

2. Význam zvláštnych a osobitných druhov zahranično obchodných operácií pri zapájaní slovenskej ekonomiky do medzinárodnej deľby práce. Druhy dokumentárnych platieb a ich význam pre partnerov v zahraničnoobchodných operáciách – dokumentárne inkaso, dokumentárny akreditív/formy a metódy. Nové trendy v dokumentárnych platbách. Elektronické inkasá, akreditívy. Právna úprava domáca.

Osobitné druhy zahraničnoobchodných operácií

- predstavujú kombináciu vývozu a dovozu v rámci jedného obchodného prípadu. Môžu ho taktiež uzatvárať na základe viacerých na seba nadväzujúcich zmlúv. V praxi sa vyskytujú v rozličných formách a často sa jednotlivé formy kombinujú.

Tieto operácie pomáhajú riešiť rôzne prekážky obchodovania, ako nedostatok likvidity kupujúcich, nedostatok prostriedkov na financovanie obchodu a výroby niektorých výrobkov, schodky v platobnej bilancii, nedostatok devíz atď.

Osobitné druhy zahraničnoobch. Operácií majú silný makroekonomický vplyv, môžu sa používať napr. na znižovanie schodku obchodnej bilancie, získavanie dodatočných zdrojov na financovanie vývozu alebo dovozu.

DELENIE:

- a.) výmenné obchody
- b.) viazané obchody
- c.) ostatné druhy operácií v ZO.

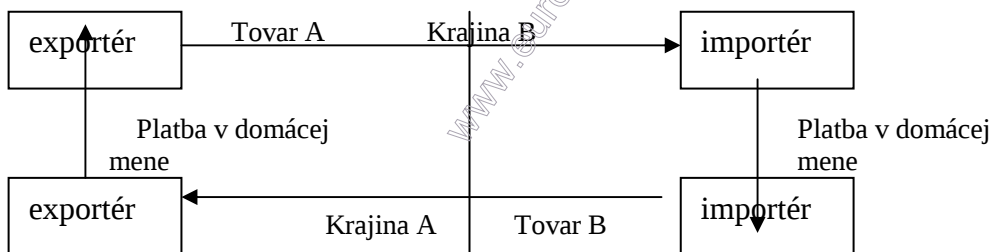
1. VÝMENNÉ OBCHODY

❖ **KOMPENZÁCIE**

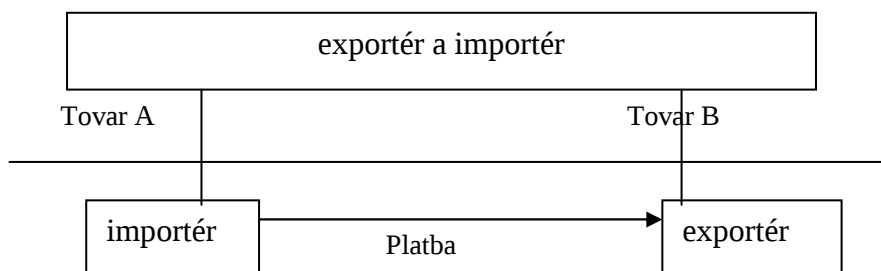
- predstavujú najstaršiu formu výmenného obchodu
- ide o bezdevízovú výmenu tovaru za tovar
- naturálna výmena tovarov, ktorá sa realizuje na základe jedinej uzavretej zmluvy

Druhy kompenzácií:

- **Kompenzácia v sebe** – ide o kompenzáciu, v ktorej vývozca je zároveň aj dovozcom v oboch krajinách. Sú na nej zúčastnení dvaja partneri.



- **Kompenzácia trianglová** – zúčastňujú sa na nej vývozcovia aj dovozcovia z troch krajín, teda traja partneri. Využíva sa v prípadoch, keď obchodu bránia prísne devízové predpisy alebo keď je medzi dvoma krajinami nevyrovnaná obchodná bilancia. Uskutoční sa sprostredkované tak, že záväzok vyrovná tretia krajina. Obchodníkov motivuje zisk z predaja a kúpy.

