

## Obchodné operácie v zahraničnom obchode

---

### Riziká v zahraničnom obchode

---

#### Predpoklady a podmienky existencie rizík

Pri charakteristike rizika je nutné vychádzať z charakteru hospodárskych procesov, ktoré sú ovplyvňované rôznymi objektívnymi zákonitostami, ale i náhodnými vplyvmi.

S priebehom každého ekonomického procesu je spojené riziko a skutočne dosiahnuté výsledky sa môžu odlišovať od predpokladaných v dôsledku pôsobenia **náhodných faktorov**.

K náhodným faktorom ovplyvňujúcich ekonomiku patria napr. klimatické podmienky, ktoré pôsobia najmä negatívne na rôzne druhy odvetvia, riziká, ktoré sú špecifické pre určité odbory, správanie sa spotrebiteľov, riziká vyplývajúce z ľudského činiteľa, dopravné riziká ap.

**RIZIKO** - definuje sa ako možnosť dosiahnutia iného výsledku oproti pôvodne predpokladanému.

Na riziká v ekonomickej oblasti nevplyva iba faktor náhodnosti, ale do istej miery aj nedokonalosť poznania objektívnych zákonitostí, ktoré sa môžu prejavovať v budúcnosti. Riziko sa zväčšuje, ak sa rozhoduje o ekonomických procesoch pri nedostatočných informáciách a poznatkoch.

V medzinárodnom meradle existuje vysoká rizikovosť, ktorá sa prejavuje vyššou silou. Príčiny vzniku rizikovosti v zahraničnom obchode:

1. vzdialenosť medzi obchodnými partnermi,
2. nedostatky v informovanosti o obchodných partneroch,
3. nedostatočné vedomosti o trhu,
4. neexistuje medzinárodno - obchodné právo o dodávateľských vzťahoch,
5. jazykové bariéry,
6. rozdielna mentalita partnerov,
7. rôzne politické systémy ap.

Svetové globálne problémy ( migrácia obyvateľstva, populačný trend, vyčerpané zdroje, ekologické problémy,...) sa tiež premietajú v medzinárodnom obchode a negatívne ho ovplyvňujú.

#### Členenie rizík v zahraničnom obchode

Podnikateľské subjekty pôsobiace v zahraničnom obchode sa v oblasti rizík rozhodujú medzi týmito situáciami:

- ◊ R je zanedbateľné - rozhodovanie v podmienkach istoty
- ◊ R možno určiť - dá sa odhadnúť pravdepodobný výsledok
- ◊ R sa dá obmedziť alebo zmierniť, resp. jeho negatívne dôsledky

## **Riziká v zahraničnom obchode možno členiť z hľadiska určitých činiteľov:**

- ⇒ podľa diverzifikácie ( riziká pri exporte, importe )
- ⇒ podľa merateľnosti
  - merateľné R ( R, ktoré vznikajú pri pravidelne opakujúcich sa okolnostiach - možno predvídať celkový výsledok a pravdepodobnosť neúspechu pre jednotlivé R na základe predošlých skúseností - sú spravidla poistiteľné)
  - nemerateľné R ( vznikajú v neopakovateľných podmienkach - vyplývajú z nedostatočných poznatkov o budúcom vývoji - sú poistiteľné len výnimočne )
- ⇒ podľa sféry pôsobnosti
  - všeobecné R ( pôsobia v celej ekonomike )
  - špecifické R ( vzťahujú sa iba na určitú oblasť hospodárskej činnosti )
- ⇒ podľa príčin vzniku - prírodné sily, chyby tovaru, úradné zásahy, vývoj trhovej situácie ap.
- ⇒ podľa vplyvu na hospodársky výsledok
  - R, ktoré prinášajú straty,
  - R, ktoré prinášajú buď straty alebo zisky - kurzové
- ⇒ podľa hospodárskeho subjektu - vnútorné a vonkajšie

### **V zásade sa riziká členia na 4 skupiny:**

1. komerčné
2. politicko-hospodárske
3. menovo-kurzové
4. zvláštne druhy R ( jazykové bariéry, právne R, prírodné katastrofy)

V oblasti zahraničného obchodu pôsobia najmä tieto riziká :

- ◆ R moratória,
- ◆ R nedodania tovaru,
- ◆ kurzové R,
- ◆ R z neprebratia tovaru,
- ◆ R z nezaplatenia,
- ◆ inflačné R,
- ◆ transférové R,
- ◆ výmenné R,
- ◆ R prírodných a technických katastrôf,
- ◆ R vyplývajúce z právnych a obchodných zvyklostí.

## **KOMERČNÉ RIZIKÁ**

Tvorí systém väčších či menších R , týkajúcich sa raz exportéra, inokedy importéra. Tieto R sú ovplyvnené kvalitou práce subjektov zahraničného obchodu, ich schopnosťou odhadovať R. Tieto R vyplývajú z nebezpečenstva, že zahraničný partner nedodrží uzavretú zmluvu buď preto, že nie je ochotný to urobiť, alebo schopný zmluvu dodržať. Poruchy v plnení zmluvy medzi zahranično-obchodnými partnermi sa prejavujú v neskorom plnení, chybnom plnení alebo ide o nesplnenie zmluvy.

Všeobecne je intenzita dopadu komerčných R na jednotlivé zahranično-obchodné operácie daná faktormi :

- a) spoľahlivosťou partnera - posudzovanie jeho právneho postavenia, majetkových pomerov, ...

- b) stupňom právneho zabezpečenia daného záväzkového vzťahu - právna stránka kontraktu,...

Komerčné R môžu ovplyvniť výsledok len negatívne, pričom ako ochrana proti týmto R sa uplatňuje minimalizácia. - napr. zlepšenie práce subjektov zahraničného obchodu.

**RIZIKO TRHU** - (exportér) R nájdenia či nenájdenia optimálneho trhu ( nenájde trh, výrobok nezodpovedá požiadavkám importéra, ...). Zmeny trhových podmienok prinášajú buď stratu, alebo priaznivejší výsledok oproti plánu. Najčastejšie zmeny trhových podmienok: zmena P a D, zmena celkovej konjunkturálnej situácie v danej krajine, štátne zásahy, zmeny v Pp, vplyv prírodných javov, sezónne výkyvy, ....

**Druhy trhových rizík:**

- a) riziko odbytu - možnosť vzniku straty v dôsledku zlyhania predaja na trhu
- b) riziko nákupu - možnosť, že kupujúci nezíska na trhu potrebný výrobok
- c) riziko zmeny cenových relácií - nebezpečenstvo zmeny cenových relácií v čase medzi uzavretím kontraktu a splnením. ( inflácia)

**RIZIKO Z NEPREVZATIA TOVARU** - ( exportér) Formy: odmietnutie dokumentov, neakceptácia zmenky, odmietnutie tovaru, zrušenie alebo modifikácia objednávky odberateľom. Možné straty - skladovanie tovaru, predaj za nižšiu cenu, dopravné N na cestu späť ap. Ochrana proti týmto R: vhodné platobné podmienky, záruky, lepšia informovanosť o partnerovi,....

**RIZIKO Z NEZAPLATENIA** - ( exportér) Importér nechce alebo nemôže zaplatiť, oddaluje platbu, oneskorene platí, platí nižšie čiastky ap. Minimalizácia R: informácie o partnerovi, štátne záruky Fázy obchodného prípadu, ktorý sa končí nezaplacením:

- fáza pred podpísaním kontraktu,
- finančné ťažkosti partnera,
- prechodné nezaplatenie (zastavenie) platieb,
- vyhlásenie úpadku firmy.

Najdôležitejšia je prvá fáza. Aj napriek mimoriadne ostrej konkurencii sa zvyšuje obozretnosť už pred podpísaním kontraktu, čo sa prejavuje pri:

- ◊ stanovení a meraní stupňa rizika z nezaplatenia ( zisťovanie solventnosti )
- ◊ výbere foriem a nástrojov zabezpečenia sa proti riziku z nezaplatenia.

Pri stanovení a meraní R z nezaplatenia sa berú do úvahy tieto činitele, ktoré treba charakterizovať a analyzovať:

- a) goodwill - znamená hodnotu ( kapacitu ) partnera a jeho vzťah ku konkurenčným firmám (povesť, klientela, riadenie, pozícia na trhu vždy vo vzťahu ku konkurencii). Pojem goodwill sa používa v zmysle renomé výrobku, prednosť dávaná kupujúcimi, povest' výrobcu, reputácia značky. Rozlišuje sa sedem stupňov goodwillu : najvyšší, vysoký, nadpriemerný, priemerný, podpriemerný, nízky, veľmi nízky.
- b) likvidita - schopnosť okamžite uhrádzať záväzky. Rozlišuje sa :
- ◊ likvidita z hľadiska bilančných vzťahov
  - ◊ medzinárodná likvidita

- ◊ likvidita v ekonomike štátu
- ◊ likvidita banky
- c) cash flow - rozdiel medzi bežnými P a V. Príliv disponibilných peňazí. Cash flow brutto - je tvorený z časti N a čistého zisku po odvode daní. Cash flow netto - čistý zisk po odvode daní.
- d) ratio ( koeficient) - porovnávanie kvantitatívnych veličín. V praxi sa používa značné množstvo koeficientov, ktoré sú dôležité z hľadiska analýzy finančnej štruktúry, komerčnej zdatnosti, technicko-výrobnej zdatnosti, produktivity.  
Využíva sa systém rozkladania rizika.

**TOVAROVÉ RIZIKO** - ( importér ) Nebezpečenstvo, že exportér tovar nedodá vôbec, príp. v inom množstve, čase, kvalite ako bolo dohodnuté v zmluve.

Minimalizácia: vhodný výber partnera, vhodné zmluvné podmienky a najmä platobné podmienky.

V súčasnosti - snaha preniesť R na dodávateľa.

**DOPRAVNÉ RIZIKO** - ( exportér, importér) nebezpečenstvo, že tovar bude počas prepravy poškodený, zničený, odcudzený, prípadne dôjde k zdraženiu pri jeho preprave.

