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky

- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Pojištění
- Doručení do konečného místa určení

Kupující platí:

- Dvozní daně a CLA
- Vykládku v místě konečného doručení
- Terminálové poplatky v přístavu doručení

Sklad kupujícího

Tato doložka umožňuje prodávajícímu větší kontrolu nad všemi aspekty přepravy. Vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz, odevzdal zboží dopravci v dohodnutém termínu nebo v dohodnuté lhůtě, v ujednaném přístavu nalodění a obstaral konosament. [12]

Prodávající musí navíc zaplatit pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy. Zaplatit dále přepravné zboží do místa určení. [12]

Povinnosti prodávajícího dodat zboží jsou splněny, jakmile bylo zboží dodáno dopravci určeným kupujícím. Riziko ztráty, poškození a dodatečné náklady spojené se zbožím se v tento okamžik převádějí z prodávajícího na kupujícího. [12]

Tato doložka se doporučuje pro kontejnerovou dopravu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export

- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu
- Přepravní poplatky
- Pojištění
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Doručení do konečného místa určení

Kupující platí:

- Dovozní daně a CLA
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.9 DAT

Dodání na terminál.

Toto pravidlo lze použít pro každý druh dopravy. Prodávající platí přepravu do ujednaného místa, včetně vyložení v dohodnutém terminálu, všechna rizika spojená s dovozem do terminálu jsou rizika prodávajícího. Rizika po dobu vykládky v terminálu podstupuje kupující. [12]

Kupujícímu a prodávajícímu se doporučuje, co nejpřesněji specifikovat dohodnutý terminál a místo určení tak jasně, jak jen to je možné. [12]

DAT pravidlo vyžaduje, aby prodávající proclil zboží k vývozu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky

- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Vykládku v terminálu doručení
- Pojištění do terminálu doručení

Kupující platí:

- Dvozní daně a CLA
- Terminálové poplatky v přístavu doručení, kromě vykládky
- Vykládku v místě konečného doručení
- Doručení do konečného místa určení

2.3.10 DAP

Dodání v místě určení. [12]

Terminál určení

Toto pravidlo lze zvolit pro každý druh dopravy. Prodávající platí dopravu do místa určení, všechno riziko nese prodávající. Riziko při vykládce zboží v dohodnutém místě nese prodávající. Jakmile je zboží vyloženo, riziko se převádí na kupujícího. [12]

Kupujícímu a prodávajícímu se doporučuje, co nejpřesněji specifikovat dohodnutý terminál a místo určení tak jasně, jak jen to je možné. [12]

DAP pravidlo vyžaduje, aby prodávající proclil zboží k vývozu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export

- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu
- Přepravní poplatky
- Vykládku v terminálu doručení
- Pojištění do terminálu doručení

Kupující platí:

- Dovožní daně a CLA
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Vykládku v místě konečného doručení
- Doručení do konečného místa určení

Sklad kupujícího

Toto pravidlo lze zvolit pro každý druh dopravy. Prodávající platí dopravu do místa určení, všechno riziko nese prodávající. Riziko při vykládce zboží v dohodnutém místě nese prodávající. Jakmile je zboží vyloženo, riziko se převádí na kupujícího. [12]

Kupujícímu a prodávajícímu se doporučuje, co nejpřesněji specifikovat dohodnutý terminál a místo určení tak jasně, jak jen to je možné. [12]

DAP pravidlo vyžaduje, aby prodávající proclil zboží k vývozu. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export

- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu
- Nakládání na palubu
- Přepravní poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Pojištění
- Doručení do konečného místa určení

Kupující platí:

- Dovozní daně a CLA
- Vykládku v místě konečného doručení

2.3.11 DPD

S dodáním, clo placeno. [12]

Sklad kupujícího

Znamemá, že zboží dodá prodávající kupujícímu odbavené pro dovoz a nevyložené z příchozího dopravního prostředku do ujednaného místa určení. Prodávající je povinen nést všechna rizika spojená s dodáním zboží kupujícímu. [12]

Pravidlo DDP představuje maximální závazky pro prodávajícího. [12]

Prodejce platí:

- Balení vhodné pro námořní dopravu
- Poplatky za nakládání ve skladu prodávajícího
- Celní odbavení pro export
- Vývozní daně a poplatky
- Poplatky terminálu

- Nakládání na palubu
- Převážné poplatky
- Terminálové poplatky v přístavu doručení
- Pojištění
- Doručení do konečného místa určení
- Dvozní daně a CLA

Kupující platí:

- Vykládku v místě konečného doručení

2.4 Kontejnerizace

Rozšíření mezinárodního obchodu a globalizace přeprav také zapříčinilo vývoj a užití standardních přepravních kontejnerů. Kontejner je tvořen pěti hlavními částmi, těmi jsou, rám, střecha, dno, čelní a boční stěny. Rozměry kontejneru jsou dvacet stop na délku a osm stop na výšku a šířku. Kontejnery mohou být také čtyřiceti stopé, ty jsou druhou nejoblíbenější přepravní délkou. Mohou mít ale i jiné rozměry. [13] Diplomová práce se bude zabývat těmi nejrozšířenějšími a to jsou právě kontejnery ISO řady 1. Jsou vybrány jen ty relevantní pro naši přepravu.