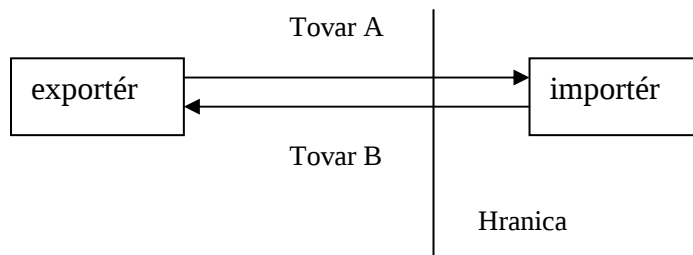


Rozdiel medzi kompenzáciou v sebe a kompenzáciou trianglovou je v tom, že export a nákup tovaru sa zúčtuje osobitne a tuzemský exportér môže svoju povinnosť nakúpiť tovar postúpiť na tretiu osobu. Hranice prekračuje len tovar.

- **Kompensácia globálna** – na jednej alebo druhej strane sa zúčastňujú viacerí partneri. Kompenzuje ho ako celok, aby platby nemuseli smerovať do zahraničia.

❖ BARTER

Je to výmena tovaru za tovar medzi exportérom a importérom na základe jedinej zmluvy a na princípe hodnotovej špecifikácie vývozných a dovozných položiek. V rámci barteru sa neuskutočňuje peňažný tok. Výhodou barteru je, že pomáha odstraňovať platobnú nevyrovnanosť importéra.



2. VIAZANÉ OBCHODY

a.) PROTINÁKUPY

- pri obchodovaní medzi krajinami ekonomicky vyspelými a rozvojovými
- podstata spočíva v tom, že dovozca je ochotný doviesť tovar pod podmienkou, že tento zahraničný partner pristúpi na záväzok odobrať určitý tovar od vývozcu a to do istej dohodnutej výšky z hodnoty kontraktu
- protinákup s nepriradenou väzbou – taká forma, keď ide o ponúknutý tovar (protiobchod nemá žiadne súvislosti s náplňou činnosti partnera)

b.) RÁMCOVÉ OBCHODY

- predbežná dohoda niekoľkých subjektov o výmene určitého tovaru
- výhoda pre zúčastnené strany je v tom, že majú nejakú istotu, že obchod naozaj uzatvoria
- zvláštnosťou tohoto obchodu je, že jednotlivé zmluvy si dohodnú partneri priamo medzi sebou

c.) JUNKTIMOVÉ OBCHODY

- obchodná spojitosť určitého T-u s dovozom iného tovaru, a to v rámci obchodnej alebo platobnej dohody
- využívajú sa najmä vtedy, keď jedna z partnerských krajín má vysoké pohľadávky voči partnerskej krajine, a preto sa snaží obmedziť vývoz a zvýšiť dovoz

d.) RECIPROČNÉ OBCHODY

- vývoz určitého tovaru je povolený len protiodberom iného druhu tovaru
- motívom je rozširovanie obchodu medzi krajinami nad rámec existujúcej dohody a kontingentných listín
- tieto obchody nevedú k pasívnej alebo aktívnej platobnej bilancii, viazané dovozné a vývozné operácie majú byť hodnotovo vyrovnané

e.) BUY-BACK

- podstata: pre odberateľa (hospodársky zaostalú krajinu) zabezpečuje strojové vybavenie, technológiu bez nároku na pohotovosť finančné zdroje
- výhodou pre dodávateľa strojov a zariadení je to, že súčasne so zmluvou o dodaní strojov uzatvára druhú zmluvu o odkúpení výrobkov vyrábaných na týchto strojoch. Takýmto spôsobom môže byť uhradená celá časť hodnoty dodávky

Formy:

- čistá jednorázová dohoda v kombinácii s kooperáciou
- v spolupráci na tretích trhoch – subkontrakčný.