Skupiny R :

- a) R nezávislé na ľudskej vôli - zemetrasenie, blesk, povodne, víchrice ap.
- b) R vyplývajúce z ľudskej činnosti - dopravné nehody, zlé zaobchádzanie s tovarom, krádeže,
- c) R vyplývajúce z prirodzenej povahy tovaru - rozbitie, skazenie, rozklad tovarov
- d) iné R - pôsobenie hmyzu, rádioaktívne žiarenie a p.

**CENOVÉ RIZIKO** - ( exportér, importér) R zmeny cenových relácií. Nebezpečenstvo zmeny cenových relácií v čase medzi uzatvorením kontraktu a jeho spresnením ( užšie chápanie). Ohrozenie investičného rozhodnutia - zhoršenie cenových relácií medzi vstupmi a výstupmi danej investície - nepriaznivé ovplyvnenie rentability, návratnosti investície ( širšie chápanie ).

Z hľadiska cenového rizika je dôležitá tiež voľba obchodných metód. Určité obchodné operácie neúmerne zvyšujú cenové riziko. Príkladom môže byť predaj prostredníctvom výhradného obchodného zástupcu.

**INFLAČNÉ RIZIKO** - ( exportér, importér) Predstavuje možnosť utrpieť stratu alebo dosiahnuť zisk v dôsledku inflačného vývoja. V zahraničnom obchode pôsobí toto riziko spolu s rizikom kurzovým. Zvýšená miera inflácie vedie v systéme pohyblivých kurzov obyčajne k poklesu kurzu, čo prináša zvyšovanie cien za dovážané tovary. Ďalší problém, ktorý inflácia prináša, je problém znehodnocovania pohľadávok ( vzťahuje sa na všetky úverové vzťahy ).

#### **POLITICKO-HOSPODÁRSKE RIZIKÁ**

Ide o riziká vyplývajúce z celkovej politickej, ekonomickej a finančnej situácie krajiny, do ktorej smerujú exporty. Pre exportéra znamenajú riziko zrušenia kontraktu, embargo na vývoz, konfiškácia tovaru ap. ( najnepriaznivejšie situácie - vojna, bojkot, revolúcie, štrajky ).

Faktory najviac ovplyvňujúce vznik politicko-hospodárskych rizík - zadĺženosť a platobná neschopnosť rozvojových krajín, nebezpečná situácia niektorých regiónov, rozpad východného bloku, ap.

#### **Druhy R:**

- a) výmenné R - peniaze, ktoré už importér vyplatí svojej banke, nemožno (dočasne) v dôsledku štátnych opatrní importujúcej krajiny a v dôsledku nedostatku devíz vymeniť za žiadnu cudziu menu
- b) moratórium - zaplatenie a transfer dlhovej čiastky exportérovi štát nepovolí v čase splatnosti pohľadávky, ale povolí len čiastočné zaplatenie dlhu, prípadne nariadi odklad platby.
- c) transférové R - peniaze vyplatené importérom v banke nemožno previesť do zahraničia, pretože importujúca krajina nechce povoliť ich úplný alebo čiastočný prevod z politicko-hospodárskych dôvodov.

#### **MENOVÉ-KURZOVÉ RIZIKO**

Možnosť, že v dôsledku kurzových pohybov sa zmenia očakávané výsledky zahraničnoobchodnej operácie (kladný alebo záporný výsledok). Strata - v dôsledku zmeny kurzu je nutné vydať relatívne viac hodnoty alebo inkasovať menej hodnoty oproti predpokladu. Prakticky každý subjekt berie na seba kurzové riziko už v momente podania záväzného návrhu príslušnej zmluvy.

Absolútna ochrana pred kurzovými rizikami neexistuje a predvídanie menového vývoja je veľmi obtiažne. Kurzové R sa vyskytujú vo všetkých typoch zahranično-ekonomických vzťahoch. Platobný styk medzi krajinami sa prevažne realizuje vo vymeniteľných menách. Voči niektorým rozvojovým štátom sa uplatňuje clearing vo voľne vymeniteľnej mene. Subjekty vo vyspelých krajinách spravidla obmedzujú riziko na minimum, pretože používajú vlastnú menovú jednotku, čo sa týka dovozu aj vývozu.

#### **Druhy:**

- a) R prepočtu
- b) transakčné R - bezprostredne ovplyvňuje množstvo devíz, ktoré treba vyplatiť. Ide o menovú transakciu, ktorá sa viaže na každý prevod, pri ktorom sa mení jedna mena na druhú.
- c) R ekonomického prostredia - nebezpečenstvo, že sa v dôsledku zmien kurzu zhorší firme jej medzinárodná konkurenčná schopnosť, čo má vplyv na budúce obchody, ceny, náklady.

## **SYSTÉM RIADENIA RIZÍK**

### **SYSTÉM RIADENIA RIZÍK - RISK MANAŽMENT**

Zahranično-obchodné operácie sú ovplyvňované množstvom rizík, ktoré prevažne negatívne ovplyvňujú ich výsledky. Aktuálnou otázkou ostáva otázka, čo motivuje firmy k tomu, aby sa vôbec zahranično-obchodnou problematikou zaoberali.

Existujú **tri dôvody (motivácie)**, prečo sa firmy chcú dostať na zahraničné trhy:

1. **expanzia predaja** - Forma zvyšovania potenciálneho predaja definovaním trhu v medzinárodných podmienkach. Firma sa prostredníctvom medzinárodného obchodu snaží zvýšiť výrobu (zvýšiť zisk)
2. **získavanie prostriedkov** - získanie výhod z medzinárodnej kooperácie a výmeny - Výrobcovia, distribútori vyhľadávajú tovary a služby vyrábané v zahraničí. Robia to najmä kvôli tomu, aby redukovali svoje

N, čo so sebou prináša zníženie cien, zvýšenie konkurencieschopnosti a obratu, čo sa v konečnom dôsledku prejaví vo zvýšenej miere zisku.

3. Diverzifikácia - stabilizácia obratu - rozšírenie odbytovej základne, inovačné trhy - spôsob ako zabezpečiť trvalú existenciu a finančnú samostatnosť. Firmy sa snažia vyhnúť silným kolísaniam v predaji a zisku, preto vyhľadávajú zahraničné trhy ako prostriedky, ktoré tomuto majú zabrániť. Firma, ktorá je závislá na dodávkach rovnakých výrobkov z rôznych krajín, sa môže vyhnúť kolísaniu cien alebo nedostatku týchto výrobkov v jednej krajine (napr. kvôli štrajkom ) a môže ich dovážať z druhej krajiny.

**RISK MANAŽMENT ( RM )** - sú to útvary ( subjekty ), ktoré sa zaoberajú problémami rizikovosti. Tieto útvary vznikajú priamo v podniku.

širšia koncepcia v smere rozvoja firmy v súvislosti so širokou spoluprácou s poisťovňami a s inými manažmentmi firmy

#### **PREDMET SKÚMANIA RM :**

- riziká ( fyzické straty, škody )
- zodpovednosť za spôsobené škody
- porušenie ekonomicko-výrobnej činnosti v podniku
- chyby v riadení podniku
- nedbalosti v niektorých činnostiach - balenie, expedícia
- nedodržanie technologických postupov
- politické riziká v krajinách - moratóriá, bojkoty, štrajky,...
- prírodné prostredie - vyčerpatelnosť zdrojov

Moderné chápanie RM prináša nové možnosti chápania rizík v zahranično-obchodnej činnosti. RM pomáha podnikateľským subjektom v oblasti poistenia proti rizikám vyplývajúcich zo zahraničného obchodu.

#### **PRVKY RM:**

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

#### **CIEĽ RM**

Zachovanie existujúcich hodnôt podniku pri zachovaní ekonomickej funkčnosti podniku. V prípade znehodnotenia hľadať spôsob nahradenia.

Ide o hodnoty:

- ◇ vecné a materiálové
- ◇ finančné hodnoty
- ◇ hodnota pracovných síl
- ◇ nehmotné hodnoty - imidž, meno, značka,...

Zachovanie majetkovej podstaty firmy vyžaduje kvalifikovanú činnosť z pozície finančného manažmentu a risk manažmentu.

Podmienky zachovania hodnoty firmy ( nové faktory ovplyvňujúce činnosť RM ) :

⇒ koncentrácia veľkých hodnôt ( investície v podniku, možnosť zvyšovania vysokoškolských pracovníkov )

- ⇒ nová technika a technológia - finančná náročnosť, poruchovosť  
⇒ škody na ekológii a škody súvisiace s vyčerpaním prírodných zdrojov  
( finančná kompenzácia nemôže vždy nahradiť ničenie základných statkov )

#### ÚLOHA RM

Ide o získanie presných poznatkov o rizikách, hodnotenie veľkosti pravdepodobnosti vzniku škôd, kontrola bezpečnosti prevádzky, porovnanie N a V jednotlivých opatrení súvisiacich s minimalizáciou, resp. odstránením škôd spôsobených rizikami ZO.

#### ETAPY RIADENIA RIZIKA :

1. analýza, identifikácia, kvalifikácia rizika - získavanie údajov. Vo veľkých firmách a bankách pôsobia „creditmani“, ktorí sledujú celkovú finančnú situáciu firiem ( solventnosť, bonitu)
2. zabezpečenia sa voči rizikám - analýza získaných údajov,
3. výber nástrojov pre zabezpečenie sa voči rizikám - poistenie, vlastné zdroje, záruka, úver,...
4. kontrola rizika v prípade utrpenia rozsiahlych škôd v porovnaní s plánom

Pozn. : Všetky škody v súvislosti s rizikami sa prejavujú ako finančné škody. Súvisí s tým likvidita podniku. Finančné straty môžu porušiť likviditu firmy, jej ekonomické postavenie. Firmy môžu finančné prostriedky zabezpečiť akumuláciou zisku.

