



Ľuboš Pavelka • Erika Mária Jamborová • Viera Ružeková



MANUÁL SLOVENSKÉHO EXPORTÉRA

Základy bezpečného obchodovania
so zahraničím

2015



EXIMBANKA SR

Ľuboš Pavelka, Erika Mária Jamborová a Viera Ružeková

MANUÁL SLOVENSKÉHO EXPORTÉRA

Základy bezpečného obchodovania so zahraničím

Táto publikácia bola spracovaná pod priamou
gesciou a s finančnou podporou EXIMBANKY SR



EXIMBANKA SR

Pre EXIMBANKA SR vydala GNOWEE, s.r.o., v roku 2015.

Autori

doc. Ing. Ľuboš Pavelka, PhD.

Ing. Erika Mária Jamborová, PhD.

doc. Ing. Viera Ružeková, PhD.

Recenzent

prof. Ing. Peter Baláž, PhD.

Technická príprava

Ing. Peter Verček, PhD.

Ing. Miroslava Kováčová

Fotografie

Shutterstock

Jazyková úprava a korektúra

EXIMBANKA SR

Za odborný obsah jednotlivých častí zodpovedajú autori
a EXIMBANKA SR.

Dielo je chránené autorskými právami. Týka sa to kopírovania,
výňatkov, častí textu, ilustrácií, mediálnej a mechanickej reprodukcie,
zaznamenávania v zariadeniach na spracovanie údajov. Toto opatrenie sa
vzťahuje aj na rozširovanie cez internet. Šírenie bez písomného súhlasu
majiteľa práv a vydavateľa je trestné.

ISBN 9788097220594

Obsah

ÚVOD	9
Pohľad na zahraničný obchod v širších súvislostiach.....	9
Stručný prehľad tém, ktoré vám manuál ponúka	11
1. BUDEM EXPORTÉROM!	13
Vyvážať? Ako? Kam? Čo všetko musím vedieť?	13
Kto môže vykonávať zahraničnoobchodnú činnosť.....	13
Prečo by ste mali uvažovať nad realizáciou exportu.....	13
Ako správne postupovať a na čo nezabudnúť pri exportovaní	14
2. VÝBER OBCHODNÉHO PARTNERA	17
2.1 Ciele a záujmy exportéra a importéra.....	18
2.2 Preverovanie bonity obchodného partnera	18
3. ZÁVÄZKOVÉ VZŤAHY V MEDZINÁRODNOM OBCHODE.....	21
3.1 Vznik a zánik záväzkov a pohľadávok v zahraničnom obchode.....	21
3.2 Riešenie sporov súdnym alebo rozhodcovským konaním	26
3.3 Riešenie sporov mediáciou a mimosúdnym vyrovnaním	27
4. DODACIE PODMIENKY A SPRIEVODNÉ DOKUMENTY	29
4.1 Dodacie podmienky	29
4.2 Dodacia lehota	33
4.3 Poistenie tovaru.....	34
4.4 Balenie tovaru	34
4.5 Sprievodné dokumenty	35
4.6 Inkasné dokumenty.....	36
4.7 Colné dokumenty	37
4.8 Sprievodné dokumenty v obchodnom styku s krajinami EÚ	38
4.9 Platobné a úverové dokumenty	38
4.10 Poisťovacie dokumenty.....	38
4.11 Prepravné dokumenty	39
4.12 Osvedčenia.....	41
4.13 Pomocné dokumenty.....	42
5. FINANCOVANIE MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU	45
5.1 Platobné podmienky.....	45
5.2 Rozdelenie a výber platobných nástrojov.....	47
5.3 Najčastejšie používané platobné nástroje	49
5.4 Dokumentárne inkaso	50
5.5 Dokumentárny akreditív.....	51
5.6 Platba šekom.....	53
5.7 Možnosti financovania medzinárodného obchodu.....	53
5.8 Predexportné financovanie.....	53
5.9 Exportný faktoring.....	55
5.10 Exportný forfaiting	56
5.11 Používanie zmeniek v medzinárodnom obchode.....	60