2.4.1 Kontejnery ISO 1

Univerzální kontejner

Univerzální kontejner je nejrozšířenějším typem. Je plně uzavřený, odolný vůči povětrnostním vlivům a je také vodotěsný. Vždy má čelní dvoukřídlé dveře. Může být osazen jedněmi dvěřmi nebo párem dveří. Je vhodný pro přepravu surovin, polotovarů a kusového zboží. Nutno dbát na rovnoměrné rozložení nákladu. Nutno také zajistit zboží proti posunu v kontejneru. [13]



Obr. 2.2 Univerzální kontejner [16]

Kontejner pro suchý sypký materiál (bulk)

Kontejnery velikostně stejné jako univerzální. Liší se však třemi násypnými otvory na vrchní části kontejneru. Důležitou součástí kontejneru je čelní stěna s výsypnou klapkou. Ta je pak tyčově zajištěna proti otevření. Druhá čelní stěna je osazena křídlovými dveřmi. Kontejner je vodotěsný, odolný vůči povětrnostním vlivům. Slouží k přepravě sypkých, zrnitých materiálů. [13]



Obr. 2.3 Kontejner pro sypký materiál [17]

3 Varianty možného řešení z hlediska logistiky

Firmá má již logistické partnery v Evropě, se kterými velmi často spolupracuje, takže výhodná cena dopravy zboží do výchozího přístavu, kterým by se měl stát přístav Gdaňsk v Polsku, je zaručena.

Firma se tedy spíše přiklání k lodní dopravě zboží. Tato doprava je spolehlivá, bezproblémová a finančně přívětivá. Dalším příznivým faktorem pro volbu námořní dopravy je to, že do USA nijak jinak kontejnery ISO1 viz kapitola 2.4.1 ani dopravovat nelze.

Pro dopravu zboží do ČLR a do Indie by byla možnost kontejnerové dopravy i po železnici. Transsibiřská magistrála nabízí železniční spojení. Železniční doprava trvá přibližně stejně jako lodní doprava, ale ve většině případů se používá pro dopravu zboží z ČLR do Evropy, než z Evropy do ČLR nebo Indie. Touto kontejnerovou dopravou se zabývá společnost DB Shenker. Avšak společnost neposkytuje podrobnější všeobecné informace, pouze dopravu z ČLR do Evropy, bez cenové nabídky ani dalších bližších specifikací.

Navržené kontejnery jsou vhodné pro zboží, které se bude přepravovat. Maximální hmotnost jednoho ISO 1 20ft kontejneru bývá zpravidla 16-26t. Váha závisí na přepravní společnosti. Dodací doba kontejneru do místa určení bývá zpravidla 4-6 týdnů. [18]

Cílem je vytipovat také vhodné přístavy pro doručení zboží do vybraných zemí. Přístavy je třeba vytipovat tak, aby bylo co nejvhodněji pokryto celé pobřeží daného státu.

3.1 Vhodné přístavy pro doručení

Cílem je vytipovat cenově vhodné přístavy, ty pak nabízet zákazníkům jako přístavy doručení zboží.

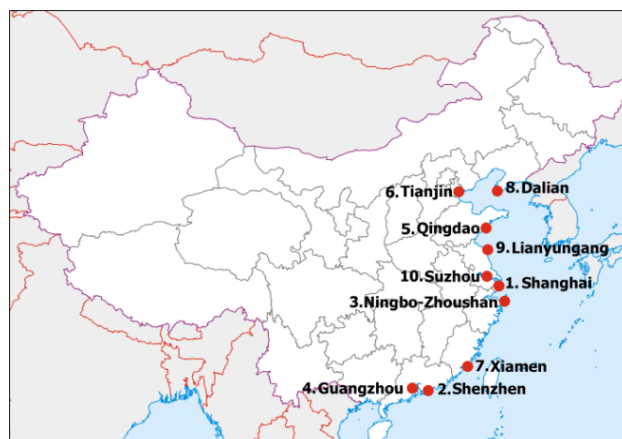
Ceny za dopravu jednoho kontejneru uvedené v tabulce 3.1, 3.2 a 3.3 jsou orientační. Mohou se změnit v důsledku změny kurzu, dohodami se speditéry atd. Přístav Gdaňsk v Polsku je určen jako domovský přístav.

3.1.1 ČLR

V ČLR bylo vytipováno 11 vhodných přístavů. Je pokryto celé pobřeží a je možno vyhovět co nejvíce potenciálním zákazníkům.

Tabulka 3.1 Přístavy ČLR [18]

Přístav	Cena dopravy [USD]
Shanghai	1300 – 1600
Hong kong	1200 – 1400
Shenzen	1300 – 1500
Ningo-Zhoushan	1300 – 1600
Guangzou	1300 – 1500
Qindao	1300 – 1500
Tianjin	1300 – 1700
Xiamen	1300 – 1500
Dalian	1400 – 1700
Suzhou	1300 – 1400
Lianiungung	1300 - 1600



Obr. 3.1 Přístavy ČLR [19]

3.1.2 Indie

V Indii bylo vytipováno několik vhodných přístavů pro doručení zboží zákazníkovi, také za účelem pokrytí celého pobřeží a vyhovění tak nejvíce zákazníkům.

Tabulka 3.2 Přístavy Indie [18]

Přístav	Cena dopravy [USD]
Visukhapatnam	2500 – 2900
Tuticorin	2100 – 2400
Pipavav	2100 – 2400
Mundra	2000 – 2400
Mumbai	2000 – 2200
Kolkata	2400 – 2600
Haldia	2600 – 2900
Cochin	2000 – 2200
Chennai	2600 - 3000



Obr. 3.2 Přístavy Indie [20]

3.1.3 Spojené státy americké

V USA byly vytipovány přístavy vhodné pro pokrytí východního i západního pobřeží.

Tabulka 3.3 Přístavy USA [18]

Přístav	Cenay dopravy [USD]
Los Angeles	4500 – 5000
Long Beach	4500 – 5000
New York	2900 – 3200
Huston	4200 – 4700
Mobile	4100 - 4600



Obr. 3.3 Přístavy USA [21]

3.2 Cenové náklady na kontejnerizaci

Nabízejí se dvě možnosti, jak řešit kontejnerizaci a to buď zakoupením vlastních kontejnerů, anebo pronájemem cizích kontejnerů.