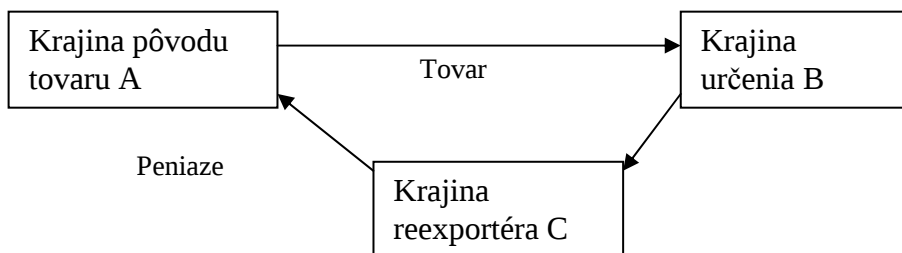
Dovozný buy-back sa realizuje spôsobom, že subjekt, ktorý nemá prostriedky na dovoz strojov zo zahraničia, chce ho splácať výrobkami.

f.) REEXPORT

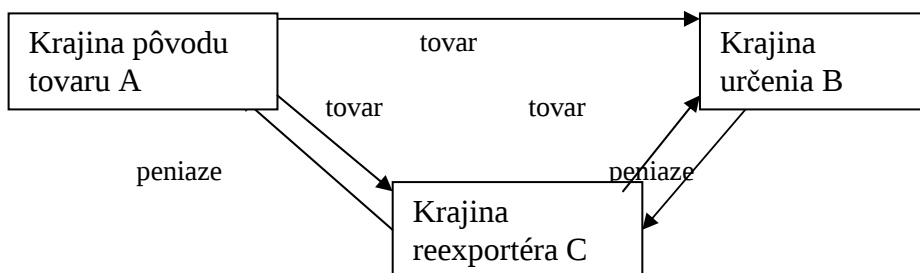
- nepriamy obchod, využíva sa najmä na prekonávanie obchodnopolitických prekážok v ZO, na získavanie nových odberateľov i trhov.
- Zúčastňujú sa na ňom subjekty troch krajín

Formy:

- **Priamy reexport** – ak sa tovar vyváža priamo z krajiny vývozcu do krajiny určenia bez toho, aby tovar prekročil hranice štátu reexportéra (napr. slov. subjekt nakúpi v Rakúsku a priamo vyvezie do Rumunska bez toho, aby tovar prekročil slov. hranice)



- **Nepriamy reexport** – keď sa tovar nakúpi v krajine vývozcu A, importuje sa do krajiny reexportéra B a odtiaľ sa exportuje do krajiny odberateľa C.



V praxi sa reexport vyskytuje“

- v oficiálnej (každý môže o tom vedieť a nevyskytujú sa závažnejšie prekážky brániace vývozu)
- skrytej podobe (realizujú sa pod inou hlavičkou, upravujú sa doklady, certifikáty, vývozca často môže dávať do zmluvy klauzulu o zákaze reexportu predávaného tovaru)

Reexport sa využíva na prekonávanie obchodnopolitických prekážok, napr. pri uplatňovaní diskriminácie ciel na tovar z určitej krajiny alebo kompenzovanie vlastných vývozných dodávok tovaru zo zahraničia.

3. OSTATNÉ DRUHY OPERÁCIÍ V ZO

a.) INŽINIERING

- rôzne konzultácie a poradenstvo v oblasti technologického rozvoja mikroekonomiky, organizácie a firiem
- vo vyspelých štátoch engineeringové firmy – hl. náplňou ich činnosti je vypracovanie verejných súťaží

b.) VÝROBNÉ PORADENSTVO

- predstavuje kapitálovú účasť na výrobe v zahraničí
- urč. subjekty poskytnú úver na dlhý čas a sú ochotné odoberať produkciu ako platby za poskytnutú pôžičku
- úver môže byť poskytovaný vo forme dodávky strojového zariadenia, know-how, poskytovanie odborných služieb al. poskytovanie fin. prostriedkov

c.) ZUŠLACHŤOVACÍ STYK

- úprava určitého tovaru v zahraničí za odmenu
- aktívny ZS – keď náš subjekt prijme ako odmenu spracovanie suroviny pre zahraničného partnera
- pasívny ZS – keď slov. subjekt dohodne v zahraničí vykonať za odmenu určitú prácu

d.) SWITCHOVÉ OPERÁCIE

- získava sa pri nich určitý typ devíz
- podstata: za nevymeniteľnú menu sa získa vymeniteľná a to prostredníctvom niektorých obchodných operácií, napr. reexportu.