### Identifikácia a analýza rizík z pozície firmy

#### A/ Druhy rizík (škôd):

- na majetku
- na hosp. činnosti
- zo zodpovednosti
- na ekológii a zdraví ľudí

#### B/ Použité metódy:

- vzorové prehliadky
- finančné výkazy
- operatívna evidencia
- grafy, prehliadky
- odborné expertízy

#### C/ Zameranie činnosti na :

- optimálny zisk
- kontinuitnú činnosť firmy
- stabilizáciu príjmov
- rozvoj podniku
- záujmy spoločnosti

#### D/ Rizikové znaky :

- frekvencia škôd
- čestnosť a rozsah škôd
- druhy a formy nehodovosti

#### E/ Informácie od špecializovaných inštitúcií

### REALIZÁCIA ALTERNATÍVNYCH FORIEM RIADENIA ( RISK MANAŽMENTU)

#### A/ Kontrola rizík a opatrenia na zábranu škôd :

- ⇒ zdokonalenie zásad kontroly a opatrení na zábranu škôd
- ⇒ konkretizácia a realizácia opatrení na zábranu škôd
- ⇒ redukcia nákladov na odstránenie škôd
- ⇒ organizačné zložky pre odstránenie škôd

⇒ spolurozhodovanie, resp. delegovanie práva kontroly na iný subjekt

B/ Formy financovania náhrady škôd :

- a) vlastné zdroje ( samofinancovanie, fondové rezervy a združovanie zdrojov s druhými firmami )
- b) cudzie zdroje ( poistenie u poisťovacích spoločností, poistenie vo vlastných spoločnostiach, pôžičky a úvery na likvidáciu škôd od bánk)

#### ZDOKONAĽOVANIE FUNKCIE RISK MANAŽMENTU

⇒ zdokonalenie riadenia foriem a spôsobov spolupráce medzi jednotlivými zložkami vo firme

⇒ koordinácia a spolupráca s ďalšími zainteresovanými partnermi na spoločných zámeroch vo sfére eliminácie rizikovosti

## Riadenie rizikovosti z pohľadu finančného manažmentu

Riešia sa politické, ekonomické riziká.

**Finančný manažment** - zameriava sa na rizikovosť v zahraničnom obchode, sleduje podmienky uplatnenia sa na zahraničných trhoch, zaujíma sa o finančné otázky importéra, meno, značku, ...

#### **Sledovanie solventnosti importéra ( štát, firma):**

STUPEŇ RIZIKA INSOLVENTNOSTI  
(medzinárodná klasifikácia firiem a štátov)

stupnica podľa rizík solventnosti	Kredit Rating, a.s.	Moodys	Standard and Poors	príklady USA 1991
najvyššia kvalita	A1	Aaa	AAA	IBM
vysoká kvalita	A2	Aaa	AA	Mobil
vyšší stredný stupeň	A3	A	A	Chryslers
stredný stupeň	B1	Baa	BBB	Coca-cola
nižší stredný stupeň	B2	Ba	BB	Union
špekulatívny	B3	B	B	TWA
nízka kvalita	C1	Caa	CCC	First-City
vysoko špekulatívny	C2	Ca	CC	Bank of TEXAS
najnižší stupeň	C3	C	C	-

**Hodnotenie ekonomickej rovnováhy firmy:**  
z aspektu rentability:



⇒ rentabilita vlastných zdrojov  
ČZ/ Čisté aktíva , resp. ČZ/vlastné zdroje

⇒ rentabilita sumy vložených prostriedkov  
$$\frac{\text{ČZ} / T * T / \text{suma vlož. prostriedkov}}{\text{suma vlož. prostriedkov} / \text{vlastné imanie}} * \text{suma vlož. prostriedkov}$$

z aspektu likvidity:

⇒ suma obežných prostriedkov / suma krátkodobých záväzkov

z aspektu solventnosti:

⇒ bežné A / bežné P

Finančný manažment sleduje zabezpečenie plynulosti inkasa zahraničných pohľadávok. Likvidita a solventnosť firmy súvisí s plynulým inkasom pohľadávok a s úhradou záväzkov.

**RM** sa zameriava taktiež na :

- bonitu - *dobré meno*, obchodná povesť, úveruschopnosť firmy, ktorá vstupuje do medzinárodných obchodných kontraktov. Informácie o bonite poskytujú banky alebo špecializované informačné kancelárie. Bonitu možno chápať aj ako *platobnú schopnosť*. Bonitu zahraničných partnerov treba skúmať ak sa nadväzujú prvé kontakty alebo ak sa požaduje dodávka na úver.

## System zabezpečenia sa voči rizikám z nezaplatenia

Pre dodávateľa je najnebezpečnejšie ak celé riziko z nezaplatenia znáša sám. Preto sa prejavuje snaha rozkladať riziká na ďalšie subjekty. Tu prichádzajú do úvahy hlavne banky a poisťovne.

Nástroje na zabezpečenie sa voči riziku z nezaplatenia:

- ◆ platobné inštrumenty
- ◆ využitie zmenkového, záručného alebo záložného práva
- ◆ poistenie
- ◆ formy obchodu

### VÝBER SPRÁVNEHO PLATOBNÉHO INŠTRUMENTU:

- \* zaplatenie vopred - zaplatenie celej fakturovanej sumy alebo jej dôležitej časti. Predpokladajú sa veľmi dobré vzťahy medzi exportérom a importérom.
- \* akontácia - odberateľ zaplatí zvyšok z ceny. Akontáciu si zvyčajne dojednáva slabší partner.
- \* dokumentárny akreditív - záruka, že exportérovi bude zaplatené za dodávku a zároveň importér dostane tovar v súlade s podmienkami uvedenými v kúpnej zmluve.
- \* dokumentárne inkaso -

## System zabezpečenia sa voči kurzovým rizikám

Kurzové R sa vyskytujú vo všetkých typoch zahranično-ekonomických vzťahoch. Platobný styk medzi krajinami sa prevažne realizuje vo vymeniteľných menách. Voči niektorým rozvojovým štátom sa uplatňuje clearing vo voľne vymeniteľnej mene. Subjekty vo vyspelých krajinách spravidla obmedzujú riziko na minimum, pretože používajú vlastnú menovú jednotku, čo sa týka dovozu aj vývozu.

#### **KURZOVÉ RIZIKÁ :**

- ekonomické riziko - zahŕňa aj budúce zmeny kurzov na celkovú hodnotu firmy, ktoré ovplyvňujú HV firmy.
- prepočítacie riziko - spočíva v nestabilite kalkulácií v dôsledku zmeny kurzov, riziká spočívajú vo faktore času, sú výhodné (nevýhodné) pre exportéra a importéra (závisí to od stanovenej zmluvy).
- účtovné riziko - zaoberajú sa ohodnotením položiek evidovaných v zahraničnej mene, ktorú treba previesť na národnú menu. Kurzy sa musia prepočítať (úlohu hrá časový faktor)

- matching riziko

- zosúladenie devízových pohľadávok a záväzkov a devízových rezerv.

Sleduje sa

- koncentrácia na obmedzenie
- lepšie zladenie termínov splatnosti záväzkov a pohľadávok
- starostlivý výber mien, aby nevznikli veľké kurzové výkyvy

Cieľ: zabezpečenie sa voči kurzovým rizikám.

- netting riziko - vytváranie čistej menovej pozície - vzájomná kompenzácia salda pohľadávok a záväzkov a snaha udržať ho na relatívne stabilnej cenovej úrovni. Používajú ho multinacionálne koncerny.

#### **SPÔSOBY PRÍSTUPU FIRIEM K RIZIKÁM PRI VOLBE PLATOBNÉHO STYKU:**

1. Niektoré firmy zámerne špekulujú, aby získali čo najviac, čo sa týka kurzových rozdielov.
2. Niektoré firmy majú ku kurzovým rizikám pasívny postoj
3. Väčšina firiem uplatňuje stratégiu voči kurzovým rizikám, a síce praktizujú ochrannú politiku - zabezpečenia sa voči kurzovým rizikám prostredníctvom finančného manažmentu.

#### **STRATÉGIA A VÝBER METÓD ZABEZPEČENIA SA VOČI MENOVO-KURZOVÉMU RIZIKU**

Rozhodnutia v oblasti mien a ich kurzov možno v prevažnej väčšine charakterizovať ako rozhodnutia v neistote. Neželaný vývoj kurzov na základe nepredvídateľných špecifických okolností s rastúcim časovým horizontom zvyšuje stupeň neistôt a rizikovosti.

Volby metód zvládania menového rizika by sa mali uskutočňovať v troch postupných úrovniach:

1. na prvej úrovni ide o **stanovenie stratégie** zvládania menovo-kurzového rizika
2. druhá úroveň je určená **analýze voľby fakturačnej meny**
3. tretia úroveň sa týka použitej **techniky prikrytia**

### **Stanovenie stratégie**

Existujú štyri základné stratégie:

- a) stratégia vyhýbania sa kurzovému riziku - tzv. opatrná, pri ktorej si subjekt vždy zabezpečuje všetky svoje pohľadávky a záväzky

v zahraničnej mene. V rámci tohto systému sa vytvára pevná kalkulačná báza, ale zároveň vznikajú náklady, ktoré sa musia zaradiť do cenovej kalkulácie a tým vedú k zvýšeniu ponukovej ceny oproti konkurencii, ktorá dodržiava stratégiu nezabezpečovania sa.

- b) kompromisná stratégia - spočíva v zabezpečení vždy len polovice menovej pozície, kedy môže dôjsť len k polovičnej strate, ale tiež aj zisku. Výhoda tejto stratégie spočíva v tom, že sa náklady zabezpečenia znížia o polovicu, nevýhodou je, táto stratégia nemôže vždy zabezpečiť uspokojujúce výsledky.
- c) stratégia udržiavania otvorených menových pozícií - tzv. špekulatívna, pri ktorej sa subjekt zabezpečuje selektívne a nechce sa vzdať možných kurzových šancí.
- d) stratégia „ničnerobenia“ - pri ktorej subjekt nikdy nezabezpečuje svoje menové pozície v presvedčení, že sa kurzové straty a zisky z dlhodobého hľadiska kompenzujú.