Tabulka 3.4 Náklady na kontejnerizaci [18]

Kontejner	Požizovací cena [USD]	Denní pronájem [USD]
ISO 20ft	1500 – 2500	5 – 20
ISO 40ft	3000 – 5000	

3.3 Výpočet nákladů dle INCOTERMS® 2010

Jak je jasné z předchozích stránek, náklady dle doložky INCOTERMS® 2010 budou silně ovlivněny vhodným výběrem doložky.

Internetová stránka trade-terms.com nabízí online kalkulátor cenových nákladů podle jednotlivých doložek Incoterms® 2010. [25] Z důvodů utajení firemních dokumentů nelze zveřejnit žádné provedené výpočty, jelikož obsahují citlivá data firmy.

Ukázky fiktivní kalkulace nákladů dle jednotlivých doložek jsou řešeny v kapitole 4.5.

Kalkulátor funguje tak, že se zadají všechny cenové položky do první tabulky. Stránka nabízí tlačítko automatického vyplnění položek. [25]

All costs involved	
Declared EXW value on Invoice	14000.00
Packing	500.00
Loading into the first carrier	500.00
Transport to the port of departure	250.00
FOB charges	150.00
Freight charges	1500.00
Unloading on terminal destination	37.00
THC charges destination	100.00
Customs clearance	75.00
Freight charges to delivery point	575.00
Insurance	0.5 %
Import Duties	4 %
VAT	20 %

place values Clear

CALCULATE YOUR COST PER INCOTERM!

How does it work?

Type all the costs to bring the goods from Seller to Buyer in this sheet. Click your delivery term and you will see directly what you have to pay for. For those who want a quick impression to see how this tool work press the button "place values".

Obr. 3.4 Ukázka kalkulací nákladů dle jednotlivých doložek [25]

4 Výběr optimální varianty

4.1 Tompkins Supply Chain Consortium, Inc.

Firma Tompkins Supply Chain Consortium se zabývá dodavatelskými řetězci na globální úrovni. Jejich výroční zpráva o Mezinárodní dopravě a Incoterms® shromažďuje odpovědi od společností, které byly dotazovány, jak dopravují zboží a jakou doložku Incoterms® 2010 používají. Obrázek 4.1 nám znázorňuje průměrné procentuální vyjádření dopravy, kterou používají respondenti z průzkumu. [22]

Typ přepravy	Průměrné procentuální vyjádření celkové transportizace
Mořská	11,5%
Vzdušná	12,3%
Železniční	4,0%
Kamionová	34,8%
Méně než kamion	13,0%
Balíková	24,4%

Obr. 4.1 Typy přeprav [22]

Z obrázku 4.1 je zřejmé, že mořská doprava netvoří tak významnou část. Důvodem nízkého procentuálního vyjádření je, že firmy, které na dotazník odpovídaly, nejsou čistě zaměřeny na mezinárodní export a pokud ano, tak například jen na úrovni jejich kontinetu nebo regionu. [22]

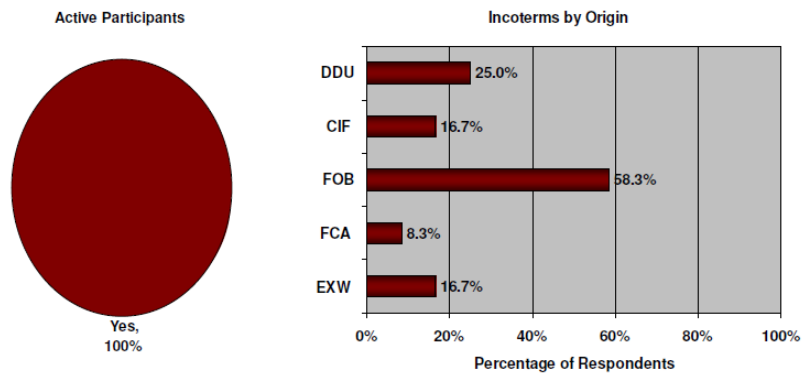
Region	Nejčastější	Druhá	Třetí	Čtvrtá
China / Honk Kong	FOB (58,3%)	DDU (25,0%)	CIF, EXW (16,7%)	
Ostatní Asie	FOB (50,0%)	DDU (30,0%)	CIF, EXW (20,0%)	
Pacifik	DDU (40,0%)	EXW, FOB, CIF (20,0 % každá)		
Východní Evropa	EXW, FOB, DDU (30,0% každá)			FCA (10,0%)
Západní Evropa	EXW, FOB (60,0%)		CIF, DDU (40,0%)	
Amerika	FOB (66,7%)	EXW, CIP (20,0%)		DDP (13,3%)
Afrika / Střední východ	FOB (66,7%)	EXW, CIP (20,0%)		DDU (13,3%)

Obr. 4.2 Doložky [22]

Doložky jsou rozděleny dle používání regionů, viz obrázek 4.2. Ve všech regionech se objevuje doložka FOB a to nejpozději na druhém místě. Je to dáno tím, že firmy na celém světě danou doložku často používají a uznávají. [22]

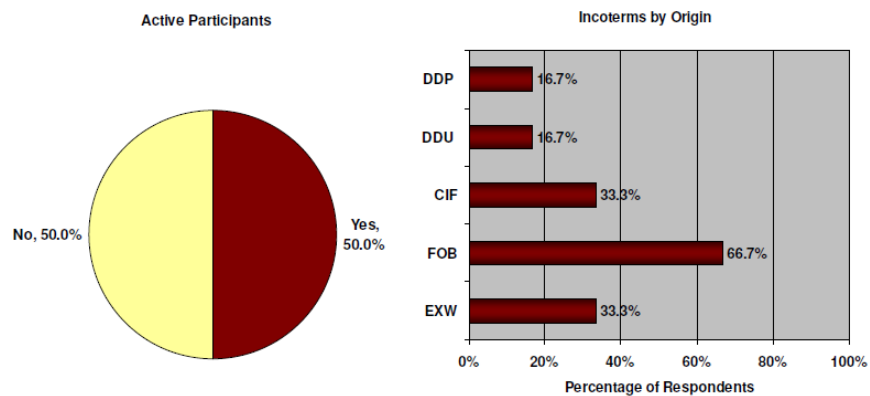
Rozmanitost doložek na obrázku 4.2 v jednotlivých regionech naznačuje rostoucí sofistikovanost prodávajících. Konkrétní doložky jsou využity na základě znalostí cesty, druhu a objemu zboží. [22]

