

Inštitucionálna sféra a OŠ ZO SR

1. Podnik v procese globalizácie svetovej ekonomiky
2. ZO, jeho funkcie a význam
3. Organizácia ZO SR
4. Vývoj ZO SR a jeho problémy

1. Podnik v procese globalizácie svetovej ekonomiky

Globalizácia sa stáva súčasťou každodenného života každého. Existujú dva póly: zatracovatelia a zbožňovatelia.

1. strana – skrýva v sebe obrovský potenciál, netušené možnosti rozvoja výroby, technológie.
2. strana – existujú určité hrozby civilizácie (globalizácia ohrozuje civilizáciu, ŽP, vyčerpanie zdrojov), civilizácia je na rázcestí globalizácie.

HNP 15 000,- dolárov p.c. (západná Európa)

5 000,- dolárov p.c. (východná Európa)

- rozdielny prístup ku globalizácii, **dôvod**: cyklus obnovy fondov na výstavbu: 5 rokov (u nás) a 1 rok (vyspelé štáty).

Globalizácia – zložitý, rôznorodý, mnohostranný systém, ktorý sa začína prejavovať ako dôsledok zostrenia situácie.

Charakteristické rysy:

- zložitý systém (má vnútornú logiku – všetky štáty, národy),
- dynamizmus, kvalita, kvant. ukazovatele (kvalit. dynamika – rast alebo znižovanie počtu globálnych problémov,
- vnútorné aspekty – zmena v štruktúre, prioritný globálny problém – terorizmus,
- vonkajšie aspekty – zmeny, úlohy, význam v historickom vývoji ľudskej civilizácie,
- komplexný interdisciplinárny prístup.

Globálne problémy:

- vplyv modernej techniky na životné prostredie,
- využívanie techniky svetových rozmerov, technológie,
- výživa obyvateľstva,
- nedostatok surovín, zdravotníctvo,
- pôrodnosť, rast počtu obyvateľstva
- terorizmus.

Globalizácia

- vzniká ňou svetová dedina, pri ktorej sa jednotlivé ekonomické oblasti postupne vzájomne zblížujú a stávajú sa závislejšími v rámci globaliz. komplexu
- podľa prezidenta Svetového ekonomického fóra prof. **Schwaba bude svetová ekonomika:**
 - globálnou ekonomikou vybudovanou na silných regionálnych zoskupeniach
 - ovládanou a usmerňovanou megakonkurenciou
 - ekonomikou, v ktorej konkurencieschopnosť bude určovaná schopnosťou transformovať informácie na poznatky a inteligenciu
 - ekonomikou, v ktorej budú inovácie zamerané na zdrojovo náročný rast produktivity práce nahradené inováciami založenými na všestrannom využívaní ľudských tvorivostí

- molekulárnou ekonomikou, v ktorej majú jednotlivci možnosť vytvárať hodnoty
- sieťovou ekonomikou, v ktorej sa budú spomenuté molekuly navzájom prepájať
- virtuálnou ekonomikou, prekonávajúcou obmedzenie času a priestoru vytváraním virtuálnych korporácií, virtuálnych tímov a agentúr
- ekonomikou bez sprostredkovateľov, ktorých nahradia moderné komunikačné siete
- ekonomikou, v ktorej ťažiskové vstupy budú založené na vedomostiach a hodnotu práce bude nahrádzať hodnota vedomostí
- globálnou ekonomikou, v ktorej rozvoj je sprevádzaný oddeľovaním a uskutočňovaním lokálnych osobností a identít,
- ekonomikou v reálnom čase, vyznačujúcou sa skracovaním výrobných cyklov, „stláčaním“ času vo všetkých sférach,
- ekonomikou, ktorá bude mať charakter flexibilnej siete pozostávajúcej a vytváranej flexibilnými, štíhlymi, rýchlymi a organickými jednotkami pospájanými do pavučinového systému.

Planetárna solidarita

= 1/3 obyvateľstva žije vo svete nad pomery a 2/3 žije v biede

Goldbright

= bieda v období globalizácie je najväčším a najrozšírenejším nešťastím. Problém: všetko je dôležitejšie (Kapitalizmus 21. stor., 1991)

Planetárna spoločnosť

= bohatí na 1. strane – obrovské sumy na výskum, informačné technológie a tieto prostriedky prinášajú nové možnosti

Walschmit

= protichodnosť záujmov globálnej a národnej ekonomiky

Vyspelé štáty stavajú veľké P v rozvojových krajinách a v dôsledku toho strácajú ľudia vo vyspelých krajinách prácu (viď Megatrendy 21. stor.)

Ekonomická interdependencia (pojem)

= viac či menej intenzívna závislosť všetkých štátov a území sveta v rámci existujúceho ME systému.

Dôsledkom je, že aj jednostranné opatrenia a zmeny v medzinárodnej pozícii určitej krajiny ovplyvňujú pozície ostatných krajín.

V tom je aj **podstata**: citlivosť správania danej krajiny na vývoj alebo politiku, ktorá sa uskutočňuje za jej rámcom. Zmenami vládnej politiky v zahraničí môžu byť ovplyvňované celé ekonomiky. Preto nijaká krajina nemôže rozvíjať svoju vnútornú hospodársku politiku bez toho, aby neprihliadala na globálne tendencie. Zároveň si musí uvedomiť, že dôsledky jej konania pocítia aj v cudzine.

Globalizácia = proces, kde vývoj svetového hospodárstva bude ovplyvňovaný novými činiteľmi, a to v celoplanetárnom rozsahu.

Etapy globalizácie:

- 1) **polovica 19. stor.** (parný stroj) Anglicko – priemyselná revolúcia,
 - základ je MDP (vývoz hotových výrobkov, dovoz surovín, ...)

- 1. a 2. svetového vojna narušili globalizačné procesy vo svete
- izolačné tendencie

2) *po 2. svetovej vojne do 70. rokov*

- industriálny rozvoj
- zdokonaľovacie technológie
- ekonomický rozvoj
- živelná spotreba energie a surovín
- formovala sa štruktúra národných ekonomík a štruktúra MDP

Východná Európa – treba zabezpečiť výrobu výrobných prostriedkov pre výrobu výrobných prostriedkov a až potom výrobných prostriedkov pre výrobu spotrebných predmetov (každá krajina mala mať vybudovaný ťažký priemysel)

Západ – rozumná deľba práce, špecializácia

Charakteristické rysy:

- zánik kolon. sústavy a vytvorenie 2 blokov,
- industriálny rozvoj,
- lacná energia, suroviny.

3) *70. – 90. roky*

- rast ceny (1970 – 1980)
- zmena štruktúry N
- automatizácia výroby
- rast produktivity práce
- rast intenzity práce
- diverzifikácia výroby = flexibilná špecializácia

Od roku 1979 – pokles spotreby elektrickej energie

- výroba káblov (spojenie USA a Japonska – medený drôt)
- informačné technológie
- ochrana duševného vlastníctva
- prenikanie informácií, telekomunikačných technológií do výskumu (40 000 ľudí prišlo do USA o zamestnanie zač. 80. rokov)

Určujúce: (vývoj, trendy global.)

- expanzia
- biotechnológia
- nové tendencie MDP
- vývoj produk., preprav. a technológií
- odbúranie

Ako funguje P v rámci globalizácie:

- P môže kalkulovať s celým svetom ako s odberateľom alebo dodávateľom. V súčasnosti existuje veľa podnikov podľa stupňa: národný P až po P globálnej svetovej ekonomiky.
- hranice neznamenajú prekážky v podnikaní,
- v dnešnej dobe je každá firma založená na kooperácii – dlhodobé zmluvné základy,
- majetková účasť zahr. podniku v domácej firme a kap. účasť dom. firmy v zahraničnej firme,
- dcérske firmy.

Východisko pre domáci P, ktorý pracuje s domácimi surovinami, vyrába pre domáci trh, je že trh je obmedzený.

Stupne:

1. stupeň *internacionalizácia P* - ak jeho činnosť je spojená s exportom a importom – diverzifikuje sa na iné trhy.
2. vyšší stupeň – *špecializácia a kooperácia* – zmluvné väzby na iné P v zahraničí, majú dlhodobý charakter,
3. *majetková účasť zahraničného kapitálu* v domácom podnikaní
4. domáci podnik má v zahraničí *dcérske spoločnosti*

Ďalšie kritéria pre budúci vývoj:

- *podiel exportu a importu na celkovej produkcii a počet trhov, na ktoré P vyváža*
 - *počet kooperujúcich partnerov*
 - *počet dcérskych spoločností v zahraničí*
 - *obrat, zisk*
 - *podiel zahraničnej majetkovej účasti na celkovom kapitáli podniku*
- na základe nich môžeme charakterizovať čistý globálny P.

Čistý globálny P

= P, ktorý operuje v mnohých krajinách vyberaných z hľadiska synergického zhodnocovania jeho kapitálu v celoplanetárnych podmienkach. Jeho kapitál stratil národný pôvod a má multinacionálny, resp. transnacionálny charakter. TOP manažment má medzinárodné zloženie. Má obrovskú ekonomickú moc najmä v hospodársky málo rozvinutých krajinách.

Reengineering

= adekvátne reakcia na zmeny nielen v teoretickej rovine, ale aj v praktickej.

Prevratná zmena je v oblasti strategického riadenia P = tvorba novej filozofie v riadení P.

Heslo „čas sú peniaze“ je nahradené heslom „prebuduj svoj P už dnes, aby si uspel v ekonomike zajtrajška!“

Ekonomika rýchlosti sa nahrádza ekonomikou veľkovýroby. Konkurencia je taká veľká a rýchla, že každý časový úsek je cennejší ako predchádzajúci.

2. ZO, jeho funkcie a význam

ZO – je významným odvetvím NH

- vyúsťuje do **globálnej interdependencie** (ekonomika 1 krajiny je úplne závislá na ekonomike druhej krajiny)

Ďalší dôsledok globalizácie:

Integrácia

= spájanie, zjednocovanie prvkov, častí do 1 vyššieho celku

Medz. ekon. integrácia

= objektívny proces vzájomného a postupného prepájania, prispôsobovania a zblížovania jednotlivých národných ekonomických štruktúr, proces prehlbovania vzájomných závislostí a postupnej transformácie národných ekonomických štruktúr na novú ekonomickú štruktúru vznikajúceho regionálneho hospodárskeho komplexu. Tento komplex nemožno chápať ako

jednoduchý súhrn národných ekonomík. Je novou kvalitou, ktorá zabezpečuje optimálny priebeh reprodukčného procesu, rast produktivity práce, úsporu času,

MO

= zahŕňa medzinárodnú výmenu tovaru a služieb medzi skupinami štátov, ktoré sú ekonomicky zoskupené

- umožňuje spotrebovať také tovary, ktoré krajina nie je schopná vyrábať
- prínos: rozširuje sortiment predávaných tovarov

ZO

= jeden zo spôsobov národného zapojenia národného hospodárstva krajiny do MDP

- súčasť národného reprodukčného procesu, pričom má relatívne samostatné postavenie

Rozsah zapojenia krajiny do MDP a do ZO závisí od:

- ✓ veľkosť domáceho trhu
- ✓ výrobné možnosti
- ✓ prírodné bohatstvo
- ✓ klimatické podmienky
- ✓ geografická poloha krajiny
- ✓ politická situácia príslušnej krajiny

ZO má veľký význam, lebo úzko súvisí s vývojom ekonomiky, pôsobí na životnú úroveň, na ekonomický rast.

ZO politika

- každého štátu je súčasťou hospodárskej politiky štátu

= **súhrn zásad a opatrení, ktorými štát usmerňuje oblasť ZO.**

- v každom období má konkrétne ciele – z vnútorných a z vonkajších podmienok daného obdobia. Dosahuje sa prostredníctvom nástrojov.

Závažnosť a intenzita zahranično-obchodnej politiky vo všeobecnosti priamo závisí od miery zapojenia sa do procesov medzinárodnej deľby práce, ale aj do celkovej politickej stratégie a orientácie krajiny v oblasti medzinárodných vzťahov.

ZO politika môže mať charakter:

- **protekcionalistický** – podpora výroby a vývozu domácich produktov,
 - pokles nezamestnanosti
 - rast domácej spotreby

- **liberálny** - zásada slobodného obchodovania (= nezasahovanie štátu do ZO = utópia)

Náš cieľ – presadiť sa našimi výrobkami na trhoch krajín EÚ. Preto potrebujeme robiť štrukturálne zmeny našich P.

Zmluvné prostriedky ZO politiky:

- ❖ **bilaterálne prostriedky**
- ❖ **multilaterálne prostriedky**

(obchodné zmluvy, obchodné dohody, platobné a úverové dohody, dohody o priemyselnej, hosp., vedecko – technickej spolupráci, GATT – dohoda o clách a obchode)

Zahraničný obchod SR v mld. Sk

	1993	1997	2000	2001
Obrat	368,7	717,9	1139,0	1323
Vývoz	167,2	324,0	548,3	610
Dovoz	201,5	393,9	590,7	713
Saldo	-34,3	-69,9	-42,4	-103

Problémy:

- znižujú sa devízové rezervy
- zvyšuje sa zadlženosť SR v zahraničí
- schodok ovplyvňuje aj platobnú bilanciu – premietne sa to do kurzu Sk

3. Organizácia zahraničného obchodu v SR.

Monopol – štát určí, ktoré organizácie môžu podnikat' v ZO

90-te roky – odsúvaný monopol a niektoré podniky dostali povolenie na podnikanie v ZO

Barčákovo kolo

- Barčák bol neskôr ministrom ZO v ČSFR; neskôr bol ministrom aj jeho syn
- syn vymyslel toto kolo- podnik musel získať zhruba 10 pečiatok, aby mohol vyvážať a dovážať

U nás je ZO pod Ministerstvom hospodárstva.

- úzka spolupráca medzi Ministerstvom hospodárstva a Ministerstvom zahraničných vecí.

Štruktúra ZO

- náš vývoz – 80% RVHP súčasnosť:
 - 10% rozvojové krajiny 90% - EÚ
 - 10% kapital. krajiny 10% - ostatné krajiny
- teritoriálne sa zmenil náš ZO

Výnosný cyklus

- na začiatku len niektoré krajiny sú schopné vyvážať, ale postupom času aj ostatné
- rozdiely v ľudskom kapitále – komparatívne výhody
- intenzita ZO každej krajiny

Teritoriálna štruktúra:

	DOVOZ		VÝVOZ	
OECD	77	80'6	89	90
EÚ	43'7	50'1	47	55
CEFTA	27'2	24'8	36	32
Rozvoj	20'4	16'6	10'6	7'3
ČR	21'3	18'3	25'4	20'3

Obchod (nebolo u DŠ)

Obchod vzniká na určitom stupni vývoja spoločnosti.

Trh

= miesto, kde sa stretáva ponuka s dopytom.

Obchod

= výmena produktov (tovar, služby, statky, výrobky)

= forma kúpy a predaja

= špecifická ekonomická činnosť

= fáza reprodukčného procesu, ktorá spája výrobu so spotrebou = spojovací článok výroby a spotreby

- obchod spája výrobcov so spotrebiteľmi na celom svete

- vznik obchodu súvisí so vznikom výmeny (naturálna, potom peňažná)

Výmena tovaru vytvára obeh.

Obeh

= časť RP

- začína po dokončení výroby výrobku, určeného na výrobu alebo spotrebu

Úloha obchodu: organizovať obeh

Hlavná funkcia obchodného P: prekonávať ťažkosti medzi výrobou a spotrebou.

Formy obchodu – členenie:

1) **podľa teritória pôsobenia** – vnútorné (domáce)

- zahraničné

- medzinárodné

2) **deľba práce** – VO

- MO

- sprostredkovateľ

3) - legálny

- čierny

- šedý

4) **podľa sídla** – v centre

- okrajový

5) **podľa špecializácie** – potravinársky

- priemyselný

Hlavné členenie:

❖ **MO**

❖ **VO**

MO – súhrn všetkých činností, ktoré súvisia s bezprostredným predajom výrobkov alebo služieb konečným spotrebiteľom.

Hlavnou funkciou MO: predaj tovaru konečným individuálnym spotrebiteľom.

MO transakcie sa uskutočňujú v MO predajni.

MO predajňa

= organizačná jednotka, v ktorej sa uskutočňuje predaj tovaru obyvateľom. Môžu sa združovať do MO podnikov.

MO predaj sa realizuje v MO sieti.

MO sieť

= súbor predajní spolu s budovami, v ktorých sa poskytujú služby pre obyvateľstvo.

- v súkromnom vlastníctve (malá privatizácia)
- družstevné MO siete
- štátne

VO – medzičlánok medzi výrobou a MO pred.

Hlavná úloha VO: zmeniť výrobný sortiment na obchodný.

Teória MO:

Pri rozsahu a vymedzení je problém v tom, že zahŕňa problematiku svetového obchodu (je spojený so svetovým hospodárstvom, svetovým hosp. prostredím).

Svetové hospodárstvo = záväzok krajín a území sveta, medzi ktorými sa rozvíja široká sieť ekon., ale aj politických, kultúrnych a iných vzťahov.

Základné kategórie súvisiace so SH: MDP, svet. obchod, svet. trh, svet. cena, medzin. menové a úverové vzťahy, medz. hosp. organizácie.

MO:

- menové kurzy
- platobná bilancia
- medzinárodná likvidita
- medzinárodné podnikanie
- medzinárodné firmy
- globaliz. svetové
- M priem. kooperácie
- hospodárske korporácie (GM, Ford)
- kompenzačné obchody
- premiestňovacie výrobky z vyspelých do málo vyspelých krajín

Hospodárske korporácie

= súkromné podnikateľské subjekty, prístupujúce k priamym inv. a majúce výrobné zariadenia v cudzine. Ich hosp. moc sa premieta do vzťahu k rozvojovým krajinám. Narábajú kapitálom, ktorý má výrazný národný charakter.

Teória svet. hosp. a MO musia zohľadňovať teórie, ktoré budú úspešné v praxi.

Teória MO – merkantilizmus

Teória samoregulovania obchodu (Newman)

Klasické teórie MO (absolútne N) – Smith (dnešná distribúcia funguje podľa neviditeľnej ruky)

Ricardo – teória komparatívnych N, zástanca otvorenej trhovej ekonomiky (ako Smith)

Teória MO:

- ❖ *klasické* (Smith, Ricardo) – skúmali MO z hľadiska P
- ❖ *neoklasické* (Kindleberg, Marshall(hraničná užitočnosť)) – skúmali MO z hľadiska P aj D
- ❖ *súčasnú* (Leontieff(indiferenčná krivka), Ohlin, Samuelson(teória blahobytu)) – mobilita VF medzi krajinami

Osobitné druhy zahraničnoobchodných operácií

1. Podstata, formy, výber obchodných metód
2. Zvláštne obchodné operácie (barter, recipročné obchody, rámcové obchody, kompenzácie, buy-back, reexport, protinákupy, engineering, výrobné podielníctvo, zušľacht'ovací styk)
3. Switchové operácie, swapové operácie, deblokácie

1. Podstata, formy, výber obchodných metód

Obchodná metóda

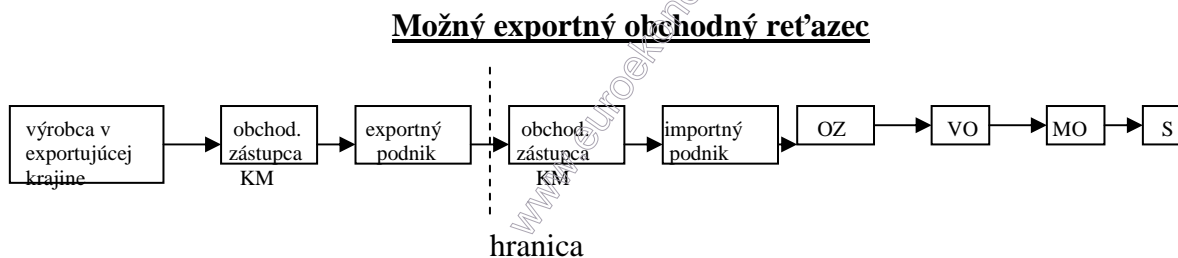
= spôsob, akým predávajúci a kupujúci zabezpečí pohyb tovaru, predmet výmeny od výrobcu k spotrebiteľovi.

- cez hranice jedného a viac štátov
- v každom štáte platia iné predpisy (odlišný národný právny poriadok)
- zároveň sa zvyšujú nároky na uchovávanie hodnôt

Môže dôjsť k nežiadúcim javom:

- tovar sa pokazí
- prekážky na hraniciach (demonštrácie, štrajky)

Medzi výrobcou a spotrebiteľom existuje mnoho ekonomických subjektov a medzičlánkov, ich počet závisí od rôznych činiteľov.



→ smer pohybu tovaru
KM komisionár

V MO ide o pohyb tovaru cez hranice 1 štátu alebo niekoľko hraníc. Každý štát ma odlišné predpisy. Existujú medz. inštitúcie, ktoré zjednodušia pohyb tovaru. V oblasti MO rastie prepravná vzdialenosť, rastú nároky na uchovanie úžitkovej hodnoty, pohyb tovaru zabezpečujú viaceré subjekty.

