

Zahraničný obchod

SR je závislá od medzinárodnej výmeny tovaru.

Má 2 dôvody: nemá dosť surovín, hľadá odbyť pre svoje výrobky

Rozlišujeme:

- **zahraničný obchod**, výmena tovaru 1 krajiny alebo skupiny krajín s ostatnými krajinami sveta.
- **medzinárodný obchod**, obchod krajín v rámci medzinárodného zoskupenia.
- **svetový obchod**, súhrn zahraničných obchodov všetkých krajín sveta.

Podstata zahraničného obchodu:

- vývoz produktov
- dovoz produktov

Predmet zahraničného obchodu:

- **hmotný** = Statky = suroviny, stroje
- **nehmotný** = Služby = cestovný ruch, doprava
Práva = licencie, autorské práva

Význam ZO pre národné hospodárstvo:

- **ekonomický význam**
- **politický význam**, upevňuje priateľstvo medzi krajinami
- **kultúrny význam**, spoznávame iné krajiny

Ekonomický význam

Pre vývoz:

- umožňuje krajinám špecializovať sa
- zvyšuje zamestnanosť
- umožňuje zhromaďovanie výroby
- umožňuje získať devízy

Pre dovoz:

- rozlišuje ponuku
- zvyšuje konkurenciu
- zabraňuje vzniku monopolu

Podmienky na zahraničný obchod

Vonkajšie podmienky:

- zemepisná poloha
- vyspelosť susedných krajín
- vzťahy so susednými krajinami
- medzinárodná politická situácia
- záujem o spoluprácu

Vnútorne podmienky:

- prírodné
- historické
- demografické (počet obyvateľstva)
- technické
- ekonomické

Mieru zapojenia ekonomiky do medzinárodného obchodu vyjadruje OTVORENOSŤ EKONOMIKY:

Podiel ZO na vytvorení HDP:

$$\frac{\text{obrat ZO}}{\text{HDP}} \times 100$$

$$\frac{\text{vývoz}}{\text{HDP}} \times 100$$

$$\frac{\text{dovoz}}{\text{HDP}} \times 100$$

Podiel ZO na obyvateľa:

$$\frac{\text{obrat ZO}}{\text{počet obyvateľov}} \times 100$$

Záporné stránky ZO:

- dovoz môže spôsobiť krach našich podnikov
- závislosť od nejakej krajiny
- negatívne nedostatky v ekonomike inej krajine sa môžu prejaviť aj u nás

Operácie v Zo:

- vývoz (export)
- dovoz (import)
- reexport (dovoz za účelom vývozu)

Podľa organizácie nákupu alebo predaja:

- priamy ZO = bez sprostredkovateľa
- nepriamy ZO = so sprostredkovateľom

Vývoz (export)

Znamená predaj tovaru do zahraničia. Cieľom je získať peniaze alebo iný tovar. Ide o barter.

Rozlišujeme:

- **Priamy vývoz**, tuzemský výrobca predá svoj tovar zahraničnému odberateľovi bez sprostredkovateľa.
- **Nepriamy vývoz**, tuzemský výrobca predá svoj tovar tuzemskému sprostredkovateľovi a predá do zahraničia.

Dovoz (import)

Nákup tovaru v zahraničí pre domáci trh.

Rozlišujeme:

- **Priamy dovoz**, tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar priamo od zahraničného dodávateľa.
- **Nepriamy dovoz**, tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar od tuzemského dovozcu (sprostredkovateľa), ktorý ho kúpil v zahraničí.

Reexport (dovoz za účelom vývozu)

Rozlišujeme:

- **Priamy reexport**, reexportér kúpi tovar v určitej krajine a predá ho do inej krajiny bez toho, aby tovar prešiel cez jeho územie.
- **Nepriamy reexport**, reexportér kúpi tovar v určitej krajine a dovezie ho na svoje územie a následne ho vyvezie do inej krajiny.

Dôvodom reexportu sú: vysoké clá, zákaz dovozu.

Ďalšie formy vstupu na zahraničné trhy:

- vstup bez priamych investícií (poskytnutím licencie)
- vstup s priamymi investíciami – prostredníctvom JOINT VENTURE

Dôležitú úlohu pri vytváraní spoločných podnikov SR firiem so zahraničnými má **Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)**.

