

5. Príprava a realizácia vývozných obchodných operácií

Vývozný obchodný prípad

Dôvody vývozu

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

Vývoz má tri základné fázy

1. fáza **Prípravná fáza**

Prieskum a výskum trhu

- teritoriálny
- komoditný

Vytvorenie variant predajnej koncepcie

Propagačná činnosť a styk s verejnosťou

2. fáza **Kontrakčná fáza**

Výber obchodnej metódy, typu obchodnej operácie a zmluvnej strany

Zaslanie návrhu obchodnej zmluvy

Dohodnutie obsahu zmluvy so zahraničným partnerom

Dohodnutie obsahu zmluvy s tuzemským dodávateľom

3. fáza **Realizačná fáza**

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

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

zabezpečenie expedície tovaru podľa dodacích lehôt, avizovanie a fakturácia

zabezpečenie prevzatia tovaru kupujúcim a zaplatenie kúpnej ceny

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

A Teritoriálny, komoditný prieskum

Prípravná fáza

Máme tovar, ktorý chceme predáť.

• Prieskum a výskum trhu

- teritoriálny
- komoditný

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

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

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

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

- **Vytvorenie variant predajnej koncepcie**

- **Propagačná činnosť a styk s verejnosťou**

Zvoliť správnu formu propagácie

Kontrakčná fáza

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

priame obchodné metódy alebo nepriame

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

- **Zaslanie návrhu obchodnej zmluvy**

- **Dohodnutie obsahu zmluvy so zahraničným partnerom**

Zmluva so zahraničným partnerom = kúpna zmluva

KZ právne upravuje

Obchodný zákonník

Občiansky zákonník

Obchodné zvyklosti , uzancie (INCOTERMS)

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

Musí spĺňať určité podmienky:

- **Dohodnutie obsahu zmluvy s tuzemským dodávateľom**

Realizačná fáza

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

→ sledovanie úrokov a splatnosti úveru

→ sledovanie inkasa, zrýchľovanie, spomaľovanie

→ sledovanie kurzových rozdielov

- **Zabezpečenie súvisiacich činností s vývozom tovaru**

balenie a kontrola; dokumentačné zabezpečenie; poistenie a preprava

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

Expedícia musí úzko spolupracovať so špecializovanými vývoznými firmami.

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

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

- **Uzatvorenie obchodného prípadu (formálne, vecne – reklamácia, garancia, prípadné spory); záverečné vyhodnotenie**
formálne uzatvorenie – ak odberateľ zaplatil a nie sú problémy

B Dokumentačné a zmluvné zabezpečenie vývozu

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

Zmenka

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

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

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

Poznáme dva druhy zmeniek:

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

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

Zmenka musí obsahovať podstatné náležitosti:

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

Šek

Šek je klasickým platobným prostriedkom. je to vlastne bezpodmienečný príkaz vystavovateľa šeku peňažnému ústavu – banke – zaplatiť doručiteľovi alebo osobe uvedenej v šeku určitú peňažnú čiastku. Má určitú zákonom predpísanú formu a je zásadne splatný na

predloženie. Šeky sa používajú tak vo vnútroštátnom, ako aj v medzinárodnom platobnom styku, kde nahrádzajú hotovostné peniaze a sú cennými papiermi.

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

V oblasti Ženevskej konvencie šek:

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

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

Podstatné náležitosti:

- označenie šek v jazyku, v ktorom je táto listina napísaná
- bezpodmienečný príkaz vyplatiť určitú sumu peňazí
- meno šekovníka
- miesto, kde má byť šek zaplatený
- miesto a deň vystavenia šeku
- podpis vystavovateľa

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

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

Šek na meno je prevoditeľný

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

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

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

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

D Odkúpenie pohľadávok

Factoring

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

Vystupujú 3 subjekty:

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

Odpredaj pohľadávok sa uskutočňuje prostredníctvom cesie.

Funkcie factoringu:

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

Forfaiting

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

Náklady spojené s forfaitingom:

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