Pohyb = zložitý – preto je dôležité, akú metódu pohybu tovaru si zvolíme.

Možné varianty:

- 1) celý pohyb tovaru od výrobcu k spotrebiteľovi zabezpečí výrobca
- 2) celý pohyb tovaru od výrobcu k spotrebiteľovi zabezpečí spotrebiteľ
- 3) výrobca a spotrebiteľ zabezpečia určitú časť pohybu tovaru
- 4) medzi výrobcu a spotrebiteľom vstupuje 1 alebo niekoľko medzičlánkov, čím je ich viac, tým je doprava nákladnejšia

Čím ďalej, tým je pohyb tovaru od výrobcu k spotrebiteľom zložitejší a náročnejší, s tým musí počítať exportér aj odberateľ. Práve preto vznikli obchodné metódy.

Podľa počtu subjektov existujú obchodné metódy:

- priame
- nepriame

Priame obchodné metódy:

- výrobca tovaru je zároveň aj exportérom, neexistuje žiaden medzičlánok medzi V a S

Výhody:

- ✓ jednoduchosť
- ✓ rýchlosť
- ✓ možnosť dosiahnuť rast ceny pri exporte
- ✓ možnosť dosiahnuť pokles ceny pri importe
- ✓ možnosť priameho kontaktu so zahraničným trhom
- ✓ možnosť rýchlej reakcie na meniace sa potreby trhu

Nevýhody:

- ✓ nutnosť financovať vlastné ZO-útvary v P, mať kvalifikovaný personál
- ✓ N vzniknuté v súvislosti s prieskumom zahraničných trhov, hľadaním priameho spojenia, poznania zahraničných trhov, komodít
- ✓ zvýšenie podnikateľského rizika

Nepriame obchodné metódy:

- ak medzi V a odberateľom vstupuje ďalší subjekt – medzičlánok
- čím viac ich je, tým bude pohyb drahší

Výhody:

- ✓ výrobca alebo exportér priamo pozná situáciu na trhu v danom štáte
- ✓ pokles N spracovania trhu (netreba útvár v P, ľudí, nemusí robiť prieskum trhu)
- ✓ pokles úverového a inkasného rizika

Nevýhody:

- ✓ izolácia vývozcu alebo dovozcu od zahraničného trhu (výrobca vyrába bez toho, žeby vedel, či sa jeho výrobky predávajú)
- ✓ dosahovanie nízkych cien znížených napr. o ziskovú maržu priekupníkov (40j + 60j pre medzičlánky = 100j predajná cena) Keby bola priama metóda: 60j (môže si dať vyššiu cenu) + 0j (nič pre sprostredkovateľov) = 60j = viac predá.

Výber obchodnej metódy:

- ovplyvňujú:

- ❖ obchodno-politické podmienky štátu
- ❖ druh tovaru
- ❖ charakter cieľového trhu (zahr. trhu)
- ❖ serióznosť obchodného partnera
- ❖ vlastné možnosti firmy

a) Obchodno-politické podmienky obchodu

- výber metódy závisí od zmluvných a autonómnych prostriedkov, ktoré štáty uplatňujú
- pre rôzne formy protekcionizmu nemožno využívať priame obchod. metódy
- v niektorých prípadoch sa musí obchodovať cez 3. krajinu (reexport)

b) Druh tovaru

- čím je predmet obchodu technicky a technologicky náročnejší (rozsiahlejší servis, dodávateľské služby), tým výhodnejšie sú priame obchod. metódy
- pri vývoze surovín, potravinárskeho tovaru – vstup medzičlánku (malí sprostredkovatelia vedú najst' odberateľa)
- pri vývoze techniky – vhodné priame metódy
- podiel priamych metód pri exporte techniky = 60%, pri spotreb. tovare = 5%

c) Charakter cieľového trhu

- čím je zahraničný trh vzdialenejší, čím sú tam neistejšie podmienky, tým je pravdepodobnejšie, že obchodník bude využívať nepriame metódy.
- čím je vyšší stupeň organizovanosti trhu, tým rastie možnosť kombinovanej metódy

d) Serióznosť obchod. partnera

- dlhodobé obchod. kontakty – tendencie priameho spojenia (ak napr. ide o bonitného partnera)
- výber partnera je dôležitý, ak export ide prvýkrát na zahraničný trh

e) Vlastné možnosti firmy

- ak medzi dlhodobé ciele firmy patria aj ZO aktivity a firma je dostatočne finančne a personálne pripravená, bude využívať priame metódy
- malé firmy so slabým kapitálom, bez kvalifikovaného personálu, bez zahraničného útvaru a skúseností nevyhľadávajú priame kontakty, ale obchodujú cez sprostredkovateľov

Typy a charakteristika obchodných medzičlánkov:

- každý výrobca či exportér sa usiluje najst' pre svoj tovar zahraničného odberateľa a chce optimalizovať cestu od výrobcu k spotrebiteľovi

1) Sprostredkovatelia – obchodný zástupcovia, agenti, ktorí sprostredkúva obchody v mene na účet dodávateľa

- za svoju činnosť získavajú odmeny (provízie)
- provízia ide z ceny, platí ju exportér (predávajúci)
- pôsobí na zahraničnom trhu, kde má vybudované kontakty, pozná trh, zvyklosti, jazyk
- tieto informácie poskytuje exportérovi, ktorý tak môže usmerňovať výrobu
- môže pomôcť riešiť reklamu, sprostred. inf.
- neurčuje ceny a podmienky dodávania tovaru, neinkasuje, ak na to nemá vyslovené oprávnenie
- exportér či výrobca môže s ním uzavrieť zmluvu o obchodnom zastúpení, kde sprostredkovateľ sa zaväzuje sústavne informovať o situácii na trhu a exportér sa zaväzuje zaplatiť mu za sprostredkovanie obchodu odmenu (províziu)

- 2 druhy zastúpenia:

a) **výhradné**

- zastupovaný sa zaväzuje, že nebude využívať služby iného zástupcu
- zástupca sa zaväzuje, že nepreberie zastupovanie iného exportéra (ide aj o etiku)

b) **nevýhradné**

- zastupovaný môže pre dané teritórium alebo tovar určiť ďalšieho nového zástupcu
- zástupca môže zastupovať aj ďalšieho exportéra

2) Komisionár

- obchodný medzičlánok, ktorý obstaráva pre inú osobu (komitenta – dodávateľa) na jeho účet určité záležitosti pod vlastným menom
- tovar zostáva u komitenta dovtedy, kým vlastnícke právo neprejde na odberateľa
- výška odmeny je určená komisionárskou zmluvou

3) Prostredník

- export., imp. podniky, exp. domy (celý rad obchodníkov)
- na rozdiel od sprostredkovateľa obchoduje pod vlastným menom a na vlastný účet
 - provízia je tu rozdiel medzi nákupnou a predajnou cenou
 - pôsobí na určitom teritóriu, alebo sa orientuje na určitý druh tovaru

4) Veľkoobchod

- medzičlánok medzi výrobcom a spotrebiteľom
- mení výrobný sortiment na obchodný (dodáva do MO predajne)
- výhodou veľkoobchodu je znalosť miestneho trhu i tovaru a rozsiahle kontakty s maloobchodníkmi

5) Maloobchod

- tvorí ho niekoľko typov predajní
- podnik predáva priamo vtedy, ak je väčší obsah a objem tovaru

2. Zvláštne obchodné operácie

- špecifické formy zapájania subjektu do procesu MDP
- sú odlišné v jednotlivých štátoch a niekedy je ťažké ich rozoznať
- ide o operácie a ich kombinácie, ktoré riešia konkrétny problém na konkrétnom trhu
- pomáhajú prekonať politické problémy, ale aj finančné, ktoré sú na trhu. Tiež problémy tarifných a netarifných prekážok, nedostatky likvidity kupujúcich a nedostatky pri financovaní obchodu

Základné odlišnosti od tradičných foriem exportu a importu sú *charakteristiky*:

- sú kombináciou dovozu a vývozu v rámci 1 obchodného prípadu
- sú uzatvárané na základe viacerých na seba navzájom závislých zmlúv
- platby sú uskutočnené v rôznych menách, pričom platby neprekráčajú hranice krajín
- v praxi existuje mnoho ich foriem, často dochádza k ich kombinácii

Druhy zvláštnych obchodných operácií:

- výmenné obchody (kompenzácie, barter)
- viazané obchody (recipročné obchody...)
- protiobchody
- ostatné formy

1) **Kompenzácie**

- najstaršia forma tovarovej výmeny
- bezdevízová výmena tovaru za tovar



- tovary sa komoditne líšia, ale hodnotovo sa musia rovnať (preto sa neuskut. platba)

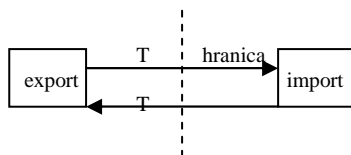
Druhy kompenzácií:

- v sebe – exportér je zároveň aj dovozcom
- trianglová – na kompenzačnom obchode sa zúčastňujú exportéri a importéri z 3 krajín (teda 3 partneri)
- globálna – z každej krajiny sa zúčastňuje viacero subjektov (exportér aj importér)

- pri realizácii kompenzačných obchodov:

- ❖ treba klásť dôraz na dôkladnú koordináciu jednotlivých obchodných prípadov (exportér si musí „ustrážiť“, aby vývoz bol kompenzovaný dovozom)
- ❖ treba, aby doklady sedeli

2) **Barter**



- ak robí výmenu tovaru za tovar podnikateľ (mikro – sféra), robí kompenzáciu, nie barter.
- barter sa robí na makro – úrovni (uzatvárajú ho vlády)

Barter

= výmenné obchody založené na obchodno – politických dohodách a na princípe hodnotovej vyrovnanosti vzájomného obchodu.

Hlavný dôvod: platobná neschopnosť odberateľa (importér). On má peniaze, ale nemá prísl. menu. (napr. SR obchoduje barterovo s Ukrajinou, lebo nemá tvrdé valuty).

3) **Viazané obchodné operácie (protinákupy) = väzby**

- medzi hospodársky vyspelými a hospodársky zaostalými
- importér z krajiny A je ochotný doviezť tovar od exportéra B len s určitou podmienkou (napr. že B pristúpi na záv. odobrať tovar z A)

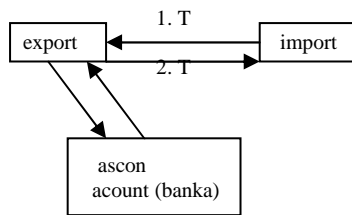
Rámcové obchody

= predbežná dohoda medzi viacerými subjektami o výmene určitého tovaru, pričom podrobnosti vzájomných dodávok nie sú v čase uzatvárania známe (zmluva sa konkretizuje až pri

Junktinové obchody

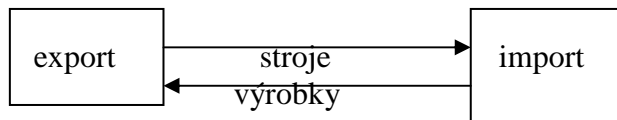
- ak 1 z partnerov má vysoké pohľadávky
- podstatou je viazanie určitého tovaru
- zabezpečuje sa junktinovou zmluvou

- dôležité sú banky (ručia za obchod) – banka uhradí pre exportéra obchod



Buy – back

= za strojárenské zariadenia sa platí výrobkami vyrobenými na tomto zariadení



Reexport

= nástroj na prekonávanie obchodno-politických prekážok (subjekty z 3 krajín)

Paralelný obchod

= existujú 2 obchodné zmluvy (nadväzujú na seba)

- export aj import danej krajiny sa medzi sebou vyrovnávajú

Poradenské služby

- odborná pomoc hospodársky zaostalým krajinám

Zušľacht'ovací styk

a. aktívny – na našom území sú tovary dokončené a dostanem za to peniaze

b. pasívny – vyvážame polotovary na dokončenie v inej krajine

Franchising

- metóda v oblasti ZO

- ide buď:

a) o financovanie odbytovej siete (McDonald)

b) o kurzové obchody

c) o aukcie

U nás: McDonald – poskytuje všetko to, čo súvisí s výrobou a predajom

= určitá forma monopolného poskytovateľa služieb na základe licenčnej dohody (výhradné právo na území štátu)

- nie je pre diletantov

Do zmluvných vzťahov vstupujú:

➤ **franšízor** (poskytovateľ)

- po dôkladnom zvážení stratégie, taktiky aj techniky presadzuje svoje strategické ciele (získať predaj alebo poskytovanie služieb)

➤ **objednávateľ franšízingu** má záujem zhodnocovať svoj kapitál dlhodobo - musí postupovať systematicky na základe podpísanej zmluvy

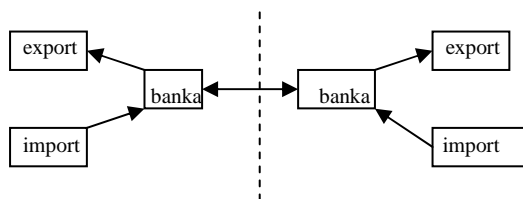
Filozofia: ťažká každodenná práca

Slobodné colné pásmo

- podstata – vytvorenie určitého priestoru, do ktorého sa importuje tovar zo zahraničia, tieto tovary tam upravujú alebo sa vyčkáva, kým cena na zahraničných trhoch stúpne a znovu sa exportuje do zahraničia
- rozhybanie sa ekonomiky (dokončenie tovaru vytvára podmienky pre zamestnanosť)

3. Switchové operácie, swapové operácie, deblokácie

Switchové operácie



Cieľ:

- napomáhať, prehľbovať a rozširovať zahranično-obchodnú operáciu
- získať určitý typ devízy
- vymeniť nevymeniteľnú menu za vymeniteľnú menu

Importér nemá prostriedky príslušnej meny, ale banka vyrovná obchodný prípad v zahraničí. Je to robené na základe **kompensačných vzťahov**.

- a) *vývozná* – ak chceme vyviešť tovar a partner nám poskytne nevhodnú menu
- b) *dovozná* – dovozca chce doviešť tovar do krajiny s voľnou menou, ale nemá dostatok svojich vhodných prostriedkov

Zušľacht'ovací styk

- = určitý tovar sa dovezie zo zahraničia, dokončí sa tu a vyvezie sa späť (aktívny)
- = tovar vyvezieme, v zahraničí sa dokončí a tak ho dovezieme späť (pasívny)

Burzy a burzové obchody

= miesta, kde sa stretáva P a D po tovare hromadného charakteru, ktorý je zastúpený vzorkami, popisom alebo špecifikáciou (tovar rôzneho druhu, špecializovaný tovar, lodný priestor)

Obchodné inkubátory

- organizácia poskytuje začínajúcim informácie, priestory, konzultácie, pomoc sprostredk. služieb iným firmám za určitý poplatok
- = hospodársky dobre stojaca firma odovzdáva svoje skúsenosti začínajúcim podnikom

Swapové operácie

Swap je devízovou operáciou, pri ktorej banka kupuje s okamžitým dodaním devízu, ktorú potrebuje na uskutočnenie úhrady do zahraničia, za inú voľnú devízu, ktorú má v okamihu operácie v dostatočnom množstve. Zároveň však uzatvára termínovaný obchod, pri ktorom kúpenú devízu opäť predáva, ale s odloženou dobou dodania (na termín), a to zvyčajne za tú devízu, za ktorú ju pôvodne kúpila vtedy, keď ju potrebovala.

- používajú sa medzi jednotlivými bankami, keď sa rieši prechodný nedostatok určitého typu devíz

Deblokácie

- ide o odpredaj alebo inú formu likvidácie našich pohľadávok v zahraničí

Licencie

- ide o tzv. nehmotný (neviditeľný) tovar, obchoduje sa s právom, vlastník povoľuje užívanie práv na základe zmluvných prostriedkov – právo na poskytovanie určitých služieb

Tender

- verejná súťaž pri nákupe strojov a investičných celkov

Trading

- vzniká, keď sa komplikuje realizácia tovaru
- vlastníci tovaru chcú tovar predať a získať peniaze a pomáhajú im pri tom tradingové spoločnosti, ktoré za to získavajú provízie

Riziká v medzinárodnom obchode

1. Príčiny existencie rizikovosti v medzinárodnom obchode, druhy rizík, osobitné druhy rizík
2. Náčrt možností minimalizácie a eliminácie rizík
3. Informačné systémy a spôsoby zaistovania rizikovosti v medzinárodnom obchode
4. Hospodárenie s rizikami z pozície podnikateľskej sféry
5. Systém riadenia rizika – risk manažment
6. Riadenie rizikovosti z pozície finančného manažmentu
7. Systém zabezpečenia sa voči kurzovým rizikám
8. Systém zabezpečenia sa voči riziku z nezaplatenia, z aspektu exportného úverovania

1. Príčiny existencie rizikovosti v medzinárodnom obchode, druhy rizík, osobitné druhy rizík

Riziko („risco“ = útes = úskalie)

= nebezpečenstvo vzniku udalosti, ktorá má nepriaznivé hospodárske dôsledky

= možnosť dosiahnuť výsledok, ktorý sa s určitou objektívnou pravdepodobnosťou líši od predpokladaného cieľa

Riziko sa vyskytuje vo všetkých ekonomických procesoch. Existujú firmy, ktoré sa špeciálne venujú rizikám. Čím viac sa obchoduje, tým sú riziká pravdepodobnejšie väčšie, hlavne v krajinách tretieho sveta.

V MO existuje vyššia rizikovosť ako vo vnútri krajiny.

Vnútroštátne riziká: platobná neschopnosť, recesia, inflačné procesy, ...

Riziká v medzinárodnom obchode: platobná neschopnosť, dlhodobá hospodárska recesia, pasívna platobná bilancia, nedostatok vlastného a cudzieho kapitálu, zadlženosť krajiny, nedostatok devízových prostriedkov...

Aj globálne problémy vytvárajú riziká:

- ❖ populačný trend a výživa ľudstva, migrácia obyvateľstva (najmä do vyspelých priemyselných krajín)
- ❖ postupné vyčerpávanie základných surovínových a energeticko – palivových zdrojov
- ❖ zhoršovanie podmienok ekológie (nástup prísnejších noriem = veľké požiadavky na investície – ak je nedostatok investícií = zánik niektorých odvetví)
- ❖ relatívne znižovanie stupňa vzdelanosti v rozvojových krajinách

Svetové trendy:

- liberalizácia MO,
- liberalizácia svetového trhu,
- boj proti protekcionizmu,
- neoprotekcionizmus,
- antiimportná politika

Príčiny nárastu rizika v MO:

- väčšia vzdialenosť medzi zmluvnými partnermi,
- neistota v oblasti práva,
- jazyková bariéra,
- rozdiely v mentalite obchodných systémov,
- rozdielne politické systémy,
- rozdielny vzťah k hodnotám,

- náboženstvo.

