

1. Vývoj zahraničného obchodu SR a jeho problémy

1948 – v Československu bol zoštátnený celý zahraničný obchod

Zoštátnením zahraničného obchodu sa vytvoril monopol v oblasti zahraničného obchodu. **Štátom určené subjekty mohli uskutočňovať vývoznú a dovoznú činnosť.**

1953 – boli zriadené podniky zahraničného obchodu (PZO). Boli to samostatné právnické osoby, štát neručil za ich ekonomickú podnikateľskú činnosť a ony neručili za záväzky štátu.

Vytvorením monopolu zahraničného obchodu **došlo k oddeleniu výroby a vnútorného obchodu od zahraničného trhu.** Výrobné podniky úplne stratili kontakty so svetovými trhmi, čo malo negatívne dôsledky.

polovica 60. rokov – dochádza k ďalšej reorganizácii PZO. Niektoré podniky sa pretransformovali na a.s. so spoluúčasťou výrobných podnikov. Výhodou bolo, že sa výrobné podniky zúčastňovali na obchodných rokovaniach so zahraničnými partnermi, cestovali na medzinárodné výstavy a pod. Táto nová organizačná štruktúra umožnila lepšie prepojenie domácej výroby so zahraničnými odberateľmi.

koniec 60. rokov – monopol v oblasti zahraničného obchodu bol narušený, pretože povolenie podnikat' v zahraničí získavajú výrobné i obchodné podniky

1989 – dochádza k liberalizácii zahraničnoobchodnej činnosti. Skoro 150 organizácií získalo súhlas vykonávať trvalé zahraničnoobchodnú činnosť a 84 organizácií dostalo dočasné povolenie vykonávať túto činnosť na dobu určitú.

1990 – boli stanovené isté podmienky na získanie povolenia v oblasti podnikania so zahraničím:

- právnické osoby – zloženie kaucie vo výške 100 000 Kčs
- fyzické osoby 20 000 Kčs

1991 – situácia sa naďalej zjednodušuje, pre subjekty sa stačilo zapísať do podnikového registra, a tým mohli podnikat' v zahraničnoobchodnej oblasti

1993 – 1998

- vývoz tovaru má stúpajúcu tendenciu
- dochádza k nárastu schodku obchodnej bilancie (rok 1998 82,7 mld.), čo zaťažuje platobnú bilanciu a pôsobí na kurz slovenskej koruny

Schodok obchodnej bilancie je spôsobený viacerými vnútornými a vonkajšími faktormi.

Vnútorné faktory:

- 1.nárast domácej spotreby o 17 až 20% (vyrobené produkty sa spotrebovali doma) → zníženie vývozu → bankrot a nejasnosti výroby niekoľkých rozhodujúcich strojárnských firiem
- 2.nízka exportná výkonnosť ešte fungujúcich strojárnských firiem

Vonkajšie faktory:

situácia na trhoch vyspelých štátov → produkty sa predávali ťažšie

- 1.objavujú sa príznaky svetovej krízy v hutníckych komoditách
- 2.objavujú sa noví exportéri z bývalého ZSSR a iných krajín na svetových trhoch s hutníckym tovarom

1997 – koncom roka sa začali prejavovať **opatrenia vlády na podporu exportu** (aplikácia dovoznej prirážky, sprísnenie a uplatnenie certifikátu, stanovenia dovozných kvót na niektoré potravinárske a poľnohospodárske výrobky). Tieto opatrenia **pôsobili na útlm dovozu, pozitívne ovplyvnili obchodnú bilanciu a vytvorili priestor na predaj domácej produkcie**. Obmedzovanie dovozu je signálom nedostatočnej exportnej výkonnosti, ukazuje zaostalosť výroby, nesprávnu štruktúru výrobných podnikov i celého národného hospodárstva SR. Rovnako obmedzovanie dovozu modernej vyspelej technológie v rámci technicko-inovačného rozvoja brzdí podmienky na rast produktivity práce a konkurencieschopnosť v budúcnosti.

A B Zahraničný obchod, jeho funkcie, úlohy, význam

Čím je krajina hospodársky vyspelejšia, tým má väčšie predpoklady zapájať sa do **medzinárodnej deľby práce** prostredníctvom zahraničného obchodu. Zapojením krajiny do medzinárodnej deľby práce sa rozširujú jej vývozné aj dovozné možnosti (dovozom sa prekonávajú bariéry domácej ekonomiky), čo sa prejaví v úspore národnej práce, v hospodárskom raste.

Dnes už takmer každá krajina závisí od medzinárodnej deľby práce, čo sa prejavuje v **špecializácii** (znižovanie sortimentu výroby; rozširovanie sortimentu spotreby vyvoláva zvyšovanie dovozu) a **kooperácii výroby**. Medzinárodný obchod je výsledkom medzinárodnej deľby práce. **Rozsah zapojenia krajiny do medzinárodnej deľby práce závisí od prírodných, historických, technických, ekonomických** (vybavenosti krajiny výrobnými faktormi – práca, pôda, kapitál) aj politických podmienok. Čím ďalej, tým viac sú krajiny od seba ekonomicky závislé. Vzájomná ekonomická spolupráca krajín vyúsťuje do **ekonomickej interdependencie**.

Podstatou ekonomickej interdependencie je vzájomná závislosť štátov od ekonomickej spolupráce.

Ďalším dôsledkom medzinárodnej deľby práce je **integrácia**.

Medzinárodná ekonomická integrácia – proces postupného vzájomného prepojenia, prispôbovania a zblížovania jednotlivých národných ekonomík, ich ekonomických štruktúr, proces prehlbovania závislostí medzi nimi a postupnej transformácie národných ekonomických štruktúr na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu.

Medzinárodný obchod – zahŕňa medzinárodnú výmenu tovarov a služieb medzi skupinou krajín v rámci medzinárodného zoskupenia. Má nezastupiteľné miesto pri rozširovaní spotrebných možností krajín, pretože umožňuje krajine spotrebovať viac tovaru, ako by spotrebovala v situácii, keby boli hranice uzavreté. Prínos je v tom, že umožňuje rozšíriť sortiment spotreby o statky, ktoré krajina z rôznych dôvodov nie je schopná vyrobiť.

Zahraničný obchod – jeden zo spôsobov zapojenia národného hospodárstva jednej krajiny do medzinárodnej deľby práce s inými krajinami. Je súčasťou národného reprodukčného procesu, pričom má pomerne samostatné postavenie.

Zahranično-hospodárska politika štátu – je súčasťou hospodárskej politiky štátu a tvorí súhrn zásad a opatrení, ktorými štát usmerňuje oblasť zahraničného obchodu.

Rozsah a úroveň zapojenia krajiny do medzinárodnej deľby práce závisí od:

- veľkosti domáceho trhu
- výrobných možností priemyselných aj poľnohospodárskych firiem
- prírodného bohatstva, klimatických podmienok
- iných skutočností (geografická poloha, politická situácia)

V zahranično-obchodnej politike sa môžu ciele dosiahnuť formou protekcionizmu alebo liberalizmu.

Protekcionizmus – podpora domácej výroby a jej vývozu.

Liberalizmus – zásada slobodného obchodovania a znamená nezasahovanie štátu do trhových vzťahov a odstraňovanie všetkých prekážok v oblasti vývozu aj dovozu.

V súčasnosti štatistika člení obchod na dve hlavné kategórie:

- Maloobchod
- Veľkoobchod

Základné funkcie zahraničného obchodu

- **Transformačná funkcia** – vplyv zahraničného obchodu na utváranie stavu národnej ekonomickej rovnováhy. Podstatou je transformácia štruktúry domácej produkcie na štruktúru žiaducu v oblasti použitia na výrobnú i osobnú spotrebu.
- **Rastová funkcia** - ide o naplnenie hľadiska „ekonómie času“ výsledkom úspory práce pri zapojení do medzinárodnej deľby práce. Export zároveň výrazne ovplyvňuje domácu výrobu a jej špecializáciu.
- **Bariéra rastu domácej ekonomiky** – tieto názory vychádzajú z hospodárskej zaostalosti rozvojových krajín. Silné zahraničné firmy (krajiny) vývozom do takýchto krajín sa stávajú brzdou rozvoja domácej priemyselnej výroby. Zahraničný obchod (import) sa stáva brzdou rozvoja domácej výroby, znižuje národný produkt. Odborníci sú za protekcionistické opatrenia až dovtedy, kým priemyselné odvetvia hospodársky zaostalých krajín nie sú na takej úrovni, aby mohli konkurovať zahraničným firmám na domácom trhu, a to dovtedy, kým domáca výroba nedosiahne „zrelosť“ (konkurenčnú schopnosť).

Intenzita zahraničného obchodu – súvisí s vývojom a úrovňou hrubého domáceho produktu. Ekonomicky vyspelejšie krajiny sa zapájajú intenzívnejšie do zahranično-obchodných vzťahov a krajiny, kde hrubý domáci produkt je nižší sa zapájajú menej intenzívne. Vyjadruje stupeň otvorenosti krajiny v oblasti vonkajších ekonomických vzťahov.

Intenzitu zahraničného obchodu môžeme vyjadriť:

- **podielom vývozu na HDP** (ukazovateľ konkurencieschopnosti krajiny, jej technickej úrovne, ukazuje úroveň pridanej hodnoty v príslušnej krajine)
- **objemom vývozu v USD na obyvateľa** (charakterizuje vnútornú štruktúru ekonomiky, svedčí tiež o kvalifikačnej štruktúre obyvateľstva)

C Komoditná a teritoriálna štruktúra ZO

Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu SR

Teritoriálna orientácia zahraničného obchodu každej krajiny je vlastne výsledkom mnohých činiteľov (prírodné podmienky, surovinové a energetické možnosti, nedostatok domáceho kapitálu atď.)