5.12 Úvery	61
5.13 Riziko nezaplatenia a jeho eliminácia	65
5.14 Nástroje na elimináciu platobných rizík zlyhania pohľadávky	66
6. REALIZÁCIA VÝVOZU	77
6.1 Medzinárodný marketing	78
6.2 Technika realizácie vývozu	78
7. RIZIKÁ V MEDZINÁRODNOM OBCHODE	89
7.1 Teritoriálne riziká	91
7.2 Trhové riziká	94
7.3 Komerčné riziká	95
7.4 Rozdiely a špecifiká pri exporte duševného vlastníctva z pohľadu rizík	98
8. POMOC ZO STRANY ŠTÁTU	101
Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií	101
Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky	102
Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky	102
Exporto-importná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)	103
Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)	104
Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)	104



ÚVOD

Publikácia, ktorú držíte v ruke, predstavuje základnú príručku, manuál, pre všetkých tých, ktorí majú záujem rozšíriť svoje podnikateľské aktivity cestou realizovania exportných operácií, a tým preniknúť na zahraničné trhy. Ak ste malá alebo stredná firma, vedzte, že snád nikdy predtým nebola vhodnejšia doba. Svetové trhy sa otvárajú, realizácia obchodných operácií sa stáva jednoduchšou a formy podpory exportu zo strany štátnych inštitúcií sú čoraz ústretovejšie. V Slovenskej republike malé a stredné podniky zamestnávajú až 70 % zamestnancov a generujú približne 40 % hrubého domáceho produktu (HDP), avšak ani nie polovica z nich sa venuje exportu. Pričom práve ten je jednou z možností, ako v ťažkých ekonomických podmienkach zvýšiť rast podniku.

Dôležitým predpokladom úspešnosti slovenských podnikateľských subjektov na zahraničných trhoch je, aby popri zachovaní vysokého štandardu výroby ovládali aj **problematiku realizácie zahraničnoobchodných operácií** a s profesionálnou pripravenosťou obstáli v zahraničnej konkurencii. Preto ambíciou a snahou autorov predkladanej publikácie bolo vytvoriť **praktickú pomôcku**, ktorá čitateľovi poskytne široké spektrum praktických a teoretických poznatkov, ktoré prispievajú k získaniu a prehĺbeniu odborných poznatkov a dodajú im smelosti pri realizácii exportu.

V súčasnosti čoraz liberalizovanejší celosvetový trh ponúka široké možnosti expanzie, a to nielen veľkým spoločnostiam, ale aj malým a stredným podnikom. Stále jasnejšie sa ukazuje, že ak chce firma uspieť na vysoko konkurenčnom a pre mnohých aj neprehľadnom medzinárodnom trhu, nestačí mať len dobrý nápad a produkt, ale cieľovým trhom je potrebné rozumieť, chápať faktory, ktoré ich ovplyvňujú, analyzovať ich a urobiť efektívne a správne rozhodovanie o stratégii medzinárodného marketingu a vyhodnotenie rizík, ktoré s medzinárodným podnikaním bezprostredne súvisia. Firmy sa snažia uplatniť na medzinárodnom trhu z troch hlavných dôvodov. Buď sa touto cestou snažia zvýšiť svoj obrat, získať nové (lacnejšie) zdroje alebo diverzifikovať. Dôvodom však môže byť aj transfer kapitálu, efektívnejšie uplatnenie svojho know-how alebo iných produkčných výhod.

Dôležitá je kvalita produktu, dobrý nápad, znalosť zahraničného trhu, vyhodnotenie rizík a vhodná marketingová stratégia

Pohľad na zahraničný obchod v širších súvislostiach

Problematike zahraničného obchodu sa v posledných rokoch celosvetovo venuje zvýšená pozornosť. Je to z toho dôvodu, že jeho význam je mimoriadny, a to tak pre ekonomiky, ako aj pre jednotlivé firmy v nej pôsobiace. Pre národné ekonomiky má export takmer existenčný význam - predstavuje príjem do štátneho rozpočtu, zvýšenie domácich dôchodkov, následný rast úspor, investícií, rast pracovných príležitostí a zamestnanosti, predstavuje zdroj devíz. Má priaznivý dopad na platobnú bilanciu, menu, na vnútornú i vonkajšiu ekonomickú rovnováhu.