Základné rozhodovacie situácie:

1. rozhodovanie v podmienkach istoty (riziko je zanedbateľné)
2. riziko je možné odhadnúť, pravdepodobný výsledok
3. riziko je možné zmierniť alebo obmedziť (diverzifikácia rizika, zriaďovanie podnikových fondov, získať dokonalé informácie)

Členenie rizík:

1. podľa diverzifikácie
 - riziko pri exporte
 - riziko pri importe
2. podľa merateľnosti
 - merateľné (riziká sa opakujú) – napr. preprava
 - nemerateľné (riziká vznikajúce v neopakovateľných situáciách)
3. podľa príčin vzniku
 - prírodné sily
 - vady tovaru
 - úradné zásahy
 - vývoj situácie
4. podľa možného vplyvu na hospodársky výsledok
 - kurzové riziká
5. podľa sféry pôsobnosti
 - všeobecné v celej ekonomike
 - špecifické pre určitú oblasť

Zatriedenie rizík:

1. komerčné riziká
2. politicko-hospodárske riziká
3. osobitné druhy rizík

Riziká v MO:

1) komerčné

- sú najrozšírenejšie
- sústava rizík, ktoré sa týkajú hlavne transferov v MO
- príčiny vzniku:
 - vzdialenosť medzi partnermi
 - rozdielnosť v mentalite partnerov
 - jazykové bariéry
 - rozdielnosť v právnych systémoch
- sú to riziká, ktoré sa dajú predvídať a dá sa im predchádzať
- formy:
 - *riziko trhu*
 - dotýka sa exportéra – musí kalkulovať či predá alebo nepredá, či sa nezmenia trhové podmienky
 - zlé načasovanie vstupu na trh
 - zmeny cenových relácií
 - kúpyschopnosť potenciálnych zákazníkov
 - patrí tu:
 - riziko odbytu – napr. v dôsledku nepredajnosti tovaru

- riziko nákupu – napr. ba trhu sa nedajú kúpiť suroviny
 - riziká zmeny cenových relácií – napr. zvyšovanie úverovej náročnosti, rozširovanie garancií na trhu
- *riziko neprevzatia tovaru*
- dotýka sa exportéra – neprevzatie tovaru zahraničným odberateľom
 - formy:
 - odmietnutie dokumentácie
 - neakceptácia zmenky
 - odmietnutie tovaru zrušením zmluvy
 - modifikácia objednávok odberateľa
- *riziko tovarové*
- postihuje najmä importéra, ak exportér neplní dohodnuté záväzky podľa zmluvy (nedodá tovar, dodá iný tovar)
 - môže byť spôsobené finančnými a dopravnými problémami
 - spôsob predchádzania:
 - voľba vhodného obchodného partnera
 - voľba podmienok kontraktu
- *riziko dopravné*
- tovar počas prevozu môže byť poškodený, zničený, odcudzený (nástroj: dodržiavať INCOTERMS)
 - ide o:
 - riziká nezávislé od ľudskej vôle (zemetrasenia, sopky, búrky...)
 - riziká vyplývajúce z ľudskej činnosti (krádeže, nehody, ...)
 - riziká vyplývajúce z prirodzenej povahy tovaru (živé zvieratá)
- *riziko nezaplatenia*
- importér nechce alebo nemôže platiť
 - ide o platobnú neschopnosť alebo o neochotu platiť
 - exportér môže utrpieť škodu aj vtedy, keď tovar ešte nebol odoslaný, ale už sa začalo s výrobou (vynaložili sa N)
 - prípady, kedy sa najviac vyskytuje riziko nezaplatenia: technológie, investičné celky, stavby, dodávky na kľúč
 - platobná neschopnosť sa prejavuje:
 - odmietnutím dokumentu
 - nezaplatením akontácie
 - neotvorením akreditívu
 - vzniká v rôznych fázach:
 - pred podpísaním kontraktu
 - vo finančných ťažkostiach partnera
 - súdne vyhlásenie úpadku firmy

Nástroje eliminácie rizika: platobné a dodacie podmienky

V súčasnosti platia INCOTERMS 2000. Berú do úvahy:

- ✓ rozšírenie slobodných colných pásiem
- ✓ zvýšené používanie elektronického spojenia (EDI – EDIFACT)
- ✓ zmeny v dopravných technikách

O partnerovi musíme získať informácie (ohodnotenie partnera):

Goodwill (7 stupňov):

1. highest
2. high
3. above average
4. average
5. below average
6. low
7. lowest

+ berie sa do úvahy:

- ❖ otázka likvidity
- ❖ ratio – koeficient
- ❖ aspekt zadĺženosti
- ❖ komerčná spôsobilosť podniku
- ❖ otázka rentability (viď schéma str. 73?)

2) politické riziká

kopírovať

3) osobitné riziká

kopírovať

- *kurzové riziká*
 - pozitívny alebo negatívny dopad
 - riešenie: v KZ je cenová doložka
 - zasahuje exportéra aj importéra
- *právne riziká*
 - koho právo sa použije v medzinárodnom styku? (medzinárodné právo neexistuje), (Viedenský dohovor OSN 4/1991 – pristúpila SR)
- *riziko prírodných a technických katastrof*
 - najlepšia ochrana pred nimi: poistenie
 - je možné použiť prostriedok „VIS MAJOR“ (vyššia moc – z jej titulu nemohlo sa zabrániť katastrofe)

2. Náčrt možností minimalizácie a eliminácie rizík

Ochrana pred vznikom rizika:

1) prevencia

- znalosť príčin vzniku rizika
- vedomie o existencii rizika
- bránim sa = vhodné nástroje na elimináciu rizika

2) poistenie sa

3) diverzifikácia

- znalosť partnera
- znalosť trhu

Nástroje, prostriedky, ktorými sa chránime pred rizikom:

- dostatočná znalosť (informácie) – zdroje, kde získame informácie: skúsenosti vlastnej firmy a iných firiem alebo využijem špecializované kancelárie:
 - americký dialóg – obsahuje vyše 400 databáz
 - datastar – 200 databázových podkladových materiálov
 - iné zdroje
 - priame zdroje
 - sekundárne zdroje – interné (materiály firmy) a externé (publikácie, štatistiky...)
- poistenie
- kúpna zmluva

Riziko na strane predávajúceho

A.

- neznalosť obchodného partnera, pokiaľ ide o jeho platobnú morálku
- súčasná či budúca platobná neschopnosť
- neochota alebo neschopnosť dokončiť realizáciu kontraktu

B.

- platobná neschopnosť banky importéra akreditív

Riešenie

1. 100 % platba vopred
2. dokumentárny akreditív
3. kombinácia 1 a 2
4. dokumentárne inkaso obsahujúce sadu dispozičných dokumentov a zaslanie tovaru na adresu zástupcu či špeditéra
5. dokumentárne inkaso s bankovou známkou alebo samotná platobná zaistujúca platenie v prípade nezaplatenia kupujúcim

platobný inštrument,

potvrdený bankou exportéra ako potvrdená záruka vyslovená resp. spolupodpísaná banka exportéra a to na základe protizáruky od banky importéra

Riziko na strane importéra

- a) nevrátenie zaplatenej akontácie zo strany exportéra, pri nesplnení dohodnutého exportu
- b) nedodržanie dohodnutej kvality tovaru
- c) nedodržanie dohodnutého množstva tovaru
- d) nedodržanie dohodnutého sortimentu tovaru
- e) nedodržanie dohodnutého termínu dodania tovaru
- f) nedodržanie zmluvne dohodnutých dodávok

Riešenie

banková záruka za vrátenie akontácie s doložkou, ktorá zaručuje vrátenie aj s úrokami za dobu od úhrady akontácie do jej vrátenia

dokumentácia akreditívu spolu s príslušným certifikátom oprávnej inšpekčnej inštitúcie, ktorá potvrdzuje kvalitu, množstvo a sortiment

pri nedodržaní lehoty dodania tovaru a služieb môže importér uplatniť penále na oneskorenie podľa dohodnutých podmienok

platný inštrument akreditív, ktorý

určuje počet dielčích dodávok,
s ich konkrétnymi termínmi.
Základ dielčích dodávok je určený
jednorázovým čerpaním akreditívu
v plnej sume

g) nedodržanie zmluvne dohodnutých technických záruk banková záruka za realizáciu
kontraktu

3 ciele firmy pri uplatnení sa v ZO:

1. expanzia predaja – domáci trh je pre firmu malý a hľadá nové trhy
2. získanie výhod z medzinárodnej kooperácie
3. stabilizácia odbytového obratu firmy a možnosť rozširovania trhov

Riziko podľa zamerania firiem

1. riziko vo výrobe – pôsobenie na vonkajšie prostredie, zlyhanie technológie
2. riziko v obehú – všetky riziká, ktoré vznikajú na ceste od výrobcu k spotrebiteľovi

5. Systém riadenia rizika – Risk manažment

V P sú špecializované oddelenia, ktoré riešia túto problematiku.

Predmet RM:

- a) fyzické straty alebo poškodenie majetku
- b) zodpovednosť za vzniknutú škodu
- c) prerušenie ekonomickej činnosti podniku
- d) chyby v riadení podniku
- e) nedbalosti a nezrovnalosti v podnikovej činnosti
- f) prírodné prostredie
- g) vyčerpanie surovín

Moderné chápanie RM:

- nový prístup, nové činnosti v porovnaní s doterajšou praxou
- pomáha zabrániť škodám a vytvoríť nové podmienky pri poisťovaní

Základné prvky:

- a) zhodnocovanie miery rizika
- b) kontrola rizík
- c) financovanie rizík

Podstata a cieľ RM:

= zachovať existujúce hodnoty P na takej úrovni, aby sa zachovala jeho funkčnosť v ekonomickej činnosti, resp. v prípade ich znehodnotenia hľadať spôsoby ich nahradenia.

Hodnoty (RM klasifikuje podnik na základe):

- ✓ vecné (materiálové)
- ✓ finančné
- ✓ hodnoty v pracovnej sile
- ✓ nehmotné (image, goodwill, značka, ...)

Finančný Management musí úzko spolupracovať s RM, aby sa zachovala hmotná podstata P.

Faktory a podmienky, ktoré ovplyvňujú činnosť RM:

- ✓ škody na prírodných zdrojoch
- ✓ finančná kompenzácia
- ✓ vyššia poruchovosť nových a zložitých technológií
- ✓ koncentrácia veľkých hodnôt v P

Základné úlohy RM:

1. získavanie presných poznatkov o rizikách
2. hodnotenie veľkosti a pravdepodobnosti rizika
3. kontrola prevádzky nástrojov
4. porovnávanie rozsahu nákladov a prínosov jednotlivých opatrení

Zdokonaľovacie funkcie Risk Managementu

- 1) Zdokonaľovanie foriem riadenia a spôsobov spolupráce medzi jednotlivými zložkami vo firme (finančný Management, vedenie firmy a pod.)
- 2) Koordinácia a spolupráca s ďalšími zainteresovanými partnermi (firmami) na spoločných zámeroch vo sfére eliminácie rizikovosti

Oblasti Risk Manažmentu

1. využívanie medzinárodných inštitúcií, zabezpečovanie poistenia rizika
2. sledovanie inkasa pohľadávok a záväzkov, sledovanie bonity platobnej spoľahlivosti

Identifikácia a analýza rizík s pozície firmy str. 85 (a, b, c, d, e)

Realizácia alternatívnych foriem riadenia str. 85

V rámci MO sa uplatňujú:

- voľný platobný styk
- viazaný platobný styk
- clearingový platobný styk – nedostatok peňažných prostriedkov
- predaj na úver – silné firmy si môžu dovoliť realizovať predaj

Možnosti cenových výhod:

- skontro – zľava z ceny, poskytuje sa pri platbe pred termínom
- rabat – zľava z ceny, súvisí s väčším odberom (stabilný odber – vernostný rabat)
- superrabat – zľava pri enormnou prekročení exportovaného odbytu
- bonifikácia – poskytuje sa zo strany exportéra pri strate tovaru, aj ak sa kvalita tovaru odchyľuje od normy

6. Riadenie rizikovosti z pozície finančného manažmentu

Finančný manažment

- sleduje kurzové pohyby z rôznych alternatív:
- kurzové riziká – hovoria o budúcich zmenách kurzov
- prepočítacie riziká – nestabilita kalkulácii v dôsledku zmeny kurzov, ktoré nie je možné predvídať

- účtovné riziká – ohodnotenie položiek v zahraničnej mene, ktoré treba previesť na domácu menu

7. Systém zabezpečenia sa voči kurzovým rizikám

Spôsoby zabezpečenia sa voči kurzovým rizikám:

1. rozhodujúce je, v akej miere sa robí kontrakt
2. treba zohľadniť:
 - použiteľné metódy
 - náklady na zabezpečenie
 - možnosti realizácie kurzových ziskov
 - ďalšie fakty pri kurzovom zabezpečovaní

Formy zabezpečovania sa proti kurzovému riziku:

1. zmluvné dokumenty, opatrenia pri uzatváraní zmluvy, ktoré nám umožňujú predísť a minimalizovať kurzové riziká
2. metódy zabezpečenia sa proti menovo-kurzovému riziku – 3 aspekty:
 - stratégia vyhýbania sa kurzovnému riziku
 - stratégia udržiavania otvorených mien
 - stratégia nič nerobenia

8. Systém zabezpečenia sa voči riziku z nezaplatenia, z aspektu exportného úverovania

Financovanie v MO sa zabezpečuje z rôznych pohľadov:

1. širší pohľad – financovanie zabezpečujú medzištátne organizácie
2. užší pohľad – úvery a záruky zabezpečujú banky a iné inštitúcie

Nástroje:

1. krátkodobé – krátkodobé bankové úvery, eskont, reeskont, faktoring, zmenky....
2. dlhodobé – dodávateľské úvery, forfaiting, exportný úver, štátne záruky....

Nebolo u DŠ

Trendy:

- I. interdependencia (prehlbovanie vzájm. závislosti, multidimenzovanosť polit., sociál., ekon. aspektu)
- II. transnacionalita (nadrárodnosť), hranice strácajú zmysel
- III. integrácia
- IV. globalizácia
- V. rýchlosť reagovania na zmeny v hospodárstve
- VI. nutnosť cieľavedome sa pripravovať na budúcnosť, nutnosť strategického rozhodovania
- VII. celoživotné vzdelávanie

Zefektívnenie procesu rozvoja ekonomického potenciálu každej krajiny, a tým aj svetovej EKO, predovšetkým v MO si vyžaduje uplatnenie viacerých opatrení, obvykle zabezpečených medzinárodnými a medzivládnyimi dohodami a účinným fungovaním inštitucionálneho a nástrojového mechanizmu. Vystupuje do popredia otázka trvale udržateľného rozvoja.

SR podpísala mnoho dohôd – vplyv na ZO politiku (= systémová hranica pre realiz. ZO)

Zefektívnenie procesu

= záujem na efektívnom rozvoji svojich zahranično – ekonomických vzťahov ako rozhodujúceho činiteľa pre rozvoj EKO a možnosti zvýšiť export vlastnej produkcie na svetové trhy.

= regulačné opatrenia – proexportná politika (= neoprotekcionizmus) – chránia sa domáce firmy a podporuje sa export.

- antiimportné opatrenia (= diskriminačné)

Súčasnú faktory pôsobiace vo svetovej EKO (menovo – finančný aspekt)

- ✓ Existencia pohyblivých menových kurzov (floating) a relatívna stabilita medzinárodného menového systému a regionálnych systémov MMF, SB
- ✓ Existencia pomerne vysokých úrokových mier pri pôžičkách a medzinárodných úveroch (vysoká zadlženosť rozvojových krajín – v súčasnosti sa rieši konverzia dlhov (parížsky klub) = len splácanie úrokov, nie samotnej pôžičky (zadlženosť SR = 100 \$/p.c.))
- ✓ Relatívne vysoké depozitné úrokové sadzby. Uplatňujú ich vyspelé krajiny za účelom dočasného krytia schodku ŠR a mobilizácie vlastnej EKO (vysoké depozitné úrokové sadzby nabádajú prílev voľného kapitálu).
- ✓ Vysoká miera zadlženosti viacerých rozvojových krajín (neumožňuje rozvojovým krajinám pravidelné splácanie úverov a úroku z úverov – tzv. dlhovú službu plniť podľa termínu)
- ✓ Vo viacerých krajinách sú dlhodobé platobné bilancie v pasívnej pozícii = nedostatok voľných devízových zdrojov a krajiny uplatňujú systém devízových opatrení – krajiny uplatňujú systém devízových obmedzení = kompenzačné formy obchodovania (u nás v devízovom zákone nie sú žiadne obmedzenia v devízovej oblasti).
- ✓ Existencia antagonistických názorov na riešenie stabilizácie uvedených problémov, jednak - v rámci medzinárodných menových a fin. inštitúcií (MMF, BRD, WTO, UNCTAD) - zo strany jednotlivých zoskupení (NAFTA, OECD, G7, G24, EU, ...)
- ✓ Rozvinuli sa špekulačné a rizikové transakcie, transfery kapitálu (vplyv na menovú stabilitu niektorých voľne vymeniteľných mien)

- ✓ Konjunktúrne výkyvy z aspektu D a P komodít, ktoré majú veľký vplyv na MO (ropa, cukor, obilie) = spôsobujú enormné zmeny svetových cien – inflačné tendencie

Príklady aktívnych opatrení v svetovom meradle:

- ❖ úsporné hospodárske programy
- ❖ vystupňovaná exportná ofenzíva a diverzifikácia foriem obchodov a ich financovania
- ❖ nové smery vedecko-technického rozvoja a urýchlené zavádzanie jeho poznatkov do praxe
- ❖ štrukturálna prestavba odborov, odvetví, celých EKO, ako aj celého SH s posilňovaním integračných tendencií
- ❖ zmeny v systémovej a inštitucionálnej oblasti (WTO zásadne vstupuje do podmienok a regulácií svetového obchodu)

Náš najväčší partner = EÚ (61% ZO)

Neoprotekcionistické opatrenia (autonómne a zmluvné):

- colné tarify a colné prirážky
- dovozné kvóty
- certifikáty o kvalite tovaru -tovary na trhu EÚ musia mať certifikát CE = controle emblém
- subvencie (daňové úľavy, lacné úvery pre exportérov, uplatnenie dvojitého zdanenia pri importe tovaru, otázka protidumpingových opatrení, otázka regulovania pohybu kapitálu – devízové opatrenia)

Systém poisťovania rizík v MO

Poistenie

= najbežnejší spôsob zabezpečovania sa voči rizikám v MO

Poisťovacie služby

= charakter medzinárodných operácií

Základné druhy poistenia rizík:

1) poistenie prepravy (KARGO)

- ✓ poistenie zahraničnej prepravy tovaru
- ✓ poistenie subsidiárne (INCOTERMS)
- ✓ poistenie zasielateľské (špedičné)
- ✓ poistenie FPA, WPA, AAR
- ✓ námorná poisťka S.G.
- ✓ poistenie chartera lode

2) poistenie dopravných pr. (KASKO) – dokončenie vid'. kniha

Nové formy financovania MO

1. Podstata bankovej záruky a jej obsah
2. Krytie a náklady záruky
3. Financovanie v MO (factoring, forfaiting, leasing, joint ventures)

1. Podstata bankovej záruky a jej obsah

Dokumentárny akreditív a dokumentárne inkaso – základná funkcia = platobná

Banková záruka

- nástroj zahranično-obchodného platobného styku
- vzniká písomným vyhlásením banky v záručnej listine, že uspokojí veriteľa do výšky určitej peňažnej čiastky podľa záručnej listiny, ak dlžník nesplní svoje záväzky alebo budú splnené iné podmienky (1978 – Medzinárodná obchodná komora v Paríži – pravidlá)

Dôvody vzniku bankovej záruky:

- ✓ exportér má istotu, že za tovar bude zaplatené
- ✓ nedôvera medzi obchodnými partnermi, hlavne medzi novými partnermi

obr.

Priama BZ so zapojením oznamujúcej banky: obr.

BZ

= samostatný právny obchodný akt medzi bankou a príkazcom

- plnenie sa uskutočňuje v prospech 3. osoby – exportéra

Dôvody:

- ✓ obava z nezaplatenia
- ✓ neochota alebo neschopnosť platiť

Obsah BZ – základné náležitosti:

- 1) preambula = poukazuje sa na základný obchod medzi beneficiantom a príkazcom
- 2) záručný záväzok = banka presne formuluje, aký záväzok na seba preberá; presné údaje, nevyvrátiteľné, neodvolateľné
- 3) doba platnosti BZ – deň a hodina
- 4) miesto, kde možno záruku uplatniť
- 5) beneficiant má predložiť nárok na plnenie BZ cez svoju banku
- 6) požadované (potrebné) dokumenty – o dodaní tovaru, ...
- 7) postupiteľnosť BZ – či beneficiant môže postúpiť BZ
- 8) dotknuté právo

- 9) náklady záruky – ak príkazca nechce niesť náklady, ktoré vzniknú v zahraničí, musí to uviesť priamo v bankovej záruke

Krytie BZ:

- zodpovednosť na seba berie banka
 - v prípade nároku plnenia vyplatí beneficiantovi určitú čiastku
 - banka sa dohodne s príkazcom (importérom), aby BZ bola **zabezpečená**:
- ✓ termínový vklad
 - ✓ blokovanie účtu
 - ✓ právo na veci
 - ✓ ručenie 3. osoby
 - ✓ cesia – postúpenie pohľadávky
 - ✓ zmenkové ručenie

Poplatky za BZ

1. na ťarchu príkazcu – dňom vystavenia BZ sa zaťaží účet – ročná % sadzba z hodnoty kontraktu
2. jednorázový poplatok za vystavenie BZ
3. poplatok za zmenu v texte BZ

Priama záruka – obr.

Platobná záruka – obr.

Záruka na úver – obr.

www.euroekonom.sk

3. Financovanie v MO

Ponuka väčšia ako dopyt = viac obchodov sa realizuje na úver = veľká konkurencia – lepšie podmienky pre importéra

Úver poskytuje buď exportér priamo alebo finančná banka exportéra alebo importéra

Druhy úverov z hľadiska MO:

- ❖ krátkodobé finančné úvery
- ❖ eskont a reeskont zmeniek
- ❖ dokumentárne platby
- ❖ factoring
- ❖ forfaiting
- ❖ viazané finančné úvery
- ❖ exportný leasing

- ❖ konzorcionálne úvery
- ❖ vývoz so štátnou zárukou
- ❖ osobitné operácie

Úverový konsenzus v rámci OECD:

- financovanie z rôznych úverov: - vládne úvery (nižšie úrokové miery)
 - komerčné, súkromné úvery (trhové podmienky)
- zásady:
 - dohodnutá splatnosť pôžičky
 - výhodné úrokové sadzby
 - záloha 15% z ceny exportu
 - realizácia pôžičky na dohodnutý konkrétny export

Factoring

= vzťah medzi výrobcom, exportérom a factoringovou spoločnosťou, keď sa na základe zmluvy uskutoční odkup pohľadávok na výrobky alebo služby

Základné funkcie factoringovej spoločnosti: (služby)

- ✓ uskutočňuje inkaso faktúr a vedie účtovníctvo
- ✓ berie na seba riziko nezaplatenia
- ✓ sledovanie úverov
- ✓ vymáhanie pohľadávok
- ✓ poskytuje zálohové platby

Zmysel:

- ide o krátkodobé financovanie dodávateľa, krátkodobé úverovanie ZO

Výhody: zlepšenie stavu likvidity – prostriedky môže hneď použiť

Splatnosť pohľadávky v MO je od 150 do 180 dní.