Dú

SR občan kupuje na trhovisku v tuzemsku ručne viazaný koberec = **priamy dovoz**

SR obchodník nakúpi kompóty v Maďarsku dovezie ich na SR a predá ich ďalej do Poľska = **nepriamy reexport**

SR obchodník kupuje v Číne zipsy pre slovenského výrobcu odevov = **nepriamy dovoz**

SR obchodník zabezpečuje pre SR výrobcu topánok dodanie jeho novej kolekcie topánok na Francúzsky trh = **nepriamy vývoz**

SR výrobca predá traktory priamo obchodníkovi s traktormi v Bulharsku = **priamy vývoz**

SR obchodník nakupuje v Kanade umelé vianočné stromčeky a priamo ich zasiela do Maďarska = **priamy reexport**

Štruktúra ZO Rozlišujeme:

Teritoriálna (územná) štruktúra

Sleduje: vývoz podľa krajín
dovoz podľa krajín

Komoditná (tovarová) štruktúra:

Sleduje: vývoz podľa tovarových skupín
dovoz podľa tovarových skupín

Vrcholné bilancie v ZO

OBCHODNÁ BILANCI sleduje hodnotu vývozu a dovozu za rok. Nesleduje platby. Zostavuje sa podľa jednotlivých krajín a komodít. Rozdiel medzi celkovou hodnotou vývozu a dovozu sa nazýva **Saldo** obchodnej bilancie.

Obchodná bilancia môže mať:

- **aktívne saldo**, vývoz > dovoz, ide o aktívnu obchodnú bilanciu
- **pasívne saldo**, vývoz < dovoz, ide o pasívnu obchodnú bilanciu
- **vyrovnané (nulové) saldo**, vývoz = dovoz, ide o vyrovnanú obchodnú bilanciu

PLATOBNÁ BILANCIA sleduje peňažné príjmy zo zahraničia a peňažné výdavky do zahraničia za rok.

Účet platobnej bilancie sa skladá:

- **z účtu bežných platieb**, patria platby za hmotný a nehmotný obchod, prevod platieb.
- **z kapitálového účtu**, dlhodobé investície.

Rozdiel medzi peňažnými príjmami zo zahraničia a peňažnými výdavkami do zahraničia sa nazýva **Saldo** platobnej bilancie. Platobná bilancia môže mať: aktívne saldo, pasívne saldo, vyrovnané saldo.

Štruktúra položiek platobnej bilancie určuje Medzinárodný menový fond (MMF).

MMF – medzinárodná finančná inštitúcia so sídlom vo Vošinktone.

Aktívne saldo obchodnej bilancie neznamená automaticky aktívnu platobnú bilanciu krajiny.

Právna úprava a subjekty ZO

Právna úprava ZO je zložitá, lebo okrem našich právnych noriem SR (obchodný zákonník, devízový zákon, colný zákon) upravujú zahranično-obchodné vzťahy medzinárodné obchodné zmluvy a obchodné dohody.

Obchodné zmluvy určujú základné pravidlá pre vzájomné hospodárske vzťahy medzi štátmi.

Charakteristika obchodných zmlúv:

- podpisuje ich hlava štátu
- vyžaduje sa ich ratifikácia (schválenie národnej rady SR)
- uzatvárajú sa na dlhšie obdobie
- upravujú právne, colné a daňové otázky
- môžu byť dvojstranné: bilaterálne, multilaterálne

Obchodné dohody konkretizujú podmienky obchodu. Vychádzajú z obchodných zmlúv, sú dvojstranné a podpisujú ich príslušní ministri.

Charakteristika obchodných dohôd:

- ich súčasťou sú zoznamy tovarov
- sú konkrétnejšie
- podpisujú ich ministri
- upravujú spôsob udeľovania licencií alebo spôsob platenia
- sú dvojstranné

Okrem obchodných zmlúv a obchodných dohôd sa v ZO uplatňujú:

- **platobné dohody**
- **úverové zmluvy**
- **dohody o vedecko-technickej, kultúrnej a inej spolupráci**

Subjekty ZO

Podľa Obchodného zákonníka môžu vykonávať zahranično-obchodné operácie FO alebo PO (SR alebo zahraničné).