V teritoriálnej orientácii sú zahrnuté krátkodobé i výhľadové ciele domácej ekonomiky, ale aj ambície smerovania hospodárskych spoločenských i politicko-vojenských záujmov.

1989	70% vývozu smerovalo do krajín RVHP
	14% do rozvojových krajín
	16% do rozvinutých krajín
2000	90% do EÚ

Komoditná štruktúra zahraničného obchodu SR

Transformácia slovenskej ekonomiky na trhovú do značnej miery poznačila výrobu vo viacerých odvetviach národného hospodárstva. Štrukturálne zmeny sa najviac týkajú strojárnských podnikov, špeciálnej výroby atď. Práve v prípade týchto komodít došlo k značnému zníženiu vývozu a zvýšeniu dovozu. V SR badať tendenciu dominancie dovozu nad vývozom a z toho plynúci deficit zahraničného obchodu. Osobitnou kapitolou sloven. zahr. obchodu sú agroprodukty, pretože sa podieľajú na deficite vo výške 20,3 mld. Sk. Dlhodobý rozvoj exportnej výkonnosti musí byť založený prednostne na zvyšovaní pridanej hodnoty exportnej produkcie.

2 Význam zvláštnych a osobitných druhov z-o operácií pri zapájaní SR do medz. del'by práce

Osobitné druhy zahraničnoobchodných operácií

Predstavujú kombináciu vývozu a dovozu v rámci jedného obchodného prípadu.

Zvláštnosťou je: vo väčšine prípadov neprekračujú hranice krajiny;
v praxi sa vyskytujú v rozličných formách a často sa jednotlivé formy kombinujú

delenie:

- výmenné obchody
- viazané obchody
- ostatné druhy operácií v zahraničnom obchode

Výmenné obchody

a, kompenzácie – bezdevízová výmena tovaru za tovar

kompenzácia v sebe – vývozca je zároveň aj dovozcom v oboch krajinách, dvaja partneri

trianglová – zúčastňujú sa na nej vývozcia a dovozcia z 3 krajín, teda 3 partneri; využíva sa v prípadoch, keď obchodu bránia prísne devízové predpisy alebo keď je medzi 2 krajinami nevyrovnaná obchodná bilancia. Zapojením tretej krajiny môže obchod pokračovať; uskutoční sa sprostredkované tak, že záväzok vyrovná tretia krajina.

globálna – viacerí partneri

b, barter – obchodná operácia dohodnutá na vládnej alebo rezortnej úrovni; výmena tovaru za tovar medzi exportérom a importérom na základe jedinej zmluvy; v rámci barterového obchodu sa neuskutočňuje peňažný tok

Viazané obchody

a, protinákupy = väzby

Dovozca je ochotný dovieť tovar pod podmienkou, že tento zahraničný partner pristúpi na záväzok odobrať určitý tovar od vývozcu, a to do istej dohodnutej výšky z hodnoty kontraktu.

protinákupy s prirodzenou väzbou

protinákupy s neprirodzenou väzbou

b, rámcové obchody

uzatvárajú sa z dôvodu, že v čase uzatvárania dohody nie sú známe všetky okolnosti ide o predbežnú dohodu niekoľkých subjektov o výmene určitého tovaru výhodou je, že zúčastnené subjekty majú nejakú istotu, že obchod uzatvoria obsahujú bežné kúpne zmluvy, rámcové obchody a ďalšie zmluvy za každú stranu vystupujú koordinátori obchodu zvláštnosťou je, že jednotlivé zmluvy si dohodnú partneri priamo medzi sebou

c, junktimové obchody

Využívajú sa vtedy, keď jedna z partnerských krajín má vysoké pohľadávky voči partnerskej krajine, a preto sa snaží obmedziť vývoz a zvýšiť dovoz. Junktimové obchody sa zmluvne zabezpečujú junktimovými zmluvami.

d, recipročné obchody

vývoz určitého tovaru je povolený len protiodberom iného druhu tovaru

e, buy-back

Podstata je v tom, že pre odberateľa zabezpečuje strojové vybavenie, technológiu bez nároku na pohotovosť finančné zdroje. Dodávateľ strojov a zariadení súčasne so zmluvou o dodaní strojov uzatvára druhú zmluvu o odkúpení výrobkov vyrábaných na týchto strojoch. Takýmto spôsobom môže byť uhradená celá časť hodnoty dodávok.

f, reexport

Na reexporte sa zúčastňujú obyčajne objekty z 3 krajín:

- vyvážajúci subjekt
- reexportujúci subjekt
- odberateľský subjekt

Využíva sa na prekonávanie obchodnopolitických prekážok napr. pri uplatňovaní diskriminácie ciel na tovar z určitej krajiny alebo na kompenzovanie vlastných vývozných dodávok tovaru do zahraničia.

formy:

priamy – tovar sa vyváža priamo z krajiny vývozcu do krajiny určenia bez toho, aby prekročil hranice štátu reexportéra

nepriamy – tovar sa nakúpi v krajine vývozcu A, importuje sa do krajiny reexportéra B a odtiaľ do krajiny odberateľa C

v oficiálnej podobe

v skrytej podobe

Ostatné druhy operácií v zahraničnom obchode

Inžiniering

konzultácie a poradenstvo

engineeringové firmy – ich hlavnou náplňou je vypracovanie verejných súťaží – tendrov pre investorov

Výrobné podielníctvo

Predstavuje kapitálovú účasť na výrobe v zahraničí. Určité subjekty poskytnú úver na dlhý čas a sú ochotné odoberať produkciu ako platby za poskytnutú pôžičku.

Zušľacht'ovací styk

Je úprava určitého tovaru v zahraničí za odmenu.

a, aktívny zušľacht'ovací styk

b, pasívny zušľacht'ovací styk

V rámci zušľacht'ovacieho styku sú vzťahy medzi partnermi upravované **zmluvou o dielo**.

Switchové operácie

Sú formou zahraničnoobchodných operácií, prostredníctvom ktorých získavame určitý typ devíz. Podstata je v tom, že za nevymeniteľnú menu sa získava vymeniteľná. Zúčastnené strany majú odlišnú motiváciu účasti. Napr. jeden chce kúpiť a nemá vhodnú devízu, druhý chce predať a nemá partnera, ktorý by vedel zaplatiť tvrdou menou. Switcher má prístup k niektorým typom devíz, použije ich a realizuje ich buď priamo alebo nepriamo (reexport). Switcher zaplatí dodávateľovi v inej mene ako inkasuje od konečného odberateľa.

Delenie podľa účelu a podľa zúčastnených strán:

- vývozné
- dovozné
- tovarové
- devízové

- aller-retour

ďalšie typy switchov znamenajú výmenu vymeniteľných mien za nevymeniteľné, nevymeniteľné sa vymieňajú za inú nevymeniteľnú menu a nakoniec sa táto nevymeniteľná mena vymení za vymeniteľnú

Swapové operácie

Ide o medzibankovú operáciu, v ktorej sa rieši prechodný nedostatok určitého typu devíz. Banka kupuje s okamžitým dodaním voľnú devízu, ktorú potrebuje na uskutočnenie úhrady do zahraničia za inú voľnú devízu, ktorú má v okamihu operácie v dostatočnom množstve. Ide o výmenu na istý čas, potom si tie isté devízy banky navzájom vrátia.

DEBT EQUITY – swap

Zvláštna swapová operácia, pomocou ktorej sa mobilizuje štátny úver. Zahraničné banky predávajú svoje pohľadávky v konvertibilných menách tým firmám, ktoré zamýšľajú investovať v dlžníckej krajine.

Deblokácie

Odpredaj alebo iná forma likvidácie našich pohľadávok v zahraničí.

Burzové obchody

Burza – miesto, na ktorom sa periodicky alebo trvale sústreďuje ponuka a dopyt po tovare hromadného charakteru. Burzový tovar nemusí byť fyzicky prítomný.

Delenie podľa toho, s akým tovarom sa na burze obchoduje:

finančné – obchodovanie najmä s CP (šeky, zmenky, obligácie, akcie konosamenty)

tovarové – obchodovanie s jedným alebo niekoľkými druhmi tovarov (káva, cukor, čaj, vlna, zemiaky, bavlna, kaučuk, korenie, pšenica, kukurica, mäso, kakao)

špeciálne – predávajú sa napr. lodné priestory (Londýn, New York, Rotterdam)

Na burzách sa obchoduje **nepriamo, prostredníctvom burzových maklérov a brokerov.**

Účastníci na burze:

spoločnosti, ktorých cenné papiere sú kótované

investori (kupujúci)

sprostredkovatelia (makléri)

Burzu riadi burzová správa, ktorá ju zastupuje navonok.

Na burze sa uskutočňujú:

termínované obchody

prolongačné obchody

prémiové obchody

dontové obchody

Aukcie

Špecifická forma trhu, na ktorom sa vo vopred stanovenom čase a na vopred určenom mieste sústreďuje ponuka a dopyt po konkrétnom fyzickom tovare.

Tovarové aukcie – kupujúci majú možnosť tovar si vopred fyzicky pozrieť

Aukčný predaj – postupuje sa od najnižšej vyvolanej ceny, ktorá sa postupne zvyšuje. Tovar sa predá tomu, kto ponúkne najvyššiu cenu.