Výhodné a nutné pre malé firmy, ktoré nepoznajú trh, obchod. partnera.

Deblokácia – factoring môže zvyšovať likviditu v ZO

Refinancovanie – factoringová spoločnosť odkúpi pohľadávky, ale nemusí získať peniaze od odberateľov

Forfaiting

= strednodobá a dlhodobá forma financovania v MO

- doba úhrady 6 mesiacov – 7 rokov

- vývozca uzatvára špeciálnu dohodu o odkúpení pohľadávky s forfaiterom ešte pred uskutočnením vývozu. Výrobca má peniaze už skôr.

Zmluva pred exportom obsahuje:

1. diskont
2. rizikovú prirážku
3. províziu za promptné zabezpečenie finančných zdrojov
4. poplatky na opciu
5. poplatky na spracovanie obchodu

Diskont

- závisí od:

- ✓ úrokovej miery
- ✓ rizikovej prirážky
- ✓ provízie
- ✓ poplatky za opcie
- ✓ poplatky za spracovanie obchodu
- ✓ poplatky za možnosť výberu (právo voľby)

Náklady sú vysoké, lebo pri dlhodobom financovaní sú veľké riziká.

Typy N, ktoré sa kalkuluju do zmluvy:

1) *provízia*

- ✓ záväzný prísľub financovania, zabezpečenie zdrojov medzi prísľubom a skutočným odkúpením
- ✓ platí ju forfaiterovi v období prípravy zmluvy
- ✓ od 0,2 – 0,5% ročnej čiastky
- ✓ exportér musí predložiť forfaiterovi doklady od dodávateľa

2) *rizikové prirážky*

- ✓ kurzové riziko
- ✓ riziko transferu
- ✓ riziko pohybu úrokovej sadzby
- ✓ obchodno-politické riziká
- ✓ závisí od teritória a pohybu rizík 1 – 6% ročne

3) *diskont*

- ✓ sadzby podľa krajiny importéra
- ✓ pri priemerných rizikách 6 – 8%

4) *poplatky za spracovanie obchodu* – 0,5% z ročnej ceny

Rozdiely medzi factoringom a forfaitingom:

- ❖ factoring – spoločnosť preberá všetky pohľadávky, celkový stav
- ❖ factoring – krátkodobé a nie zvlášť nebezpečné pohľadávky
- ❖ factoring – poskytovanie služieb
- ❖ factoring – len riziko za nezaplatenie, nie všetky riziká ako forfaiting

Leasing

= moderná forma podnikania, ktorá umožňuje získať investičné statky na využívanie počas celej alebo časti ich životaschopnosti na základe leasingových splátok

- zmluvné dohody, ktorými nájomca získa do prenájmu na určité obdobie majetok, ktorý je vo vlastníctve prenajímateľa

- využitie aj na kurzové zabezpečovanie – pri vývoze investícií

- po uplynutí lehoty: vrátenie späť alebo odpredaj

- uskutočňujú ho:

- ❖ leasingové spoločnosti
- ❖ banky, finančné inštitúcie
- ❖ podniky združených výrobcov
- ❖ spoločné podniky

Leasingová zmluva môže obsahovať:

- dobu platnosti
- predmet leasingu

- právo na odkúpenie predmetu leasingu

Joint Ventures

= spoločný podnik

= podnik výrobnéj činnosti s domácou a zahraničnou kapitálovou účasťou v pomere podľa zmluvy v krajine sídla podniku

Výhody:

- ✓ získanie kapitálu
- ✓ získanie know-how
- ✓ prenikanie na trhy
- ✓ obchádzanie colných predpisov

Joint Ventures nie sú všeliakom na riešenie hospodárskych problémov.

A. Základné otázky pred rozhodnutím o založení JV:

- 1) Čo chceme riešiť a dosiahnuť?
- 2) Či pre ten istý účel nie je možné využiť niečo lepšie a účinnejšie?
- 3) Je partner seriózný?
- 4) Aké sú dôvody motivácie a odradenia od spoločného podniku?

B. Návšteva poradenskej firmy a prekonzultovať prípravu zmluvy

Praktické problémy, ktoré treba premyslieť vopred:

„Kto chce zabiť tigra, musí ho najprv zabiť v duchu.“ (indické príslovie)

1. nedostaneme sa k špičkovej technológii, iba k priemernej technológii, max k vyššiemu priemeru. Neprenikneme ku kapitálu (sobaš chudobný – bohatý, nikdy nie preto, aby chudobný získal), neprenikneme na zahraničný trh cez kapitál
2. objektívne oceniť vklady partnerov (fin., vecné, mat., ľudské) podľa dôležitosti, aby podiely boli rovnaké
3. čo bude pri likvidácii spol. podniku, aby nezostali budovy, stroje, nezam., partner – značka, licencie., nezamestnaný chudol a bohatý vzal licencie)
4. klauzula, ktorá umožňuje zahraničnému partnerovi takticky rýchlo z podniku vystúpiť
5. podnik má začať fungovať až po efektívnom vložení prostriedkov partnera
6. zvážiť vklady partnera – nízke sumy, pri ktorých nič neriskuje a točí cudzie peniaze
7. presne vymedziť oblasť podnikania – nepripustiť prelievanie fin. prostriedkov do iných spoločností, cestovných kancelárií
8. pozor na únik informácií
9. zamyslieť sa nad tým, aké nádeje máme – naša neskúsenosť, nízke vedomosti sa nevyužívajú
10. zisk je vždy odmenou za mieru rizika
11. zahr. firmy majú záujem viazať kapitál vo forme variabilného majetku
12. sledovať pomer A/P, zdroje krytia a štruktúra
13. pri obchodovaní mal by vychádzať s cenou predávajúci, ináč príde kupujúci o výhody negociačného charakteru

Technické prekážky v MO

- str. 140 – 198
- 1. Technické prekážky v obchode s EÚ
- 2. Netarifné prekážky v obchode s EÚ
- 3. Technické prekážky v MO
- 4. Harmonizácia technických prekážok v EÚ
- 5. Certifikácie a ich výhody
- 6. Slovenská národná akreditačná služba

1. Technické prekážky v obchode s EÚ

2 roviny:

- ✓ EÚ (15 štátov – ročný domáci produkt 15 733,- EUR/obyv.)
- ✓ WTO (150 štátov)

Predpisy EÚ sú totožné (niektoré) s predpismi WTO. Ale existujú aj prekážky v rámci WTO, a odlišné v rámci EÚ.

Inštitúcie EÚ:

1. Európsky parlament – politická, legislatívna, rozpočtová právomoc
2. Rada EÚ – vytyčuje smernice rozvoja EÚ
3. Európska komisia
4. Európsky súdny dvor
5. Európsky dvor audítorov
6. Hospodársky a sociálny výbor
7. Výbor regiónov
8. Európska investičná banka

Asociačné dohody medzi SR a EÚ (1993)

Cieľ dohody:

- vytvoriť rámec pre politický dialóg
- poskytnúť základ pre finančnú a technickú pomoc SR
- vytvárať podmienky pre integráciu SR do EÚ
- podporovať obchodné a harmonické vzťahy

Podstata: EÚ poskytuje pre SR najvyššie výhody v oblasti vývozu našich tovarov do EÚ

Technické prekážky v MO:

- základný cieľ EÚ (menil sa od EHS) je zabezpečiť harmonický vývoj hospodárskeho života, hospodársky rast a životnú úroveň obyvateľstva.

Základné ekonomické ciele:

- harmonizovaný rozvoj hospodárskeho života
- + odstrániť diskriminačný vývoj
- nepretržitý a vyrovnaný hospodársky rast
- + vytvoriť väčší trh (väčšia výroba – menšie N)
- + stabilizácia cien
- + odstránenie inflácie
- + vyrovnaná platobná bilancia

- rast ŽÚ

Opatrenia:

- ✓ odstránenie kvantitatívnych obmedzení a cieľ
- ✓ sloboda pohybu osôb, služieb, kapitálu
- ✓ spoločná poľnohospodárska politika
- ✓ spoločná politika v doprave
- ✓ sociálna politika
- ✓ rozvoj investícií
- ✓ pridružovanie tretích krajín
- ✓ voľná hospodárska súťaž
- ✓ koordinácia hospodárskej a menovej politiky
- ✓ zblížovanie správnych a právnych predpisov

Úlohy:

- ❖ vytvorenie colnej únie (krajiny EHS postupovali jednotne voči nečlenským krajinám)
- ❖ 1967 – prijaté – spoločné colné predpisy
 - colný sadzobník
 - určovanie colnej hodnoty tovaru (my sme prebrali 1992 – Jed. col. dekl.)
- ❖ 1993 – Zmluva o EÚ (vstúpila do platnosti)
 - Maastrichtské dohody (Biela kniha), neskôr JEA (Jednotný európsky akt)

Jednotný európsky akt

- program, ktorý vychádza z Bielej knihy
- program rozvoja na najbližšie obdobie (zrušenie colných bariér, zrušenie uprednostnenia domáceho trhu, zrušenie pasových kontrol...)

Def., čo je **vnútorný trh** = priestor bez vnútorných hraníc, v ktorom budú zabezpečené 4 základné slobody:

- sloboda pohybu tovaru
- sloboda pohybu osôb
- sloboda pohybu služieb
- sloboda pohybu kapitálu

Sloboda pohybu tovaru – odstránili sa fyzické hranice:

- odstránila sa kontrola v MO
- odstránili sa netarifné prekážky
- odstránili sa daňové hranice

Vytvorenie vnútorného trhu nebolo cieľom, ale nástrojom na dosiahnutie základných ekonomických cieľov. (viď začiatok prednášky)

Jednotný európsky trh:

- rozvoj ekonomiky, rýchle prekonávanie hospodárskej recesie v 90-tých rokoch
- odstránenie deficitu v rozpočte
- stabilizácia monetárnej politiky
- znižovanie úrokovej miery
- dosiahnutie hospodárskeho rastu cez otvorenú ekonomiku

Výhody Jednotného európskeho trhu:

- ✓ rastúca efektívnosť hospodárstiev
- ✓ existuje konkurencia
- ✓ vedie k max. pozitívneho ekonomického vplyvu (spolupráca FO a PO)
- ✓ je spoločným trhom bez vnútorných hraníc, ale existuje tu vysoký stupeň dôvery a rovnocennosti (spoločné používanie regulačných opatrení)
- ✓ nevylučuje výberový prístup pri zohľadňovaní špecifických podmienok

Pakt stability (Amsterdamská zmluva)

- prísna rozpočtová politika štátov, ktoré sa chcú pripojiť k EÚ

Agenda 2000

- národný program pre pripojenie do EÚ
- program Phare

Shanganská dohoda

- zrušené colné, hraničné a pasové kontroly v rámci EÚ
- posilnenie vonkajších kontrol
- európska azylová politika

Základné úlohy EÚ:

1. harmonický rozvoj v rámci hospodárskeho života
2. vytvorenie väčšieho trhu
3. stabilita cien a finančných javov
4. zvyšovanie životnej úrovne
5. vyrovňovanie platobnej bilancie, dopytu a ponuky

EÚ:

- k 1. 6. a k 1. 12. – vydávajú nariadenia a predpisy
 - legislatíva
 - verejné obstarávanie
 - informácie a oznámenia

2. Netarifné prekážky v obchode s EÚ

Netarifné prekážky

- priame obchodno-politické opatrenia, ktorých spoločným znakom je priame nedlhové pôsobenie na obchod
- netarifné prekážky – kvantitatívne reštrikcie, colné kontingenty, vydávanie licencií na dovoz, obmedzenie vývozu (od 1. 1. 1993 sú pre SR záväzné – členstvo WTO)

WTO

- prijíma určité opatrenia a sú záväzné pre všetkých 150 štátov
- ochrana produktov sa zabezpečuje ekonomickými a netarifnými opatreniami
 - účasť štátov na obchode
 - administratívne colné formality
 - technická normalizácia
 - dovozné a vývozné opatrenia

Princípy:

- ✓ nediskriminácia
- ✓ obchod bez politiky
- ✓ obchod na základe zmluvných dohôd
- ✓ otvorený obchod

Ochrana tovaru: clo + netarifné obchodné opatrenia (každá členská krajina musí postupovať jednotne voči iným členským krajinám).

Základné ciele GATTu:

- ✓ liberalizovať MO
- ✓ odstránenie prekážok

V rámci WTO existuje 885 prekážok, ktoré brzdia MO.

Skupiny prekážok:

- 1) účasť štátu na obchode – štát vytvára rámcové podmienky pre ZO činnosť
- 2) obchodné a colné formality
- 3) normy a technická normalizácia
- 4) špecifické dovozné a vývozné obmedzenia

Každá krajina uplatňuje opatrenia:

- ✓ clá, colné opatrenia
- ✓ kontingenty (napr. aký objem dreva je možné exportovať do zahr. za rok)
- ✓ licencie na export
- ✓ licencie na import
- ✓ zdravotné potvrdenia
- ✓ cenové mechanizmy (DPH, ...)

Ak krajina nedodržiava netarifné obmedzenia – vylúčenie krajiny z WTO.

Uruguajské kolo GATTu:

- predpisy, normy, technické prekážky boli prijaté všetkými krajinami
- ochrana zdravia, bezpečnosti spotrebiteľa

Body Uruguajského kola:

- ✓ *Zriadenie WTO*
 - Všeobecná dohoda o clách a obchode
 - Dohoda o poľnohospodárstve
 - Dohoda o sanitárnych a fytosanitárnych opatreniach
 - Dohoda o textile a odievaní
 - Dohoda o technických prekážkach v obchode
 - Dohoda o investičných opatreniach
 - Dohoda o aplikovaní článkov GATT
 - Dohoda o pravidlách pôvodu tovaru
 - Všeobecná dohoda o obchode a službách
 - Dohoda o právach duševného vlastníctva
- ✓ *Ministerské rozhodnutia (12)*
 - tiež boli prijaté
 - týkajú sa:
 - vzťah WTO k najmenej rozvinutým krajinám
 - prístup k riešeniu globálnych problémov
 - úprava netarifných procedúr ...

V súčasnosti má WTO asi 155 členov.

Prínos Uruguajského kola pre SR:

- vytvorenie podmienok integrácie SR do svetového hospodárstva pod podmienkou, že SR bude dodržiavať všetky predpisy v rámci WTO.

Rímska zmluva

- odstraňuje kvantitatívne obmedzenia medzi členskými krajinami
- 1969 – snaha vytvoriť podm. liberalizácie
- nielen otázky exportu, importu, ale aj marketingu
+ cenová politika
+ komercializácia

- stanovenie povinnej min a max ceny (lebo existujú veľké rozdiely medzi cenami v krajine)
- bolo stanovené ziskové rozpätie $NC VO + OR = MOC$
- fixácia cien (z toho, aké sú ceny na trhoch EÚ)
- viazané prístupy na domáci trh (krajina môže pribrzdiť prístup zahr. podnikateľa na svoj trh)
- brániť predávať súkromným osobám predaj výlučne dovážaných produktov

Riešenie sporov – Medzinárodný súdny dvor v Haagu

Napriek existujúcim opatreniam existujú rôzne problémy:

➤ **Komisia EÚ**

- GB o pôvode tovaru (GB nechce, aby na jej území pôsobili všetky predpisy; ťažko vedia zhltnúť, že už nie sú takou veľkou koloniálnou veľmocou ako na začiatku storočia)
- Britské spoločenstvo národov (ešte stále existuje)

➤ **Komisia EÚ**

- Nemecko (označovanie alkoholických nápojov), vydávanie certifikátov

Problémy sú z toho, že v krajinách platia odlišné predpisy, ako v EÚ.

3. Technické prekážky v MO

= najrozsiahlejšie technické prekážky otvoreného alebo skrytého charakteru, ktoré zasahujú rozsiahlu oblasť pohybu tovaru, osôb, služieb, kapitálu a často sa používajú na zakrytie protekcionizmu (cieľ: chrániť vnútorný trh)

- súvisia s vývojom výroby, technológie, životného prostredia
- dohoda, ktorá zriaďuje WTO zohľadňuje ochranu životného prostredia, je o clách, poľnohospodárstve, samosprávnych opatreniach, odev, textile, investičných opatreniach

Skupiny:

- ✓ technické normy
- ✓ rozdiely v právnych úpravách
- ✓ požiadavky na CE alebo na skúšanie tovaru

Príčiny vzniku technických prekážok:

- 1) pôsobenie určitých historických vývojových tendencií, pôsobenie určitej filozofie v krajine (cieľ: ochrana VB, zdravia, ŽP). Tieto zvyky sa premietli do právnej regulácie = vznik opatrení.
- 2) zámerne, úmyselne vzniknuté opatrenia. Štát z rôznych dôvodov zákonom určí obmedzenia. Oblasti sa vývojovo menia (doplňujú sa, rušia sa, ...)

Dopad:

- 1) opatrenia, v ktorých záujmy štátu a postihnutých sa zhodujú – pôsobia na ekonomickú efektívnosť trhu
- 2) opatrenia, ktoré výrobcom zvyšujú výrobné N (sú v rozpore so záujmami podnikateľa) – ochrana ŽP
- 3) opatrenia, ktoré sú pre postihnutých neutrálne – ide o legalizáciu predchádzajúcej praxe

Efektívnosť konkurencieschopnosti tovaru ovplyvňujú:

- kvalita
- cena
- objem výroby
- N

Ministerské rozhodnutia a vyhlásenia

- dohody s jediným cieľom: liberalizácia MO
- majú prispieť k riešeniu globálnych ekonomických problémov
- upravujú určité procesy v rámci hospodárskych vzťahov

Technické normy a technické predpisy

Technické normy podľa WTO:

= špecifikácia schválená uznávanou normalizačnou orgán. na opakované a trvalé použitie

Technické predpisy

= uvádza výrobné charakteristiky alebo s nimi súvisiace výrobné procesy alebo metódy v rámci admin. opatrení, ktoré dovozca musí rešpektovať

4. Spôsob harmonizácie technických prekážok v EÚ

1) úplná harmonizácia

- pôvodné predpisy sa nahradia výlučne obmedzeniami (predpismi) EÚ

2) optimálna harmonizácia

- zachová existujúce národné opatrenia spolu s harmonizačnými opatreniami EÚ

3) odvolanie sa na predpisy EÚ

4) vzájomne sa uznávajú technické normy

5) odvolanie sa na predpisy dovážanej krajiny

Európska normalizácia

= zaoberajú sa ňou:

- ✓ Európska komisia technickej normalizácie
- ✓ Európska komisia elektrotechnickej normalizácie
- ✓ Európske inštitúty normalizácie v telekomunikáciách

Najvyšším orgánom Európskej normalizácie je **Generálne zhromaždenie:**

- národný delegáti jednotlivých členských krajín

- správna rada
- technická rada

Hlavný cieľ:

- ✓ harmonizácia národných noriem
- ✓ spracovanie správny o stave harmonizácie
- ✓ podpora zavádzania medzinárodných noriem do národných noriem
- ✓ podpora medzinárodnej normalizácie
- ✓ spolupráca s inými medzinárodnými organizáciami v oblasti tech. normalizácie
- ✓ tvorba európskych noriem pre potreby členských krajín
- ✓ zavádzanie postupu vzájomného uznávania skúšok

Spracováva prostredníctvom technických komisií dokumenty:

- ✓ Európske normy
- ✓ Harmonizačné dokumenty
- ✓ Európske predbežné normy
- ✓ Telekomunikačné normy

- a) dokumenty určené na zavádzanie do národných noriem EÚ
 - treba dosiahnuť súlad medzi európskymi a národnými normami
- b) zavedenie európskych noriem do národných noriem, kde nie sú realizovateľné (napr. pre klimatické dôvody nie je možné uplatniť európske normy)
 - ide o povoľovanie rôznych výnimiek
- c) v oboroch s častou inováciou

5. Certifikácie a ich výhody

Vzájomné uznávanie CE predpokladá, že vzájomne budú tieto CE uznávať (musia byť výsledkom skúšobných a certifikačných orgánov)

Nástroj dôvery: akreditácie

= úradné ustanovenie spôsobilosti na výkon certifikácie prostredníctvom autorizovaného orgánu – akreditačného orgánu.

EÚ doporučila vybudovať národné akreditačné systémy. Robí „nátlak“ na členské krajiny, aby budovali vlastné akreditačné systémy.

Certifikácia

= osvedčenie o tom, že tovar spĺňa určité kvantitatívne a kvalitatívne požiadavky

= spôsob neustranného overovania výrobkov, služieb, systému akosti, personálu vo vzťahu k určitým požiadavkám, špecifikáciám, stavu vo všeobecne uznanom dokumente, spravidla v technickej norme.