Poznáme:

- vývozné
- dovozné
- tovarové
- devízové
- aller-retour (na jednej operácii získava switcher klíringovú menu, v druhej operácii ju mení na tvrdú menu)

Switche sú vlastne istým druhom reexportu, pri ktorom nastáva premena devíz.

e.) SWAPOVÉ OPERÁCIE

- medzibanková operácia, v ktorej sa riešiť prechodný nedostatok určitého typu devíz. Banka kupuje s okamžitým dodaním voľnú devízu, ktorú potrebuje na uskutočnené úhrady do zahraničia za inú voľnú devízu, ktorú má v okamihu operácie v dostatočnom množstve. Ide o výmenu na istý čas, potom si tie isté devízy banky navzájom vrátia.
- zmyslom swapu je podpora obchodu v období existencie rôznych dovozných obmedzení

f.) DEBT EQUITY – SWAP

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

g.) DEBLOKÁCIE

- ide o odpredaj alebo inú formu likvidácie našich pohľadávok v zahraničí (prostriedky z rozvojových štátov i z bývalého ZSSR, ktoré vznikli našim vývozom)
- deblokácie sa realizovali formou reexportov barterových obchodov atď.

Aukcie = špecifická forma trhu, na ktorom sa vo vopred stanovenom čase a na vopred určenom mieste sústreďuje ponuka a dopyt po konkrétnom fyzickom tovare. Pri tovarových aukciách majú kupujúci možnosť tovar si vopred fyzicky prezrieť. Pri aukčnom obchode sa postupuje od najnižšej vyvolanej ceny, ktorá sa zvyšuje podľa dohodnutých pravidiel.

Licencie a know-how

- ide tu o obchod s tzv. nehmotným alebo neviditeľným tovarom.
- Licenčnou zmluvou k predmetom priemyselného vlastníctva poskytovateľ licencie umožňuje zmluvnému partnerovi v dohodnutom rozsahu a na dohodnutom území využívať práva z oblasti priemyselného vlastníctva

Licencie z hľadiska vplyvu na platobnú bilanciu krajiny delíme na:

- *aktívne* – ak subjekt poskytne a realizuje licenčnú zmluvu za úhradu a v krajine poskytovateľa licencie vzniká devízový výdavok
- *pasívne* – ak zahr. subjekt je poskytovateľom licencie a pre tuzemskú krajinu vzniká devízový výdavok

Licencie môžeme deliť i na základe rozsahu nadobudnutých práv:

- *výlučný nadobúdateľ*
- *nevýlučná licencia*
- *sublicencia*

Licenčné zmluvy sa uzatvárajú na obdobie 3 – 5 rokov. Cena za poskytovanie licencie do zahraničia sa pohybuje okolo 20 – 45% zo zisku dosiahnutého počas trvania licenčnej zmluvy.

Licenčný poplatok môže mať rozličné formy:

- jednorazová platba
- ročné splátky
- licenčný poplatok z ceny výrobkov alebo množstva vyrábaných výrobkov

Verejná súťaž – TENDER = vyhlasuje sa uverejnením v obchodnom vestníku SR. Vypíšu sa podmienky, súťaže, ponuky vrátane cien. Na takýchto súťažiach sa môžu zúčastniť aj zahr. subjekty.

Franchising – považuje väčšina autorov za metódu predaja T a S.

Obchodný franchising = poskytovanie licencie jednou osobou inej osobe, ktorá ho oprávňuje podnikat' pod obchodnou značkou poskytovateľa alebo v jeho mene využívať súbor nástrojov zahrňujúci všetky prvky potrebné na to, aby vyškolené osoby mohli viesť podnik podľa vopred určených podmienok.