Na obrázcích 4.3, 4.4 a 4.5, levý koláčový graf znázorňuje, kolik dotázaných firem se podílelo na průzkumu, pravý pruhový graf znázorňuje procentuální využívání jednotlivých doložek respondenty. [22]



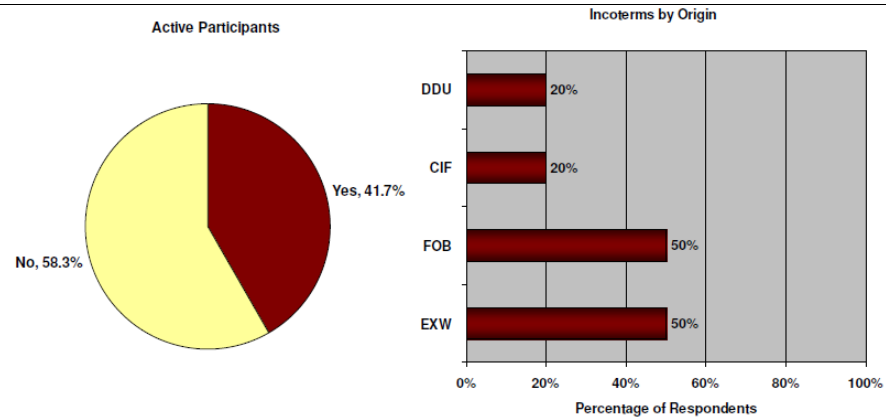
Obr. 4.3 Průzkum Asie [22]

Z obrázku 4.3 jasně vyplývá, že v Asii dominuje export, a proto většina respondentů využívá doložku FOB.



Obr. 4.4 Průzkum Amerika [22]

V Americe dle obrázku 4.4, export dominuje také, toto má za následek zhrnutí Centrální a Jižní Ameriky. Většina zboží jde od tamtud na export. Samotná Severní Amerika není tak výrazným exportérem, jako spíše importérem.



Obr. 4.5 Průzkum Evropa [22]

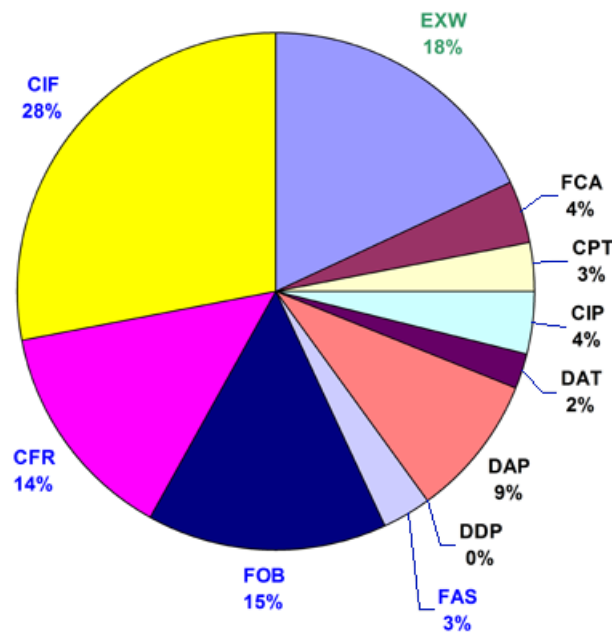
V Evropě je obchod realizován, jak na území kontinentu, tak vývozem na jiné kontinenty. Na obrázku 4.5 tedy můžeme vidět vyrovnanost mezi doložkami FOB a EXW.

Je nutno podotknout, že doložky nám zobrazují dopravu všemi možnými prostředky a nesoustředí se pouze na námořní dopravu. I tak je tento výzkum pro diplomovou práci velmi informativně přínosný.

Z průzkumu vyplývá, že nejpoužívanější doložkou celosvětově je ve většině případů FOB. Může to být zařičiněno tím, že tato doložka je zažitá a je jednou z původních doložek Incoterms. [12]

4.2 Shipping solutions, Inc. [23]

Americká společnost zabývající se mezinárodním obchodem, dodavatelskými řetězci, exportem a importem. V roce 2012 vydala článek, ve kterém přehodnocuje aplikaci doložek Incoterms® 2010. Dle jejich průzkumu, viz obrázek 4.6, jim bylo vyhodnoceno, že nejpoužívanějšími doložkami jsou CIF, EXW, CFR a FOB. [23]



Obr. 4.6 Incoterms využití [23]

Podle jejich průzkumu je doložka FOB klasifikována jako nevhodná pro kontejnerovou přepravu, ikdyž je využívána většinou firmami na celém světě, viz kapitola 4.1. Doložka je zažitá po mnoho let. Doba se mění, procesy a činnosti se diverzifikují, a proto prodávající musí na ně operativně reagovat. Především jde o problém převodu rizika z prodávajícího na kupujícího. Důležitou otázkou je, jak nejlépe převést všechna rizika na prodávajícího. Firma v průzkumu zjistila, že 84% zboží je dodáváno na loď ne prodávajícím, ale nějakou třetí stranou. Tato třetí strana obdrží kontejnery od prodávajícího v přístavu. Tím, že prodávající ztratí fyzickou kontrolu nad zbožím, podstupuje rizika, která nemůže ovlivnit. Závěrem vyplývá, že všechna rizika by se měla převést na třetí stranu při předání zboží. [23]