Požiadavky na certifikáciu sú v rôznych krajinách rôzne. Pri EÚ dochádza k ich harmonizácii.

Pri vzniku CE je nutná:

- ✓ existencia všeobecne uznávanej normy
- ✓ existencia nezávislého orgánu s vysokou autoritou, schopného výkonu
- ✓ vytvorenie značky, že výrobok zodpovedá požiadavkám CE značky

Výhody CE:

- ❖ lepší přístup na zahraničné trhy
- ❖ odlišenie vlastnej produkcie od produkcie konkurencie
- ❖ výrobca získava nezávislú kontrolu (audit) o úrovni produktu
- ❖ spotrebiteľ má istotu, že tovar zodpovedá normám

EÚ má osobitnú certifikačnú politiku voči pridruženým krajinám (tovary s pôvodom v EÚ majú označenie EU).

Certifikačnú službu v SR upravujú:

- Biela kniha 1985
- Biela kniha 1993
- Návod na priblíženie sa k EÚ 1995

6. Slovenská národná akreditačná služba (SNAS)

Akreditačný orgán sa riadi pravidlami SNAS (založená v r. 1994).

Uznesenie vlády 866/93:

- ✓ Slovenský národný akreditačný systém
- ✓ zabezpečenie skúšobne – laboratória
- ✓ cenové orgány
- ✓ inšpekčné orgány

Orgány SNAS:

- dozorný orgán: Slovenská akreditačná rada + kontrolný orgán
- činnosť zabezpečuje: Úrad pre normalizáciu, metodológiu a skúšobníctvo

Clo, colná politika

1. Clo a colná politika
2. Colné orgány a colné konanie
3. Colný režim
4. Colný sadzobník
5. Colný dohľad a colná hodnota
6. Colný dlh a jeho zánik
7. Colné priestupky a colné delikty
8. Colná únia medzi ČR a SR

1. Clo a colná politika

Vývoj colných zákonov na území SR:

- ✓ z. 114/1927 – spôsob prechodu tovaru cez hranice ČSR
- ✓ z. 119/1948 – o štátnej organizácii ZO a medzinárodnom zastupiteľstve
- ✓ z. 36/1953
- ✓ z. 44/1974
- ✓ z. 42/1980

- ✓ z. 180/1996
 - je kompatibilný so zákonom EÚ
 - zohľadňuje všeobecnú dohodu o clách a obchode GATT
 - zohľadňuje záverečný akt prijatý v Marakeši z 1994
 - zohľadňuje zmluvu o colnej únii medzi ČR a SR z 1992
 - zohľadňuje európsku dohodu o pridružení SR a EÚ z 1993
 - upravuje postup vydávania osvedčenia tovaru
 - vymedzuje colný režim
 - vymedzuje orgány štátnej správy
 - vymedzuje ako vzniká a zaniká colný dlh

Colná politika

- súčasť ZO politiky – aj hospod. politiky štátu
= súhrn zásad, noriem a opatrení, ktoré štát uplatňuje na dosiahnutie určitých cieľov a záujmov hospodárskych vzťahov s ostatnými štátmi

Môže byť:

1. **liberálna** – podporuje rozvoj ZO
2. **protekcionalistická** – brzdí import tovaru zo zahraničia. Dôvody:
 - ✓ pasívna obchodná, platobná bilancia
 - ✓ nedostatok devíz
 - ✓ chráni výrobu od zahraničnej konkurencie

Opatrenia:

❖ licencie

- osobitné povolenie na dovoz a vývoz
- vydáva MH SR: kód tovaru, vyznačenie obchodnej operácie (dovoz alebo vývoz), fotokópia registrácie, termín podania žiadosti (do 1. 12.), platnosť licencie (1 rok, 1/2 roka), ročné limity licencie

- žiadosť môže byť zamietnutá licenčným odborom MH SR
- 347/1990 – colnú politiku robí MF SR, MH SR a MZV SR
- za výkon colníctva zodpovedajú MF, MH, colné zastupiteľstvá

❖ *clo*

- určitá forma daní, ktorá je zdrojom príjmov do SR, a ktoré colné inštitúcie vyberajú pri prechode cez colnú hranicu
- poplatok, ktorý sa podľa predpisov vyberá pri prechode tovaru cez hranice (colné územie)
- ovplyvňuje rast alebo pokles výroby alebo dovoz tovaru, lebo vplýva na MO cenu, cenu vstupov
- v minulosti malo fiškálnu úlohu

Klasifikácia cla:

a) obchodno-politické hľadisko:

1. autonómne – vzniká z rozhodnutia štátu voči iným krajinám
2. zmluvné – medzi krajinami, ktoré majú doložku najvyšších výhod (členské štáty GATT a SR)

b) z hľadiska účelu

1. fiškálne (finančné) – príjem do SR
2. ochranné – chráni domáci trh pred zahraničnou konkurenciou. Patrí tu:
 - prohibičné clo – veľmi vysoké, znemožňuje dovoz tovaru
 - antidumpingové clo – chráni domácich výrobcov proti dumpingovým cenám
 - preferenčné clo – pre určité štáty sú špeciálne colné sadzby
 - diferenčné clo,
 - výrobné, skleníkové clo,
 - odvetné clo

c) podľa smeru pohybu tovaru

1. vývozné clo – využíva sa v obmedzenom rozsahu
2. dovozné clo – chráni územie, zvyšuje hodnotu tovaru, DPH

d) podľa spôsobu výpočtu cla

1. špecifické clo – vymerané v peňažnej jednotke na 1 jednotku objemu (kg, l), nerozlišuje kvalitu tovaru
2. valorické (hodnotové) clo – určuje sa z colnej hodnoty tovaru z % colného sadzobníka
3. kombinované (klzavé) – vychádzajú z ceny tovaru podľa cenového pohybu na vnútornom trhu

V našom colnom zákone: dovozné, vývozné, antidumpingové, vyrovnávacie, odvetné clo.

2. Colné orgány a colné konanie

Organizácia štátnej správy pre oblasť colníctva

1. Ministerstvo financií SR

- vypracováva koncepciu colníctva
- vykonáva dohľad nad colnou správou
- vypracováva návrhy medzinárodných zmlúv a dohôd v col.
- ustanovuje colné orgány a odvoláva ich
- otvára a zrušuje colné prechody a mení ich charakter

2. Ústredná colná správa

- riadi a kontroluje činnosti colných riaditeľstiev
- vedie colnú štatistiku

- zabezpečuje úlohy v boji proti pašeráctvu
- 3. **Colné riaditeľstvo**
 - územný colný orgán s pôsobnosťou na území SR
 - riadi a kontroluje colné úrady
 - vykonáva dohľad nad colnými úradmi
 - rozhoduje v colnom a správnom konaní
- 4. **Colný úrad**
 - ✓ pohraničný (na štátnych hraniciach, na letiskách a v prístavoch)
 - ✓ vnútrozemský
 - výkonný orgán colnej správy
 - vyberá, eviduje, vymeriava clo, dane a iné colné poplatky
 - rozhoduje o určení colnej hodnoty
 - zabezpečuje získanie informácií pre štatistiku tovaru
 - prejednáva a odhaľuje colné priestupky
 - schvaľuje spôsobilosť dopravných prostriedkov, ktoré prevážajú tovar

Colné konanie

= činnosť, ktorej účelom je rozhodnúť, či sa tovar prepustí do navrhovaného režimu

1. začína sa podaním colného vyhlásenia

- návrh na prepustenie tovaru
- uskutočniť sa môže:
 - ✓ v colnom priestore
 - ✓ mimo priestoru
 - ✓ za chodu vlaku alebo plavby

2. rozhodnutie o colnom konaní

- za účasti deklaranta (osoba oprávnená podať colné vyhlásenie, plnenie povinnosti uvedené v colnom konaní)
- uskutočňuje ho vo svojom mene alebo mene importéra. Je nutné, aby presne vedel, aký tovar sa dováža, zhodovalo sa číslo na faktúre s nomenklatúrnym číslom

Účel

- zistenie totožnosti tovaru
- prerokovanie návrhu deklaranta
- prepustenie tovaru do navrhovaného režimu

Colné územie

- je územie SR vrátane vzdušného priestoru nad ním a priestoru pod ním.

Colnú hranicu tvorí štátna hranica SR.

Colné pohraničné pásmo je časť colného územia vo vzdialenosti do 25 km od štátnej hranice smerom do vnútrozemia a kruhové územie s polomerom 25 km okolo colných letísk.

3. Colný režim

1. **voľný obeh** – dovoz tovaru na ďalší predaj. Po prepustení do tohto režimu sa zahraničný tovar považuje za slovenský tovar. Tovar musí spĺňať určité podmienky a musia byť poskytnuté potrebné doklady.
2. **tranzit** – režim, ktorému podlieha tovar dopravovaný pod colným dohľadom. Ide iba o prechod cez naše územie

3. **uskladnenie v colnom sklade** – režim, ktorý sa využíva vtedy, ak dovážaný alebo vyvážaný tovar má určité vady a nemôže byť prepustený do navrhovaného režimu (napr. chýba certifikácia, osobitné povolenie pre tovar). Pri uskladnení tovar nepodlieha clu.
4. **aktívny zušľachtovací styk** – zahraničný tovar sa dovezie do SR, tu sa spracuje a opäť vyvezie (= aktívna obchodná činnosť)
5. **pasívny zušľachtovací styk** – vyvážame tovar na spracovanie do zahraničia
6. **prepracovanie pod colným dohľadom** – umožňuje prepracovanie zahraničného tovaru v tuzemsku a to pri takých operáciách, ktoré zmenia povahu tovaru
7. **dočasné použitie** – výstavy, veľtrhy. Na tovar sa nevzťahujú obchodno-politické prekážky, čiastočne sa naň môžu vzťahovať colné prekážky.
8. **vývoz** – colný úrad dáva súhlas k vývozu tovaru. Ak tovar podlieha vývoznému clu, vyberie sa

4. Colný sadzobník

- cca 15 000 druhov tovaru
- clo sa vymeriava podľa predpisov zhrnutých v colnom sadzobníku

Obsahuje:

- ✓ kombinovanú nomenklatúru tovaru = položku colného sadzobníka – 9 miestne čísla pre každý tovar
- ✓ názov tovaru
- ✓ merná jednotka
- ✓ colné sadzby (všeobecné, zmluvné a preferenčné)
- tovary roztriedené podľa 21 tried. Každá trieda má kapitoly.

5. Colný dohľad a colná hodnota

Colný dohľad

= súhrn úkonov a opatrení, ktorých vykonávanie patrí colnému úradu

- každý tovar podlieha colnému dohľadu okamihom vstupu až po získanie štatútu colného režimu
- zisťuje sa: druh, množstvo tovaru a iné skutočnosti potrebné na rozhodnutie, či sa dovoz alebo vývoz uskutočnil v súlade s colnými predpismi

Colná hodnota

= základ pre určenie cla

- **u dovážaného tovaru** je to prechodná hodnota, čo je cena skutočne platná, alebo cena, ktorá sa má za tovar zaplatiť
- ak sa nedá určiť podľa toho, aká cena sa zaplatila, alebo sa má zaplatiť, určuje sa podľa aktuálnej trhovej ceny
- zahrňujú sa tu aj sumy, ktoré uhrádza kupujúci, ale nie sú zahrnuté do hodnoty tovaru
- + cena licencie u kupujúceho
- + cena služieb v zahraničí
- + náklady na dopravu, poistenie, nakladanie, vykladanie

Nezapočíta sa:

- ✓ náklady na dopravu v tuzemsku
- ✓ úroky kupujúceho – z úrokovej dohody

- ✓ dovozné clá, dane a iné platby

6. Colný dlh a jeho zánik

Colný dlh – suma dovozných alebo vývozných platieb, ktorá sa uplatňuje pre konkrétny tovar pri jeho dovoze alebo vývoze podľa colných prepisov

Pri dovoze

- vzniká prepustením tovaru do režimu voľného obehu alebo do režimu dočasného použitia
- colný dlh vzniká prijatím colného vyhlásenia
- dlžníkom je deklarant
- pri nezákonnom dovoze tovaru tiež vzniká dlh, alebo pri nezákonnom dovoze tovaru, ktorý bol umiestnený do colného skladu

Pri vývoze

- colný dlh vzniká prijatím colného vyhlásenia
- dlžníkom je ten, kto tovar vyviezol
- dlh vzniká okamihom, keď daný tovar opustí územie

Colný dlh je možné zabezpečiť:

- zložením hotovosti na účet colných orgánov – colná zábezpeka
- poskytnutie záruky ručiteľom

Zánik colného dlhu

- zaplatením alebo odpustením dlhu
- pri nezákonnom dovoze zhabaním tovaru
- vyhlásenie colného dlhu za neplatný

7. Colné priestupky a colné delikty

Konania, ktoré porušujú colné predpisy:

- nezákonný dovoz alebo vývoz tovaru
- uvedenie nepravých údajov o tovare
- predloženie nepravých alebo pozmenených a falšovaných dokladov
- nedodržanie podmienok stanovených navrhovaným režimom
- prechovávanie tovaru, ktorý unikol colnému dohľadu
- bránenie pri výkone činnosti colnému orgánu
- porušenie colného uzáveru

Colný priestupok – zavinené konanie, ktorým sa porušujú colné predpisy alebo, ktorým je ohrozené zdravie spoločnosti (stačí aj zavinenie z nedbanlivosti, alebo opomenutie konania).

Sankcia – pokarhanie, pokuta do 50 000,- Sk, prepadnutie tovaru

Colné delikty – vážnejšie porušenia colných prepisov

Sankcia – pokuta do 2 000 000,- Sk, prepadnutie tovaru

Deklarant

- osoba, ktorá robí colné vyhlásenie vo vlastnom mene, alebo v ktorej mene bolo urobené colné vyhlásenie

- colné vyhlásenie môže podať ktokoľvek
- na colné konanie si každý môže zvoliť zástupcu a to priamo alebo nepriamo
- zastúpenie vzniká na základe splnomocnenia
 - priame – ak zástupca koná v mene a na účet zastupovanej osoby
 - nepriame – ak zástupca koná vo vlastnom mene, ale na účet zastupovanej osoby

8. Colná únia ČR a SR

= dohoda

Výhody:

- ✓ dovážané tovary – nemusíme platiť v tvrdej mene – väčšie prostr. na nákup inde
- ✓ na základe clearing-u – NETTING
- ✓ tovar pôvodom z ČR – dováža sa bez cla

Tvorba cien v MO

* skriptá str. 213 – 229, 255 – 256 + Rajňák a kol.: Cenové rozhodovanie, Sprint Blava 1999, str. 171 - 187

1. Trhová cena a cenové rozhodovanie
2. Teoretické vymedzenie cien. Hodnota a cenová stratégia
3. Ceny v ZO
4. Faktory ovplyvňujúce tvorbu a vývoj cien ZO výmeny
5. Metódy stanovenia ceny na zahraničných trhoch

1. Trhová cena a cenové rozhodovanie

Cena

= peňažné vyjadrenie realizovaných podnikových výkonov (výroba, poskytovanie služieb)
- stáva sa určitým zovšeobecnením činnosti podniku a zároveň predpokladom obnovovania výroby

- realizáciou výkonov P uhrádza N spojené s výrobou, so sprostredkovaním (nákup a predaj)

Z ceny (realizovanej) musí P zabezpečiť:

- ✓ zisk
- ✓ obnovu

Na základe trhovej ceny sa rozhoduje spotrebiteľ pri nákupe.

Výrobca očakáva príjem z realizácie svojich výkonov.

Obchodník – pri rozhodovaní, ktorý tovar mu zabezpečí max zisk.

Všetky informácie sú zahrnuté v cene.

Cena

= výsledok konkurencie medzi výrobcami, medzi spotrebiteľmi, medzi výrobou a spotrebou

Cenové rozhodovanie

- orientuje sa na zber, triedenie, vyhodnocovanie mimopodnikových a vnútro podnikových informácií týkajúcich sa faktorov, ktoré pôsobia na výšku cien

- ako, koľko vyrábať (rozhodnutie)

Každý subjekt vstupuje na trh ako predajca a nákupca:

- ✓ na nákupnom trhu existujú možnosti výberu dodávateľa
- ✓ na realizačnom trhu rozhoduje o výške ceny svojich výrobkov

Cena je nielen informáciou, ale aj kritériom a podnetom na ďalšie zamerania P. (lebo cena diferencuje podniky)

Riziko cenového rozhodnutia

= možnosť dosiahnutia horších výsledkov podnikateľskej činnosti oproti predpokladu (napr. pokles ceny)

- patrí medzi finančné riziká

Existencia rizika = zo skutočnosti, že predvídanie intenzity pôsobenia faktorov je veľmi náročné. Napriek dobrej príprave môže cena pôsobiť na zákazníkov odpudzujúco (psychologické pôsobenie ceny). Napriek nízkej úrovni s porovnateľnými výrobkami môže vzbudzovať nedôveru u zákazníkov.

2. Teoretické vymedzenie cien. Hodnota a cenová stratégia

Cenová teória

= sústava názorov na podstatu, funkcie a tvorbu cien

Cena

= peňažný výraz hodnoty

- ekonomická kategória, ktorá súvisí s tovarovým hospodárstvom, a vyjadruje výmenný pomer medzi veľkosťou hodnoty tovaru a peň. tovaru
- cena sa nerovná hodnota
- cena sa tvorí na základe P a D
- hodnota = množstvo vstupov, ktoré je treba vynaložiť, aby sme vytvorili určitý statok

Hodnota

„kvalita kvantity“ (= schopnosť určitého statku uspokojovať určité potreby)

- závisí od výsledku hodnotenia na trhu a od:

- a) užitočnosti = od miery schopnosti uspokojovať určité potreby
 - b) vzácnosť tovaru = miera významnosti, šírka a hĺbka uspokojovania potreby
- a) + b) = premenlivé veličiny (+ vystupujú tu psychologické stránky)

N na jeho výrobu

Výrobky alebo služby môžu mať iba takú hodnotu, akú im priznajú spotrebitelia = úžitkovosť a vzácnosť – premenlivé veličiny

Cenová stratégia

= základný predpoklad úspechu v cenovom rozhodnutí

= súhrn opatrení, pokynov, postupov, zásahov v oblasti cien zameraných na dosiahnutie dlhodobých strategických cieľov P (DD cieľ P = zisk)

Základné činitele cenovej stratégie:

- ✓ povaha a rozsah D, rozsah odbytu vlastného výrobku
- ✓ stupeň konkurencie a očakávaný vývoj
- ✓ základné podnikové marketingové ciele
- ✓ N na výrobu a na odbyt výrobkov

3. Ceny v ZO

- svetové a zahraničné ceny

Svetová cena

= predávajúca a určujúca cena obchodných dohôd, ktorá vyjadruje všeobecnú úroveň cien daného tovaru na svetovom trhu

- = cenový vývoj takeého trhu, na ktorom je sústredený najväčší objem dovozu a exportu (trhy, ktoré z hľadiska daného tovaru majú najväčší význam)
- = rozhodujúca pre konkurencieschopnosť daného druhu tovaru, je vyjadrená v konvertibilnej mene
- nedá sa stanoviť jedna svetová cena (- z diverzifikovanosti trhu), napr. ropa na rôznych trhoch má rôznu cenu

Výber cenovej dokumentácie – dôležitý pre získanie správnych informácií o cenách

Formy svetovej ceny:

- 1) *aukčné*
- 2) *burzové*

V praxi sa zaznamenávajú v paritách. Obyčajne sa používajú ceny:

- **CIF** (ako sa partneri dohodujú – predávajúci vyberie loď, platí námornú prepravu do prístavu určenia + poistenie tovaru (do 110% hodnoty tovaru) pre prípad straty alebo poškodenia).
- **FOB** (predávajúci umiestni tovar na palubu lode v dohodnutom prístave, ale už odberateľ zabezpečí výber lode a platí celú dopravu a poistenie)

Najväčší vplyv na svetové ceny majú na svetových trhoch transnacionálne (nadmárodné) monopoly. Robí to 2 spôsobmi:

- ✓ P menšia ako D – takú situáciu určí, aby P väčšia ako D alebo
- ✓ určí vysokú monopolnú cenu – spotrebiteľ musí kupovať

Vývoj cien na svetových trhoch v podmienkach 30. rokov (3 etapy):

- 1) do konca 70. rokov
 - rast cien priemyselných výrobkov predstihuje rast cien surovín (teória kolóny)
- 2) 2. polovica 70. rokov
 - prudký rast cien surovín – v dôsledku surovinovej, menovej krízy
- 3) 2. polovica 80. rokov
 - súčasne – pokles cien surovín a palív
 - mierny rast priemyselných tovarov

Na svetových trhoch sa uskutočňuje MO. Národné EKO vstupujú na trh s národnými cenami. Tie sa obyčajne odlišujú od svetových cien (- individuálna hodnota). Rozbor pomeru medzinárodných a národných cien má charakteristickú mieru efektívnosti tuzemskej výroby (hospodárske výhody Ricardo, Smith).