Poskytovateľ pomôže príjemcovi:

- inovovať výrobky alebo koncepcie
- uskutočňovať prieskum trhu
- nakupovať vo veľkom
- vydávať informačný bulletin

Výhody pre poskytovateľa franchisingu

- malá organizácia s niekoľkými vysokokvalifikovanými manažermi špecializujúcimi sa na jednotlivé aspekty podnikania dokáže zarábať zisk bez toho, aby sa vystavila vysokému bezkapitálovému riziku
- na rýchly rast nie sú potrebné veľké kapitálové investície
- je schopný rýchlejšie rozvíjať istý rizikový kapitál
- nie je vlastníkom obchodnej prevádzkarne, za bezpečnosť chodu zodpovedá príjemca franchisingu
- poskytovateľ franchisingu, ktorý je výrobcom alebo VO, takto získava širšie distribučné možnosti a zaisťuje možnosti odbytu svojich výrobkov

Nevýhody pre poskytovateľa franchisingu

- keď príjemca franchisingu získa pocit nezávislosti, je postupne nepotrebný
- musí si ustavične overovať či sú v celom franchisingovom dodržiavané normy týkajúce sa akosti T a S
- môže sa obávať že vynakladaním toľkej práce na vyškolenie príjemcu si vychová konkurenta
- môže mať ťažkosti pri realizácii zámeru nechať príjemcu ako účastníka na úprave a renovácii prevádzky, modernizovaní zariadenia
- príjemca franchisingu sa zvyčajne neuspokojí s príležitosťami, ktoré mu poskytovateľ ponúka v podnikateľskom zámere

Výhody a nevýhody pre príjemcu franchisingovej zmluvy

Franchisingový systém sa dá vytvoriť 2 spôsobmi:

- rozšíriť súčasný P pomocou franchisingovej metódy
- vytvoriť P vhodný na franchising

Výhodou je že príjemca ostáva sám a bude mať eminentný záujem o to, aby P preferoval, preberá hotový podnikateľský zámer.

Pri rozhodovaní o vhodnosti firmy na franchising treba zväziť celý rad kritérií:

- koncepcia musí byť overená a úspešná
- podniky by mali mať výrazný imidž
- daný systém a metóda musia byť schopné úspešného prechodu v ekonomicky rozumnom čase
- finančné V z prevádzky franchisingovej firmy musia byť dostatočné
- poskytovateľ franchisingu musí dosiahnuť z poplatkov od príjemcu dostatočne primeraný zisk

Hlavná franchisingová zmluva - je obchodná dohoda medzi poskytovateľom a subposkytovateľom franchisingu, pokiaľ ide o:

- zavedenie systému poskytovateľa v cieľovej oblasti
- hodnotenie životaschopnosti tohto systému v cieľovej oblasti
- vybavenie subposkytovateľa potrebami na to, aby sa mohol stať poskytovateľom franchisingu v cieľovej oblasti
- plán rastu franchisingového systému v cieľovej oblasti
- komplexné služby subpríjemcom v cieľovej oblasti

Hlavné zásady franchisingovej zmluvy:

- poskytovanie práv
- teritórium
- exkluzivita
- plán výkonov
- predaj firmy
- obchodné známky, priemyselné vzory, know-how, obchodné značky
- franchisingové poplatky
- devízové predpisy
- platenie daní
- školenie

DOKUMENTÁRNE PLATBY

a) dokumentárny akreditív

- používa sa ako úverový nástroj, a ako prostriedok na realizáciu platieb v ZO.
- funkcie:
 1. zabezpečenie úhrady pre exportéra
 2. platobná funkcia
 3. zabezpečenie dodávky tovaru pre importéra
 4. úverová funkcia
- postup: * príkazca (importér) žiada banku, aby otvorila akreditív; * vystavujúca banka (banka importéra) otvára akreditív na príkaz importéra; * exportér (beneficiet) požaduje otvorenie akreditívu vo svoj prospech; * zahraničná banka (banka exportéra) sa zapája → podľa spôsobu zapojenia rozoznávame: avizujúca banka, potvrdzujúca banka, vyplácajúca banka.
- základné druhy: **✗** odvolateľný
✗ neodvolateľný