## **Analýza voľby fakturačnej meny**

Najjednoduchšia voľba spočíva v tom, že sa bude fakturovať v silných devízach pri vývoze a v slabých pri dovoze s cieľom získať na reporte silných devíz a deposite devíz slabých.

## **Výber vhodnej metódy, techniky prikrytia a financovania menového rizika**

Pri rozhodovaní sa o použití konkrétnej formy zabezpečenia sa v konkrétnej zahraničnoobchodnej operácii musí firma zväžiť:

- faktory výberu a situáciu, ktorá vplýva na použiteľnosť a efektívnosť daného zabezpečenia,
- formy zabezpečenia, ktoré má firma k dispozícii

### **FAKTORY VÝBERU ZABEZPEČENIA SA VOČI MENOVO-KURZOVÝM RIZIKÁM**

Výber vhodného zabezpečenia sa závisí predovšetkým od prijatej stratégie a od konkrétneho obchodného prípadu. Je potrebné pri tom zohľadniť:

- použiteľnosť metódy v danom prípade,
- časový horizont zabezpečenia,
- náklady na zabezpečenie,
- možnosť realizácie kurzových ziskov,
- možné ďalšie efekty popri menovo-kurzovom zabezpečení

Doporučuje sa pri každej operácii vyhotoviť kalkuláciu nákladov jednotlivých metód, ktoré prichádzajú v danom prípade do úvahy a zohľadniť ďalšie faktory ( financovanie, likvidita, poskytovanie služieb).

### **FORMY ZABEZPEČENIA SA PROTI MENOVO-KURZOVÝM RIZIKÁM**

A/ zmluvne dohodnuté opatrenia - nástroje, ktoré sú zakotvené v uzatvorenej zmluve a ktoré umožňujú predísť alebo znížiť menovo-kurzové riziko ( uzatvorenie zmluvy v národnej mene, premietnutie kurzového rizika do ceny, dohoda o menových opciách ap.)

B/ obchody na zabezpečenie sa proti menovo-kurzovým rizikám - táto skupina zahŕňa štandardné operácie ( termínový obchod s devízami,

úver v zahraničnej mene, diskont zmenky znejúcej na cudziu menu, poistenie sa ap.)

C/ zvláštne formy zabezpečenia sa proti menovo-kurzovým rizikám - táto skupina obsahuje jednak metódy, pri ktorých zabezpečenie sa proti menovo-kurzovým rizikám je len vedľajším aspektom, ale tiež špeciálne metódy, ktoré sú použiteľné len v určitých typoch podnikov. Ide o:

- forfaiting, factoring, exportný leasing,...
- leasing a lagging (terminovanie) - sú to operácie zamerané na spomalenie alebo zrýchlenie procesu prijatia alebo vyčerpania určitej meny vo väzbe na vývoj kurzu tejto meny.

Iné členenie foriem (nástrojov) zabezpečenia sa voči menovo-kurzovým rizikám:

- ⇒ nástroje na vylúčenie rizika - výber meny, menová doložka, menový swap
- ⇒ nástroje kompenzácie kurzového rizika - devízové termínové obchody, swapové obchody, forfaiting, faktoring, poistenie, medzinárodný leasing
- ⇒ nástroje na redukciu rizika - platby vopred a po častiach
- ⇒ nástroje na prevenciu rizika - tvorba rezerv v cene tovaru

Základné kritéria pre výber metód sú:

- ◇ použiteľnosť
- ◇ rýchlosť
- ◇ prijateľnosť pre obidvoch partnerov
- ◇ hospodárnosť
- ◇ časové hľadisko

---

## Medzinárodná devízová likvidita

---

Svet je charakteristický nestabilitou ekonomiky - výsledok: ekonomická zadlženosť, rozsiahle špekulačné transakcie. Medzinárodné platobné vzťahy prebiehajú v podmienkach nerovnomerného rozvoja vyspelých trhových centier a ich vzájomnej konkurencie na svetových trhoch.

**MDL** - súhrn všetkých platobných prostriedkov a disponibilít, ktorými štát cestou štátnych inštitúcií zabezpečuje vyrovnávanie schodku PB a iných úhrad, záväzkov voči iným krajinám a medzinárodným inštitúciám.

MDL sa sleduje a určuje z rôznych hľadísk:

- rozsah likvidných prostriedkov pre realizáciu plynulého MPS
- štruktúra likvidných prostriedkov z hľadiska ich mobility pre medzinárodné platby
- výška medzinárodnej likvidity sa vzťahuje k MO najmä z hľadiska dovozu, ktorá zahŕňa medzinárodné menové rezervy štátnych orgánov, medzinárodné menové a finančné inštitúcie

MDL- schopnosť jednotlivkej krajiny, alebo všetkých krajín plynule zabezpečovať vzájomné záväzky a pohľadávky vznikajúce v rámci MO vzťahov a na základe disponibilných. Devízových zdrojov. Základným ukazovateľom pre zabezpečenie medzinárodnej devízovej likvidity je

uspokojenie svetového obchodno-platobného obratu zo strany devízových rezervných prostriedkov.

**Štruktúra MDL** je reprezentovaná: vlastnením disponibilných zdrojov vo vymeniteľných menách, v zlate, vo forme rezervnej pozície v MMF, vlastníctva SDR, ECU. Základnú zložku v rámci devízových rezerv tvorí zlato.

#### **CHARAKTERISTIKA DEVÍZOVÝCH POZÍCIÍ:**

- rezervná pozícia v MMF - osobitná forma aktív, ktorá znamená právo členskej krajiny získavať od MMF úvery v cudzej mene
- SDR - medzinárodné likvidné aktíva vo forme zápisov na účtoch v MMF (dôležité rezervné aktívum po demonetarizácii zlata)
- ECU - medzinárodné likvidné aktívum, ktorého zabezpečenie sa realizuje na základe solidárneho zväzku členských krajín

Medzinárodná likvidita v devízových prostriedkoch a rezervách spolupôsobí na dosiahnutie rovnováhy v medzinárodných peňažných vzťahoch a na vyrovnanosť v PB. Vyrovnanosť v medzinárodných peňažných vzťahoch vystupuje vo forme užšieho poňatia ekonomickej rovnováhy, ktorá sa určuje vyrovnanosťou PB, najmä v zložke vývozu a dovozu.

MDL má zabezpečovať plynulý rozvoj MO na základe dosahovania relatívne vyrovnanej PB.

Pohotovostné devízové rezervy:

- slúžia na zabezpečenie likvidity medzinárodných platbách, najmä pri dosahovaní rovnováhy PB
- na zabezpečenie plynulej menovej intervencie na peňažných trhoch hlavne zo strany CB
- zabezpečenie miery L ako pomeru platobných prostriedkov a záväzkov splatných k určitému dňu.

**Euromenový trh** - je jedným z najdôležitejších reprezentantov vo funkcii centra pre ukladanie oficiálnych menových rezerv. Fungovanie tohto trhu podmieňuje fungovanie medzinárodného platobného styku.

---

## **Postavenie a úloha PB a MPS**

---

**PB** - predstavuje kvalitatívny a kvantitatívny rozsah, štruktúru a charakter ZO operácií príslušnej krajiny na základe jej zapájania do MDP a premietnutia týchto vzťahov do platobných transakcií na úrovni medzinárodnej sféry.

Vyjadruje sa ako bilancia daného okamihu alebo bilancia za určité obdobie.

**PB daného okamžiku = zostatková platobná bilancia** - charakterizuje PB danej krajiny vo vzťahu k zahraničiu k určitému dátumu. Vyjadruje pomer medzi momentálnymi splatnými pohľadávkami a záväzkami. Okamžitý stav PB výrazne ovplyvňuje výšku devízového kurzu.

**PB daného obdobia = obratová platobná bilancia** - dáva prehľad o všetkých platbách krajiny vo vzťahu k zahraničiu za určité časové obdobie.

Aktívne saldo tejto bilancie poukazuje na vyššie príjmy ( inkasa zo zahraničia) ako sú výdaje ( platby do zahraničia) - zvýšený stav devízových rezerv. Pasívna naopak.

Aktívna a pasívna platobná bilancia = **saldo PB**

Delenie PB:

- PB bežných účtov - pohyb tovarov a služieb, príjmy z investícií, vládne operácie.
- PB kapitálu a úveru ( kapitálový účet) - pohyb krátkodobého a dlhodobého kapitálu a pohyb zlata.

PB bezprostredne ovplyvňuje reprodukčný proces v ekonomike. Tieto procesy vplývajú na kurzové vzťahy mien, na devízové rezervy, na menový vývoj, na zahraničnú zadlženosť, na hospodársku politiku krajiny ap.

### **Faktory vplyvu na PB krajiny:**

- nerovnomerný ekonomický a politický rozvoj krajiny
- cyklickosť rozvoja ekonomiky
- rast zahraničných štátnych výdavkov
- rast významu a rozsahu pohybu kapitálov medzi krajinami
- významné zmeny v MO( štruktúra obchodu s komoditami a výrobkami, nové formy obchodovania)
- faktory v menovo-finančnej oblasti, ktoré bezprostredne ovplyvňujú pozíciu PB ( devalvácia, revalvácia)
- inflácia, ktorá negatívne ovplyvňuje stav PB , nakoľko zvýšenie cien znižuje konkurenčnú schopnosť exportných výrobkov, obmedzuje import a podporuje únik kapitálu z ekonomiky.