Skutočnosti pôsobiace na svetové ceny:

- ✓ mechanizmus tvorby svetových cien – na cenu má väčší vplyv D, až potom P a N
- ✓ treba rozlišovať výrobky s relatívne stabilizovaným cenovým vývojom a výrobky citlivé na výkyvy (ropa)
- ✓ formy a podmienky na svetových trhoch nie sú rovnaké – preto je dôležité robiť rozbor ceny

Rozbor relácie svetových cien predpokladá sledovať aj vývoj cenovej hladiny v cenových indexoch.

Najznámejšie cenové indexy odrážajú vývoj cien surovín, potravín, ktoré sú predmetom burzového obchodu. Zverejnené v časopisoch: Renter, Timis, Economics, ...

Svetová cena a individuálna zahraničná cena - treba rozlišovať

Individuálna zahraničná cena

= dosahuje sa na zahraničnom trhu

- od svetovej ceny sa líši rozdielnou cenovou a dodacou paritou

a) kúpne ceny

- sú to ceny kontraktov, ktoré sú známe len predávajúcemu a kupujúcemu

= zohľadňuje všeobecnú hospodársku situáciu, ako aj špecifické podmienky pri vzniku kontraktu (akosť, objem, dodacie podmienky, FOB alebo CIF, ...) + platobné podmienky (lehota splatnosti – čím je vyššia, tým je cena vyššia)

b) producentské ceny

= ceny, ktoré sa uzatvárajú mimo burzy v priamom styku medzi výrobcom a spotrebiteľom

- treba brať do úvahy ich vzťah k N obehu (počet medzičlánkov pri obeh) – skladovanie, poisťné, dopravné

Právne dopravné N sú najväčšou položkou. Základným limitujúcim faktorom je často vzdialenosť.

Rozhodnutie o cene musí brať do úvahy:

- ❖ dôslednú analýzu vývoja súčasnej a zvyšujúcej sa štruktúry požiadaviek na svet. trhu
- ❖ vývoj menovej stability
- ❖ vplyv na devízové hospodárstvo
- ❖ možnosti zvýšenia výroby a odbytu
- ❖ analýzu konkurencie
- ❖ rozsah trhov
- ❖ rozsah a možnosti zvyšovania produktivity práce
- ❖ zavedenie nových technológií
- ❖ optimalizácia sortimentu
- ❖ optimálne a praktické využitie VK
- ❖ vplyv VK na štruktúru N
- ❖ vývoj a tempo reálnej štruktúry exportu
- ❖ možnosti financovania, samofinancovania, podpory exportu zo strany štátu
- ❖ analýza legislatívnych opatrení

Cenové rozhodovanie musí brať do úvahy výhľad.

4. Faktory ovplyvňujúce tvorbu a vývoj cien zahranično-obchodnej výmeny

Mnohí experti hovoria, že majú vypestovaný cit pre predaj. Ale robiť rozhodnutie na jeho základe je nebezpečné. O cene rozhodujú faktory, ktoré sa môžu prejavovať rôzne: rast ceny, pokles ceny, kolísanie ceny.

- ✓ odhad D a P
- ✓ odhad N
- ✓ odhad vplyvu obchodno-technických faktorov
- ✓ analýza cien konkurencie

- ✓ metódy cenovej tvorby

Odhad D:

Najjednoduchšia je cenová kalkulácia. Základ je zahraničná cena na zahraničnom trhu pre slovenský tovar, ktorý predstavuje cenu slovenského trhu na zahraničnom trhu.

- cena je tvorená ako modifikácia svetovej ceny a stupeň modifikácie je daný rozdielnosťou v parametroch výrobkov na slovenskom a zahraničnom trhu.

- 2 metódy:

- ✓ technicko-ekonomické porovnávanie (porovnávajú sa tieto parametre)
- ✓ bodové hodnotenie (každý výrobok má určitý počet bodov)

Dosiahnutá cena

= individuálna dosiahnutá cena pre domáci výrobok

Pri kalkulácii vychádzame z dosiahnutej ceny franco (=po) slovenskej hranice (koľko ma stojí tovar po slovenskú hranicu). Vyjadruje individuálnu zahraničnú cenu prepočítanú kurzom. Odvodzuje sa od skutočne dosiahnutej ceny v obchodnej parite odpočítaných alebo pripočítaných obchodných N na báze slovenskej meny.

Zahraničné ceny obchodnej parity

= predpokladané alebo zmluvne dohodnuté s obchodným partnerom (sú operatívne kalkulované)

- súčasťou sú zahraničné úroky pri úverových dodávateľských obchodoch, pri vývoze

Pri tvorbe konkrétnych cien exportu a importu sa vychádza z odborového kalkulačného vzorca dovážaného a vyvážaného výkonu:

- 1) ZD (v obchodnej parite), v tom:
 - 1.1 ZC (bez zahr. úroku)
 - 1.2 zahraničný úrok
- 2) priame obchodné N zahraničné, v tom:
 - 2.1 prepravné
 - skladné
 - poistné
 - provízie
 - N na prepravné riziká
 - ostatné N
- 3) N na práce v zahraničí
- 4) ZC franco slovenská hranica
- 5) Vnútorň úrok, prípadne poplatok z vládneho úveru
- 6) Obchodné rozpätie
- 7) Garančný paušál (zmluvne dohodnuté podmienky pri exporte)
- 8) Iné N
- 9) Bežná (kúpna) cena
- 10) Rozdiel medzi bežnou a zmluvnou cenou
- 11) Zmluvná cena

Faktory ovplyvňujúce cenotvorbu:

- ✓ obchodno-technické faktory:
 - 1) neovplyvniteľné – clá, nástroje colnej politiky, zmluvné negociačné opatrenia

2) ovplyvniteľné – obchodné N tuzemské, platné v zahr., obchod., dod., plat. podmienky

- ✓ protekcionistické opatrenia
- ✓ dodacia lehota (menšia dodacia lehota = menšia cena)
- ✓ poskytovanie rôznych zliav, zrážok a rabatov (udržiava sa tak záujem odberateľa)
- ✓ dodacie a platobné podmienky

Dodacie podmienky – prechod rizika, prechod úhrady N. Dodacie podmienky = dodacia parita.

Platobné podmienky

- mena, spôsob platby, objem platby, finančné záruky na strane dodávateľa ale aj odberateľa, platobné podmienky ponúkané konkurenciou, zvyklosti v danom odbore
- realizujú sa – dokumentárnym akreditívom, rembuzným a negociačným úverom

Rembuzný úver

= úverový ústav z príkazu kupujúceho prisľúbi akceptovať zmenku, ktorú vzťahuje kupujúci na predávajúceho

Negociačný úver

= úverový ústav sa zaväzuje eskontovať zmenku, ktorú vzťahuje predávajúci na kupujúceho proti odovzdávaniu dokumentu

5. Metódy stanovenia ceny na zahraničných trhoch

1) Metóda stanovenia ceny podľa úrovne cien zahraničnej konkurencie

- vychádzam z toho, za akú cenu ponúka tovar konkurencia
- ide o to, dosiahnuť minimálny zisk (P je nútený znížiť výrobné N, hľadať rezervy vo výrobných N)
- základný problém: určiť správny objem výroby
- ak chcem stanoviť ceny nad úrovňou konkurencie, musím mať kvalitnejší výrobok, lepšie služby
- ak pri prenikaní na zahraničný trh stanoví nižšiu cenu ako sú ceny konkurencie, je pravdepodobné, že predá väčší objem
- ak je konkurencia dosť silná a má stabilný okruh odberateľov, je na takomto trhu problém sa presadiť

2) Stanovenie predajných cien prirážkou k výrobným N

= cena konkurencie na zahraničnom trhu + prirážka k cene (na základe výšky výrobných N)

3) Metódy tvorby cien so zvýšením pravdepodobnosti na uzavretie budúceho kontraktu

- najmä pri exporte investičných tovarov (strojnícke, stavebné výrobky)
- cena je výsledkom zverejňovania nákladových položiek výroby
- + poskytuje sa celá škála zliav

4) Dumpingové ceny

- často sa nimi ovplyvňujú exportné ceny

Cenový dumping – export za cenu nižšiu ako N

Devízový dumping – štát určí pre vybrané skupiny firiem odlišný výmenný kurz

Menový dumping – forma devalvácie meny vo väčšej miere
- štát nepriamo znevýhodňuje konkurenciu a podporuje export

Sociálny dumping – stanovenie nízkej ceny pracovnej sily
- forma trvale nízkych miezd oproti porovnateľnej úrovni vyspelých štátov, napr. u nás VSŽ

Ekologický dumping – prejavuje sa v prístupe k ekológii = nedostatočná ochrana ŽP
- lacný prístup k stanoveniu ekologických štandardov

Dopravný dumping – keď na dopravu a pohonné hmoty bola poskytnutá štátna subvencia
- u nás poľnohospodárska výroba

Zákon č. 59/1997 o ochrane pred dumpingom pri importe tovaru

Medzinárodná preprava a zasielateľstvo

1. Postavenie prepravy tovaru v ZO – riadenie dopravy
2. Povinnosti predávajúceho a kupujúceho v zmysle INCOTERMS
3. Sprostredkovateľské služby v medzinárodnej doprave – postavenie a funkcia špeditéra, lodného makléra
4. Operátor multimodálnej prepravy
5. Preprava tovaru železnicou
6. Právna úprava medzinárodnej prepravy

1. Postavenie prepravy tovaru v ZO – riadenie dopravy

Doprava

- urýchljuje, zlacňuje a skvalitňuje výrobu aj obchod
 - pozitívne alebo negatívne vplýva na platobnú bilanciu, ovplyvňuje devízovú situáciu krajiny
 - úloha: efektívne, lacno realizovať dopravnú službu = veľká konkurencia v doprave
 - do určitej miery ju ovplyvňuje medzinárodná politika
- = zložka fyzickej distribúcie tovaru (podobne ako skladovanie, balenie, kontrola, ...)

Dôležité:

- kde uskutočňovať dopravu
- ako predávať prepravné služby
- cenová únosnosť (za akú cenu predávať dopravné služby)

Preprava

- = realizačná fáza odbytu tovaru
- výsledok KZ z nej dodacích vzťahov + existuje tu špedičná a prepravná zmluva
 - tieto zmluvy sú úzko prepojené (súvisia).

Rozdielnosť právnych úprav si vyžaduje jednotu

1936 – jednotné pravidlá INCOTERMS (ICC, Paríž)

1967, 1987, 1990 – úpravy INCOTERMS, posledná úprava **INCOTERMS 2000**-

upravuje:

- ✓ základné povinnosti predávajúceho
- ✓ základné povinnosti kupujúceho
- ✓ miesto a čas prechodu zodpovednosti, nebezpečenstva, rizika
- ✓ prerozdelenie prepravných a iných N
- ✓ povinnosti a ťarchy v súvislosti s exportom, importom a tranzitom tovaru

Doložky INCOTERMS uľahčujú ZO.

Nová úprava (oblasti):

- 1) znášanie N a prechod nebezpečenstva, rizík
- 2) ich použitie pre ten ktorý druh dopravnej alebo prepravnej technológie

Riadenie dopravy

- od výberu dopravy závisí efektívnosť obchodného prípadu

Skutočnosti, ktoré treba zohľadniť pri výbere dopravy:

- ✓ lacná
- ✓ rýchla

- ✓ bezpečná
 - ✓ objemové diskontá
 - obchodníci akceptujú menšie ceny pri väčšom nákupnom objeme
- Prepravca zabezpečí lacnejšie:
1. prepravu väčšieho objemu tovaru
 2. prepravu, ktorá sa opakuje (pravidelné zásielky)

Úspory – možnosti ich dosiahnutia:

- 1) zlúčenie niekoľkých rôznych predajov do 1 zásielky
- 2) dosiahnutím zásielky až do domu (doprava od predávajúceho až ku kupujúcemu)
- 3) vytvorením klubov zasielateľov za účelom dosiahnutia nižších cien
- 4) dopravné N treba zohľadňovať . Cena tovaru buď súvisí alebo nesúvisí so zvolenou podmienkou INCOTERMS (kedy prechádza riziko na kupujúceho)

Čo treba zohľadňovať:

- ✓ **optimálne N pri preprave**
 - kupujúci alebo predávajúci zoberie na seba N za celú prepravu tovaru
 - je to otázne, lebo kupujúci môže zabezpečiť určitú dopravu lepšie, inú dopravu zase predávajúci zabezpečí lepšie
- ✓ **rýchlosť dodania tovaru**
 - dôležitý faktor úspešnej konkurencieschopnosti
 - niekedy zúčastnené strany hodnotia spoľahlivosť lepšie ako rýchlosť
 - zdržanie zásielky znamená ohrozenie obchodných vzťahov v budúcnosti
 - dlhé tranzitné časy zvyšujú celkové N
- ✓ **riadenie skladov a zásob**
 - znižujú sa tým N a efektívnosť
 - optimálne je vtedy, keď priamo od výroby môže ísť tovaru na dopravu (tovar sa neskladuje, dostane sa ihneď na určené miesto)
 - dodať menej, ale častejšie – rastie frekvencia zásielok a klesajú jednotkové objemy = klesajú prepravné N, rastie efektívnosť a rastie zisk
- ✓ **balenie tovaru**
 - súvisí s druhom dopravy
 - náklady na balenie = dôležitá súčasť N
 - nevhodné balenie – rastie miera poškodenia tovaru (lacný spôsob prepravy môže vyžadovať zvýšené N na balenie)
 - tovar treba baliť tak, aby sa nepoškodený dostal na určené miesto
- ✓ **colné poplatky**
 - rôzne postupy pri doprave – vedú k rôznym postupom pri colnom odbavovaní
 - letecká doprava: jednoduché colné postupy (lákajú, ale doprava je drahá)
 - cestná a železničná doprava: môžu zvyšovať atraktívnosť oproti lodnej doprave
 - lacná lodná doprava: ale vlhkosť tovaru (môže vzniknúť), pomalosť prepravy
- ✓ **platobné systémy**
 - niektoré platobné systémy ovplyvňujú spôsob odoslania (napr. DA – banke treba predložiť konosament; preto ak mešká preprava, mešká aj platba)

2. Povinnosti predávajúcich a kupujúcich v zmysle INCOTERMS

INCOTERMS

= najrozšírenejší súbor medzinárodných pravidiel pre výklad najviac používaných doložiek v ZO.

Prepravný dokument

= listina, ktorá vyjadruje obsah prepravnej alebo inej zmluvy a ... jej uzavretie v tej ktorej doprave (nákladný list, námorný list, konosament)

Prepravná zmluva

= dokument, ktorým sa dopravca zaväzuje prepraviť odosielateľovi, resp. príjemcovi zásielku z miesta odoslania do miesta určenia a odosielateľ sa zaväzuje zaplatiť mu za to odmenu (prepravné)

3. Sprostredkovateľské služby v medzinárodnej doprave – postavenie a funkcia špeditéra, lodného makléra

Rozširovaním MO sa začína – aj forma prepravy. Čím viac je preprava špecializovaná, tým je lacnejšia, bezpečnejšia.

Vznik subjektov, ktoré sa špecializujú na prepravu:

- ✓ agenti
- ✓ sprostredkovateľské firmy
- ✓ špeditéri
- ✓ makléri, ...

Agent

= vystupuje ako stály zástupca na základe agentskej zmluvy a príslušných právnych noriem
- zastupuje dopravcu; z príkazu dopravcu alebo majiteľa lode vykonáva určitú činnosť

Špeditér

= buď obstaráva alebo sám zabezpečuje prepravu tovaru na príkaz dodávateľa alebo príjemcu a vystupuje ako prepravca

Maklér

= vykonáva sprostredkovateľskú činnosť obchodného charakteru
- maklér lode – sprostredkuje nákup, predaj, prenájom lode
- robí prepravné zmluvy, colné záležitosti

Rozdiel medzi maklérom a agentom:

- ✓ maklér – profesný pojem, vystupuje pod vlastným menom
- ✓ agent – služobný pojem, vystupuje v mene príkazcu (pri námornej v mene lodiara)

Operátor

- vo vlastnom mene, ale prostredníctvom iných firiem realizuje zmluvu o multimodálnej preprave (komplexne zabezpečuje celú prepravu zásielky)
- vykonáva širšie činnosti ako agent alebo maklér alebo špeditér

Špeditér

- hlavné poslanie: sprostredkovateľská a poradenská služba
- východisko činnosti: špeditárska zasielateľská zmluva (s firmou, ktorá predáva alebo kupuje tovar)
- špeditér sa stáva pod vlastným menom odosielateľom, prepravcom, aj príjemcom tovaru
- pracuje na účet príkazcu (komitenta)
- funkcia špeditéra (nezastupiteľná) – vysoká odbornosť, špecializácia
- colná, devízová, právna, cenová, relačná, komoditná, teritoriálna oblasť (na nich sa špecializujú špeditéri)
- objem špedičnej činnosti sa ..., a zároveň dochádza k špecializácii
- pracuje v širokom rozsahu v teritóriu a komodite
- pracuje na báze relačného a komoditného systému

Relačný systém:

- vytváranie relačnej skupiny, ktorá pracuje so širokým tovarovým sortimentom (vývoz piva, potravín, vývoz strojov do Južnej Ameriky)
- **Výhody:**
 - ✓ dobrá znalosť príslušného teritória
 - ✓ dobrá znalosť trhových podmienok
- **Nevýhody:**
 - ✓ široký sortiment tovaru – nedokonalé poznanie každého druhu tovaru

Komoditný systém:

- založený na skupine pracovníkov, ktorí pracujú len s jedným tovarom
- **Výhody:**
 - ✓ dobrá znalosť tovaru, technológie výroby tovaru, zásad skladovania, ...
- **Nevýhody:**
 - ✓ kontakty s obchodnými partnermi v zahraničí sú slabé

Klasické úlohy špedície:

- ❖ zabezpečenie a realizovanie prepravy tovaru (nie skladovania, manipulácie, ...)

Iné služby:

- ✓ obstaranie nákupu
- ✓ distribúcia
- ✓ kontrola kvality
- ✓ skladovanie
- ✓ balenie
- ✓ poradenstvo
- ✓ dodatočné vylepšenie

Špeditárska zmluva

- upravuje vzťahy medzi špeditérom a príkazcom (komitentom)

Práva špeditéra:

- uzatvárať prepravnú zmluvu s dopravnými firmami a so subšpeditérmi (ak špeditér sám zabezpečuje prepravu tovaru vlastným dopravným prostriedkom, predávajúci má väčšiu istotu, že sa tovar dostane ku kupujúcemu dobre – samozrejme, keď špeditér je spoľahlivý)
- za svoju činnosť účtuje provízie alebo špeditársku odmenu vopred dohodnutú + účtuje si skutočné N

Povinnosti špeditéra:

- starať sa o prepravovaný tovar
- predchádzať škodám na tovare (napr. preprava živých zvierat – špeditér sa musí postarať o potravu, vodu, ...)
- musí dodržiavať príkazy a inštrukcie predávajúceho, pritom musí preverovať ich hospodárnosť, účelnosť a správnosť. Ak sú príkazy chybné alebo neúplné – povinnosť špeditéra je upozorniť príkazcu
- vybrať najvhodnejší spôsob prepravy alebo prepravnú reláciu a riadiť ju tak, aby zodpovedala záujmom príkazcu. Ak sú dispozície príkazcu nedostačujúce, potom špeditér musí na základe vlastného rozhodnutia robiť to, čo uzná za vhodné
- správne vyplniť všetky dokumenty (obchodné, špedičné, bankové)
- dodržiavať termíny (napr. pri predkladaní dokumentov pri DA)
- včas informovať príkazcu o všetkom, čo môže mať význam pre splnenie príkazu (meškanie, škoda, ...)
- venovať vybaveniu príkazu odbornú starostlivosť
- pre potreby svojich príkazcu vydáva špedičné potvrdenia (potvrdzujú prevzatie zásielky). Po odovzdaní špedičného potvrdenia kupujúcemu, predávajúci stráca možnosť disponovať s tovarom.

Regionálne vymedzenie špedičnej činnosti:

- 1) špeditér vo vnútri štátu
- 2) colný špeditér
- 3) prístavný špeditér

Vnútorň špeditér

- orientuje činnosť vo vnútri krajiny
- vystupuje ako konsolidátor
- vykonáva zberné služby (zber príkazov od viacerých príkazcov)
- používa vlastné alebo prenajaté sklady

Colný špeditér

- pôsobí na hraniciach
- zabezpečuje vybavenie colných formalít (všetko, čo súvisí s určitým colným režimom)
- podáva informácie odberateľovi, že zásielka už prešla cez colné hranice

Prístavný špeditér

- pôsobí v námorných a riečnych prístavoch
- zastupuje export alebo import tovaru
- zabezpečuje rýchle nakladanie alebo vykladanie dodaného tovaru z lode alebo na loď
- vystavuje dokumenty
- má odbornú a morálnu úroveň
- má prehľad na finančnom zabezpečení (úhrada škody, ...)
- je v kontakte s poisťňým komisárom (ten pôsobí v určitej oblasti)

Špeditér svoju činnosť vykonáva na základe špeditérskych dokumentov. Tie splňajú funkcie:

- funkcia istoty
- funkcia informovanosti

Existuje Medzinárodná federácia špedičňých organizácií – vydáva jednotné dokumenty. Cieľ: zjednocovať, zjednodušovať pokyny.