Ve FOB transakci je prodávající zodpovědný za více než deset úkonů nakládky a vykládky od té doby, kdy prodávající předá zboží třetí straně až do doby než je zboží naloženo na palubu lodi. Ty znázorňuje obrázek 4.7. [23]

Export do skladu	2	Nákládka/Vykládka
Ze skladu k vyvážejícímu	2	Nákládka/Vykládka
Vyvážející do kontejnerového parku	2	Nákládka/Vykládka
Z Kontejnerového parku na molo	2	Nákládka/Vykládka
Z mola na loď	2	Nákládka/Vykládka
Celkový počet pohybů zboží, po které riziko setrvává prodávajícímu.		10

Obr. 4.7 Rizikové pohyby kontejneru při aplikaci doložky FOB [23]

V průzkumu dále firma nedoporučuje pro kontejnerovou dopravu doložky CFR a CIF, protože jsou pouze rozšířením doložky FOB. Přenosy rizika podle doložek FOB, CFR a CIF jsou totiž stejné. Nezáleží na tom, kdo je plátce dopravy a pojištění, rizika se u všech tří doložek převádí stejně a to v místě předání zboží třetí straně. Firma proto doporučuje využívat místo FOB doložku FCA. Místo CFR doložku CPT a místo CIF doložku CIP. Zde rizika přechází, jakmile je zboží převedeno na třetí osobu. [23]

4.3 MTS Logistics

Firma MTS Logistics srovnává a vysvětluje principy dvou nejpoužívanějších doložek. Těmi jsou FOB a CIF.

Dobrym pravidlem v mezinárodním obchodě je kupovat s doložkou FOB a prodávat s doložkou CIF. Důvod je, když prodáváme s doložkou CIF, můžeme mít větší zisk a když koupíme s doložkou FOB, můžeme ušetřit náklady. Je třeba vybrat doložku, která je více nakloněna šetření výdajů. [24]

Kupující obvykle kupuje podle doložky CIF, pokud má velmi malý náklad nebo není tak sběhlý v mezinárodním obchodě. Zdá se to jako mnohem pohodlnější způsob, protože kupující nemusí řešit dopravné a jiné detaily převozu. Kupující si musí uvědomit, že zaplatí mnohem více za přepravu zboží, neboť prodávající je totiž zodpovědný za zařízení dopravy, detailů převozu a pojištění. Toto vše se projeví na ceně zboží. Pro kupujícího může být zajištění vlastní dopravy příliš složité a časově náročné, proto nechá prodávajícího vše zařídit. Toto je velmi jednoduchý způsob jak dopravit zboží z bodu A do bodu B, ale za daleko vyšší pořizovací cenu. [24]

Nákup s doložkou CIF stojí více, neboť většinou prodávající spolupracuje s vlastním zvoleným přepravním. Tím si může navýšit cenu dopravy za účelem vlastního výtěžku. Ale nakupovat za podmínek doložky CIF ve větším množství se může stát problémovým. Vzhledem k navýšení zásilek se stává získávání přesných údajů složitějším, možnost ztráty kontroly je zaručena. Dopravci nemusí poskytnout okamžitou pomoc, pokud nastanou nějaké problémy při převozu zboží. Jejich odpovědnost za zboží končí v přístavu doručení. Jakýkoliv nově vzniklý problém bude znamenat další zdržení nebo neočekávané náklady. Kupující se tak musí spoléhat na dopravce a prodávajícího ohledně informací o převozu zboží. Komunikační a informační tok mezi dopravcem, prodejcem a kupujícím může být náročný a i jednodenní zpoždění může znamenat finanční ztrátu. [24]

Ve srovnání s doložkou CIF má nákup podle doložky FOB dvě hlavní výhody. Kupující má lepší kontrolu nad cenovými náklady přepravy a nad samotnou přepravou. Jakmile kupující používá vlastního dopravce, je větší šance získat cenově úměrné dopravné. Použití vlastního dopravce zaručuje získání informací o přepravě zboží včas. Dopravce vždy pomůže, jakmile nastane problém. Logistický partner pracuje vždy v nejlepším zájmu klienta. [24]

4.4 Cenové porovnání doložek Incoterms® 2010

Cenové porovnání doložek je provedeno na základě výpočtů z online kalkulátoru internetových stránek trade-terms.com, viz kapitola 3.3. [25] Z důvodů utajení firemních dokumentů nelze zveřejnit žádné provedené výpočty, jelikož obsahují velmi citlivá firemní data. Daný výpočet obsahuje fiktivní data, která byla vygenerována kalkulátorem. Výpočet srovnává všechny doložky podle jejich finanční nákladnosti. Všechny číselné položky jsou v USD.

Tabulka 4.1 znázorňuje data, která vygenerovala internetová stránka trade-terms.com. Znázorňuje výpočet pro jeden kontejner, ve kterém je jeden druh zboží a je dopravován do jedné destinace.

Tabulka 4.1 Všechny náklady pro doložky Incoterms® 2010 [25]

Všechny zahrnuté náklady	
Hodnota zboží na faktuře	14000,00
Balení	500,00
Nakládka u prodávajícího	500,00
Přeprava do přístavu	250,00
FOB poplatky	150,00
Přepravní poplatky	1500,00
Vykládka v terminálu doručení	37,00
Manipulační poplatky terminálu doručení	100,00
Celní odbavení	75,00
Dopravné do místa dodání	575,00
Pojištění	0,50%
Dovozní cla	4%
DPH	20%

4.4.1 EXW

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.1.

Tabulka 4.2 EXW náklady [25]

EXW náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího		500,00	
Přeprava do přístavu		250,00	
FOB poplatky		150,00	
Přepravní poplatky		1500,00	
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	85,94	
Celková celní hodnota na vstupním bodu	16697,94		
Dovozní cla	4,0%	667,92	
Celková hodnota bez DPH	17365,86		
DPH	20,0%	3473,17	
Celkem		21414,03	500,00

Doložka EXW je nejméně finančně náročná pro prodávajícího, protože musí splnit jediný závazek, a tím je vhodně zabalit zboží pro námořní přepravu.