Musia mať vedomosti: o situácii na zahraničných trhoch
o právnom poriadku v partnerskej krajine
o spôsobe dopravy

Zároveň sú potrebné aj špeciálne obchodné zručnosti. Mnohé informácie môže poskytnúť SLOVENSKÁ OBCHODNÁ A PREMYSSELÁ KOMORA.

Subjekty ZO môžu byť: obchodné podniky
výrobné podniky (na vlastnú spotrebu)
špecializované organizácie so zahraničným kapitálom
používatelia tovaru z dovozu
obchodní sprostredkovatelia

Obchodný sprostredkovateľ sú samostatní obchodníci, ktorí uskutočňujú obchodné operácie v prospech komitenta (zákazníka). V cudzom mene: **obchodní zástupcovia, makléri**. Vo vlastnom mene **komisionári**.

Obchodní zástupcovia (majú trvalú zmluvu) Predávajú a nakupujú tovar v cudzom mene za províziu. Ich činnosť je upravená v zmluve v obchodnom zastúpení.

Práva obchodného zástupcu: na províziu za každý obchod, na úhradu výdavkov.

Povinnosti obchodného zástupcu: chrániť záujmy komitenta
podávať komitentovi informácie o uzatvorenom obchode
sledovať situáciu na trhu a podávať komitentovi informácie

Makléri sprostredkovávajú obchody v cudzom mene za dohodnutú odmenu tzv. dohodné.

Makléri môžu byť:

- tovaroví – 1 druh tovaru
- burzovní – sprostredkujú obchody cenných papierov
- lodní – sprostredkujú lodného priestoru, uzatvárania charakterov
- poisťovací – sprostredkovanie obchodných zmlúv

Komisionári pracujú vo vlastnom mene za províziu.

Vývozná operácia Export

Je najdôležitejšou zahraničnou obchodnou operáciou. Predstavuje predaj tovaru do zahraničia.

Význam vývozných operácií: podieľajú sa na aktívnej obchodnej bilancii
peniaze za vývoz umožňujú dovoz

Fázy vývozneho operácie: prípravná fáza
kontrakčná fáza (fáza zmluvného zabezpečenia)
realizačná fáza

Prípravná fáza jej cieľom je zistenie možnosti predaja do zahraničia a vyberieme si tú najvýhodnejšiu. Uskutočňujú sa prostredníctvom činnosti:

1. **Získanie všeobecných informácií o hospodárskej a o politickej situácii a prieskum trhu:** teritoriálny, komoditný, cenový prieskum.
2. **Akvizícia** je získanie nových zákazníkov.
Môže byť 2-jaká: Nepriama (výstava, katalógy, inzerát, internet)
Priama (nadväzovanie obchodných kontaktov) (osobné návštevy)
3. **Dopyt do zahraničia** je výsledkom akvizície alebo vlastnou iniciatívou zahraničného partnera pri hľadaní dodávateľa.
4. **Predbežná kalkulácia** predbežne stanovíme cenu a brať do úvahy konkurenciu a dopyt, zahrňame všetky náklady a zisk.
5. **Ponuka** aj objednávka je návrhom na uzatvorenie kúpnej zmluvy. Kladná odpoveď vývozcu na dopyt je návrhom na uzatvorenie kúpnej zmluvy. Môže byť: záväzná, nezáväzná; vyžiadaná, nevyžiadaná.

Kontrakčná fáza (fáza zmluvného zabezpečenia) uzatvorenie kúpnej zmluvy na základe ponuky alebo objednávky.

1. prijatie a potvrdenie objednávky
2. uzatvorenie kúpnej zmluvy (kontraktu) V kúpnej zmluve uvedie vývozca všetky podmienky na ktorých sa s dovozcom dohodli.

Realizačná fáza je uskutočnenie predaja.

1. Dodanie tovaru, vystavenie a dodanie dokladov
2. Prijatie platby
3. Výsledná kalkulácia

Eximbanka je banka, ktorá má podporovať vývoz.

Dovozná operácia Import

Je nákup tovaru zo zahraničia. Význam: rozširujú ponuku, zabezpečujú tovary.