Holandská aukcia – predaj začína vysokou vyvolávacou cenou, ktorá sa postupne znižuje, pričom tovar získa ten, kto prvý akceptuje práve vyhlásenú cenu.

Na aukciách sa predávajú tovary ako sú káva, vlna, kožušiny, dobytok, umelecké predmety.

Aukcie organizujú špecializované firmy, prístavné a mestské správy. Medzinárodné aukcie sa organizujú raz až štyrikrát ročne vo všetkých obchodných strediskách. Známe aukčné miesta vo svete Londýn, New York, Amsterdam, Petrohrad.

Licencie a know-how

Ide o obchod s priemyselnými právami, technickými a výrobnými poznatkami a skúsenosťami; obchod s nehmotným alebo neviditeľným tovarom. Vlastník týchto práv iným subjektom (nadobúdateľom licencie) povoľuje využívať tieto práva podľa podmienok stanovených v zmluve. Za používanie týchto práv nadobúdateľ licencie platí licenčné poplatky. Predmetom licenčných obchodov sú patenty, vynálezy, chránené vzory, ochranné známky. Firma pristupuje k predaju vtedy, ak ich sama nie je schopná zavádzať do praxe (pre nedostatok financií) alebo vlastný trh je nasýtený; v zahraničí existujú prekážky brániace priamemu predaju.

Delenie z hľadiska vplyvu na platobnú bilanciu krajiny:

aktívna licencia – v krajine poskytovateľa licencie vzniká devízový výdavok

pasívna licencia – pre tuzemskú krajinu vzniká devízový výdavok

Delenie na základe rozsahu nadobudnutých práv:

výlučný nadobúdateľ – jediný oprávnený užívateľ licencie na zmluvnom území

nevýlučná licencia – poskytuje právo využívania viacerým subjektom

sublicencia – nadobúdateľ so súhlasom poskytovateľa môže preniesť licenčné právo na tretí subjekt

Licenčné zmluvy sa uzatvárajú na obdobie **3-5 rokov**. Cena za poskytovanie licencie do zahraničia sa pohybuje **okolo 25 až 45% zo zisku dosiahnutého počas trvania licenčnej zmluvy**.

Verejná súťaž - TENDER

Pri nákupe strojov a dovoze investičných celkov, pri obstarávaní tovarov, služieb a verejných prác platených z verejných prostriedkov alebo z prostriedkov štátneho rozpočtu sú obstarávatelia povinní vypísať verejnú obchodnú súťaž. Verejná súťaž sa vyhlasuje v obchodnom vestníku Slovenskej republiky. Vypíšu sa podmienky súťaže, ponuky vrátane cien. Na týchto súťažiach sa môžu zúčastniť aj zahraničné subjekty.

A Dokumentárne platby

Platby súvisiace s inkasom alebo akreditívom sa nazývajú dokumentárne alebo zaistené platby. Všetky ostatné sú nedokumentárne, nezaistené alebo hladké platby. Ich realizáciou sa na rozdiel od platieb pri inkase alebo akreditíve nespájajú žiadne osobitné podmienky, ako je napr. predloženie istých dokumentov.

Špecifické výhody dokumentárneho inkasa a dokumentárneho akreditívu

Dokumentárny akreditív:

- môže sa použiť na poistenie platby v ktorejkoľvek krajine,
- dohodnutá suma musí byť k dispozícii v prvom štádiu
- pružnosť lehoty platby bez narušenia zabezpečenia,
- je vhodný ako prostriedok pri krátkodobom financovaní,
- rýchlosť a možnosť predávajúceho ponúknuť priaznivý rabat,
- výnimočne vysoký stupeň legálneho zabezpečenia po celom svete.

Dokumentárne inkaso:

- úhrada je spravidla rýchlejšie ako v prípade otvoreného účtu,
- predávajúce môže vyžaduje oficiálne potvrdenie o neplatení (protest),
- možnosť pružnosti pre predávajúceho, ako aj kupujúceho vyplýva z malého počtu formálnych požiadaviek,
- nízke náklady.

Dokumentárny akreditív

Dokumentárny akreditív sa vystavuje na žiadosť klienta a predstavuje písomný záväzok banky, že poskytne tretej osobe určité plnenie, ak budú do istého akreditívom predpísaného času splnené podmienky stanovené v akreditíve. Pre importéra je najvýhodnejšia situácia, keď platí až po prevzatí tovaru, a najmenej výhodná, ak platí vopred – ešte pred dodaním tovaru. Na rozdiel od platby vopred, pri ktorej všetky riziká nesie kupujúci, akreditív zabezpečuje obe strany. Importér však môže niesť náklady spojené s akreditívom, a preto táto podmienka je väčšinou bežná vtedy, ak pozícia predávajúceho na trhu je silnejšia, a teda predávajúci má možnosť vybrať si pre neho najbezpečnejšiu platobnú podmienku.

účastníci:

príkazca - žiada o vystavenie akreditívu (importér)

vystavujúca banka - banka otvárajúca akreditív (banka importéra)

avizujúca banka – banka ktorá oznamuje beneficietovi otvorenie akreditívu (banka exportéra)

beneficient – predávajúci alebo exportér, ktorý požaduje od importéra otvorenie akreditívu na zabezpečenie platby

viď obr. kniha ZOO str. 135

Význam dokumentárneho akreditívu

Hlavným cieľom dokumentárneho akreditívu je zabezpečiť:

predávajúcemu - zaplatenie tovaru, ak splní všetky podmienky predpísané akreditívom,

kupujúcemu – že výplata bude vykonaná až po splnení podmienok predpísaných akreditívom.

Podľa rozsahu právnej zodpovednosti banky voči beneficietovi poznáme:

akreditív odvolateľný (banka má právo kedykoľvek zmeniť alebo anulovať akreditív – preto je zriedkavý),

akreditív neodvolateľný – ním sa otvárajúca banka neodvolateľne zaväzuje, že splní svoje záväzky, ak beneficiet splní podmienky akreditívu.

Delenie akreditívov z hľadiska použitia prostriedkov na ich otvorenie:

akreditív z vlastných zdrojov príkazcu

akreditív z úverových zdrojov - príkazca zabezpečí finančné prostriedky na krytie akreditívu formou úveru.

Spôsoby plnenia z akreditívu:

- platenie na videnie ide o akreditív vyplatiteľný okamžite pri predložení dokumentov a zmenka sa zdá byť zbytočná, ale je ju nutné predložiť, ak to požaduje akreditív. objavuje sa v anglo-americkej oblasti (vista akreditív, akreditív by payment, at sight akreditív)
- odložené platenie (by deferred payment) Ide v podstate o dodávateľský úver, v akreditíve je uvedené, že ak budú splnené podmienky, banka uskutoční úhradu 30,60,90 dní od faktúry, prezentácie dokladov, dátumu odoslania faktúry
- akceptácia banka preberie dokumenty od exportéra a nekredituje oprávneného finančným krytím, ale akceptuje zmenku
- negociácia teda odkúpenie zmeniek a/alebo dokumentov vystavených beneficietom podľa akreditívnych podmienok na banku v akreditíve
- zmiešaná platba kombinácia dvoch alebo viacerých skôr uvedených spôsobov
- nepotvrdený akreditív sú akreditívy vystavujúcej banky, ktoré druhá banka beneficietovi len avizuje. Avizujúca banka nevstupuje do právneho záväzku
- potvrdený akreditív je akreditív neodvolateľný, ktorý druhá banka potvrdí beneficietovi na základe príkazu vystavujúcej banky. Druhá banka je potom rovnako zodpovedná ako banka vystavujúca. Potvrdzujúca banka by mala svoj záväzok splniť aj v prípade, že vystavujúca banka nie je schopná svoj záväzok splniť.
- akreditív domicilovaný ak banka otvárajúca akreditív zmocní inú banku, aby na podklade akreditívu uskutočnila výplatu negociáciu alebo akceptáciu zmenky

- *revolvingový akreditív* je taký, ktorý po vyčerpaní nezaniká, ale automaticky sa obnovuje za podmienok, ktoré sú v ňom stanovené. Veľmi často sa používa pri viacnásobných dodávkach
- *stand-by akreditív* nahrádza bankovú záruku. Odlišuje sa tým, že beneficiantom nie je predávajúci, ale kupujúci a k jeho použitiu dochádza v prípade nedostatkov.
- *remburzný akreditív* je taký, pri ktorom sa neuskutočňuje hotovostné platenie, ale banka akceptuje zmenku na základe príkazu prikazujúcej banky, vystavenú na ňu beneficiantom.
- *back-to-back akreditív* je zvláštny druh akreditívu, ktorý sa niekedy používa pri financovaní nepriamych obchodov. Je obdobou prevoditeľného akreditívu, na rozdiel od neho však predstavuje dva samostatné akreditívy. Výhodou je, že prostredník ako beneficiant prvého akreditívu nemusí viazať vlastné finančné prostriedky pri žiadosti o otvorenie akreditívu v prospech pôvodného dodávateľa
- *akreditív s červenou a zelenou doložkou* sa vyskytuje hlavne pri obchodoch s Južnou Afrikou, Austráliou, Novým Zélandom pri transakciách týkajúcich sa predaja vlny. Ide vlastne o poskytnutie zálohy, ktorá má slúžiť na financovanie prepravy, uskladnenie a balenie tovaru. Zálohu poskytuje banka v krajine beneficianta na základe zmocnenia banky otvárajúcej akreditív proti predloženiu skladového listu a poisťovacích dokladov.