4.4.2 FCA

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.2.

Tabulka 4.3 FCA náklady [25]

FCA náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu		250,00	
FOB poplatky		150,00	
Přepravní poplatky		1500,00	
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	83,44	
Celková celní hodnota na vstupním bodu		16195,44	
Dovozní cla		4,0%	647,82
Celková hodnota bez DPH		16843,26	
DPH		20,0%	3368,65
Celkem		20786,91	1000,00

Doložka FCA je více finančně náročná pro prodávajícího, protože je třeba splnit dva závazky. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu a naložit zboží na vhodný dopravní prostředek.

4.4.3 FAS

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.3.

Tabulka 4.4 FAS náklady [25]

FAS náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky		150,00	
Přepravní poplatky		1500,00	
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	82,19	
Celková celní hodnota na vstupním bodu	15944,19		
Dovozní cla	4,0%	637,77	
Celková hodnota bez DPH	16581,96		
DPH	20,0%	3316,39	
Celkem		20473,35	1250,00

Doložka FAS je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit tři závazky. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek a dopravit zboží do přístavu odesláním.

4.4.4 FOB

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.4.

Tabulka 4.5 FOB Náklady [25]

FOB náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky		1500,00	
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	81,44	
Celková celní hodnota na vstupním bodu	15793,44		
Dovozní cla	4,0%	631,74	
Celková hodnota bez DPH	16425,18		
DPH	20,0%	3285,04	
Celkem		20285,22	1400,00

Doložka FOB je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit čtyři závazky. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odesláním a naložit zboží na loď.

4.4.5 CFR

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.5.

Tabulka 4.6 CFR náklady [25]

CFR náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	73,94	
Celková celní hodnota na vstupním bodu	14285,94		
Dovozní cla	4,0%	571,44	
Celková hodnota bez DPH	14857,38		
DPH	20,0%	2971,48	
Celkem		18403,86	2900,00

Doložka CFR je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit pět závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odeslání, naložit zboží na loď a zaplatit přepravu do místa určení.

4.4.6 CIF

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.6.

Tabulka 4.7 CIF náklady [25]

CIF náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%		73,94
Celková celní hodnota na vstupním bodu		14212,00	
Dovozní cla		4,0%	568,48
Celková hodnota bez DPH		14780,48	
DPH		20,0%	2956,10
Celkem		18311,58	2973,94

Doložka CIF je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit šest závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odesláním, naložit zboží na loď, zaplatit přepravu do místa určení a zaplatit pojištění zboží do přístavu doručení.

4.4.7 CPT

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.7.

Tabulka 4.8 CPT náklady [25]

CPT náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%	73,94	
Celková celní hodnota na vstupním bodu	14285,94		
Dovozní cla	4,0%	571,44	
Celková hodnota bez DPH	14857,38		
DPH	20,0%	2971,48	
Celkem		18403,86	2900,00

Doložka CPT je stejně finančně náročná jako CFR pro prodávajícího. Je třeba splnit pět závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odeslání, naložit zboží na loď a zaplatit přepravu do místa určení.

4.4.8 CIP

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.8.

Tabulka 4.9 CIP náklady [25]

CIP náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení		37,00	
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%		73,94
Celková celní hodnota na vstupním bodu		14212,00	
Dovozní cla		4,0%	568,48
Celková hodnota bez DPH		14780,48	
DPH		20,0%	2956,10
Celkem		18311,58	2973,94

Doložka CIP je stejně finančně náročná jako CIF pro prodávajícího. Je třeba splnit šest závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odesláním, naložit zboží na loď, zaplatit přepravu do místa určení a zaplatit pojištění zboží do přístavu doručení.

4.4.9 DAT

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.9.

Tabulka 4.10 DAT náklady [25]

DAT náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení			37,00
Manipulační poplatky terminálu doručení		100,00	
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání		575,00	
Pojištění	0,5%		73,75
Celková celní hodnota na vstupním bodu	14175,00		
Dovozní cla	4,0%	567,00	
Celková hodnota bez DPH	14742,00		
DPH	20,0%	2948,40	
Celkem		18265,40	3010,75

Doložka DAT je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit sedm závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odeslání, naložit zboží na loď, zaplatit přepravu do místa určení, zaplatit pojištění zboží a zaplatit vykládku zboží v terminálu doručení.

4.4.10 DAP

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.10.

Tabulka 4.11 DAP náklady [25]

DAP náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení			37,00
Manipulační poplatky terminálu doručení			100,00
Celní odbavení		75,00	
Dopravné do místa dodání			575,00
Pojištění	0,5%		73,75
Celková celní hodnota na vstupním bodu	13500,00		
Dovozní cla	4,0%	540,00	
Celková hodnota bez DPH	14040,00		
DPH	20,0%	2808,00	
Celkem		17423,00	3682,38

Doložka DAP je o něco více finančně náročnější pro prodávajícího, protože je třeba splnit devět závazků. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odeslání, naložit zboží na loď, zaplatit přepravu do místa určení, zaplatit pojištění zboží, zaplatit vykládku zboží v terminálu doručení, zaplatit manipulační poplatky terminálu doručení a zaplatit dopravné do místa dodání.

4.4.11 DDP

Informace o doložce, viz kapitola 2.3.11.