Všeobecne platí, že čím je ekonomika menšia, tým väčšia je potreba zapájania sa do medzinárodného obchodu. Aj preto v hospodárstve SR má zahraničný obchod nenahraditeľné postavenie. Vo veľkej miere sa podieľa na ekonomickom raste krajiny, tvorbe hrubého domáceho produktu a zároveň tvorí podstatnú časť devízových príjmov štátu. Podiel exportu na tvorbe slovenského HDP atakuje úroveň až 98 %, čo svedčí o jeho mimoriadnej dôležitosti (pre porovnanie v ČR je podiel exportu na tvorbe HDP 83 %, v Slovinsku 77 %, v Maďarsku okolo 88 %, Rakúsku 54 %, Nemecku 45 %).

Vývoj zahraničného obchodu SR v poslednej dekáde má stúpajúcu tendenciu, s výnimkou roku 2009, keď sa v plnej miere odzrkadlila svetová finančná a hospodárska kríza aj na jeho výkonnosti. V roku 2014 hodnota exportu SR dosiahla 64,8 mld. EUR a importu 60,2 mld. EUR, čo svedčí o pokračovaní pozitívnej tendencii zvyšovania aktívneho salda zahraničného obchodu. Nastúpený trend pokračuje aj v roku 2015.

**Pre malé ekonomiky,
kam zaradujeme
aj slovenskú, má
podpora exportu
mimoriadny význam.**

Bez zvyšovania exportu by neboli v domácom priemysle naplno využité kapacity (produkčné, strojové, ľudské,...). Spôsobiloby to zvýšenie režijných nákladov firiem a zníženie konkurencieschopnosti slovenskej produkcie v podmienkach liberalizovaného trhu EÚ, ako aj na trhoch tretích krajín, rast nezamestnanosti, zníženie príjmov do štátneho rozpočtu, útlm hospodárstva. Naopak, zvyšovanie produkcie určenej na export znižuje jednotkové náklady na realizáciu produkcie, dosahuje sa efektívnejšie vyťaženie kapacít producentov, prepravcov a skladovateľov tovarov. Dosahujú sa úspory z rozsahu, čo v praxi znamená znižovanie nákladov a vyššie firemné zisky. Export pre výrobcov znamená rozšírenie výroby, rast ziskov a zdrojov z predaja, ktorých časť môžu investovať do vedy, výskumu, nákupu nových technológií, rastu konkurencieschopnosti ich produkcie, t. j. prispievajú k úspešnému rozvoju firmy.

V snahe pomôcť slovenským exportérom pripravila EXIMBANKA SR v spolupráci s predstaviteľmi akademickej obce a podnikateľskej praxe publikáciu „Manuál slovenského exportéra“. Tá pokrýva a objasňuje najpodstatnejšie oblasti v rámci operácií na zahraničných trhoch. Mala by byť nápomocná najmä malým a stredným podnikateľom pri ľahšej orientácii v danej problematike a pri aplikácii poznatkov do obchodnej praxe. Autori jednotlivé kapitoly zoradili systematicky v logickej nadväznosti, pričom vychádzali z poznatkov praktickej realizácie medzinárodného obchodu, medzinárodných záväzkových a platobných vzťahov, ako aj riadenia rizík v medzinárodnom obchode a inštitucionálnej podpory zahraničného obchodu v Slovenskej republike.