U nás sa bankovým akreditívom zaoberá Obchodný zákonník v oddieli XX, vo svete je platná dohoda z Paríža z roku 1926 pod názvom **Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy (JZP)**.

Dokumentárne inkaso

Predstavuje nakladanie bánk s dokumentmi podľa prijatých inštrukcií. Je jednou z hlavných foriem medzinárodného platobného styku pri operáciách v zahraničnom obchode. Zaplatenie alebo iné vzájomné plnenie je podmienkou k vydaniu dokladov na tovar.

V prípade vývozu do zahraničia ide o vývozné (exportné) dokumentárne inkaso a pri dovoze zo zahraničia o tzv. dovozné (importné) dokumentárne inkaso.

Význam exportného dokumentárneho inkasa pre vývozcu spočíva v tom, že dispozícia s tovarom, pri zachovaní príslušných náležitostí, je zaistená až do vydania dispozičných dokumentov, resp. uvoľnenia tovaru.

Nevýhodou je, že prevzatie a zaplatenie tovaru nie je zabezpečené a odmietnutím dokumentov, či tovaru môžu vzniknúť značné výlohy (skladné, poisťné, poprípade aj predaj na verejnej dražbe).

Obchodní partneri v zahraničnom obchode (vývozca a dovozca) nesú veľké riziká. Importér v tom, že napriek vykonanej platbe nedostane tovar, prípadne dostane tovar, ktorý nezodpovedá uzavretej zmluve (napr. kvalitou). Exportér nemá istotu či mu importér za dodaný tovar riadne zaplatí. Z hľadiska importéra je najvýhodnejšia odložená platba, avšak pre exportéra je to platba ešte pred uskutočnením dodávky tovaru.

Dokumentárne inkaso spočíva na príkaze exportéra svojej banke, aby vydala importérovi určité dokumenty proti zaplateniu určitej peňažnej sumy, alebo proti inému plneniu.

Dokumenty, ktoré sa tu používajú:

Finančné

- zmenka
- bankový šek
- banková garancia

Obchodné:

- obchodná faktúra
- dopravné dokumenty
- dispozičné dokumenty
- rôzne certifikáty
- kontrolné a preberacie protokoly

Banka môže vydať dokumenty importérovi

- *oproti zaplateniu (D/P)* týmto inštrumentom je zaistené, že predkladajúca banka vydá odberateľovi dokumenty iba oproti okamžitému zaplateniu v prospech účtu dodávateľa
- *oproti akceptácii (D/A)* týmto inštrumentom je zaistené, že predkladajúca banka vydá odberateľovi dokumenty iba oproti prijatiu zmenky, resp. vystaveniu vlastnej zmenky (zmenkový, dodávateľský úver)
- *za iných podmienok* čiastočné platenie a akcept zmenky, výmena za iné dokumenty pri protinákupe...

Jednotné pravidlá pre inkasá (JPI) z roku 1995

Exportné dokumentárne inkaso predstavuje formu styku so zahraničím, pri ktorej je vydanie dokumentov a teda aj tovaru viazané zaplatením, akceptáciou zmenky alebo splnením iných podmienok.

Skladá sa z troch krokov:

- stanovenie inkasných podmienok
- inkasný príkaz a odoslanie dokumentov
- predloženie dokumentov a úhrada

Importné dokumentárne inkaso predstavuje nakladanie banky s dokumentmi na základe prijatých inštrukcií zahraničného príkazcu na účel zaplatenia, obstarania akceptu alebo vydania dokumentov na podklade iných podmienok.

Uvoľnenie dokumentov:

- *oproti zaplateniu (D/P)*
- *oproti akceptácii (D/A)*
- *oproti čiastočnej platby a akceptácii zmenky*
- *výmenou za iné dokumenty*
- *proti inému inkasnému úkonu (platobný príslub)*

Elektronické inkasá a akreditívy sú asi to isté len v zjednodušenej elektronickej podobe. Právna úprava je uvedená.

c, riziko nesplnenia dodávky, tovarové riziko

Ide o nebezpečenstvo postihujúce importéra, že mu predávajúci:

→ tovar nedodá

→ tovar dodá v rozpore so zmluvou napr. v inom množstve, čase, kvalite

Príčinou môžu byť **výrobné** (dodávatelia nedodajú materiál, poruchy na výrobných zariadeniach) alebo **finančné ťažkosti** (nedostatok finančných prostriedkov na nákup materiálu, uskutočnenie dopravy), **problémy s dopravou** (zdržanie).

V prípade, že by firma dodala tovar, ktorý nezodpovedá zmluve, obchodný partner by mohol odmietnuť zaplatiť a odstúpiť od zmluvy. Preto treba toto riziko minimalizovať.

Tovarové riziko možno znížiť:

Kontrolou tovaru pred naložením a to kontrolou množstva podľa objednávky odberateľa, ďalej kontrolou kvality.

d, riziko transportné

Toto riziko predstavuje nebezpečenstvo, že tovar bude počas prepravy poškodený, zničený, odcudzený, prípadne dôjde k zdržaniu pri jeho preprave.

Týka sa tak importéra ako aj exportéra.

Spôsob riešenia transportného rizika:

Poistenie prepravy (KARGO)

Poistenie dopravného prostriedku (KASKO)

Poistenie nákladu

e, riziko nezaplatenia

Predstavuje pomerne rozsiahlu oblasť rizík pre exportéra.

Riziko nezaplatenia hrozí v prípade keď:

→ importér nemôže (platobná neschopnosť - z dôvodu zhoršenia finančnej situácie nie je schopný splniť svoj platobný záväzok) alebo nechce zaplatiť (platobná neochota)

→ importér nezaplatí načas - nedodržanie termínu platby

→ importér nechce zaplatiť cenu, ktorá je faktúrovaná

→ platobnej neschopnosti banky importéra

Dodávateľ môže utrpieť stratu aj vtedy, keď tovar síce ešte nebol odoslaný, ale materiál bol už nakúpený a výroba sa začala.

Prevenia proti riziku z nezaplatenia:

Pred uzatvorením kontraktu je potrebné **preveriť obchodného partnera** s dôrazom na jeho

likviditu

zadĺženosť

dobu inkasa pohľadávok

úhrady záväzkov

obraty na bežnom účte

a zároveň preveriť bonitu jeho banky.

Ďalej je možné **žiadať platbu vopred**, ktorá je pre exportéra najvýhodnejšia. Odberateľ nemusí byť ochotný zaplatiť celých 100% faktúrovanej ceny vopred, preto **je vhodnejšie žiadať čiastočnú platbu vopred tzv. preddavok, akontáciu**, ktorá má pokryť straty, ktoré vznikajú v prípade, že sa tovar bude

musieť predať inému odberateľovi za nižšiu cenu, ďalej v dôsledku vynaložených dopravných nákladov na spätnú dopravu do krajiny resp. do tretej krajiny.

Výhoda: pri platbe vopred môže exportér okamžite využívať finančné prostriedky

Iná možnosť je **využiť dokumentárny akreditív**, ktorý výrazne eliminuje riziko nezaplatenia, čo predstavuje jeho podstatnú výhodu.

Pri obchodnom styku s hospodársky vyspelými krajinami a v platobnom styku medzi zemepisne blízkymi krajinami, kde sa obchodní partneri dobre poznajú, nie je potrebné zabezpečovať platby takým zložitým a nákladným platobným nástrojom, akým je dokumentárny akreditív.

Treťou možnosťou je **platba pri dodávke** – platba proti odovzdaniu tovaru. Odberateľ dostane tovar len vtedy, keď zaplatí.

Ďalej je možné **žiadať bankovú záruku**, ktorá zaisťuje platenie v prípade neplatenia kupujúceho.

Poslednou z možností eliminácie tohto rizika je **poistenie rizika z nezaplatenia**:

poistenie dokumentárneho inkasa

poistenie insolventnosti

poistenie exportného úveru

poistenie politických rizík (moratórium, vis major)

poskytnutie záruky na exportný úver

Politické riziká

Sú riziká vzťahujúce sa na hospodársku alebo politickú situáciu v krajinách obchodných partnerov.

Ide o ohrozenie zisku, v extrémnych prípadoch aj o ohrozenie existencie podniku.

Dôvody vzniku vyplývajú zo zmien v politickom okolí podniku. Najčastejšie sú to vojna, blokáda, bojkot, revolúcie, štrajky, nepokoje, občianske vojny.

Eliminácia škôd závisí aj od ekonomickej zdatnosti konkrétnej firmy.

Mikroriziko – ohrozenie jednotlivého podniku

Makroriziko – všetky podniky sú vystavené rovnakému riziku

Medzi politické riziká radíme aj výmenné a transferové riziká.

Moratórium – opatrenie, keď zaplatenie a transfer dlžnej sumy štát nepovolí v čase splatnosti pohľadávky, ale povolí len čiastočné zaplatenie, prípadne nariadi odklad platby.

Výmenné riziko – peniaze, ktoré už importér vyplatil svojej banke, nemožno v dôsledku štátnych opatrení importujúcej krajiny a v dôsledku nedostatku devíz vymeniť za žiadnu cudziu menu.

Transferové riziko – peniaze vyplatené importérom banke nemožno previesť do zahraničia, pretože importujúca krajina z hospodárskopolitických príčin nechce takýto transfer povoliť.

Osobitné druhy rizík

a, kurzové riziká

spočívajú v zmenách výmenných kurzov medzi menami zmluvných partnerov, prípadne medzi domácou menou a treťou menou, v ktorej má byť záväzok vyrovnaný.