Tabulka 4.12 DDP náklady [25]

DAP náklady		Kupující	Prodávající
Hodnota zboží na faktuře		14000,00	
Balení			500,00
Nakládka u prodávajícího			500,00
Přeprava do přístavu			250,00
FOB poplatky			150,00
Přepravní poplatky			1500,00
Vykládka v terminálu doručení			37,00
Manipulační poplatky terminálu doručení			100,00
Celní odbavení			75,00
Dopravné do místa dodání			575,00
Pojištění	0,5%		73,75
Celková celní hodnota na vstupním bodu		13425,00	
Dovozní cla		4,0%	537,00
Celková hodnota bez DPH		13962,00	
DPH		20,0%	2792,40
Celkem		14000,00	7086,40

Doložka DDP je nejvíce finančně náročná pro prodávajícího, protože je třeba splnit všechny závazky. Těmi jsou zabalit vhodně zboží pro námořní dopravu, naložit zboží na vhodný dopravní prostředek, dopravit do přístavu odeslání, naložit zboží na loď, zaplatit přepravu do místa určení, zaplatit pojištění zboží, zaplatit vykládku zboží v terminálu doručení, zaplatit manipulační poplatky terminálu doručení, zaplatit dopravné do místa dodání, zaplatit celní odbavení, zaplatit dovozní cla a zaplatit daň z přidané hodnoty.

4.4.12 Celkové srovnání finančních nákladů dle doložek

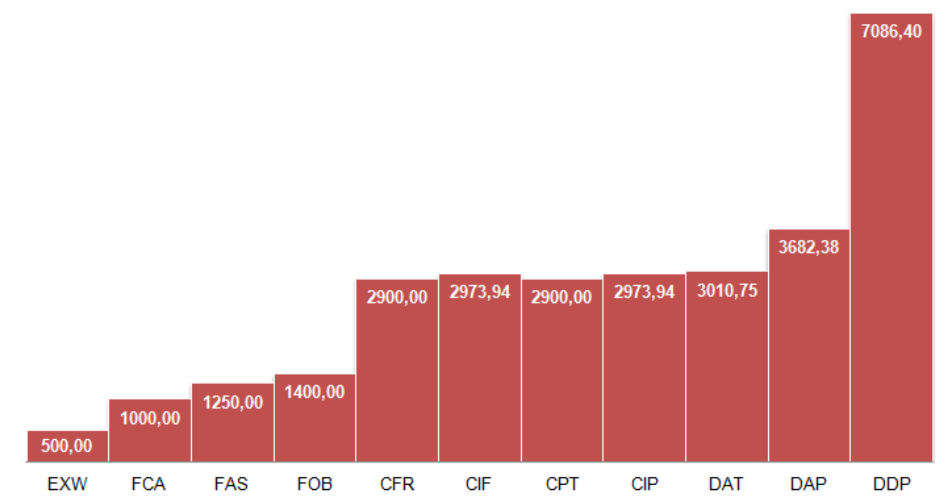
Kalkulace potvrzuje, že čím více závazků má prodávající v určité doložce, tím jsou jeho finanční náklady vyšší, viz tabulka 4.13 a obrázek 4.8.

Tabulka 4.13 Srovnání cenových nákladů dle doložky [25]

Doložka	Náklady prodávajícího
EXW	500,00
FCA	1000,00
FAS	1250,00
FOB	1400,00
CFR	2900,00
CIF	2973,94
CPT	2900,00
CIP	2973,94
DAT	3010,75
DAP	3682,38
DDP	7086,40

V tabulce 4.13 jsou tedy vyobrazeny náklady každé doložky. Doložka EXW je nejlevnější, protože prodávající musí splnit nejméně závazků. Přibýváním závazků prodávajícího roste cena nákladů. Jak je vidět v tabulce 4.13, doložky CFR a CPT, CIF a CIP mají stejně velké náklady. Každý pár doložek sice má stejné náklady, ale rizika se přenáší jinde, viz kapitola 2.3. Doložky CPT a CIP jsou doporučovány pro kontejnerovou dopravu, zatímco doložky CFR a CIF nejsou doporučovány, viz kapitola 2.2 a 4.2.

Srovnání finančních nákladů dle doložek



Obr. 4.8 Graf srovnání výše nákladů dle jednotlivých doložek

5 Závěr

Na základě získaných informací navrhuji expandovat na trhy Indie, ČLR a USA pomocí námořní dopravy, přepravu uskutečnit v kontejnerech typu ISO 1 a za použití doložek Incoterms® 2010.

Výchozím přístavem pro námořní dopravu bude přístav Gdaňsk, Polsko. Byla by zde možnost i železniční dopravy do Indie a ČLR přes Transsibiřskou magistrálu, ale magistrála je většinou využívána pouze pro dopravu zboží z ČLR do Evropy. Firma, která tuto službu poskytuje, se nazývá DB Shenker. Firma DB Shenker na svých internetových stránkách uvádí, že zajišťuje pouze dopravu z ČLR do Evropy. Do USA lze kontejnery ISO 1 přepravovat pouze námořní dopravou.

Zboží se bude přepravovat v kontejneru typu ISO 1. Jsou doporučeny dva typy a to typ univerzální a typ pro sypký suchý materiál. Kontejnery je možno pronajímat nebo zakoupit do osobního vlastnictví. Ceny nových kontejnerů záleží dle velikosti a pohybují se od 1500 USD do 5000 USD. Ceny za pronájem se pohybují od 5 USD do 20 USD na den. V začátcích mezinárodního obchodu doporučuji pronájem kontejneru, v pokročilém stádiu např. při uzavření nějakého dlouhodobého kontraktu pak doporučuji koupit vlastní.

Při použití doložek Incoterms® 2010, které zahrnují platbu dopravy prodávajícím, se cena expanze výrazně zvýší o cenu námořní dopravy. Ceny námořní dopravy do USA se pohybují od 2900 USD až do 5000 USD za jeden kontejner. Nejlevnější námořní doprava je do ČLR, kde se ceny pohybují od 1300 USD do 1700 USD za jeden kontejner. Indie má ceny námořní dopravy jednoho kontejneru nastavené od 2000 USD až do 3000 USD. Primárně tedy doporučuji se zaměřit na trh ČLR.