Stručný prehľad tém, ktoré vám manuál ponúka

- Ako optimalizovať postup exportéra od predkontraktačnej fázy až po zaplatenie pohľadávky alebo jej odpredaj financujúcej spoločnosti (kapitoly 3, 5, 6 a 7).
- Ako technicky spracovať vývozný obchodný prípad od dopytu cez ponuku, cenovú kalkuláciu, kontraktáciu, colné konanie pri vývoze, fakturáciu tovaru až po inkaso platby (kapitoly 5 a 6).
- Ako urobiť základný marketingový prieskum trhu - teritoriálny, komoditný a cenový prieskum, kde takéto informácie získať a ako zhodnotiť jednotlivé exportné trhy (kapitola 6).
- Ako postupovať pri výbere obchodného partnera, možnosti preverenia jeho bonity a aké sú rizikové symptómy v tomto procese (kapitola 2).
- Ako plánovať obchodné rokovanie (kapitola 6).
- Ako postupovať pri príprave a vypracovaní kúpnej zmluvy (kapitola 3).
- Ako financovať vývozné transakcie a eliminovať finančné riziká (kapitoly 5 a 7).
- Prehľad úverových produktov komerčných bánk pre exportérov a ich komparácia s produktmi EXIMBANKY SR (kapitola 5).
- Ako postupovať v problematike medzinárodnej prepravy, balenia, značenia a poistenia tovaru (kapitola 4).
- Aké dokumenty vystaviť pri realizácii vývozu a kde sa dozviete konkrétne informácie o ich potvrdení a predložení (kapitoly 4, 6 a 8).
- Aké sú riziká a ich riadenie v medzinárodnom obchode (kapitola 7).
- Aké sú možnosti riešenia sporov (kapitola 3).
- Aká pomoc je slovenským exportérom poskytovaná zo strany štátu (kapitola 8).

Okrem toho tu nájdete praktické príklady z obchodnej praxe a niektoré vzorové formuláre.



1. BUDEM EXPORTÉROM!

Vyvážať? Ako? Kam? Čo všetko musím vedieť?

Ak si položíte otázku „Budem vyvážať?“ znamená to, že uvažujete o tejto možnosti. Potom je tu **niekoľko rád, čo treba zvážiť a na čo treba nájsť odpovede.**

- Má vaša firma vyhovujúce podmienky a dostatočné kapacity?
- Aká je pripravenosť firmy po stránke materiálnej, finančnej, organizačnej, znalostnej, či v oblasti ľudských zdrojov na zahraničnoobchodnú činnosť?
- Čo od realizácie vývozu očakávate?
- Aký je potenciál cieľového trhu?
- Ktorý trh je pre vaše produkty najvhodnejší, najreálnejší a najefektívnejší?
- Aké sú preferované vlastnosti výrobku zahraničnými spotrebiteľmi?
- Aká bude forma vstupu na zahraničný trh, aká bude obchodná stratégia?
- Aké sú zaužívané distribučné kanály na zahraničnom trhu?
- Ako vývoznú operáciu financovať a ako bezproblémovo zabezpečiť úhradu za vyvezený tovar?
- Aké prekážky vás čakajú na danom zahraničnom trhu?

Odpovede na tieto a mnohé ďalšie otázky vám dá táto publikácia.

Kto môže vykonávať zahraničnoobchodnú činnosť

Zahričnoobchodnú činnosť podľa súčasných predpisov majú možnosť vykonávať právnické a fyzické osoby.

- **Právnická osoba**, ktorá chce uskutočňovať zahraničnoobchodnú činnosť, musí byť zapísaná do obchodného registra (Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov).
- **Fyzická osoba** má právo realizovať túto činnosť na základe živnostenského oprávnenia (zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov).

Prečo by ste mali uvažovať nad realizáciou exportu

- Spoločnosti, ktoré svoju produkciu aj vyvážajú, sú o cca 17 % ziskovejšie ako tie, ktoré nevyvážajú.
- Exportovaním zmierňujete výkyvy podnikateľských cyklov vrátane sezónnych rozdielov.
- Znižujete svoju závislosť od domáceho trhu.
- Zvyšujete hodnotu duševného vlastníctva firmy.
- Exportovanie prispieva k obohateniu firmy o interkultúrnú odbornosť.
- Exportovanie prispieje k rastu vašej firmy a môže byť podnetom na rozvoj ďalšieho podnikania.
- Exportujúce firmy podporujú zároveň aj domáci trh.
- ...a mnoho ďalších dôvodov.

Praktické a teoretické poznatky spracované v tejto publikácii umožnia každému, aj menej skúsenému podnikateľovi alebo tímu, zorientovať sa, prípadne sa zdokonaľiť v problematike exportných operácií a aplikovať ich do obchodnej praxe tak, aby úspešne obstáli v zahraničnej konkurencii.