Zmeny menových kurzov môžu mať kladný alebo záporný vplyv na predpokladaný výsledok, t.j. môže dochádzať ku kurzovým stratám, ale aj ku kurzovým ziskom. Toto riziko sa vzťahuje na obdobie medzi uzavretím dohody a peňažným splnením zmluvy. Subjekt berie na seba riziko už

okamihom predloženia záväzného návrhu zmluvy. **Problém je o to zložitejší, že menový vývoj možno veľmi ťažko predvídať.**

Kurzové riziko zasahuje exportéra aj importéra. Exportér podlieha riziku, že po prijatí splátky a výmene devíz dostane menej v domácej mene, ako počítal vo svojej kalkulácii. Importér ja zasa v nebezpečenstve, že bude musieť vydať za nákup potrebnej cudzej meny viac jednotiek domácej meny, ako predpokladal. Exportér a importér sa preto snažia podľa stúpania a klesania kurzu o urýchlenie alebo spomalenie platenia.

3 základné faktory, ktoré podmieňujú existenciu a rozsah kurzových rizík:

- termín platenia
- mena fakturácie
- mena financovania

b, právne riziká

Základným problémom je aké, resp. koho právo sa použije pri právnych sporoch. Jedným zo spôsobov riešenia právnych sporov môže byť i doložka v zmluve alebo samotná zmluva o rozhodcovskom konaní.

c, riziká prírodných a technických katastrof

Prírodné katastrofy do značnej miery nemožno predvídať a ovplyvňovať.

d, inflačné riziká

Informácie o podmienkach eliminácie rizík

Databázy – sústreďujú informácie, využívajú informačnú bazu

DIALOG – americký systém

DATA-STAR – európsky systém v Berne

V Slovenskej republike je centrum vedecko-technických informácií pri Slovenskej technickej knižnici v Bratislave.

Národné centrá sú v rámci medzinárodnej informačnej siete napojené na medzinárodné centrá. Prepojenie týchto centier umožňuje poskytovať širokej klientele nielen jednorazové ale aj systematické (priebežné) informačné údaje. Výhodou takéhoto získavania informácií je ich rýchlosť a tým aj aktuálnosť. Informačné toky sa realizujú pomocou telekomunikačnej techniky. Osobitný význam nadobúda systém internet.

Informácie môžeme získavať aj od **komerčných bánk** (ak nie sú bankovým tajomstvom), **obchodných komôr**, resp. **obchodných zastupiteľstiev** v jednotlivých krajinách.

Špecializované organizácie

Dun and Brandstreet - má filiálky po celom svete a získava informácie o množstve firiem (25-30 miliónov). Osobitne pri úverových rizikách poskytuje za sprostredkováciu odmenu potrebné informácie s cieľom eliminovať riziko z nezaplatenia.

Publikácie a analýzy medzinárodných organizácií

Podrobné analýzy sa uverejňujú v ročnom, resp. polročnom priereze zo strany **MMF**, **Svetovej banky**, **sekretariátu OECD**, **združených bánk**, **štatistických prehľadov OSN**, **medzinárodných výskumných organizácií a ratingových spoločností**.

Dôležitou a prístupnou informáciou je **burza cenných papierov** v krajine (indexy a kvotácia).

B Platobné podmienky ako forma min rizika

INCOTERMS - prehľad dodacích podmienok

(platobných)

INCOTERMS 1990 obsahujú 13 doložík:

EXW - EX Work (... named place) tj. Zo závodu (zjednané miesto).

FCA - Free CARRIER (... named place). tj. Vyplatené dopravcovi (...zjednané miesto).

FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment) tj. Vyplatené k boku lode (... zjednaný prístav naloženie)

FOB - Free On Board (... named port of shipment). tj. Vyplatené loď (...zjednaný prístav naloženie)

CFR - Cost and FREIGHT (... named port of destination). tj. Vylohy a dopravne platené (zjednaný prístav určenia)

CIF - Cost. Insurance and Freight (...named port of destination).tj. Vydaje, poisťne, dopravne platené (zjednaný prístav určenia)

CPT - Carriage Paid To (... named place of destination), tj. Dopravne platené do (... zjednaný bod určenia)

CIP - Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination),tj. Dopravne a poisťne platené do (... zjednaný bod určenia).

DAF - Delivered At Frontier (... named place). tj. S dodaním na hranicu (... zjednané miesto)

DES - Delivered Ex Ship (... named port of destination),tj. S dodaním z lode (... zjednaný prístav určenia)

DWQ - Delivered Ex Quay (Duty Paid)(...named port of destination) tj. S dodaním z nabrežia (... clo platené)

DDU - Delivered Duty Unpaid (...named place of destination),tj. S dodaním bez platenia cla (... zjednané miesto určenia v zemi dovozu)

DDP - Delivered Duty Paid (... named place of destination).tj. S dodaním clo platené (...zjednané miesto určenia v zemi dovozu)

INCOTERMS - prehľad dodacích podmienok

INCOTERMS 1990 obsahujú 13 doložiek.

S ohľadom na ich obsah je možné doložky rozdeliť do štyroch zásadne odlišných skupín:

- * **skupina E** (doložka odobrania) - EXW
- * **skupina F** (hlavne prepravné neplatené) - FCA, FAS, FOB
- * **skupina C** (hlavne prepravné platené) - CFR, CIF, CPT, CIP
- * **skupina D** (doložky dodania) - DAF, DES, DEQ, DDU, DDP

Rovnako z hľadiska jednotlivých druhov dopravy je možné tieto doložky rozdeliť do štyroch skupín:

- * pre akýkoľvek druh dopravy vrátane dopravy kombinovanej - EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP
- * pre leteckú dopravu - FCA
- * pre železničnú dopravu - FCA
- * pre námornú a vnútrozemskú dopravu - FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ

V medzinárodnom obchodnom styku sú najčastejšie používané doložky FOB a CIF.

INCOTERMS I

1. EXW - EX Work (... named place)

- Zo závodu (... zjednané miesto)

"Zo závodu" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodávky, ak dá kupujúcemu tovar k dispozícii, vo svojom závode (t.j. podniku, továrni, skladisku atď.). Zvlášť nie je zodpovedný za nakládku tovaru na dopravný prostriedok obstaraný kupujúcim, ani za prečlenie tovaru vo vývoze, iba ak by bolo dohodnuté niečo iné. Kupujúci nesie všetky náklady a riziká vzniknuté prevzatím tovaru zo závodu predávajúceho až do žiadaného miesta určenia.

2. FCA - Free CArrier (... named place)

- Vyplatené dopravcovi (... zjednané miesto)

"Vyplatené dopravcovi" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodania, keď odovzdá tovar prichystaný pre vývoz do starostlivosti dopravcu, menovaného kupujúcim, na zjednanom mieste alebo bode. Pokiaľ kupujúci neudal presný bod, predávajúci môže voľiť medzi miestom alebo stanoveným pásmom, kde dopravca prevezme tovar do svojej starostlivosti. Pokiaľ podľa obchodnej praxe je potrebná spolupráca predávajúceho pri uzavretí zmluvy s dopravcom, predávajúci môže jednať na nebezpečie a náklady kupujúceho.

INCOTERMS II

3. FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment)

- Vyplatené k boku lode (... zjednaný prístav nalodenia)

"Vyplatené k boku lode" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodaním, keď dodá tovar k boku lode na nábreží alebo v člene v zjednanom prístave nalodenia. To znamená, že kupujúci musí niesť všetky náklady a nebezpečie straty alebo poškodenia tovaru od tohoto okamihu.

4. FOB - Free On Board (... named port of shipment)

- Vyplatené na loď (... zjednaný prístav nalodenia)

"Vyplatené na loď" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodania v okamihu, keď tovar prešiel zábradlím lode v zjednanom prístave nalodenia. To znamená, že kupujúci nesie všetky náklady a nebezpečie straty alebo poškodenia tovaru od tohto okamihu.

5. CFR - Cost and FReight (... named port of destination)

- Náklady a prepravné (... dohodnutý prístav určenia)

"Náklady a prepravné" znamená, že predávajúci musí zaplatiť náklady a prepravné potrebné k preprave tovaru do dohodnutého prístavu určenia, ale nebezpečie straty alebo poškodenia tovaru, ako i akékoľvek dodatočné náklady vzniknuté po dodaní tovaru na palubu lode, prechádzajú z predávajúceho na kupujúceho prechodom nad zábradlie lode v prístave nalodenia.

6. CIF - Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)

- Náklady, poistenie a prepravné (... dohodnutý prístav určenia)

"Náklady, poistenie a prepravné" znamená, že predávajúci má rovnaké povinnosti ako podľa doložky CFR, ale musí navyše obstaráť námorne poistenie kryjúce kupujúceho proti nebezpečeniu straty, alebo poškodeniu tovaru počas prepravy. Predávajúci uzatvára poisťovaciu zmluvu a platí poisťné.

7. CPT - Carriage Paid To (... named place of destination)

- Preprava zaplatená do (... dohodnuté miesto určenia)

"Preprava zaplatená do" znamená, že predávajúci má zaplatiť prepravné za dopravu tovaru do dohodnutého miesta určenia. Nebezpečie straty alebo poškodenia tovaru, ako i akékoľvek dodatočné náklady vzniknuté po dodaní tovaru dopravcovi, prechádzajú z predávajúceho na kupujúceho doručením tovaru do opatere dopravcu.