Fázy dovozneho operácie: prípravná fáza
kontrakčná fáza (fáza zmluvného zabezpečenia)
realizačná fáza

Prípravná fáza

1. Rozbor potreby dovozu, čo treba dovieť a v akom množstve
2. Vyhľadanie možných dodávateľov, dovozca vyhľadáva informácie o zahraničných dodávateľoch. (veľtrhy, výstavy)
3. Zaslanie dopytu zahraničných dodávateľov, dovozca zasiela dopyt možným zahraničným dodávateľom. Cieľom je získať informácie o možnostiach a podmienkach dodávok. Odpovedá na dopyt ponukou. Osobitnou formou dopytu tzv. **verejná súťaž – tender**.
4. Vyhotovenie ponúk

Kontrakčná fáza (zmluva vznikne potvrdením objednávky)

Realizačná fáza (uskutoční sa obchod) Má tieto činnosti:

- prevzatie dodávky (podľa dohodnutých podmienok)
- zaplatenie (podľa dohodnutých podmienok)
- výsledná kalkulácia (Má zistiť skutočné náklady a výnosy. A zistiť či máme zisk alebo stratu)

Kúpna zmluva v ZO

Upravuje Obchodný zákonník. Kúpna zmluva je dohoda medzi kupujúcim a predávajúcim.

Z kúpnej zmluvy vyplývajú povinnosti:

Predávajúci: dodať tovar podľa zmluvy

odovzdať doklady k tovaru

umožniť kupujúcemu nadobudnúť vlastnícke právo

Kupujúci: prevziať dodaný tovar

zaplatiť

Vznik kúpnej zmluvy

1 strana navrhne kúpnu zmluvu a druhá súhlasí. Keď obidve strany podpíšu vznikne kúpna zmluva. Môže sa uzatvoriť: ústne, písomne, konkludentným činom.

Podmienky vzniku kúpnej zmluvy

- **spôsobilosť zmluvných strán na uzatvorenie kúpnej zmluvy**, 18 r, FO
- **právny dôvod uzatvorenia kúpnej zmluvy**, predaj a kúpa
- **prípustnosť**, dovolený obsah kúpnej zmluvy, nesmie odporovať zákonu
- **možnosť plnenia kúpnej zmluvy**, musí byť možné kúpiť aj predať
- **súhlasný prejav vôle**, nesmie byť zmluva podpísaná násilne (s pištoľou na hlave)

Priebeh kúpnej zmluvy

Má 2 fázy: 1 fáza = vznik kúpnej zmluvy (návrh, prijatie návrhu, uzatvorenie kúpnej zmluvy)

2 fáza = plnenie kúpnej zmluvy (dodanie tovaru a platenie)

Formy kúpnej zmluvy

- **kontrakt**, najčastejšia forma
- **uzávierkový list**, používa sa pri aukciách, dražbách
- **záverečná nóta**, najjednoduchšia, odvoláva sa na všeobecné obchodné podmienky

Obsah kúpnej zmluvy

- povinné náležitosti
- vedľajšie (nepovinné) náležitosti

Povinné náležitosti

Zmluvné strany musia byť uvedené, identifikácia strán (názov, sídlo)

Druh a kvalita tovaru predmet zmluvy (autá, jablká). Spôsob určenia kvality závisí od toho či je:

Zastupiteľný celý tovar je rovnaký (jablká)

Nezastupiteľný nie sú všetky rovnaké (autobazár)

Množstvo tovaru môžu sa používať naturálne jednotky. V medzinárodnom obchode sa používajú aj špeciálne jednotky: bavlna v balíkoch; tabak v žochoch; ropa v bareloch.

Hmotnostné jednotky: (brutto) hrubá hmotnosť – hmotnosť tovaru v rátane obalu

(netto) čistá hmotnosť – bez obalu (netosimo)

tara – hmotnosť obalu

Množstvo tovaru možno v kúpnej zmluve určiť: presne: objednané množstvo musí súhlasiť s dodaným množstvom
približne: s určitou odchylkou (+- 1%)

Cena tovaru Priamo (ako pevná cena), Nepriamo (ako pohyblivá cena).