### **V PODMIENKACH ŠTÁTNEJ REGULÁCIE PB SA UPLATŇUJÚ MNOHÉ OPATRENIA ŠTÁTU EKONOMICKÉHO, FINANČNÉHO, MENOVEHO CHARAKTERU.**

Krajiny s pasívnou PB realizujú predovšetkým opatrenia, ktoré vedú k :

- umelé zvýšenie hodnoty domácej meny - DEFLAČNÁ POLITIKA - zvýšenie hodnoty meny prostredníctvom zvýšenia výdavkov zo štátneho rozpočtu, zmrazenie miezd, zmena d.s., úverové obmedzenie, stabilita masy peňazí v obeh
- devalvácia meny - stimulácia E
- devízové obmedzenia -
- subvencovanie E zo ŠR, výhodné úvery, garancie, prevzatie záruk za úver, stimulácia

**PB môže byť ovplyvnená 2 smermi:**

- a) reštriktívny
- b) expanzívny

**Z hľadiska vonkajších ek. vzťahov je potrebné:**

1. udržiavanie stability národnej meny
2. udržiavanie max. úrovne využívania výrobných základní vo vnútri E
3. udržiavanie vyrovnanosti PB na základe vyrovnaných výmenných relácií

## Teórie vyrovnania PB:

1. teória automatického samoregulovania PB - vych. Z predpokladu ..... (keyness)
2. monetaristická teória regulovania PB:
  - nevyrovnaná platobná bilancia súvisí s nerovnováhou v menovom hospodárstve
  - pri nevyrovnannej PB sa treba orientovať na konjunkturálne ukazovatele
  - pôsobenie trhových síl za podmienok liberalizácie ZO
3. teória medzištátneho regulovania PB - kompenzácia neokeynessovskej a monetárnej koncepcie

---

## Realizácia MPS

---

### Bankové záruky

#### PODSTATA A DÔVODY BANKOVEJ ZÁRUKY

**BANKOVÁ ZÁRUKA** - popri dokumentárnom inkase a dokumentárnom akreditíve ďalší nástroj zahraničného platobného styku. Medzi uvedenými nástrojmi a BZ je rozdiel vo funkcii: Základnou funkciou dokumentárneho inkasa a akreditívu je platobná funkcia - slúži efektívnemu priebehu ZO procesu. V BZ ide o funkciu zabezpečujúcu a až následne platobnú.

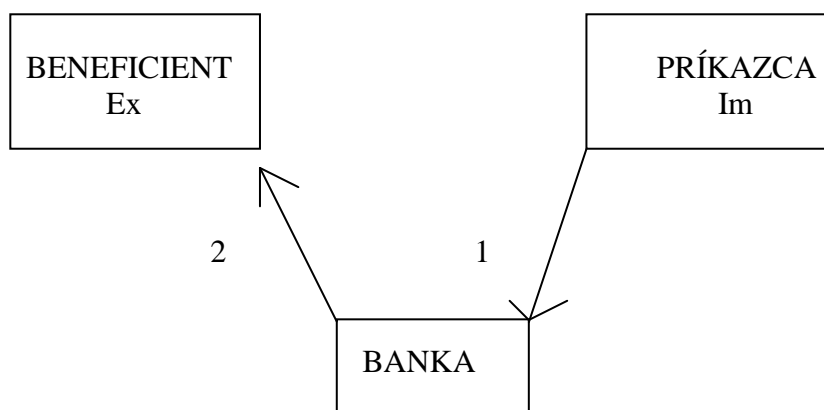
**BZ** - ručiteľský obchod banky. Banka preberá peňažné plnenie za záväzky klienta. Dohoda importéra a banky.

Podľa obchodného zákonníka BZ vzniká písomným vyhlásením banky v záručnej listine, že uspokojí veriteľa do výšky určitej čiastky.

**Dôvody BZ:** V súčasnosti žiadny MO sa nerobí bez BZ:

- neistota v splácaní záväzkov,
- hrozba vojenských konfliktov,
- nestabilita v ekonomikách,
- rastúca zadlženosť krajín,
- nedôvera medzi novými obchodnými partnermi

#### Banková záruka:



1 - Príkaz k vystaveniu záruky

## 2 - Oznam o BZ

### Obsah BZ a jej krytie

#### CHARAKTERISTICKÉ ZNAKY BZ:

1. abstraktnosť
2. nezávislosť od bankového obchodu medzi Im a Ex
3. BZ je samostatný právny obchod medzi bankou a príkazcom v prospech beneficianta
4. rýchla dostupnosť beneficianta k peniazom.

Existujú rôzne formy BZ u rôznych bánk. Každá BZ má preambulu, kde sa uvádza, že bola otvorená záruka pre beneficianta. Záručný záväzok tvorí podstatnú časť BZ.

Ďalšie záverečné ustanovenia:

- doba splatnosti BZ
- miesto uplatnenia BZ
- doklady ap.

Banka špecifikuje doklady, ktoré má beneficiant predložiť. Dotknuté právo - právo, ktoré sa bude uplatňovať v prípade sporov. Môže byť uvedené, či je možné pohľadávku postúpiť v prospech iného. BZ

- priame
- nepriame

### Druhy BZ

#### PRIAMA BZ:

Platnosť môže skončiť tromi spôsobmi:

1. uplynutím dátumu, ktorý je uvedený v BZ
2. vrátením záručnej listiny banke
3. platnosť BZ sa neobmedzí dátumom, ale dňom plnenia určitej podmienky

#### NEPRIAMA BZ:

Vlastnú bankovú záruku podpíše aj druhá banka v krajine beneficianta. Ide o spoluprácu korešpondenčných bánk.

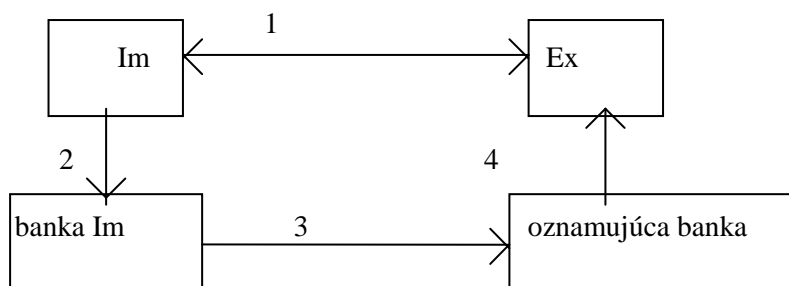
Ručenie prvej banky zanikne až vrátením originálu záruky

#### KRYTIE BZ, NÁKLADY BZ:

Vystavením BZ preberá banka záväzok, že uhradí záväzok za príkazcu. Banka sa dohodne s príkazcom, že BZ bude zabezpečovaná blokovaným účtom alebo termínovaným vkladom. Tento záväzok banka nepreberá zadarmo. Banka má zo záruky určité príjmy.



### Priama BZ:



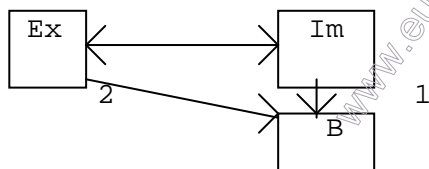
- 1 - zmluva o predaji tovaru
- 2 - príkaz k vystaveniu BZ
- 3 - oznam o BZ
- 4 - BZ

Povinnosti subjektov zúčastňujúcich sa BZ:

Exportér musí tovar dodať, importér tovar prebrať, banka sa zaväzuje, že zaplatí exportérovi priamo alebo prostredníctvom banky.

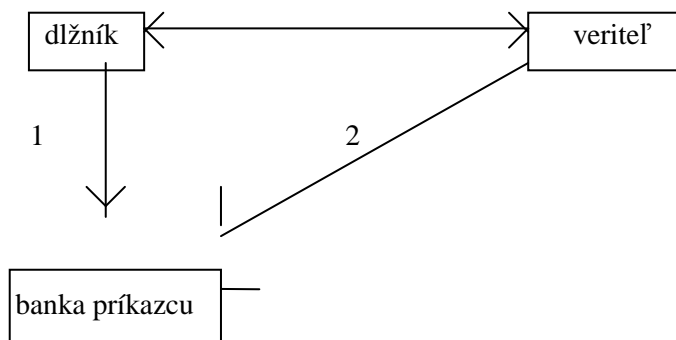
### FORMY BZ:

1. **Platobná záruka** - exportér žiada od importéra, aby prostredníctvom svojej banky vystavil BZ. Okrem obchodných platieb za dodávku tovaru formou hladkej platby môže BZ zabezpečiť splátky leasingu do zahraničia ap.  
Chráni pred rizikom z nezaplatenia.



- 1 - príkaz vystaviť BZ
- 2 - platobná záruka

2. **Záruka na úver** - tuzemská banka vystaví BZ v prospech zahraničnej banky alebo dodávateľa, ktorý poskytol dodávateľský úver - prevezme ručenie na úverovú čiastku. Výška záručnej čiastky musí byť začlenená do textu záruky



- 1 - príkaz k vystaveniu BZ
- 2 - BZ

## Nároky na plnenie BZ

### POVINNOSTI BENEFICIENTA:

Banka splní svoj záväzok z BZ len vtedy, ak ju na to vyzve benefici-  
cient.

#### Predpoklady:

1. formálna správnosť nároku
2. akým spôsobom môže beneficiant predložiť svoje nároky
3. beneficiant musí dodržať miesto BZ

### POVINNOSTI BANKY:

Banka je povinná skontrolovať nárok na plnenie z BZ.

Banka ručí za splnenie záväzkov do výšky sumy, do akej sa zaviazala  
v BZ.

### NÁMIETKY BANKY VOČI BENEFICIENTOVI:

1. beneficiant nesplnil formálne nároky
2. nedodrжал platnosť BZ, jeho nárok bol banke doručený neskoro
3. nedoručil nárok tej pobočke banky, ktorá bola uvedená v BZ
4. nepredložil potrebné náklady
5. nepoveril správnu osobu na uplatnenie nároku z BZ

Pozn.:

Beneficiant má záujem na tom, aby BZ mohol uplatniť čím skôr a aby  
uplatňovanie BZ nebolo viazané na predkladaní dokladov.

Príkazca má záujem na tom, aby sa uplatňovaná záruka viazala na pred-  
kladaní dokumentov a aby náklady boli čo najnižšie.