Dokumenty:

- ✓ Jednotný špedičný príkaz (objednávka) – FIATA – zahŕňa najdôležitejšie skutočnosti pri pohybe tovaru od Ex po Im
 - ✓ Potvrdenie o prevzatí doručenej zásielky – FCR
 - ✓ Skladný list – FWR a pod.
- Rozvoj špedičnej činnosti – až po 2. svetovej vojne

Lodný maklér

- vystupuje buď pod vlastným menom alebo v mene príkazcu (vtedy podľa osobitných podmienok)
- ak vystupuje ako agent, tak vždy menom lodiaru
- do obchodnej transakcie vstupuje v mene partnerskej lode
- v riečnych prístavoch jeho špecializácia sa zvyšuje

✓ **Klárajúci maklér**

- zabezpečuje nakladanie a vykladanie zásielky
- vykonáva prístavné činnosti súvisiace s nakladaním alebo vykladaním tovaru pri príchode alebo odchode lode
- klárovanie lode = colné odbavenie lode
- stará sa, aby prístavnému úradu boli včas predložené dokumenty
- celé klárovanie sa musí uskutočniť čo najrýchlejšie
- lodné dokumenty:
 - lodný certifikát
 - registrovaný list o zápise lode v námornom registri
 - výmerový list o rozmeroch lode
 - osvedčenie o spôsobilosti lode k plavbe
 - osvedčenie o ponorovej línii
 - lodný denník
 - zdravotný denník
 - zoznam lodnej posádky
 - zoznam zásob
- obchodné (tovarové) dokumenty:
 - konosament
 - osvedčenie o pôvode tovaru (súvisí s clom)
 - plán uloženia tovaru

Maklér spolu s kapitánom lode počas klárovania robí bunkrovanie lode (zabezpečenie lode PHM-ami).

Maklér so špeditérom musí byť spojený, musí doručiť kapitánsku nôtu špeditérovi (ak existujú problémy) = oznámenie kapitána lode o tom, že loď je pripravená začať manipuláciu s tovarom (prekladanie, nakladanie, vykladanie)

✓ **Frachtujúci maklér**

- **frachtovanie:**
 - = knihovanie (objednávanie) lodného priestoru v líniovej doprave /bookovanie/
 - = nájom lode v trampovej doprave /chartovanie/
 - = vydávanie a prijímanie tovaru na loď (zúčastňuje sa tam)
- ekonomická zásada frachtujúceho makléra: aby sa loď maximálne naložila a aby sa maximálne využila jej nosnosť a priestrannosť

- ťažisková úloha: sprostredkovanie, uzatváranie zmluvy o preprave tovaru po mori

Chartovanie

= najímanie celých lodí alebo častí lodí na prepravu tovaru najmä trampovou dopavou

Bookovanie

- úzko súvisí so ťtaurovaním = uskladňovanie tovaru v lodných komorách podľa slovenských noriem a slovenských predpisov

4. Operátor multimodálnej prepravy

= sprostredkovateľská firma, ktorá vo vlastnom mene, ale prostredníctvom iných firiem, koná v záujme uzavretej zmluvy, zodpovedá za realizáciu zmluvy

- vystupuje ako organizátor tejto prepravy

Dovozný a vývozný obchodný prípad

ZO SR v mld. Sk rok 2000

vývoz	548,3
dovoz	590,7
saldo obchod. bilancie	-42,3
saldo bežného účtu	-32,9
obrat	1139,0

1. Úvod k problematike
2. Dôvody, ktoré vedú kupujúceho ku kúpe nášho tovaru
3. Fázy vývozu
4. Kontrakčná fáza
5. Dovoz a jeho zvláštnosti

1. Úvod k problematike

Skutočnosti:

- obchod je vzťah medzi ľuďmi, nie tovarom
- obchodníka musí uznávať okolie ako obchodníka
- obchodník dokazuje – non zbytočný medzičlánok medzi V a S = nádej, že bude dobrý a úspešný obchodník

Uznanie okolia:

- ✓ obchodník musí ovládať všetky javy v ZO
- ✓ technika obchodovania
- ✓ uznáva všetky právne predpisy
- ✓ je odborník
- ✓ všade zvolí najjednoduchšiu obchodnú metódu
- ✓ vie vystihnúť všetky predpoklady
- ✓ teóriu vie preniesť do praxe

Pred vstupom na zahraničný trh:

- ✓ trh je kategória, ktorá nedáva šance amatérom
- ✓ firma sa pripraví tak, aby sa dostala na trh po prvýkrát
- ✓ rozhodujúci na trhu je kupujúci
- ✓ problém je tovar predať a inkasovať – mať dobré informácie
- ✓ konkurencia na zahraničných trhoch – existujú diskriminačné vplyvy (vláda, podsvetie)
- ✓ tovar je relatívne lacný, informácie sú drahé
- ✓ problém: premyslieť si, čo chceme dosiahnuť (DD – KD ciele)
- ✓ nesplnenie podmienok zmluvy jednou stranou – sankcie
- ✓ obchodníkom sa stáva firma ak vyvolá dôveru u obchodných partnerov
- ✓ pre vyspelé firmy – dostať sa na zahraničný trh – realizácia nadbytočného tovaru (domáci trh je nasýtený)
- ✓ výrobca sám – ak vie výhodnejšie predať
- ✓ obchodný prípad sa môže skomplikovať
- ✓ odberateľ má možnosť výberu medzi dodávateľmi
- ✓ obchodná etika – nekalá konkurencia – poznať definície
- ✓ poznať všetky predpisy, nariadenia

2. Dôvody kupujúceho

Pri vývoze musíme sledovať (dôvody kupujúceho):

1. úžitkové vlastnosti tovaru – schopnosť uspokojiť potreby
2. obchodná marža
3. cena vo vzťahu k úžitkovým vlastnostiam, obchodnej metóde, podmienkam obchodu
4. ... výroby tovaru v krajine dovozu
5. výrobca nakupuje tovar od ostatných – aby získal monopol
6. tovar ako protiodber

Dôvody k vývozu:

- ✓ uviesť sa na trh, udržať sa na ňom
- ✓ nadprodukcia, nadnormatívne zásoby výrobcu
- ✓ získanie devízových prostriedkov
- ✓ dosiahnutie zisku
- ✓ zvýšenie výroby, keď domáci trh je nasýtený
- ✓ podnik vychádza z novej koncepcie (vyššia kvalita, ...)

I. Fázy vývozného prípadu

1. prípravná fáza

a) *prieskum a výskum trhu*

- obchodné, politické, ekonomické informácie
- subjekty, ktoré uskutočnia výskum, podľa N, špecializácie, tovaru, motivácie...
- zdroje – teritoriálne a komoditné informácie
- forma – od stola alebo v teréne alebo kombinácia
- predmet prieskumu – makro, mikro javy, údaje o tovare, kupujúcom, parametre tovarov, inovačné trendy, obchodné metódy, subjekty
- analýza a určovanie rozhodnutia

b) *vytvorenie predajných variánt*

- personálne podmienky, finančné zdroje
- objem tovaru, kvalita, cena
- akvizícia, či je najvhodnejšia
- ako ... so zákazníkom

c) *propagačná činnosť a styk s verejnosťou*

- typ podľa operácie a teritória, kupujúceho

2. Kontrakčná fáza

- vychádzať z obchodnej metódy, typu operácie a zmluvy, z právnej úpravy podnikania so zahr.
- zohľadniť:
 - ✓ naše právne predpisy neplatia
 - ✓ vnútroštátna právna úprava vyplýva z medzinárodných zmlúv
 - ✓ dôležité právo, podľa ktorého sa riadime

- ✓ pramene zahraničného práva:
 - základné pramene: medz. zmluvy, transformované z medz. práva
 - vnútroštátne pramene: normy, nariadenia, vyhlášky

Kúpna zmluva vzniká dohodou zmluvných strán. Zákonom určený obsah.

Podmienky uzatvorenia KZ:

- 1) právna spôsobilosť subjektov (plnoletosť, FO, PO, registrácia, možnosť uzatvárať zmluvy so zahraničím
- 2) súhlasný prejav vôle uskutočnený slobodne
- 3) možnosti plnenia
- 4) povolený obsah kúpnej zmluvy
- 5) protiplnenie

Praktické skúsenosti s vývozom:

- ❖ v mnohých krajinách neexistujú presné formuláre zmlúv
 - ❖ ak pošleme záväznú ponuku platí určité obdobie v niektorých krajinách
 - ❖ odvolanie sa na INCOTERMS (rozdiel podľa rokov: 1980, 1990, 2000)
 - ❖ náležitosti KZ
 - ❖ druh obalu, či je vrátny
 - ❖ cena v KZ nemusí byť uvedená, ale určí sa až po realizácii
 - ❖ dodacia parita – INCOTERMS – nutnosť odvolať sa na ňu
 - ❖ prechod vlastníctva
 - ❖ platobné podmienky – koľko, ako, kedy, kde, mena
 - ❖ príslušnosť práva (a súdu)
 - ❖ 1964 – dohoda v Haagu
 - ❖ 1980 – dohoda z konferencie vo Viedni
 - ❖ technické podmienky
 - ❖ garancia a záruky na tovar
 - ❖ doložky o zmluvnom poskytovaní služieb
 - ❖ prílohy dokumentácie
- } medz. platné dohody

Pri príprave KZ vystupujú viacerí odborníci.

3. Realizačná fáza

- predávajúci zaeviduje zmluvu, vedie evidenciu, prehľad o zmluve, obchodný prípad
- kritéria pre sledovanie sa menia
- moment realizácie
 - ✓ odovzdanie prepravcovi
 - ✓ prechod hranicami
 - ✓ začatie colného konania
 - ✓ nalodenie
- sledovanie ... – inkasa, kurzových rozdielov, skonta, rabat, čerpania vybraných položiek (poistné, prepravné), pokuty, penále
- zabezpečenie súvisiacich činností: expedícia podľa ciest, fakturácia
 - ✓ včasné a správne odoslanie dodávky
 - ✓ včasná a správna fakturácia
 - ✓ včasná a správna úhrada tuzemských faktúr
 - ✓ dohoda cez sankcie
- zabezpečenie predaja tovaru a zaplatenie KZ

4. formálne a vecné uzatváranie obchodného prípadu

- a) reklamácia
- b) garancia
- c) spory
- d) záverečné vyhodnotenie – dodatočné ... znižujú efektívnosť; využitie v ďalších obchodných prípadoch – subjekt, partner: dobrý, priemerný, zlý a prečo

Dovoz a jeho zvláštnosti:

- posúdiť logiku obchodu a zistiť dôvod predaja tovaru práve nám
- analýza: výhodný alebo nevýhodný obchod (cena, kvalita, platobné podmienky,...)
- existuje veľa podvodníkov v ZO: zaplatíme, ale tovar je vadný, nedodajú, nepreclíme,...
- existujú kurzové rozdiely, problémy pri prechode vlastníctva, rizika, ...
- colný záznam

Pri nákupe: stanoviť podmienky pre nákup, určiť cenové limity.

Etika v obchodnom styku so zahraničným partnerom na úrovni firiem

1. Význam spoločenskej etiky
2. Pravidlá obchodného rokovania – všeobecne, podľa kontinentov, národnostné
3. Úspech v rokovaní nie je dielom náhody
4. Ako pozitívne pôsobiť na zákazníka
5. Fázy obchodného rokovania
6. Diplomacia a diplomatické styky

Etika

= *formálny, oficiálny spôsob správania sa*

Príprava obchodného rokovania:

- a) písomne – väčšinou v angličtine (pozor nie vo Franc. a Nem.)
 - b) telefonicky
- treba stále zohľadňovať národné zvyklosti, osobitosti
Ako začať rozhovor? Všeobecne: počasie, šport, kultúra,...

Osobitosti niektorých štátov:

- A) arabské štáty
 - rozhovor v arabčine – tlmočník
 - pozdrav – podanie rúk, výmena vizitiek, používanie titulov
 - oblečenie – formálne, ženy rokujú len zriedkavo
 - dochvilnosť nie je silnou stránkou
 - vyhýbať sa témam ako sú: islam, mnohoženstvo, rodinné záležitosti
- B) Japonsko
 - sú veľmi slušní, rozhodujú sa pomaly

10 bodov, na ktoré treba dávať pozor pri nadväzovaní obchodných kontaktov:

- 1) nadväzovanie kontaktov – každého si vopred okukajú
- 2) predstaviť firmu, podnik – dostatok materiálov
- 3) návštevy – zásada, že vždy obchodného partnera berú do firmy
- 4) čakanie na rozhodnutie
- 5) trpezlivosť
- 6) domáci jazyk – ale dá sa aj angličtina
- 7) vždy pokojne
- 8) oblečenie
- 9) rozhodovanie
- 10) angličtina

III. „Obchodník pracuje viac rozumom ako nohami.“

Všeobecné pokyny pre úspech:

- 1) získať zákazníka, nie obchod
- 2) určiť miesto rokovania – domáce miesto (podnik) je výhodou
- 3) nenechať nič na náhodu – stanoviť cieľ
- 4) vžiť sa do partnerovej situácie – uspokojiť ho
- 5) nezabúdať na svoj vzhľad – zohľadniť nie svoj názor, ale názor iných
- 6) dať najavo ochotu pochopiť partnera – kompromisy a veľkorysosť

- 7) využiť všetky komunikačné prostriedky
- 8) hneď na začiatku odbúrať bariéry
- 9) dlhodobo udržiavať obchodné a osobné styky
- 10) neposielať za seba náhradu na obchodné rokovania
- 11) „veľké pravdy tohto sveta boli vždy povedané krátkymi vetami“
- 12) používať aktívne, pozitívne formulácie
- 13) výroky vzťahujúce sa k partnerovi, nie nášmu produktu, podniku
- 14) kontakty sú zdrojom informácií
- 15) nezanedbať prípravu
- 16) fyzicky byť oddýchnutý
- 17) pred rokovaním sa treba vyhnúť konfliktným situáciám
- 18) využiť spolupracovníkov
- 19) adaptácia na konkrétne prostredie a situácie
- 20) kontrola prostredia
- 21) zistenie informácií o partnerovi
- 22) kontrola osobného vzhľadu
- 23) kontrola rekvizít (okuliare, pero, vreckovka, ...)
- 24) oboznámiť sa s celkovým programom rokovania
- 25) celé rokovanie sa skladá zo samozrejmych a banálnych maličkostí
- 26) psychologické tréningy, sebazpoznávanie, pozitívne myslenie, odstraňovanie negatívnych vlastností
- 27) odstrániť predsudky, vyplývajúce z rôznych národností, bariéry pre náboženstvo, kultúru
- 28) ovládať sa, pokojný a vecný tón
- 29) využiť techniku otázok
- 30) osvojiť si formy oslovenia obchodného partnera – začiatok rokovania
- 31) naučiť sa ukončiť rokovanie – v dobrom sa rozísť
- 32) obchodník musí zbierať skúsenosti – časopisy, ...

Praktické rady:

- ✓ pozorujte predajné a akvizičné techniky konkurencie
- ✓ dôležité obchodné rokovanie si vopred vyskúšať
- ✓ váš tovar má viac dobrých vlastností ako si myslíte
- ✓ analyzovať prednosti svojho tovaru
- ✓ porozprávať sa o tovare s inými
- ✓ študovať záujmy a zvyky obchodných partnerov
- ✓ ?
- ✓ neuraziť partnera maličkosťami
- ✓ hľadať slabé miesto zákazníka
- ✓ snažte sa, aby si váš partner zapamätal ako osobnosť
- ✓ obetovať práci i časť voľného času – dôvera zákazníka
- ✓ trpezlivosť
- ✓ nie monológ ale dialóg
- ✓ rokujte tak, aby ste nikdy nepochybovali o kúpe tovaru
- ✓ pozorujte psychológiu predaja u konkurencie
- ✓ nemožno predpokladať, že partner vie o tovare všetko to, čo my
- ✓ vzbudiť pozornosť zákazníka malou pozornosťou
- ✓ viesť evidenciu o zákazníkoch (kartotéka)
- ✓ naučte sa umeniu pýtať si radu
- ✓ špičkové firmy predávajú za vysoké ceny nielen úžitkové hodnoty, ale aj značku
- ✓ nikdy nie sme takí dobrí, aby sme nemohli byť lepší

Ako pozitívne pôsobiť na zákazníka

1. dobre sa vyjadrovať – vniknúť do povedomia zákazníka, neusmerňovať, neopravovať. Každý chce byť uznávaný. „Žena a zákazník sa nikdy nemýlia.“
2. vyhýbať sa sporom
3. dosiahnuť, aby si nás zákazník vážil. Presvedčiť ho, že ste aspoň na jeho úrovni
4. sledovať partnera pri rokovaní – mimika
5. často nerozhoduje podstata, ale spôsob podania návrhu
6. profesionálny predajca vie, že jeho úspech závisí od šťastia, aby sa mu podarilo mať pravý tovar, na pravom mieste v pravom čase a dostať sa do kontaktu s tými pravými ľuďmi.
7. neignorovať dlhodobé ciele, nepresadzovať za každú cenu krátkodobé

Zásady pri výbere obchodnej techniky:

- ✓ prvý dojem
- ✓ od začiatku nás zákazník musí správne identifikovať
- ✓ byť stručný
- ✓ podať dostatočne silnú, aktuálnu obchodnú zvesť
- ✓ dôkladná príprava
- ✓ nepreberať automaticky predajné techniky iných
- ✓ správne identifikovať kupujúceho – napr. či je oprávnený robiť rozhodnutia za firmu
- ✓ cena nie je pri obchode to najdôležitejšie
- ✓ telefonický predaj – dostať sa cez sekretárku k šéfovi

Zohľadniť pri príprave rokovania:

Rokovacie techniky:

- 1) technika získavania dôvery
- 2) technika ucelených otázok
- 3) technika aktívneho načúvania
- 4) technika odpovedí
- 5) technika argumentácie zameraná na motívy
- 6) technika demonštrácie
- 7) technika prezentácie ceny
- 8) technika námietok
- 9) technika zaobchádzania s námietkami
- 10) technika vyvolávania rozhodnutia
- 11) technika záveru

Fázy obchodného rokovania

1) príprava na rokovanie

- získanie informácií o zákazníkovi
- analýza konkurencie
- stanovenie základného cieľa
- rozhodnutie o ústupkoch
- definovanie potrieb zákazníka
- posudzovanie vlastných silných a slabých stránok
- voľba taktiky: kde, kedy, kto bude rokovať, osobný imidž

2) *otvorenie rokovania*

- dohoda o čase
- dohoda o osobách a ich kompetenciách
- dohoda o postupe
- dohoda o cieľoch
- úvodný neformálny rozhovor
- rokovanie o procedúre
- vzájomná výmena nových informácií

3) *ponuková fáza*

a) predloží ju kupujúci alebo predávajúci

- E. Lewis – fázový prístup AIDA
- Goldman: D - Definitionstufe
 - I – Identifizierungstufe
 - B - Beweistufe
 - A – Annahme
 - B – Begierdestufe
 - A - Ausschlussstufe

b) keď ponuku predkladá partner – udržať emócie na uzde, nedať sa vyprovokovať

4) *protizahájenie partnera*

- zákazník s ponukou nesúhlasí a vystúpi so svojim návrhom, alebo začne diskutovať o niektorých záležitostiach

5) *jadro rokovania*

- dobrý psychologický efekt dosiahnete ak začnete rokovať o najmenej problematických bodoch

6) *zakončenie rokovania*

- ak zákazník pochopí hodnotu ponuky, prejaví sa verbálne alebo neverbálne

Kellerová odporúča pri technike obchodného rokovania zohľadniť najmä:

- ✓ imidž firmy
 - nositeľ imidžu – produkt alebo služba
 - firemné heslo
 - propagačné materiály
 - osoba obchodného zástupcu
 - odlišenie od ostatných
 - osobný imidž – 6 spôsobov ako získať okolie
- ✓ rôzne typy zákazníkov
- ✓ obchodné rokovanie a jeho fázy

Ekonomická integrácia

1. Podstata, príčiny, formy ekonomickej integrácie
2. Výsledky zahranično-európskej integrácie
3. Opatrenia na prechod EÚ – HaMÚ
4. Jednotný európsky akt (JEA), Jednotný európsky trh (JET), Pakt stability, Shengenská dohoda – prijaté opatrenia v rámci EÚ po roku 1990
5. Asociačné dohody medzi EÚ a SR

I. Základy európskej integrácie

- Robert Schuman (Brusel)
- 1950 – historická výzva k zorganizovaniu novej Európy (nevyhnutnosť mieru a civilizácie v Európe)
- realizácia jeho ma:
 - ✓ Parížska zmluva ESUO (1951)
 - ✓ Rímska zmluva EHS (1957) – Benelux, Francúzsko, Nemecko, Taliansko
 - ✓ Rímska zmluva EURATOM (1957)

1948 – Organizácia pre eur. H spol. (neskôr OECD)

1949 – Rada Európy – 1. medzinárodná organizácia, ktorá zmluvne stanovila ciele o postupnú integráciu

Integrácia

= objektívny proces vzájomného postupného približovania, prehľbovania a prepájania vzájomných národných ekonomík. Tento komplex sa nerovná súhrnu národných ekonomík, ale vytvára mechanizmus fungovania zoskupenia.