8. CIP - Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination)

- Preprava a poistenie platené do (... dohovorené miesto určenia)

"Preprava a poistenie platené do" znamená, že predávajúci má rovnaké povinnosti ako podľa doložky CPT, ale navyše musí predávajúci zadovážiť poistenie kryjúce kupujúceho proti nebezpečeniu straty alebo poškodenia tovaru počas prepravy. Predávajúci uzatvára poisťovaciu zmluvu a platí poisťné. Kupujúci si musí byť vedomý toho, že podľa doložky CIP je predávajúci povinný obstaráť len poistenie s minimálnym krytím. Kupujúci bude oprávnený domáhať sa svojho nároku priamo od poisťovne.

9. DAF - Delivered At Frontier (... named place of delivery at frontier)

- S dodaním na hranicu (... dohodnuté miesto dodania na hranici)

"S dodaním na hranicu" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodania, akonáhle tovar bol daný k dispozícii odbavený pre vývoz v dohodnutom bode a mieste na hranici, ale pred "colnú hranicu" susednej krajiny. Pojem hranice môže byť použitý pre ktorúkoľvek hranicu vrátane hranice krajiny vývozu. Preto je veľmi dôležité, aby táto hranica bola definovaná presne a v každom prípade bol menovaný bod a miesto.

10. DES - Delivered Ex Ship (... named port of destination)

- S dodaním z lode (... zjednaný prístav určenia)

"S dodaním z lode" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodania, keď dodá tovar k dispozícii na palubu lode neodbornej pre dovoz v dojednanom prístave určenia. Prechod nákladu a nebezpečie straty a poškodenie tovaru nastáva na palube lode v prístave určenia.

11. DEQ - Delivered EX Quay (duty paid) - (... named port of destination)

- S dodaním z nábrežia (clo platené) - (... dohodnutý prístav určenia)

"S dodaním z nábrežia (clo platené)" znamená, že predávajúci splní svoju povinnosť dodania, akonáhle dá tovar odbavený pre dovoz k dispozícii kupujúcemu na nábreží v dohodnutom prístave určenia. Predávajúci nesie všetko nebezpečie a náklady vrátane cla, daní a iných poplatkov spojených s týmto dodaním. Prechod nákladov a nebezpečie k tovaru nastáva po vylodení tovaru na nábrežie v prístave určenia.

12. DDU - Delivered Duty Unpaid (... named place of destination)

- S dodaním bez platenia cla (... zjednané miesto určenia v zemi dovozu)

13. DDP - Delivered Duty Paid (... named place of destination)

- S dodaním clo platené (... zjednané miesto určenia v zemi dovozu)

4 Colná a cenová politika

A Význam v ZO

Je súčasťou zahranično-obchodnej politiky a tým aj hospodárskej politiky štátu. Je súhrnom zásad, noriem a opatrení, ktoré štát používa na dosiahnutie určitých cieľov a záujmov v hospodárskych vzťahoch. Môže byť liberálna - podporuje pohyb tovaru cez hranice, alebo protekcionalistická - štát chráni svoje územie tým, že brzdí import alebo export. Colnými opatreniami sa reguluje dovoz zahraničného tovaru a vývoz domáceho tovaru do zahraničia.

Clo funguje ako autonómny prostriedok zahranično-schodnej politiky, ako určitá forma daní, ktorá je zdrojom príjmov SR, vyberá sa pri prechode colného územia. Využitím cla môžeme výrazne ovplyvňovať spotrebu tovaru, na ktorý bolo clo uvalené.

Druhy cieľ :

podľa rozsahu platnosti :

- autonómne (všeobecne platné pre všetky krajiny)
- zmluvné

podľa účelu :

- fiškálne
- ochranné (výchovné, negociačné, vyrovnávacie, antidumpingové, kompenzačné, preferenčné, odvetné, colno-kontingentné, prohibatívne)

podľa smeru dopravy :

- vývozný
- dovozný
- tranzitný

podľa spôsobu výpočtu:

- valorické
- špecifické
- diferencované
- zmiešané
- kľzavé
- diferenčné

Colné režimy

- voľný obeh
- tranzit
- uskladnenie tovaru v colnom sklade
- aktívny zušľachtovací styk
- pasívny zušľachtovací styk
- prepravovanie pod colným dohľadom
- dočasné použitie

Vytvorenie colnej únie

Vstup SR do EÚ vytvára predpoklad vytvorenia colnej únie, ktorej realizácia predpokladá dva druhy obchodnopolitického charakteru :

- a.) opatrenia medzi členmi colnej únie (zahŕňa odstránenie cieľ a kvantitatívnych opatrení pri vzájomnom obchode s tovarom a so službami)
- b.) nahradenie jednotlivých národných colných dovozných taríf v obchodnom styku členov colnej únie s nečlenmi, spoločnou colnou tarifou

Táto únia však môže znamenať aj hrozby pre jednotlivé členské krajiny (malé, ako napr. SR)

- konkurencieschopnosť výrobkov nie je až tak vysoká
- na druhej strane, náš trh je lákavý pre konkurentov zvonku
- silní investori na druhej strane

- slabý manévrovací priestor týkajúci sa investícií na našej strane
- veľký trhový segment- potreba individuálneho prístupu- vysoké výdavky na prieskum trhu , reklamu, prienik atd.
- naše firmy malé a neznáme
- zvyšovanie závislosti na okolitých krajinách
- potreba akceptácie politiky ako členských štátov
- potreba prispôsobovania sa normám, predpisom, inštrukciám
- zvýšený dôraz sa kladie na harmonizáciu vo všetkých oblastiach
- potreba ochraňovať domáci trh
- zvýšená potreba certifikátov a skúšok našich výrobkov

Cenová politika

Cenová politika je súbor opatrení firmy v oblasti cien, ktoré sú súčasťou firemnej politiky. predstavujú ju všetky aktivity, ktoré súvisia s určením alebo zmenou predajných cien či podmienok, ktoré cenu ovplyvňujú. Existuje aj chápanie cenovej politiky z národohospodárskeho hľadiska, ako súčasti dôchodkovej politiky štátu, ktorá je zameraná na realizáciu cenových nástrojov.

Cenovú politiku ovplyvňujú tieto faktory:

1. stanovenie cenovo-politických cieľov
2. cenová stratégia
3. subjekt stanovovania ceny
4. ceny a ciele konkurencie
5. vzťah firmy ku konkurencii – trhový podiel
6. správanie sa zákazníka a ich kúpyschopnosť
7. výška výrobných nákladov a cieľový zisk
8. životný cyklus výrobku a podniku
9. elasticita ceny
10. polit., ekon., demograf., právne, technické a iné rozdiely trhov

Cenovopolitické ciele

Vychádzajú z cieľov firmy a sú rozhodujúcim kritériom na voľbu vhodnej ceny.

Patria k nim:

- *prežitie – využitie* keď firma má nevyužitú kapacitu, čelí silnej konkurencii alebo zmenám želaní zákazníkov
- *maximalizácia bežného zisku* keď firma chce dosiahnuť čo najvyšší zisk/príjmy alebo návratnosť investícií, uplatňuje sa krátkodobý finančný efekt
- *maximalizácia rastu predaja* cenové prenikanie produktu na trh, firmy stanovujú ceny čo najnižšie
- *maximalizácia využitia trhu* zbieranie smotany na trhu, pri zavedení novinky sa cena stanoví vysoko
- *vodcovstvo v oblasti kvality produktu* vyššie ceny, N s kvalitou, imidž kvality
- *vytlačenie konkurencie z trhu*

Cenovopolitické stratégie

metódy ako dosiahnuť ciele

A. stratégie cenotvorby nových produktov

1. s. vysokovýnosových cien (odčerpávajúca cenová stratégia)
2. prieniková s. – s. nízkych nákladov

B. stratégia cenotvorby imitujúcich výrobkov

1. s. vodcovstva
2. s. vysokej ceny
3. s. výnimočnej hodnoty
4. s. nadhodnotenia
5. s. priemeru
6. s. dobrej hodnoty

- 7. s. odtrhnutia
- 8. s. falošnej hospodárnosti
- 9. s. ekonomická

C. stratégia cenotvorby sortimentu produkcie

- 1. stanovenie cien produktového radu
- 2. stanovenie cien nepovinného príslušenstva
- 3. stanovenie cien komplementárnych produktov
- 4. stanovenie cenových balíčkov

D. adaptačné cenové stratégie

- 1. geograficky orientované ceny
 - a) ceny free of board
 - b) jednotné dodacie ceny
 - c) zónová cenotvorba
 - d) cenotvorba podľa základných bodov
 - e) ceny s prekvapením
- 2. cenotvorba so zľavou a príplatkom
- 3. cenová diferenciácia
- 4. psychologicky orientované ceny
- 5. akčné ceny

E. stratégie cenového vyrovnania

- 1. časové cenové vyrovnanie:
 - a) simultánna kompenzácia
 - b) sukcesívna kompenzácia
- 2. výrobkové cenové vyrovnanie

F. vnútropodnikové cenové stratégie

B Metódy cenotvorby

1. Nákladovo orientované

- a) cenotvorba prostredníctvom ziskovej prirážky
- b) cenotvorba pri požadovanej návratnosti z predaja
- c) cenotvorba pri požadovanej návratnosti kapitálu (cieľová výnosnosť)

2. Dopytovo orientované

- a) priame cenové porovnávanie
- b) priame porovnávanie vnímaných hodnôt
- c) diagnostická metóda

3. Konkurenčne orientované metódy

- a) cenotvorba pomocou bežných cien
- b) cenotvorba pomocou cenových ponúk

4. Špecifické metódy tvorby ceny

- a) metóda približnej kalkulácie
- b) cenová previerka s použitím burzových kotácií
- c) stanovenie ceny na základe analýzy kvality výrobkov
- d) cenotvorba v obchodných podnikoch