---

## NOVÉ FORMY FINANCOVANIA V MO

---

### Financovanie MO

V MO je veľmi silná konkurencia, preto sa MO realizuje prevažne  
na úver. V MO sa uplatňujú rôzne podmienky pre poskytovanie úverov,  
jednak priamo medzi partnermi, ktorí vstupujú do vzájomných obchod-  
ných vzťahov, respektíve prostredníctvom bankovej a finančnej sústavy  
na úrovni národných ekonomík a na úrovni medzinárodného devízového  
trhu.

Úverové vzťahy, ktoré vznikajú medzi partnermi zahraničnoobchod-  
ných operácií, aj keď sa poskytujú na základe **komerčných úverov (do-  
dávateľských úverov)** sú spravidla sprostredkované pomocou bankovej  
sústavy. Súčasťou realizácia zahraničnoobchodných vzťahov nevyhnutne  
vyžaduje poskytovanie úverov, buď dodávateľovi alebo odberateľovi za  
podmienok subvencovania respektíve prevzatia garancií na poskytnuté  
úvery, alebo na poistenie a zaistenie týchto úverov.

V medzinárodnom platobnom styku sa sústava úverov spravidla rozdeľuje na úverovanie **vývozu** a na úverovanie **dovozu**.

V rámci úverovania vývozu zo strany bánk sa uplatňujú nasledujúce formy úverov:

- bankový úver na tovar na sklade,
- bankový úver na tovar na ceste,
- bankový úver na prehlásenie o prevzatí tovaru k rukám,
- obnoviteľný bankový úver,
- úver na bežný účet u banky.

V rámci úverovania dovozu zo strany bánk sa poskytujú úvery:

- voči bankovému akceptu,
- akceptačno-remburzný úver.

Okrem bankových úverov na dovoz poskytuje sa úver zo strany finančných inštitúcií krajiny vývozcu.

Všetky úvery sa rozdeľujú tiež podľa týchto najbežnejších hladísk:

- a) podľa dĺžky (krátkodobé a dlhodobé)
- b) podľa druhu obchodu (dovozné a vývozné)
- c) podľa druhu operácie (obchodné a finančné)
- d) podľa poskytovania (dodávateľské, sprostredkovateľské, bankové a vládne)
- e) podľa spôsobu zabezpečenia (neryté a kryté)

**KRÁTKODOBÉ ÚVERY** - poskytujú sa pri dovoze i vývoze obvykle vo forme úverov obchodných sprostredkovateľských a bankových do dvanásť mesiacov. Kryjú sa prevažne tovarom, akreditívom, CP, zmenkou alebo bankovou zárukou.

**DLHODOBÉ ÚVERY** - sú to úvery pri dovoze a vývoze presahujúce dvanásť mesiacov. Ide o úvery obchodné, finančné, dodávateľské, bankové, ale i vládne. Sú kryté vládou, bankovou zárukou, zmenkami. Poskytujú sa hlavne na dodávky strojov a investičného zariadenia.

**STREDNODOBÉ ÚVERY** - sú poskytované väčšinou ako dodávateľské úvery, za podmienok, že odberateľ poskytne v dohodnutom rozsahu podiel akontácie. Tieto úvery sa poskytujú rozvojovým krajinám na základe štátnej záruky.

**OBCHODNÉ ÚVERY** - vyskytujú sa pri obchode s tovarom. V rámci obchodných úverov poskytovaných zo strany dodávateľa na uskutočnenie exportu, vyžaduje tento od importéra **avans** (preddavok, ktorý slúži na úhradu nákladov spojených s realizáciou zásielky) a zároveň zaväzuje odberateľa túto zásielku prevziať.

**DODÁVATEĽSKÝ ÚVER** - poskytuje ho v ZO vývozca dovozcomi.

**SPROSTREDKOVATEĽSKÝ ÚVER** - poskytujú ho v ZO sprostredkovatelia i komisionári (maklerské firmy). Eskontujú zmenky kupujúcich, zaručujú sa za ich zaplatenie, financujú výrobu i obchod.

**NEKRYTÉ ÚVERY** - sú veľmi riskantné, a preto sú poskytované iba solventným odberateľom alebo firmám s dobrou platobnou schopnosťou (bonitou). Poskytujú ich zväčša dodávatelia a sprostredkovatelia.

**KRYTÉ ÚVERY** - sú akreditívy remburzné i s odloženým platením, záruky štátne, bankové, zmenky s možnosťami ručiteľov, hypotéky.

**VLÁDNE ÚVERY** - poskytuje vláda jednej krajiny vláde druhej krajiny za účelom nákupu tovaru, čím zároveň podporuje svoj vývoz.

**BANKOVÝ ÚVER** - patrí v ZO k najviac používaným druhom úveru. Bankové úvery krátkodobé i dlhodobé poskytujú banky pri vývoze i dovoze, a to: formou úveru na bežnom účte, formou dispozičných úverov, formou finančných pôžičiek.

## Formy financovania MO: Faktoring, forfaiting, leasing, spoločné podniky

**FACTORING** - finančná metóda, ktorej vznik súvisí s rozvojom komerčných vzťahov medzi predávajúcim a kupujúcim. Charakter týchto vzťahov možno kvalifikovať ako tendenciu kupujúceho - odberateľa presadzovať stále vo väčšej miere krátkodobé úverovanie pri dodávkach spotrebného tovaru ap. U predávajúceho - dodávateľa je to nutnosť akceptovať poskytovanie krátkodobých úverov odberateľom v súvislosti so situáciou na trhu. Podstatou faktoringu je zaistenie inkasa pohľadávky predávajúceho (veriteľa) od kupujúceho (dlžníka), hlavne s ohľadom na možnú insolventnosť dlžníka, prípadne nechotu zaplatiť. Je to vlastne odkúpenie pohľadávky, a tým prevzatie rizika z nezaplatenia, faktorom od dodávateľa. Za chyby dodaného tovaru zodpovedá i naďalej dodávateľ.

**Tuzemský faktoring** predstavuje „predaj“ pohľadávky špecializovanej inštitúcii s cieľom jej riadneho a včasného inkasa alebo „odkúpenie“ záväzku špecializovanou finančnou inštitúciou, prevedené z iniciatívy a na návrh veriteľa, z pohľadu dlžníka. **Medzinárodný faktoring** je možné charakterizovať ako odkúpenie krátkodobej zahraničnej pohľadávky maximálne do jedného roka špecializovanou finančnou inštitúciou (faktoringsvou spoločnosťou), bez regresu (spätný postih) proti predchádzajúcim majiteľom pohľadávky pri insolventnosti dlžníka, so zálohovým zaplatením pohľadávky v čase odkúpenia. Funkcia faktoringu - faktoringsvá spoločnosť danú pohľadávku zálohovo prepláca veriteľovi.

**Importný faktoring** - je menej využívaný z dôvodu, že povinnosťou faktora je vystavovať za dovozcu záruku, čo v súčasnej dobe je veľmi rizikové.

**Exportný faktoring** - okrem dovozcu, vývozcu a export faktora je v zmluvnom vzťahu aj import faktor - zahraničná faktoringsvá spoločnosť, ktorá preberá záruky za platbu dovozcu tovaru alebo služby.

Funkcie, ktoré plní faktoring:

1. uskutočňuje inkaso faktúr a vedie účtovníctvo o účtoch dlžníkov, vymáha splatné pohľadávky,
2. berie na seba riziko z nezaplatenia pohľadávky,
3. poskytuje zálohové platby za hromadne nakúpené pohľadávky od doby ich vzniku až po ich zaplatenie.

Zmysel faktoringu spočíva v krátkodobom financovaní dodávateľa.

V slovenských podmienkach ide o odpredaj pohľadávky v strachu, že odberateľ nezaplatí a vzniknú nevyhnutné pohľadávky. Faktoringsvé vzťahy sa používajú v mnohých prípadoch, aj v takých operáciách, kde to nie je nutné.

Faktoringsvá spoločnosť dokonale ovláda trh, pozná zákony, vie sa rýchlejšie orientovať v rizikách, ktoré môžu nastať. Pri faktoringu neexistuje spätný postih. Faktoringsvá spoločnosť za odkúpenie pohľadávky získava diskont alebo províziu. Niektoré zabezpečujú aj colné konanie, platenie rôznych daní.

**FORFAITING** - metóda financovania vývozných úverov v súvislosti s vývozom strojov a investícií. Jedná sa o odkúpenie strednodobých pohľadávok s dobou splatnosti od jedného roka až do piatich. Ide o predaj exportnej pohľadávky bez regresu z titulu insolventnosti dlž-

níka, a to banke, alebo inej finančnej inštitúcii ( forfaiter). Forfaiter pritom v rámci odkúpenia vyplatí vývozcovi čiastku faktúry, po zrážke diskontu (percento za úverovú operáciu) a poplatkov. Forfaitingom prechádzajú všetky práva z pohľadávky, ale zároveň i riziká na forfaitéra.

Pri vývoznom forfaitingu odkupuje forfaiter pohľadávku vo voľne zameniteľnej mene.

Dovozný forfaiting zahŕňa odkúpenie pohľadávky, ktorú má zahraničný dodávateľ voči slovenskému odberateľovi. Slovenský subjekt vystaví vlastnú zmenku a forfaiter ju odkúpi. O finančnom forfaitingu hovoríme, ak forfaiter odkúpi zmenky aj keď nejde o kontrakt ( dodávku tovaru).

**Provízia** je účtovaná za zabezpečenie pohotových finančných zdrojov v období medzi príslubom k odkupu a vlastným odkupom. Táto čiastka sa platí forfaiterovi v období prípravy zmluvy (0,5 - 2 % ročne z celkovej finančnej čiastky).

**Rizikové prirážky** - forfaiter na seba preberá kurzové, transferové, obchodno-politické riziko. Za toto riziko mu prislúcha riziková prirážka laž 6 % ročne.

**Diskont** - tvorí podstatnú súčasť nákladov. Sadzby sú rozdelené podľa sadziieb krajiny importéra (6 až 8 %).

Hlavnou nevýhodou forfaitingu je vysoká nákladovosť.