Zľava: **Skonto** ak zaplatíme pred dohodnutým termínom splatnosti

Rabat množstvový (pri odbere väčšieho množstva)

vernostný (pravidelne kupuje)

vstupný (pri zavedení nového výrobku)

veľtrhový (poskytuje sa počas veľtrhu)

Bonifikácia zľava za drobné straty na tovare

Vedľajšie (nepovinné) náležitosti

Obal v kúpnej zmluve sa určí druh obalu a spôsob balenia. Obal musí vyhovovať predpisom v krajine vývozu i dovozu. **Signo** je návod na zaobchádzanie s tovarom počas prepravy vzhľadom na jeho vlastnosti (šípky smerom hore)

Dodacie podmienky zahŕňajú:

1. **čas plnenia dodávky (dodaciu lehotu)** je termín dodávky. Sú 2-jaké Dodávkové a Promptné.

Dodávkové (termínové) obchody:

- približné určenie
- presné určenie dodacej lehoty
- postupná dodacia lehota (pri dodávkach väčšieho množstva v pravidelných intervaloch)
- dodacia lehota na odvolávku
- fixná dodacia lehota, presný termín pri nej sa neposkytuje náhradné plnenie(majú dať 1.1 a 2.1 nedajú)

Promptné obchody: čas plnenia dodávky je ihneď

2. **miesto plnenia dodávky (miesto prechodu vlastníctva)**

Miesto, kde sa tovar odovzdá. Odovzdanie tovaru sa môže uskutočniť: osobne, symbolicky – odovzdávajú sa iba doklady, ktoré sa vzťahujú na tovar. Napr. dodací list, prepravný list, skladový list.

3. **miesto prechodu nákladov a rizík** v kúpnej zmluve je dôležité dohodnúť, kto nesie náklady (prepravné, poistné, colné, skladobné) a riziká. **Incoterms** medzinárodné obchodné pojmy, obsahuje 13 položiek.

Incoterms 2000

EXW EX Works zo závodu

predávajúci = pripraví tovar na expedíciu vo svojom závode
kupujúci = znáša riziká a náklady spojené s prepravou tovaru

FCA FREE carrier vyplatené prepravcovi.

predávajúci = dodá tovar dopravcovi na určenom mieste
kupujúci = volí spôsob prepravy a prepravcu

Náklady a riziká prechádzajú na kupujúceho v okamihu prevzatia tovaru prepravcovi.

FAS Free along side ship vyplatené k boku lode.

predávajúci = znáša náklady a riziká, kým je tovar pripevnený k boku lode.

kupujúci = znáša náklady a riziká, od okamihu prevzatia tovaru k boku lode. Určuje prepravcu.

Náklady a riziká prechádzajú z predávajúceho na kupujúceho v okamihu prevzatia tovaru k boku lode.

CIF Cast, insurance and freight náklady, poistné a dopravné platené

predávajúci = znáša náklady a riziká do prístavu určenia, platí nákladku a vyberá loď

kupujúci = znáša náklady a riziká prechodom zábradlí a lode, platí vylozenie lode a poistné

Platobné podmienky:

- Miesto platenia
- Spôsob platenia (hotovostný, bezhotovostný)
- Doba splatnosti, určuje čas, kedy sa bude za dodaný tovar platiť:

platenie vopred, platenie pri dodávke, platenie po dodávke

Iné podmienky

Čokoľvek čo chce a druhý súhlasí. Napr. spôsob dopravy, montáž, reklamačné podmienky. Súčasťou kúpnej zmluvy môžu byť **všeobecné dodacie a obchodné podmienky**. Sú to ustálené pravidlá.

Plnenie kúpnej zmluvy predávajúci odovzdá tovar kupujúcemu v súlade s KZ. Kupujúci tovar prevezme a zaplatí.

Poruchy v plnení kúpnej zmluvy:

- nedodržanie druhu alebo kvality tovaru
- nedodržanie množstva tovaru
- nedodržanie dodacej lehoty
- neprevzatie tovaru bez uvedenia tovaru
- nezaplatenie za tovar včas alebo vôbec
- chyby v dokladoch

Každú poruchu treba reklamovať, môže kupujúci aj predávajúci. Reklamáciu treba poslať písomne s dôvodom prečo a vhodné je navrhnúť vhodné riešenie. Chyby sú zjavné (dajú sa zistiť na 1 pohľad, reklamovať hneď), skryté (do 2 rokov reklamovať).