5. Príprava a realizácia vývozneho obchodnej operácie

Vývozný obchodný prípad

Dôvody vývozu

- aby sme sa uchytili na zahraničnom trhu
- chceme predat' nadprodukcii, nerealizované zásoby
- potrebujeme devízové prostriedky
- chceme získať prostriedky na dovoz
- chceme dosiahnuť zisk
- chceme zvýšiť výrobu ⇒ treba získať zahraničných odberateľov
- tovar nemôžeme predat' na domácom trhu pre príliš vysokú cenu

Vývoz má tri základné fázy

1. fáza **Prípravná fáza**

Prieskum a výskum trhu

- teritoriálny
- komoditný

Vytvorenie variant predajnej koncepcie

Propagačná činnosť a styk s verejnosťou

2. fáza **Kontrakčná fáza**

Výber obchodnej metódy, typu obchodnej operácie a zmluvnej strany

Zaslanie návrhu obchodnej zmluvy

Dohodnutie obsahu zmluvy so zahraničným partnerom

Dohodnutie obsahu zmluvy s tuzemským dodávateľom

3. fáza **Realizačná fáza**

zaevidovanie zmluvy a vedenie prehľadnej evidencie o priebehu operácie s časovým postupom

zabezpečenie súvisiacich činností s vývozom tovaru – preprava, kontrola, poistenie

zabezpečenie expedície tovaru podľa dodacích lehôt, avizovanie a fakturácia

zabezpečenie prevzatia tovaru kupujúcim a zaplatenie kúpnej ceny

uzatvorenie obchodného prípadu (formálne, vecne – reklamácia, garancia, prípadné spory);

záverečné vyhodnotenie

A Teritoriálny, komoditný prieskum

Prípravná fáza

Máme tovar, ktorý chceme predat'.

• Prieskum a výskum trhu

teritoriálny

komoditný

Pri teritoriálnom prieskume sa zbierajú údaje nielen o geografických, klimatických podmienkach, surovinovom bohatstve, počte a zložení obyvateľstva, ale predovšetkým o politických, ekonomických podmienkach, organizácii trhu, priemysle, obchode, legislatíve, devízových, colných, daňových predpisoch a podobne.

Komoditný prieskum sa zameriava na nákupné a predajné podmienky konkrétneho tovaru, kvalitu, technické parametre, cenu, množstvo tovaru na tamom trhu, na najväčších producentov, kúpyschopnosť obyvateľstva.

Pri komoditnom prieskume je potrebné sústrediť sa na získanie základných informácií o trhu pre konkrétnu komoditu a skúmať tieto ukazovatele:

- výroba danej komodity
- predaj danej komodity
- spotreby danej komodity
- cien danej komodity

- **Vytvorenie variant predajnej koncepcie**

- **Propagačná činnosť a styk s verejnosťou**

Zvoliť správnu formu propagácie

Kontrakčná fáza

- **Výber obchodnej metódy, typu obchodnej operácie a zmluvnej strany**

priame obchodné metódy alebo nepriame

nepriama metóda – vtedy, čím viackrát mení zmluvne tovar svojho majiteľa

- **Zaslanie návrhu obchodnej zmluvy**

- **Dohodnutie obsahu zmluvy so zahraničným partnerom**

Zmluva so zahraničným partnerom = kúpna zmluva

KZ právne upravuje

Obchodný zákonník

Občiansky zákonník

Obchodné zvyklosti, uznanie (INCOTERMS)

Každá KZ má predpísané náležitosti, ak ich nemá, je neplatná.

Musí spĺňať určité podmienky:

- **Dohodnutie obsahu zmluvy s tuzemským dodávateľom**

Realizačná fáza

- **Zaevidovanie zmluvy a vedenie prehľadnej evidencie o priebehu operácie s časovým postupom**

→ sledovanie úrokov a splatnosti úveru

→ sledovanie inkasa, zrýchľovanie, spomaľovanie

→ sledovanie kurzových rozdielov

- **Zabezpečenie súvisiacich činností s vývozom tovaru**

balenie a kontrola; dokumentačné zabezpečenie; poistenie a preprava

- **Zabezpečenie expedície tovaru podľa dodacích lehôt, avizovanie a fakturácia**

Expedícia musí úzko spolupracovať so špecializovanými vývoznými firmami.

- **Zabezpečenie prevzatia tovaru kupujúcim a zaplatenie kúpnej ceny**

V KZ má byť určené ako sa tovar preberá a kedy odberateľ zaplatí.

- **Uzatvorenie obchodného prípadu (formálne, vecne – reklamácia, garancia, prípadné spory); záverečné vyhodnotenie**

formálne uzatvorenie – ak odberateľ zaplatil a nie sú problémy

B Dokumentačné a zmluvné zabezpečenie vývozu

Poznatky získané prieskumom trhu a výsledky propagačnej akcie využije vývozca pri uskutočňovaní ponukovej činnosti. Vývoz možno zabezpečiť priamou obchodnou metódou (výrobný podnik = exportér), alebo nepriamou obchodnou metódou (výrobný podnik poverí touto činnosťou inú firmu). V prípade použitia nepriamej formy treba predbežne dohodnúť základné podmienky, za ktorých sa bude realizovať vývozná operácia. Spresnenie týchto podmienok a uzatvorenie zmluvy s vnútorným partnerom sa uskutoční až po dohode o podmienkach vývozu so zahraničným odberateľom.

Zmenka

Zmenka je cenný papier napísaný v presne stanovenej forme, z ktorého vyplýva na jednej strane bezpodmienečný písomne potvrdený platobný záväzok dlžníka zaplatiť zmenečnú čiastku uvedenú na zmenke a na druhej strane právo majiteľa zmenky požadovať v stanovenej dobe od dlžníka túto úhradu.

Veriteľ má povinnosť predložiť zmenku pri splatnosti dlžníkovi k zaplateniu. Túto povinnosť obvykle prenáša na banky, ktoré poveruje inkasom svojich zmeniek.

Používanie zmeniek je výhodné pre dovozcu, ktorý pri platení zmenkou presúva úhradu do budúcnosti – na dobu jej splatnosti. Preto pre vývozcu je platenie zmenkou nevýhodnejšie. Okrem toho vývozca nesie riziká vyplývajúce zo zložitých zmenkových predpisov, z možných kurzových strát i prípadnej platobnej neschopnosti dlžníka.

Poznáme dva druhy zmeniek:

Vlastná zmenka – je bezpodmienečný príslub výstavcu vlastnej zmenky, že zaplatí **istú sumu osobe, ktorá je na zmenke uvedená**.

Cudzia zmenka – je cenný papier, v ktorom vystavovateľ zmenky prikazuje svojmu adresátovi – zmenkovníkovi, aby určitej osobe zaplatil určitú peňažnú čiastku.

Zmenka musí obsahovať podstatné náležitosti:

- *slovo zmenka v súvislosti s textom*
- *bezpodmienečný príkaz vystavovateľa zaplatiť*
- *meno a suma, ktorá je zvyčajne uvedená slovami aj číslami*
- *presne stanovený deň splatnosti*
- *meno osoby, ktorej má byť zaplatené – remitent*
- *presne stanovené miesto platenia, ak tento údaj chýba*
- *meno zmenkovníka*
- *podpis vystavovateľa (trasáta)*

Šek

Šek je klasickým platobným prostriedkom. Je to vlastne bezpodmienečný príkaz vystavovateľa šeku peňažnému ústavu – banke – zaplatiť doručiteľovi alebo osobe uvedenej v šeku určitú peňažnú čiastku. Má určitú zákonom predpísanú formu a je zásadne splatný na predloženie. Šeky sa používajú tak vo vnútroštátnom, ako aj v medzinárodnom platobnom styku, kde nahrádzajú hotovostné peniaze a sú cennými papiermi.

V medzinárodnom platobnom styku sa šeky používajú predovšetkým ako platobný prostriedok. Najčastejšie sa využívajú pri nahradení platenia zúčtovaním, čo umožňuje bezhotovostný platobný styk. Tým, že dlžník odovzdá veriteľovi šek má pri niektorých obchodných operáciách rovnaký význam ako platenie v hotovosti.

V oblasti Ženevskej konvencie šek:

- a) vydaný a splatný v jednom štáte platí 8 dní
- b) vydaný v jednom štáte a splatný v štáte druhom na rovnakom kontinente platí 20 dní
- c) vydaný na jednom kontinente a splatný na druhom platí 70 dní

Podľa Anglosaskej dohody je lehota 90 dní tzv. rozumným časom.

Podstatné náležitosti:

- označenie šek v jazyku, v ktorom je táto listina napísaná
- bezpodmienečný príkaz vyplatiť určitú sumu peňazí
- meno šekovníka

- miesto, kde má byť šek zaplatený
- miesto a deň vystavenia šeku
- podpis vystavovateľa

Ak je peňažná suma uvedená slovami a číslicami, ak sa líšia, platí suma napísaná slovami, ak sú obidva údaje v číslach platí nižšia suma.

Podľa osoby, v prospech ktorej bol šek vystavený, rozoznávame:

Šek na meno je prevoditeľný

Šek na majiteľa vybavený určitým menom a dodatkom „alebo majiteľovi“ „alebo doručiteľovi“

Šek na rad je označený určitým smenom s doložkou „na rad“

Rektašek, označený určitým menom s doložkou „nie na rad“

Podľa vystavovateľa sa delia šeky na súkromné a bankové. Súkromné šeky vystavuje majiteľ účtu, bonita šeku je rovnaká ako bonita banky.