**LEASING** - je forma získavania kapitálových aktív na používanie buď na celú alebo aspoň na značnú časť ich životnosti na základe platenia stanovených peňažných čiastok počas určitého časového obdobia. Leasing ako forma financovania umožňuje plne nahradiť používanie vlastného kapitálu, ktorý predstavuje „najdrahšie peniaze“.

Prednosti leasingovej formy:

- leasing je bariérou proti inflácií (umožňuje, aby dlh bol splatený v budúcnosti „zajtrajšími lacnejšími peniazmi“)
- napomáha technickému rozvoju
- pružnosť.

Leasingová zmluva môže mať rôznu formu a obsah. Musí v nej byť uvedené: doba splatnosti, predmet leasingu, právo na odkúpenie leasingu, práva a povinností zmluvných strán, spôsob zrušenia. Zmluva nie je zrušiteľná pred dobou splatnosti zo strany vystavovateľa leasingu. Leasingové spoločnosti po vypršaní zmluvy požadujú vrátenie aktív späť alebo ich odpredajú používateľovi.

Pri leasingu ide o dočasné oddelenie práva užívateľského a vlastníckeho. Predpisy v rôznych krajinách rôzne upravujú hlavne zdaňovanie leasingu. Preto je dôležité voliť vhodnú formu leasingu.

Formy leasingu:

1. nájomca si vyberie typ a značku tovaru, určuje dodávateľa a podmienky dodávky (cenu, záruky, spôsob riešenia reklamácie ...).Nájomca s dodávateľom uzatvára dodávateľskú zmluvu a volí si leasingovú spoločnosť.
2. prenajímateľ je investorom, kupuje tovar od dodávateľa a uzatvára s ním kúpnu zmluvu. Zveruje tovar nájomcovi pričom tovar ostáva jeho majetkom.

Nájomca plne využíva aktíva a pravidelne spláca nájomné podľa zmluvy. Nájomné je pravidelný poplatok a obsahuje: vrátenie celého

investičného kapitálu = trhová cena aktíva, finančné zataženie, úroky, diskont, zisk, náklady na dodatočné služby. Leasing uskutonuju leasingové spolocnosti, banky, finančné ústavy a ich pobočky, pobočky a združenia výrobcov, dodávateľov, zmiešané podniky.

**SPOLOČNÉ PODNIKY** - forma výrobnej alebo obchodnejcinnosti s uastou domáceho i zahraničného kapitálu v pomere stanovenom zmluvou alebo právnym predpisom v krajine sídla podniku. Spolocny podnik je súčasťí stratégie podnikania na zahranicnom trhu (lahšie sa daju prekonať colné predpisy, mimocolne prekazky, využívanie daňových ulav). Zakladajú sa v oblasti ažby a spracovania surovín, výstavby investicnych celkov v oblasti služieb cestovného ruchu. Pri zvažovani výhod a nevýhod spolocneho podniku sa využívajú služby poradenských firiem (získavanie informácií o firme ktorá chce s nami uzavrieť partnerský vzťah).

Pri konecnom podpísaní zmluvy treba zvažit:

1. SP sa nedostaneme k špičkovej technológii len k vyššiemu priemeru,
2. SP veľmi ažko prenikneme na zahraničné trhy,
3. objektívne ocenenie vkladov partnerov.

---

## Vývozné obchodné operácie

---

Zahranicny obchod je suastou národného reprodukčného procesu, pričom má relatívne samostatne postavenie. Ovplyvňuje celkovú ekonomickú rovnováhu, ako aj jej štrukturálnu a sortimentnu skladbu. Zahranicny obchod može svojim funkciami može zabezpecovat stabilitu v prípade, ak ju narušaju vnútorné faktory (napr. dovoz). Na druhej strane pri vzniku porúch v dôsledku vonkajších faktorov možu tieto vyvolať v ekonomike nestabilitu.

Za predpokladu, že firma chce vstúpiť na zahraničný trh a nemá žiadne predchádzajúce znalosti o situácií na relevantných zahraničných trhoch, je potrebné v rámci realnego posúdenia súčasných možnosti, aby uskutočnila túto analýzu.

Svoju strategiatu by mala firma následne zamerať na ten zahranicny trh, kde má najvačšie predpoklady na úspech, čiže na umiestnenie svojej produkcie.

Základom úspechu na zahranicnom trhu je zvládnutie techniky a ekonomiky obchodu, komerčného práva, fáz obchodných operácií. Dôležité sú aj informácie a osvojenie si predpisov a zákonov platných v oblasti zahraničného obchodovania.

Pred vstupom na zahraničný trh si firma musí uvedomiť určite skutočnosti, ktoré jej pomožu zorientovať sa v danej oblasti: pripraviť sa dôkladne na vstup na zahraničný trh a premyslit si postup do detailov; uvedomiť si, že vo svete prevažuje trh kupujúceho; problém nie je tovar vyrobiť, ale ho predať; príprava na tvrdý boj s konkurenciou; špičkový tovar bez značky ažko dobyje trh; uvedomiť si, čo chceme prostredníctvom zahraničného obchodu dosiahnuť ap.

### Analýza vývozných operácií

Vývoz - export jecinnost, účelom ktorej je predaj tovaru alebo služieb do zahraničia. Realizuje sa zvyčajne so zámerom získať zaň

devízové prostriedky, resp. za takto vyprodukované devízové prostriedky doviest iný druh tovaru /kompenzačný obchod/. Export je preto najdôležitejšou zahranično-obchodnou operáciou. Krajina s nedostatočnou surovinovou základňou si vývozom svojich výrobkov zabezpečuje devízové prostriedky na dovoz surovín a materiálov nevyhnutných pre ďalšiu výrobu.

Vývoz aj dovoz môže byť hmotný /suroviny, polotovary, stroje, zariadenia, spotrebný tovar, potraviny/ a nehmotný /patenty, vynálezy, licencie, know-how, autorské práva/, priamy /výrobca predáva tovar priamo spotrebiteľovi/ a nepriamy /predaj tovaru pomocou sprostredkovateľov, obchodných zástupcov, komisiónárov ap.

## **Prípravná fáza realizácie vývozného obchodného prípadu**

Prípravnú fázu musí uskutočniť každý vývozca pred uskutočnením zahraničnoobchodnej výmeny tovaru. K činnostiam patriacim k prípravnej fáze zaraďujeme analýzu exportných možností, prieskum a výskum trhu, zhromažďovanie informácií o obchodných partneroch.

Vývozná obchodná operácia je podstatne zložitejšia a oveľa rizikovejšia ako dovozná operácia. Z tohto hľadiska jej treba venovať mimoriadnu pozornosť. Okrem toho každý vývozca fakticky vstupuje na zahraničný trh a stáva sa tak reprezentantom Slovenskej republiky. Tento jeho vstup môže byť pozitívny alebo negatívny. Záujmom všetkých subjektov zahraničného obchodu by malo byť, aby už ich prvý krok do veľkého sveta bol na príslušnej kvalitatívnej úrovni. I keď by okamžite nepriniesol veľký zisk, aby aspoň nespôsobil stratu.

Pri dovoze sme upozorňovali, že treba byť pozorný pri každom kroku - pri vývoze to platí dvojnásobne. Zdanlivá maličkosť niekedy vyvolá veľké nedorozumenie, prípadne i škody. Okrem finančných škôd je to aj strata dobrého mena, postavenia na trhu a pod., čo treba potom dlhodobo naprávať, a nie vždy sa to podarí. Dobré meno sa dá ľahko stratiť, podstatne ťažšie je ho však získať.

Pred exportom tovaru do zahraničia si treba vyjasniť predmet vývozu a krajinu dovozcu. Seriózne treba zvážiť všetky výrobné možnosti, reálne množstvá tovaru pre export, kvalitu týchto výrobkov, ich balenie, adjustáž a rôzne iné skutočnosti.

Ak má výrobný podnik širší sortiment výrobkov, pre vývoz prichádzajú do úvahy najnovšie, najmodernejšie, s vhodným dizajnom, najlepšími technickými parametrami, primeranými servisnými podmienkami a cenami. Radšej treba realizovať menej, ale vynikajúcich výrobkov ako opačne. Vývozca tak skôr získa na danom trhu určité postavenie.

Po vytipovaní výrobku určeného na vývoz musí si vybrať teritórium, kam ho chce umiestniť. Výber krajiny závisí od rôznych okolností, na ktoré vplýva:

- ⇒ Celkové množstvo danej komodity,
- ⇒ Charakter vyvážaného tovaru /čerstvé ovocie nie je vhodné prepravovať na veľké vzdialenosti, dámske plavky by nebolo veľmi efektívne vyvážať do arabských krajín/.
- ⇒ Vzdialenosť príslušnej krajiny,
- ⇒ Klimatické podmienky krajiny,
- ⇒ Zvyklosti, náboženstvo, zloženie obyvateľstva a ďalšie.

Pred plánovaným exportom tovaru do príslušnej krajiny treba overiť aj ekonomické a politické pomery, zákony, predpisy, clá, dane, obmedzenia, ktoré platia pre dovoz daného tovaru v krajine importéra. Súčasne treba preveriť, či táto komodita podlieha v SR licenčnému konaniu. V kladnom prípade sa aj vopred informovať o podmienkach pre ude-

lenie licencie na vývoz zo SR. Treba si zaobstarat' aj informácie o tom, akým spôsobom sa v danej krajine obchoduje s tovarom, ktorý tam vývozca plánuje umiestniť. Všade platia určité tradície, ktoré treba rešpektovať a podľa toho vývoz realizovať. Niekde treba využiť sprostredkovateľa, komisionára, realizovať predaj prostredníctvom obchodného domu a pod

### **TERITORIÁLNY A KOMODITNÝ PRIESKUM**

Prieskum trhu je základnou podmienkou realizácie vývozu tovaru. Rozdeľuje sa na prieskum teritoriálny a komoditný. Pri teritoriálnom prieskume sa zbierajú informácie nielen o geografických, klimatických podmienkach, surovinovom bohatstve, počte a zložení obyvateľstva ale hlavne o politických, ekonomických podmienkach, organizácii trhu, priemysle, obchode, legislatíve, devízových, colných, daňových predpisoch a pod.