Spôsoby plnenia z akreditívu

- platením na videnie
- odloženým platením
- akceptáciou
- negociáciou
- zmiešanou platbou

Náležitosti akreditívu:

- presný názov a adresu predávajúceho (beneficieta)
- presný názov a adresu kupujúceho (príkazcu)
- akreditívnu sumu v príslušnej mene
- druh akreditívneho záväzku banky
- označenie spôsobu platenia
- stručný a presný opis T a množstvo
- presné vymedzenie predpísaných dokumentov
- lehotu splatnosti akreditívu
- údaj, v ktorej banke je akreditív použiteľný

b) dokumentárne inkaso

- využíva sa najmä zo strany importérov, lebo neviaže finančné prostriedky a je pomerne lacný.
- na druhej strane exportér získava záruku, že importér nedostane tovar ani doklady skôr, ako splní inkasný úkon.
- importér nie je povinný a zaviazaný platiť, preto je to pre exportéra menej výhodné ako dokumentárny akreditív.
- dokumentárne inkaso pri vývoze – tri základné kroky:
 1. *stanovenie inkasných podmienok*
 - vývozca určí podmienky platenia vo svojej ponuke alebo vyjadrí s nimi súhlas v kontrakte s kupujúcim,
 2. *inkasný príkaz a odoslanie dokumentu*
 - vývozca odovzdá tovar dopravcovi a dispozíciu má zahraničná banka; súčasne všetky dokumenty týkajúce sa tovaru odovzdá svojej banke s inkasným príkazom; banka pošle dokumenty zahraničnej banke, teda importérovi,
 3. *predloženie dokumentov a úhrada*
 - banka importéra upovedomí svojho klienta (importéra), že prišli dokumenty a podmienky, za ktorých ich vydá; ak ich importér splní, môže s nimi voľne disponovať; banka importéra zaplatí banke exportéra.

Inkasný príkaz obsahuje nasledujúce údaje:

- adresa trasáta
- názov a adresu inkasnej banky
- platobná podmienky
- dokumenty
- zvláštne poznámky
- podpornú adresu
- odmeny a poplatky
- podpis
- inkasnú sumu a meno

Banka môže vydať dokumenty importérovi:

- oproti zaplateniu (D/P)
- oproti akceptácii (D/A)
- za iných podmienok

Platobné karty

Moderný platobný nástroj z platu, ktorý je podľa medz. noriem určený oprávnenému držiteľovi na bezhotovostné platby a výber hotovosti.

Náležitosti platobných kariet

Na prednej strane:

- vydavateľ platobnej karty
- k akému systému platobných kariet daná karta patrí
- platnosť karty
- číslo karty
- obdobie platnosti platobnej karty
- meno držiteľa platobnej karty

Na zadnej strane platobnej karty sú:

- magnetický prúžok – médium údajov určených na elektronické transakcie
- podpisový vzor

Klasifikácia platobných kariet

1. *podľa vydavateľa* – bankové, nebankové
2. *podľa spôsobu zúčtovania transakcie* – charge card, credit card, debit card
3. *podľa spôsobu použitia* – platobné, bankomatové, šekové záručné, predplatné, definované platby
4. *podľa rozsahu použiteľnosti:*
 - použiteľné v systéme ich vydavateľa
 - použiteľné v rámci 1 štátu
 - použiteľné medzinárodne
5. *podľa druhu záznamu na karte:* laserové, čipové, s reliéfnym a s magnetickým záznamom
6. *podľa segmentov trhu, úrovne a rozsahu služieb s nimi spojených:*
 - základné
 - špecializované
 - prestížne
 - výberové

Elektronická peňaženka

Je to čipová karta so záznamom o finančnej sume, ktorú možno špeciálne dopĺňať pomocou špeciálnych terminálov alebo z inej elektronickej peňaženky.