

Zadání 1

Jste českým vývozcem, platcem DPH, který prodává svá zařízení v rámci přeshraničního obchodu do zemí v Evropské unii i mimo ni. Zpravidla dodáváte na základě dodací parity EXW či FCA Incoterms 2010).

Jaká opatření musíte učinit, aby Vaše zboží bylo vyváženo osvobozeno od DPH s nárokem na odpočet?

Zadání 2

Od roku 2003 spolupracuje SmokeDevice s. r. o. (výrobce udírenských komor a jiných zařízení pro masný průmysl se sídlem v Opavě) se svým německým partnerem DIWON GmbH (se sídlem v Dortmundu), který jí dodává těsnění. Jedná se o těsnění na bázi silikonu, které je vkládáno mezi styčné plochy jednotlivých panelů, které tvoří vnější plášť zařízení, u finálního zákazníka. Před první objednávkou bylo poptáno těsnění (1) pro udírenskou komoru a bylo deklarováno, že musí (2) obstát teplotám až 150 °C a dále byl (3) deklarován rozměr (profil) těsnění 80x8 mm, jiný údaj deklarován nebyl.

Na dodávku těsnění nebyla nikdy uzavřena žádná rámcová smlouva. Podle stále stejné specifikace je objednávano těsnění přibližně třikrát ročně ve velkém objemu. SmokeDevice specifikuje těsnění obchodním názvem DIWON a uvedením rozměru. Jediná změna, ke které v mezidobí došlo, byla změna profilu z 80x8 mm na 75x8 mm v roce 2010.

Od jara 2014 se na zařízeních SmokeDevice v různých zemích objevuje závada spočívající v tom, že se těsnění mezi panely „roztéká“ a vyhřezává z prostoru spár mezi jednotlivými panely. Aproximativně bylo zjištěno, že se jedná o zařízení, u nichž bylo použito těsnění ze šarže „jaro 2013“ a mladší, které bylo použito u 56 zařízení na různých kontinentech. DIWON jakoukoliv svou odpovědnost popírá s odůvodněním, že má přísná pravidla výstupní kontroly a že receptury těsnění nezměnil.

Navrhňte procesní strategii řešení tohoto sporu z pozice obou stran.

Zadání 3

Od roku 2007 spolupracuje Gaotex a. s. (výrobce léčivých přípravků se sídlem v Plzni) se svým francouzským partnerem Curatif Consultation SA (se sídlem v Dijonu) v souvislosti s dodávkou přípravků s výrobního portfolia českého partnera na francouzský trh.

Vztahy obou společností byly zpočátku velmi dobré, Gaotex svého francouzského partnera opakovaně označila za svého výhradního distributora pro francouzský trh. Spolupráce probíhala tak, že na základě potvrzených objednávek francouzská společnost odebírala výrobky české společnosti (přibližně 3 až 5 objednávek měsíčně) a ty dále prodávala francouzským zákazníkům. Česká společnost se pokusila dvakrát s francouzskou společností uzavřít distributorskou smlouvu, nicméně k tomu nikdy nedošlo.

Objemy prodeje počaly přibližně v roce 2011 klesat, nadto se výrazně zhoršila platební morálka francouzské strany. V důsledku toho česká strana požadovala změnu systému spočívající v tom, že objednávky zboží byly potvrzovány pouze s podmínkou 100% platby předem. To Curatif Consultation akceptovala. Posléze se však od finálních zákazníků Gaotex dovídala, že jim Curatif Consultation sděluje jako důvod nedodržení sjednaných termínů zboží to, že Gaotex neplní své dodací termíny vůči Curatif Consultation. Vzhledem k tomu, že se toto sdělení nezakládalo na pravdě, česká společnost oznámila francouzskému partnerovi, že uspokojí dodávky na základě již potvrzených objednávek a že další již potvrzovat nebude s tím, že své francouzské zákazníky bude nadále uspokojovat jiným distribučním kanálem.

Po cca jednom měsíci se Curatif Consultation ozvala s tím, že se jedná o překvapivé ukončení obchodního vztahu a v souladu s francouzským obchodním zákoníkem vznesla nárok na náhradu za ukončení obchodního vztahu v částce 437 000 EUR.

Navrhňte procesní strategii řešení tohoto sporu z pozice obou stran.

Poznámka: V objednávkovém formuláři Gaotex byl odkaz na obchodní podmínky této společnosti, ve které je obsažen text: *Veškeré případné spory mezi smluvními stranami budou projednány a rozhodnuty v rozhodčím řízení před Rozhodčím soudem při Spolkové hospodářské komoře ve Vídni.*