Integračný mechanizmus

= súhrn vzájomne prepojených metód, foriem, nástrojov, stimulov a opatrení, ktoré vytvárajú a využívajú jednotlivé národné a medzinárodné integračné inštitúcie pre rozvoj integračných procesov

- nástroj k realizácii medzinárodných hospodárskych a politických cieľov
- realizuje sa na pôde makra a mikra prostredia právneho a finančného mechanizmu

Formy makrointegrácie:

- multilaterálne dohody medzi vládami členských krajín

- PVO
- CÚ
- ST
- HÚ
- MÚ
- Úplná ekonomická integrácia

II. Inštitúcie EÚ

- ✓ E parlament
- ✓ Rada EÚ (Rada ministrov)
- ✓ E komisia

- ✓ E súdny dvor
- ✓ E dvor audítor
- ✓ Hospodársky a sociálny výbor
- ✓ Výbor regiónov
- ✓ E investičná banka

Zmluva o EÚ – 1992 – podpísaná v Maastrichte
Európsky parlament má v súčasnosti 626 kresiel:

Nemecko 99

Francúzsko, Taliansko, GB 87

Španielsko 64

Holandsko 31

Belgicko, Grécko, Portugalsko 25

Švédsko 22

Rakúsko 21

Dánsko, Fínsko 16

Írsko 15

Luxembursko 6

Summit v Nice (december 2000)

- víťazstvo úradníkov z Brusellu (asi 20 000)

Záver:

- 1) rozšírenie EÚ – prví noví členovia – účasť vo voľbách 2004
- 2) „kvalifikovaná väčšina“ – definoval sa tento pojem - nadpolovičná väčšina
- 3) zloženie E komisie (=ministri) – od 2005 – každá krajina v Bruselli má 1 komisára (po zmene EÚ na 27 členov sa ich počet znížil – zavedie sa princíp rotácie)
- 4) posilnenie spolupráce (okrem spoločnej bezpečnostnej politiky)

Vedľa EIB je vytvorená banka, ktorá robí funkciu Národnej banky.

Postavenie EÚ v rámci SH

tab.

2 skupiny štátov, ktoré sú proti zmene EÚ:

1. štáty, ktoré sa boja, že dostanú menej peňazí z EÚ (Portug., Špan., Grécko)
2. štáty, ktoré sa boja, že budú postihnuté príchodom lacnej pracovnej sily (Rak., Nem.) - rastie nezamestnanosť

III. Opatrenia na prechod k vytvoreniu HaMÚ

2 skupiny odborníkov:

1. europesimisti = integrácia nemá žiadnu budúcnosť
2. eurooptimisti = integrácia (spájanie národných celkov do 1 celku) prináša obrovské ekonomické možnosti

1970 – bola rovnováha síl (Rakúsko – ČSR – rovnaká úroveň)
dnes – Rakúsko omnoho lepšie na tom – veľký potenciál v integrácii

Formovanie Menovej únie:

- ide o nahradzovanie štátneho celku
- vytvorenie jednotnej meny

- 1970 – založený Európsky menový systém (EMS) – Francúzsko, GB boli proti
- EMP (Európsky menový priestor)
- EÚB (Európska ústredná banka)
= podmienky pre vytvorenie JET

Príčina: vtedy nebola európska spoločnosť schopná konkurovať USA a Japonsku

JMP – podmienky vzniku:

- ✓ presadiť zhodu v základnom ponímaní európskej politiky, vrátane postavenia EÚB
- ✓ vyriešiť vďaky medzi jednotlivými štátmi a Brusellom
- ✓ spôsob menovania a odvolania predstaviteľa EB-y
- ✓ vplyv EÚB na menovú politiku
- ✓ finančná autonómia bánk sa musí stanoviť (aby, banky neboli zneužívané za financovanie deficitu ES)
- ✓ charta hospodárskej politiky, ktorá bola odvodená s európskej cenovej stability
- ✓ základná zhoda o cieľoch hospodárskej a finančnej politiky medzi H a M úniou - vytvorenie Menovej únie obmedzuje národnú autonómiu v hospodárskych a politických otázkach.
- ✓ dohodnúť sa treba o štruktúre príjmov a výdavkov v ŠR

Hospodárska únia – základné prvky:

- ❖ existencia vnútorného trhu bez hraníc (voľný pohyb osôb, služieb, kapitálu)
- ❖ súťažná politika upravovaná vzájomnými vzťahmi firiem (treba posilniť trh. mechanizmus)
- ❖ spoločná politika zameraná na štrukturálne zmeny (transformácia EKO) a regionálny rozvoj (našej vláde sa vyčíta, že zanedbáva regionálny rozvoj)
- ❖ makroekonomická koordinácia, ktorá zahŕňa jednotné pravidlá pre rozpočtovú politiku

H a MÚ tvoria nedeliteľnú súčasť 1 celku!

Menová únia (1970 – formované základné rysy):

- 1) záručná nezvratnosť vzájomnej zmeniteľnosti národných mien (= konvertibilita)
 - 2) úplná liberalizácia kapitálového pohybu a plná integrácia bankových operácií a fin. trhu
 - 3) vylúčenie odchýliek či kolísanie výmenných kurzov a neodvratiteľné nemenné stanovenie ich parít
- národné meny sa pri splnení týchto podmienok stanú nahraditeľnými

IV. Svetové hospodárstvo

SH

= výsledok fungovania ekonomík USA, Japonska a EÚ.

- do polovice 80. roku USA prenášalo svoje hospodárske problémy na krajiny sveta (devalvácia a revalvácia dolára) – dolár bol svetovou menou
- v druhej polovici 80. rokov ES sa pokúša bojovať za to, aby vplyvy SH boli v rámci EÚ minimalizované

Zásahy do fungovania EÚ:

1) Biele knihy

- vždy hlboko analyzovali hospodársku situáciu za určité obdobie a dávali riešenia

2) Jednotný európsky akt

= program obchodovania spoločného trhu ES-iev na JVT

- projekt JEA vychádza z obsahu Bielej knihy (1985)

- rieši:

- ✓ odstrániť sa asi 300 druhov necolných bariér (fyzické – odstrániť hraničné kontroly), technické, fiškálne)
- ✓ zrušiť administratívne požiadavky, ktoré vyvolávajú potrebu nadmerných opatrení (jednotné pravidlá, prispôbovanie predpisov)
- ✓ štátne podpory priemyslu a poľnohospodárstva
- ✓ uprednostňovanie domáceho národného sektoru
- ✓ pasové kontroly brzdiace voľný pohyb ľudí
- ✓ menové kontroly brzdiace voľný pohyb kapitálu
- ✓ prekážky liberálnej dopravnej politiky
- ✓ fiškálne bariéry (rôzna výška zdanenia – DPH)

- príčiny, prečo mal JEA úspech: koncom 80. rokov sa oslabil pozícia ES na svetových trhoch, znížilo sa tempo rastu, bola vysoká nezamestnanosť v ES.

3) Jednotný európsky trh

- výsledok realizácie JEAktu

- ide o:

- ✓ rozvoj zdravej EKO
- ✓ rýchle prekonanie recesie zač. 90. r. (reštrukturalizácia výdavkov ŠR s dôrazom na verejné zdroje premenené na investície)
- ✓ zníženie úrokovej miery by malo stimulovať investície (hoci 60% HDP produkujú M a S podniky, ťažko (u nás) získavajú úvery)
- ✓ cez otvorenú EKO dosiahnuť imponantný ekonomický rast
- ✓ premena GATT na WTO má byť garanciou trvalého harmonického rozvoja MO
- ✓ decentralizácia EKO súvisí s jej trhovým charakterom
- ✓ decentralizácia donáša radikálne zmeny do organizácie spoločnosti – podčiarkuje miestny význam miestnej úrovne rozhodovania, lepšie rozhodovanie, malé a stredné podniky predstavujú dnes integračné modely – sú flexibilnejšie

- ak výdavky ŠR idú na spotrebu, nedá sa zabezpečiť ekonomický rast

JET vytvára podmienky pre rast EKO

- presadiť opatrenia týkajúce sa malých a stredných firiem
- vybudovať transeurópsku infraštruktúru

1967 – EHS bolo premenované na ES

1993 – ES premenované na EÚ

Biela kniha EÚ

= oficiálny komplex návrhov o raste konkurencieschopnosti, zamestnanosti

EÚ vyzvala v Kodani EK, aby predložila program pre ekonomický rast (Biela kniha EÚ), - rast konkurencieschopnosti, zamestnanosti, ...)

Dosiahnuté opatrenia:

85. – 90. roky – vytvorilo sa 9 miliónov pracovných príležitostí

- vytvorili sa podmienky pre ekonomický rast

- zmena technologických podmienok

4) **1997 – Pakt stability (Amsterdamská zmluva)**

- 16. 6. 1997

= prísna rozpočtová politika štátov, ktoré sa pripojili k spoločnej európskej mene

- mimoriadna pozornosť hospodárskemu rastu a zamestnanosti

- nutnosť koordinácie politiky zamestnanosti

- investičná politika (výhodné úvery, podpora projektov pre pracovné príležitosti)

Partnerstvo pre vstup (03/1998)

- požiadavky EÚ na krajiny Strednej a Východnej Európy, ktoré by sa mali stať členmi EÚ

5) **Shengenské dohody – 26. 11. 1995**

- rušia sa hranice colnej a pasovej kontroly medzi členskými krajinami

- posilňuje sa kontrola vonkajších hraníc

- spoločný policajný informačný systém

- Sheng. význam platné J mesiace pre turistov

- zrušenie kontaktov pre všetky druhy dopravy

- európske azylové právo

- centrálna databáza hľadaných osôb a predmetov (informačný systém)

1995, 1997

– Zelené knihy

- zavedenie spoločnej meny

- obmedzovanie neistoty jednotnej meny

- scenár vývoja novej meny (zavádzanie)

- stratégia komunikácie o jednotnej mene verejnosti

Hlavný koordinátor vstupu budúcich členských krajín je Romano Prodi. (keby do roku 2004 sa EÚ nerozšírilo, bolo by to zlé“)

Ukazovatele (má alebo nemá krajina nádej pre prijatie?)

Podmienky sú upresnené v 29 kapitolách:

1. voľný pohyb tovaru

2. voľný pohyb osôb

3. voľný pohyb služieb

4. voľný pohyb kapitálu

5. právo spoločnosti

6. súťažná politika

7. poľnohospodárstvo

8. rybárstvo

9. doprava

10. dane

11. hospodárska a menová únia

12. štart.
13. sociálne otázky
14. energetika
15. priemyselná politika
16. malé a stredné podnikanie
17. veda a výskum
18. výchova a vzdelávanie
19. telekomunikácie
20. kultúra
21. regionálna politika
22. ŽP
23. ochrana zdravia a spotrebiteľ
24. justícia a vnútro
25. colná únia
26. vonkajšie vzťahy
27. spoločná zahraničná a bezpečnostná politika
28. finančná kontrola
29. rozpočet

Uzavreté kapitoly treba riešiť.

Helsinská „6“ (summit december 1999):

ČR 15/14

Estónsko 18/11

Cyprus 18/11

HU 17/12

Poľsko 15/14

Slovinsko 18/11

Ďalší uchádzači: (uzavreté kapitoly)

Bulharsko 8

Litva 13

Lotyšsko 11

Malta 13

Rumunsko 16

Slovensko 18

Prieskum: názor členských krajín na rozšírenie EÚ:

44% obyvateľov za

35% proti

21% nevie

Rakúsko – najvyšší odpor = 55% proti a 32% za

Francúzsko – 35% za a 50% proti

Nemecko – 35% za a 46% proti

GB – 31% za a 36% proti

V. Asociačné dohody medzi EÚ a SR

Najprv ČSFR a EÚ, 1993 – SR a EÚ

Európska dohoda má 3 časti:

- 1) Preambula
- 2) Politická oblasť
- 3) Obchodná časť

Politická oblasť – podpisom dohody vyjadrili obe strany spoločnú vôľu v procese zblížovania, uskutočnenia dialógu

Obchodná časť – štandardný cieľ E dohody – vytvorenie zóny voľného obchodu medzi EÚ a SR (postupne odstrániť vzájomné prekážky v obchode). Koncesie majú asymetrický charakter (o cca 5 rokov sa otvoria trhu EÚ pre SR, ale SR omnoho neskôr). Upravuje kvóty citlivého tovaru, preferenčné linky.

Reálne výhody zapojenia SR do EÚ:

- ✓ s rastom objemu výroby klesajú jednotkové N
- ✓ registrácia, ochrana obchodných značiek v celej EÚ
- ✓ využitie patentov
- ✓ narušenie konkurencie (je len výnimočné) cez dane a iné opatrenia
- ✓ pokles N na výskum a vývoj
- ✓ väčšia životnosť produktov
- ✓ pokles N vyplývajúci zo zavedenia voľného pohybu kapitálu
- ✓ pokles čakacej doby na hraniciach

Nevýhody pre SR vyplývajúce z Asociačných dohôd:

- ✓ rýchlo rastúci dopyt môže vyvolať problém nedostatočnej ponuky
- ✓ nedostatok vedúceho personálu vhodného pre medzinárodné podnikanie
- ✓ ťažkosti pri vykonávaní popredných služieb v priestore celej ekonomiky
- ✓ jazykové bariéry
- ✓ rast dopravných N
- ✓ rast N riadenia a kontroly medzinárodného podnikania
- ✓ rozličná mentalita občanov v jednotlivých krajinách EÚ
- ✓ rozsiahlejšie nároky na kapitál pri vytváraní a rozširovaní nových trhov

Zhrnutie nevýhod:

- 1) obavy z migrácie z krajín Východnej Európy do krajín EÚ
- 2) vnútorná nepripravenosť krajín Východnej Európy na užšie väzby s EÚ
- 3) finančná náročnosť každého ďalšieho rozširovania EÚ

Platobný styk v ZO

tab. Stupeň rizika insolventnosti

Profesionálny predajca vie, že jeho úspech závisí aj od šťastia, aby sa mu podarilo mať pravý tovar na pravom mieste v pravom čase a prísť do kontaktu so správnymi ľuďmi.

I. Vývoj medzinárodného menového systému

Menová sústava

- forma organizácie peňažného obehu v každej krajine
- určuje ju štát
- je určená súhrnom základných nariadení, ktoré stanovujú:
 - ✓ druhy kovov, ktoré slúžia za základ menovej jednotky
 - ✓ peňažnú jednotku (množstvo tovaru)
 - ✓ spôsob razenia peňazí
 - ✓ uzákonené emisie bankoviek a papierových peňazí a ich vymeniteľnosť
 - zlatý monetarizmus
 - zlaté razené mince
 - papierové peniaze

Do 1. svetovej vojny (v USA aj po) boli jednotlivé meny vymeniteľné za Au. 30-te roky → menová reforma – koniec vymeniteľnosti

II. MMS po 2. svetovej vojne

a) Brettonwoodsky menový systém

- ✓ 1944, medzinárodná menovo-finančná konferencia OSN v Bretton Woods
- ✓ uľahčiť, upevňovať MPS
- ✓ odstrániť prekážky: nedostatok devíz, prepočet kurzov
- ✓ relatívne pevné menové kurzy (1 unca Au = 31,035g = 35 dolárov)
- ✓ každá mena sa prepočítala na doláre
- ✓ platobný styk sa realizoval najmä v dolároch
- ✓ založenie MMF a SB – úlohy: 1. stabilizovať kurzy, 2. liberalizovať ZO
- ✓ devízové kurzy mohli oscilovať okolo parity +-1%
- ✓ Au sa využívalo na vyrovňovanie platobnej bilancie
- ✓ systém pevných menových kurzov vyhovoval USA
- ✓ v 70. rokoch 1 unca Au = 1100 dolárov – rozloženie MMS (každý chcel Au, nie \$)
- ✓ Američania zvýšili ročnú úrokovú mieru na 10 – 15% - záujem o doláre = 1 unca Au = 450 dolárov – menová kríza (+ ďalšie: energetická, surovinová, ...)
- ✓ potreba zmeny MMS – odstránenie výkyvov

b) Kingstonský (jamajský) menový systém

- ✓ Jamajka, 1976
- ✓ pružné menové kurzy
- ✓ základ už ne je Au, ale SDR (RSD)

- ✓ jednotlivé krajiny využívajú rôzne meny ako základ – menový kôš (dolár 34%, DM 21%, JAJ 17%, FRF 11%, GBF 11%)

Dôvody vzniku:

- ❖ neefektívnosť štruktúr medzinárodnej likvidity
- ❖ ukončenie procesu demonetarizácie (vyplácanie Au)
- ❖ obchodovanie so Au na trhu

III. Devízový zákon a ZO

Devízy

= *pohľadávky splatné v cudzine*

Devízový zákon

= *povinnosti FO a PO a inštitúcií, ktoré prichádzajú do styku s devízami – č. 202/95 Zb.*

Devízy:

- ❖ devízy a valuty
- ❖ bankovky a štátovky
- ❖ vklady na účtoch

Devízová banka

= *banka so sídlom v tuzemsku (pobočka zahraničnej banky), ktorá môže vykonávať platobný styk so zahraničím*

Teória devízového kurzu

- vychádza z menového kurzu (pomer dvoch mien)
- kvantitatívny pomer dvoch menových jednotiek
- je daný pomerom kúpnych síl (= množstvo tovaru a služieb, ktoré možno za danú jednotku meny kúpiť)
- zabezpečuje ciele:
 - napomáha výmene mien pri výmene tovarov a služieb, úveroch
 - porovnanie svetových a národných cien

Faktory, ktoré ovplyvňujú devízový kurz:

1. kúpyschopnosť peňažnej jednotky
2. inflácia
3. stav platobnej bilancie
4. miera dôvery k mene
5. štátna regulácia

Stav platobnej bilancie:

- účet bežných platieb – hmotný obchod – obchodná bilancia
 - nehmotný obchod – služby
 - prevod platieb
- účet kapitálových platieb – dlhodobé investície zo zahraničia, vklady do kapitálových účtov, zahraničné pôžičky, krátkodobý príliv kapitálu

IV. Platobný styk v ZO (vid' skriptá str. 96)

V súčasnosti existujú 2 formy:

1) platba vo voľných menách

- rozvoj v 30. rokoch a MMF po roku 1945
- žiadna krajina nemôže obmedzovať platby v MO
- nutnosť dodržiavať pravidlá dané MMF
- nezmluvný PS – hotovostný

2) clearingový PS

- ak dve krajiny nemajú dostatok voľne vymeniteľných mien – dlhodobá pasívna obchodná a platobná bilancia = zriadenie clearingového účtu (my s ČR, clearingová banka- VÚB)
- každý predaj a nákup so zahraničím sa objavuje na účte – barter, kompenzácie
- clearingová špička – rozdiel dovozu a vývozu – vyrovať v tvrdých menách (DM, USD), zlate + úrok. Vyrovnáva sa k 31.12.

Najbežnejší spôsob úhrad: hladké platby

- riziká: nedostanem tovar (a uhradím)
- uskutočňujú sa prostredníctvom rôznych platobných nástrojov, prostriedkov, inštrumentov

Platby do zahraničia – obr.

Ak banka beneficianta nie je korešpondenčnou bankou: obr.

Dokumentárne inkaso:

a) vývozného (exportného)

b) dovozného (importného)

Jednotné pravidlá pre dokum. inkaso.

Úhrada exportu šekom – obr.

Legenda:

- 1 – platba dodávky šekom
- 2 – exportér predloží šek k úhrade svojej banke
- 3 – banka exportéra predloží k úhrade šek šekovníkovi
- 4 – šekovník zúčtuje šek voči importérovi na jeho účte
- 5 – šekovník uhradí banke exportéra hodnotu šeku (SWIFT)
- 6 – banka exportéra zúčtuje na bežnom účte v prospech exportéra

Dokumentárny akreditív

Otvorenie dokumentárneho akreditívu – obr.

Použitie dokumentárneho akreditívu – obr.

Dokumentárne inkaso – obr.

www.euroekonom.sk

Legenda:

- 1 – predloženie dokladov a príkaz k úhrade
- 2 – banka exportéra poskytuje doklad (dispoz. k tovaru) a žiada úhradu
- 3 – banka importéra predkladá importérovi podmienky pre inkaso
- 4 – príkaz imp. banke na úhradu
- 5 – ba poskytne importérovi doklady na dispoz. s tovarom
- 6 – zúčtovanie medzi bankami (SWIFT)
- 7 – banka exportéra pripíše v prospech bežného účtu exportéra úhradu

www.euroekonom.sk

www.euroekonom.sk