Jako optimální řešení navrhuji použít doložku Incoterms® 2010 FCA. V doložce FCA je vše jasně vymezeno. Doložka chrání prodávajícího před nebezpečnými, prodávajícím nekontrolovatelnými pohyby kontejneru v přístavu, viz kapitola 4.2. Všechna rizika tak budou přecházet na třetí stranu a to okamžitě při předání zboží této třetí straně. Sama Mezinárodní obchodní komora doporučuje doložku FCA pro kontejnerovou dopravu. [12]

Náklady na dopravu s doložkou FCA tvoří dle teoretického výpočtu 1000 USD. V doložce FCA prodávající platí za balení a nakládku zboží. Doložka FCA je proto druhou nejnákladnější doložkou. To znamená druhé nejlepší šetření nákladů. Doložka FCA se dá i modifikovat a to tak, že prodávající zaplatí i dopravu zboží do přístavu odeslání a riziko se přenesení až při předání zboží třetí straně v přístavu odeslání. Náklady pak budou mít

hodnotu 1250 USD. Použitím této doložky se eliminuje platba námořní dopravy, tu při použití doložky FCA platí kupující.

Nejlevnější doložka EXW je finančně nevýhodná pro prodávajícího. Prodávající dle mého názoru nebude chtít kupujícímu platit všechny náklady.

Pokud se bude počítat s nejdražšími náklady za pomoci prodeje podle doložky FCA, tak náklady prodávajícího budou 250 USD doprava, 500 USD balení a 500 USD nakládka zboží. Pronájem kontejneru na šest týdnů 850 USD. Celkové finanční náklady na expanzi by tedy měly být 2100 USD.

6 Zdroje

- [1] Exportní strategie ČR. *Businessinfo.cz* [online]. 1997 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/zahranicni-obchod-eu/statni-podpora-exportu/exportni-strategie-cr.html>
- [2] Interaktivní exportní profil prioritních zemí: Čínská lidová republika. *Businessinfo.cz* [online]. 2013 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/interaktivni-exportni-profil-prioritnich-zemi-cinska-lidova-republika-21410.html#!&chapter=1>
- [3] China. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://en.wikipedia.org/wiki/China>
- [4] Interaktivní exportní profil prioritních zemí: Indie. *Businessinfo.cz* [online]. 2012 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/interaktivni-exportni-profil-prioritnich-zemi-indie-21346.html#!&chapter=1>
- [5] Interaktivní exportní profil prioritních zemí: Indie. *Businessinfo.cz* [online]. 2012 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/interaktivni-exportni-profil-prioritnich-zemi-indie-21346.html#!&chapter=2>
- [6] India. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://en.wikipedia.org/wiki/India>

- [7] Interaktivní exportní profil prioritních zemí: Spojené státy americké. *Businessinfo.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/interaktivni-exportni-profil-prioritnich-zemi-spojene-staty-americke-23811.html#!&chapter=1>
- [8] Interaktivní exportní profil prioritních zemí: Spojené státy americké. *Businessinfo.cz* [online]. 2014 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/interaktivni-exportni-profil-prioritnich-zemi-spojene-staty-americke-23811.html#!&chapter=2>
- [9] United States. In: *Wikipedia: the free encyclopedia* [online]. San Francisco (CA): Wikimedia Foundation, 2001- [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://en.wikipedia.org/wiki/USA>
- [10] MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchodní operace /: Hana Machková, Eva Černohlávková, Alexej Sato a kolektiv*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2010, 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
- [11] DVOŘÁK, Jiří. *ÚVOD DO TEORIE MEZINÁRODNÍHO OBCHODU*. Brno, 2004, 109 s.
- [12] RAMBERG, Jan. *ICC guide to Incoterms 2010: understanding and practical use*. Paris: International Chamber of Commerce, 2011, 216 s. ISBN 978-928-4200-825.
- [13] GRANT, David B. *Business logistics management*. 1st ed. Harlow: Financial Times Prentice Hall, 2010. ISBN 978-027-3731-351.
- [14] Pravidla INCOTERMS 2010. *Businessinfo.cz* [online]. 2013 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prezentace-incoterms-2010-27735.html#!>
- [15] INCOTERMS. *Westintertrans* [online]. 2011 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.westintertrans.com/en/info/all-terms/inkoterms-info.html>
- [16] Container. *COMPACT* [online]. 2011 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.compact-prod.com/location-tentes-chapiteaux-chalets/Location-prefabrique,Location-Container-ECON010.html>

- [17] 20' HC Open Top bulk container. *Langhship cargo solutions* [online]. 2011 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: http://www.langh.fi/cargosolutions/en/special_containers/bulk_containers/20_h_c_open_top_bulk_container
- [18] *World freight rates* [online]. 2013 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://worldfreightrates.com/en/>
- [19] *China performance group* [online]. 2012 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.chinaperformancegroup.com/wp-content/uploads/china-ports-e1359007388195.png>
- [20] *Agriexchange* [online]. 2010 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: http://agriexchange.apeda.gov.in/Ready%20Reckoner/MajoPort/Major_Port.jpg
- [21] *Nations online* [online]. 2013 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: http://www.nationsonline.org/maps/USA_blank_map.jpg
- [22] FERRELL, Chris. *International Shipping and Incoterms*. 2011, 36 s. Dostupné z: <http://www.supplychainconsortium.com/>
- [23] Incoterms® 2010 Rules: Revisiting the Correct Application of the Delivery Terms. *Shipping solutions* [online]. 2011 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://www.shippingsolutions.com/blog/incoterms-2010-rules-revisiting-the-correct-application-of-the-delivery-terms-part-1>
- [24] Should I Buy CIF or FOB ?. *More than shipping* [online]. 2011 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://morethanshipping.com/should-i-buy-cif-or-fob/>
- [25] *Trade terms selector* [online]. 2010 [cit. 2014-05-04]. Dostupné z: <http://trade-terms.com/index.html>