D Odkúpenie pohľadávok

Factoring

Najprogresívnejšia metóda financovania medzinárodného obchodu. Odkupuje sa pohľadávka, ktorá vznikla až po uskutočnení zmluvy. Vždy ide o predaj na nekrytý úver.

Vystupujú 3 subjekty:

- **faktor**, špecializovaná spoločnosť, ktorá odkupuje pohľadávky (importný, exportný faktor)
- **klient**, podnik, ktorý uzavrel zmluvu s faktorom a poskytol mu svoje pohľadávky
- **dlžník**, odberateľ výkonov

Odpredaj pohľadávok sa uskutočňuje prostredníctvom cesie.

Funkcie factoringu:

- a) finančná – faktor spolu financuje odbyť
- b) záručná – klient (exportér) musí odovzdať všetky informácie o zákazníkovi
 - factoringová spoločnosť schváli úverový limit a riziko
- c) servisná - faktor preberie všetky dokumenty od exportéra a obhospodaruje danú pohľadávku

Forfaiting

Financovanie vývozných úverov dlhodobého charakteru (6 mesiacov – 7 rokov)

Náklady spojené s forfaitingom:

1. provízia- záväzný prísľub financovania 1,5 – 2% z ročnej financovanej čiastky
2. riziková prirážka- riziko insolventnosti, kurzové riziko... 1-6%
3. diskont- sadzby rozdelené podľa krajín a rizík

6. Európska únia a SR

A Ciele a výsledky ZE integrácie

Zásadné spoločenské zmeny, ktoré sa uskutočnili v Európe po druhej svetovej vojne, dali podnet na rozširovanie a prehĺbovanie ekonomickej integrácie medzi vyspelými štátmi aj napriek tomu, že európske štáty po druhej svetovej vojne išli dvojakou cestou a to **cestou trhového liberalizmu a cestou plánovitého riadenia hospodárstva**. Obdobne studená vojna prakticky túto ekonomickú orientáciu nie len rozdelila, ale aj prehĺbila. Krajiny západnej Európy s trhovým hospodárstvom už začiatkom 50. rokov formovali inštitucionálne formy integračných procesov výsledkom ktorých bolo **Európske spoločenstvo pre uhlie a oceľ, Európske spoločenstvo pre jadrovú energiu a Európske hospodárske spoločenstvo**.

B Prínos zo vstupu SR do EU pre nás

Tým, že SR uzavrela všetkých 31 kapitol, ktoré boli podmienkou prijatia do EU, a stane sa jej členom, získava v blízkej budúcnosti konkrétne finančné prostriedky.

Čo sa dohodlo?

- A. Počas prvých troch rokov členstva v EU dostaneme z jej rozpočtu 1,74 mld. eur na podporu regiónov, agrárneho sektora a vidieckeho rozvoja. Do rozpočtu EU odvedieme 929 mil. eur, takže čistá bilancia bude v náš prospech 815 mil. eur.
- B. V uvedenej sume je aj 47,8 mil. eur na posilnenie schengenskej hranice, 63 mil. z rozpočtu na kompenzáciu, 90 mil. eur ako dodatočná podpora rozvoja vidieka a 90 mil. eur na roky 2004 – 2006 na odstavenie blokov V1 Jadrovej elektrárne v Jaslovských Bohuniciach.
- C. Priame platby roľníkom zostávajú na začiatkovej úrovni 25 %, ako aj 10 ročné prechodné obdobie.
- D. SR môže doplniť z vlastných zdrojov a z fondu na rozvoj vidieka najviac 20% z ročnej sumy.
- E. Dodatočne získalo Slovensko aj šesťpercentný podiel na 400 miliónoch eur o ktorú 13.12.2002 EU zvýšilo svoju ponuku kandidátom
- F. Zvýšili sa výrobné kvóty na izoglukózu, mlieko, jatočné kravy, ovce a kozy.
- G. Pri nákupe pôdy cudzincami je dohodnuté jednoročné prechodné obdobie doplnené o klauzulu umožňujúcu v prípade vážneho narušenia trhu predĺžiť ochranu o tri roky.

C Od Maastrichtu po Atény

Ďalším významným medzníkom západoeurópskej integrácie je prijatie „Zmluvy o Európskej únii“ v roku 1991, ktorá je známa ako **Maastrichtská zmluva**. Obsahuje dve zmluvy **Zmluvu o hospodárskej a menovej únii** a **Zmluvu o politickej únii**. Od 1.11.1993 sa používa názov Európska únia, ktorá zahŕňa 3 zložky: *Európske spoločenstvo (predtým EHS)*, *Európske spoločenstvo pre uhlie a oceľ*, *Európske spoločenstvo pre jadrovú energiu*.

Maastrichtská zmluva vytvorila tri hlavné piliere EU a to: a) hospodársku a menovú úniu
b) spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku
c) justíciu a vnútorné záležitosti

Maastrichtská zmluva obsahuje aj ciele EU: a) podporovať vyrovnaný a trvalý ekon. a soc. pokrok
b) na medzinárodnom poli presadzovať európsku identitu
c) posilniť ochranu práv a záujmov občanov členských štátov zavedením občianstva EU

- d) rozvinúť úzku spoluprácu v právnych a vnútorných záležitostiach
- e) udržať spoločné výdobytky

Touto zmluvou konkretizuje aj otázku *Európskej centrálnej banky a spoločnej meny euro*. Vytýčili sa aj konvergenčné kritériá na vstup do Európskej menovej únie: **Cenová stabilita** (inflácia neprekročí priemernú infláciu v 3 krajinách s najnižšou infláciou o viac ako 1,5%), **úroková miera** (DD úroková miera neprekročí priemernú infláciu v 3 krajinách s najnižšou infláciou o viac ako 2%), **deficit** (národné rozpočtové deficity nesmú byť vyššie ako 3% HDP), **dlh** (zahraničná zadlženosť nesmie prekročiť 60% HDP), **stabilita kurzu** (národná mena nesmie v predchádzajúcich rokoch devalvovať a musí sa pohybovať v rámci fluktuačného rozpätia 2,25%)

V júni 1993 sa na **Kodanskom summite** prijal dokument K užšiemu pridruženiu krajín strednej a východnej Európy. Prijali sa konvergenčné kritériá známe ako „kodanské kritériá“, ktoré sú záväzné pre asociované krajiny. **a)** stabilné inštitúcie zabezpečujúce dodržiavanie princípov demokracie, ľudské práva, slobodu tlače, práva menšín, právny štát, **b)** splniť požiadavku *acquis communautaire* (legislatíva EU), **c)** fungujúce trhové hospodárstvo, **d)** akceptovať ciele hospodárskej, menovej a politickej únie EU, **e)** byť konkurencieschopný

Na **Essenskom summite** Európska rada prijala stratégiu prípravy pridružených krajín a prechod k riadnemu členstvu – predvstupová stratégia a stanovila časový horizont na rokovanie o vstupe do EU. Okrem toho summit prijal program PHARE o poskytovaní finančnej pomoci asociovaným krajinám.

Európska komisia v uplynulých rokoch prijala niekoľko **Bielych kníh**. Biela kniha je súhrn návrhov v určitej oblasti politiky.

Biela kniha z júna 1995 stanovila „Prípravu asociovaných krajín strednej a východnej Európy na integráciu do vnútorného trhu EU“. Sú v nej načrtnuté úlohy na najbližšie obdobie v oblasti zbližovania s vnútorným trhom EU a určia sa aj kľúčové opatrenia v každom sektore vnútorného trhu. Obsahu aj postup pri aproximácii legislatívy. V čase jej schválenia malo asociačnú dohodu podpísanú 6 krajín: Poľsko, Maďarsko, ČR, SR, Bulharsko a Rumunsko. Očakávalo sa podpísanie dohody aj zo strany pobaltských krajín a Slovinska.

Na decembrovom summite Európskej rady v roku 1997 v **Luxemburgu** bola schválená koncepcia rozširovania únie. Kandidátske krajiny boli rozdelené na dve skupiny: **1.** ČR, Maďarsko, Poľsko, Slovinsko, Estónsko a Cyprus s ktorými sa začali vstupné rozhovory a rokovania o vstupe, **2.** Slovensko, Litva, Lotyšsko, Malta, Bulharsko, Rumunsko s ktorými sa začnú iba vstupné rozhovory.

Luxemburský summit pre druhú skupinu kandidátskych krajín navrhlo posilnenú predvstupovú stratégiu, ktorej nosným programom sa stalo Partnerstvo pre vstup. Stanovovalo prioritné oblasti, v ktorých krajina potrebuje zintenzívniť prácu na prípravu na členstvo. Úlohy ktoré bolo treba splniť určovala EU. Tento dokument kandidátske krajiny rozšírili na Národný program na prijatie *acquis communautaire*. Krajiny, ktoré Luxemburský summit nevyzval na rokovanie o vstupe do EU, Európska komisia každoročne individuálne hodnotila. Pre Slovensko bola určená predvstupová pomoc vo forme programov PHARE, ISPA, SAPARD.

Na **Kodanskom summite** 13.12.2002 SR a ďalších 9 krajín ukončilo prístupové rokovania. Prístupová zmluva bude pre všetky krajiny spoločná a s každou sa podpíše ešte dodatok. Slávnostný akt podpísania zmluvy sa uskutočnil 16. apríla na summite v **Aténach**. Dokumenty potom dostali naratifikáciu parlamenty všetkých 15 členských krajín. Vstup nových desiatich členov sa uskutoční k 1. máju 2004