Komoditný prieskum sa zameriava na nákupné a predajné podmienky konkrétneho tovaru, kvalitu, technické parametre, cenu, množstvo tovaru na tamojšom trhu /a to nielen z vlastnej produkcie, ale aj z dovozu/, najväčších producentov a dovozcov tohto tovaru, kúpyschopnosť obyvateľstva a iné.

Prieskum trhu vo vybranom teritóriu môže exportér urobiť sám, alebo touto činnosťou poveriť niektorú špecializovanú firmu či organizáciu. Niekedy je lacnejšie a výhodnejšie /z hľadiska dosiahnutého efektu/ nechať si urobiť prieskum odborníkmi. Úlohy treba zadať konkrétne a jednoznačne, aby výsledky boli využiteľné z rôznych hľadísk. Odlišne budú stanovené úlohy napr. pre prieskum potravinárskej komodity pre každodennú spotrebu, inak pre zlepšenie výkonnosti športovcov, či pre diabetikov atď. pri jednotlivých druhoch spotrebného tovaru je to ešte rozdielnejšie. Teda úlohy prieskumu závisia od špecifik toho-ktorého tovaru a účelu ich využitia.

Pri zavádzaní nových výrobkov na trh, respektíve získaní nových zákazníkov sú obchodno-ekonomické informácie nesmierne dôležité, pretože sú podkladom pre rozhodovacie konanie a voľbu výrobnú a obchodnej politiky.

Podľa významu pre podnikové riadenie delíme informácie na:

- Strategické, obsahujúce údaje o zmenách ekonomických nástrojov, vzniku nových technologických procesov, zásadných zmenách obchodnej politiky krajiny a i.,
- Taktické, týkajúce sa zmien dovozných, vývozných, daňových, devízových, colných predpisov,
- Operatívne, zahrnujú údaje o solventnosti, postavení na príslušnom trhu, dobrom mene a ďalšie

### **PRIESKUM CENOVÝCH RELÁCIÍ**

Pre vstup novej firmy alebo nového výrobku zavedenej známej firmy na zahraničný trh treba poznať konkurenčných výrobcov a dodávateľov takéhoto, prípadne podobného druhu tovaru. Na základe kvality, úžitkovej hodnoty, technických parametrov, servisných podmienok, dodacích a platobných podmienok, cien a podobne, možno urobiť cenové porovnanie jednotlivých tovarov a ich producentov, sledovať dynamiku skutočných a očakávaných cien. Z hľadiska vývozu je to podklad pre ďalšie kroky v oblasti výrobnú, obchodnej a riadiacej politiky, čiže marketingu.

Dosiahnutá cena je základným ukazovateľom efektívnosti vývozných operácií. Na jej výšku majú vplyv rôzne skutočnosti, napríklad ponuka



a dopyt, kvalita a technické parametre tovaru, kúpyschopnosť a zvyklosti obyvateľstva, rôzne špekulácie na trhu, ale samozrejme aj politická a ekonomická situácia, prírodné katastrofy, vojna a iné.

Pri prieskume cenových relácií na zahraničnom trhu sa potvrdí pravidlo, že najkvalitnejší tovar s najvyššími technickými parametrami, najmodernejším dizajnom je najdrahší. Naproti tomu tovary nižšej kvality dosahujú podstatnej nižšiu cenu.

Na základe výsledkov prieskumu trhu a cenovej analýzy urobí subjekt zahraničného obchodu príslušné závery - určí stratégiu a taktiku výrobnú a obchodnú politiku, určí cenový limit výrobku určeného na export. Pri vybraných druhoch tovarov je dôležité zaoberať sa aj výskumom konjunktúry na príslušnom trhu, a to z hľadiska celkovej tendencie vývoja, cyklických konjunktúrnych zmien, sezónnych výkyvov, náhodných výkyvov a vyvodit' z toho príslušné závery pre výrobcu i obchod.

### **PROPAGÁCIA, REKLAMA A AKVIZÍCIA TOVARU**

Propagácia je širší pojem zahrnujúci reklamu a akvizíciu. Ide o cielavedomé využívanie rôznych prostriedkov a foriem na upútanie pozornosti určitého okruhu osôb so zámerom vzbudiť ich záujem a ovplyvniť ich rozhodovanie. Svojimi účinkami propagácia nezasahuje len sféru obehu a spotreby, ale i výrobu. Jej vplyv sa zvyšuje použitím vhodných propagačných prostriedkov a foriem.

O voľbe vhodnej propagačnej metódy rozhoduje:

- Komodita /potravínárske produkty, spotrebný tovar širokej spotreby, dlhodobej spotreby, suroviny, stroje, dopravné prostriedky/,
- Teritórium /celosvetová propagácia značkového tovaru, propagácia zameraná na určitú krajinu, na vybraných odberateľov, spotrebiteľov/.

Mimoriadne dôležitá je aj forma použitých reklamných prostriedkov - tlač, rozhlas, televízia, plagáty, letáky, katalógy, kalendáre, etikety, obaly, svetelná reklama, organizovanie veľtrhov, výstav, ochutnávok, módnych prehliadok atď. propagačné prostriedky treba podriaďiť zvyklostiam, mentalite obyvateľstva a samozrejme zohľadniť aj predpokladané náklady.

Špecifickou formou propagačnej činnosti zameranej na osobný kontakt s potenciálnym zákazníkom je akvizícia. Podľa druhu ponúkaného tovaru môže ísť o rôzne formy - pri potravinárskych tovaroch to býva ochutnávka. Pri iných tovaroch spotrebného charakteru akvizičný pracovník osobne navštívi jednotlivé firmy, v ktorých predvádza príslušný výrobok, daruje vzorky, cenníky, katalógy a podobne, informuje o cenách a vlastnostiach predvádzaného výrobku, porovnáva ho s konkurenčnými tovarmi rovnakého charakteru alebo podobného použitia.

Všetky metódy, spôsoby a formy propagačnej činnosti by mali prihliadať na miestne zvyklosti, mentalitu a náboženské presvedčenie obyvateľstva, ako aj pravidlá slušnej reklamy vypracované Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži. Reklama má byť pravdivá, nemá klamať spotrebiteľa, parazitovať na povesti iného podniku či výrobku a pod.

Výsledky propagačnej akcie sa nemusia dostaviť ihneď, niekedy sú pozorovateľné až po uplynutí dlhšieho času. Obdobne i vynaložené náklady nemusia byť priamo úmerné dosiahnutému efektu.

## **ZISTENIE A ZABEZPEČENIE MOŽNOSTI VÝVOZU**

Vývozca by mal získať čo najviac informácií o potenciálnych zahraničných záujemcoch o vyvážený tovar. Komerčné banky na požiadanie zabezpečia od svojich korešpondentov a iných bánk v zahraničí informácie o solventnosti, platobnej morálke, obrate a úverovom zatažení príslušnej zahraničnej firmy. Sprostredkúvaním informácií o mene, postavení príslušnej firmy na tamojšom trhu a rôznych ďalších skutočnostiach sa zaoberajú rôzne špecializované informačné kancelárie a inštitúcie.

V hospodárskej, ale i zahraničnoobchodnej politike jednotlivých štátov má veľký význam podpora exportu. Vláda SR vypracovala program podpory exportu spočívajúci v rozširovaní činností spojených s podporou vývozu v rámci Spoločnosti pre poistenie exportných úverov, akciovej spoločnosti v Bratislave. Spoločnosť má vytvorený systém sústreďovania a redistribúcie finančných zdrojov a mechanizmov prepojenia poskytovania exportných úverov a ich poisťovanie proti politickým a komerčným rizikám.

## **Kontrakčná fáza realizácie vývozného obchodného prípadu**

Vo chvíli keď sa potenciálny zákazník na základe propagácie zameranej na prezentáciu krajiny vývozu rozhodne zaslať vývozcovi dopyt, začína sa druhá fáza obchodného prípadu.

Ide o kroky smerujúce k vzniku kúpnej zmluvy, počínajúc obdržaním dopytu od zahraničného zákazníka cez zaslanie ponuky, prijatie objednávky, overenie bonity zákazníka až po uzatvorenie kúpnej zmluvy.

### **ANALÝZA DOPYTU**

Dopyt možno považovať za výzvu na podanie ponuky, za prejav záujmu o premet obchodovania. Ak dostaneme dopyt od neznámej firmy, je potrebné získať informácie o jej bonite. Došlé dopyty sa posudzujú po všetkých stránkach, až potom sa rozhodne o forme a obsahu odpovede.

### **PONUKA**

Ponukou dáva predávajúci kupujúcemu návrh na uzavretie zmluvy. Na záväzný dopyt reaguje predávajúci potvrdením objednávky, alebo zaslaním pro forma faktúry, čím je kúpna zmluva uzatvorená. Obsah návrhu na uzatvorenie zmluvy musí byť dostatočne zreteľný a úplný tak, aby jeho prijatím mohla vzniknúť platná zmluva.

Medzi podstatné náležitosti ponuky patria:

1. údaje o tovare,
2. balenie,
3. predajná cena,
4. dodacie podmienky,
5. dodacie lehoty,
6. platobné podmienky,
7. doprava,
8. servis,
9. všeobecné predajné a dodacie podmienky.

## **Realizačná fáza realizácie vývozného obchodného prípadu**

Realizačná fáza obchodného prípadu zahŕňa zaevidované zmluvy a vedenie prehľadnej evidencie o priebehu obchodného prípadu v časovej postupnosti, prípravné zabezpečenie vývozu, poistenie, certifikáciu a získavanie požadovaných dokladov, colné konanie, expedíciu a kontrolu tovaru, zaplatenie kúpnej ceny. Uzatvorením kontraktu vznikajú zmluvným stranám záväzky vyplývajúce z právnych predpisov krajiny vývozu či dovozu.

[www.euroekonom.sk](http://www.euroekonom.sk)