Ako správne postupovať a na čo nezabudnúť pri exportovaní

1. Marketingový prieskum

- Uskutočniť marketingový prieskum a na jeho základe zhodnotiť možnosti firmy na vstup na zahraničný trh (teritoriálny a komoditný prieskum trhu). Vytvoriť takú marketingovú stratégiu, ktorá je reálna, efektívna a pre firmu prinesie rast predaja, zníženie závislosti od domáceho trhu, zvýšenie efektivity a prosperity firmy.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 2, 3 a 6.

2. Cenový prieskum

- Uskutočniť dôsledný cenový prieskum trhu a urobiť predbežnú kalkuláciu ceny, ktorá bude zohľadňovať výrobné náklady, režijné náklady a zároveň vytvorí priestor pre maržu vašej spoločnosti. Takto vy kalkulovaná cena musí byť konkurencieschopná na zahraničnom trhu. V prípade, že sa do takéhoto rozpätia nezmestíte, treba definovať rezervy a zvážiť ďalší postup.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 5 a 6.

3. Formy financovania

- Dôsledne preveriť možné formy financovania exportnej operácie, zvážiť výber platobnej podmienky tak, aby eliminovala riziko nezaplatenia za vyvezený tovar a z pohľadu exportéra bola čo najmenej riziková a finančne nákladná.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 5.

4. Informácie o konkurencii

- Získať a preveriť si informácie o konkurencii na cieľovom trhu, o zaužívaných spôsoboch predaja a distribúcie tovaru, o spôsobe dopravy, zvážiť formy (spôsob) vstupu na zahraničný trh (so sprostredkovateľom alebo bez neho).

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 2, 6, 7 a 8.

5. Kalkulácia exportnej ceny

- Vypracovať presnú kalkuláciu exportnej ceny daného výrobku, ktorá je výsledkom širokospektrálneho prieskumu trhu a marketingovej stratégie v príslušnom teritóriu. Cieľom je, aby vy kalkulovaná predajná cena bola zisková a zároveň na vybranom trhu reálna, konkurencieschopná.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 2 a 6.

6. Ponuka

- Vypracovať ponuku a zaslať ju potenciálnym záujemcom. Ponuka by mala obsahovať informácie o kvalitatívnych, technických a úžitkových vlastnostiach výrobku. Zároveň

sprešňuje podmienky predaja a obsahuje aj vhodnú propagáciu výrobku. V prípade pozitívnej reakcie pripraviť obchodné rokovanie.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 2 a 6.

7. Výber a bonita obchodného partnera

- Preveriť informácie o obchodnom partnerovi, urobiť dôsledný výber a preverenie bonity obchodného partnera, a to z čo najširšieho pohľadu. Včas odhaliť takých záujemcov, ktorých doterajšie pôsobenie na trhu nedáva predpoklad, že záväzok zaplatiť za tovar budú schopní alebo ochotní zrealizovať.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 2.

8. Riziká cieľového trhu

- Každá zmena trhových podmienok môže pre firmu predstavovať riziko prinášajúce tak hrozbu straty, ako aj možnosť zisku. Preto pri príprave vývozu je potrebné zvážiť možné riziká trhu tak, aby prípadné negatívne dopady na realizácie vývozu boli eliminované hneď v úvode.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 7.

9. Príprava dokumentácie

- V prípravnej fáze vývozu je potrebné precízne zistiť informácie o potrebnej dokumentácii, ktorá je podstatným predpokladom úspešnej realizácie vývozu tovaru na konkrétny trh, zabezpečenia bezproblémového inkasa či eliminovania mnohých nepredvídaných skutočností.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 6.

10. Kúpna zmluva (kontrakt)

- Vypracovať kúpnu zmluvu (kontrakt), ktorá je základným právnym vzťahom, v zmysle ktorého sa predávajúci zaväzuje dodať kupujúcemu tovar a umožniť mu, aby bolo na neho prevedené vlastnícke právo na tento tovar. Na druhej strane kupujúci sa zaväzuje zaplatiť za tovar dohodnutú kúpnu cenu.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 3.

11. Expedícia a inkaso

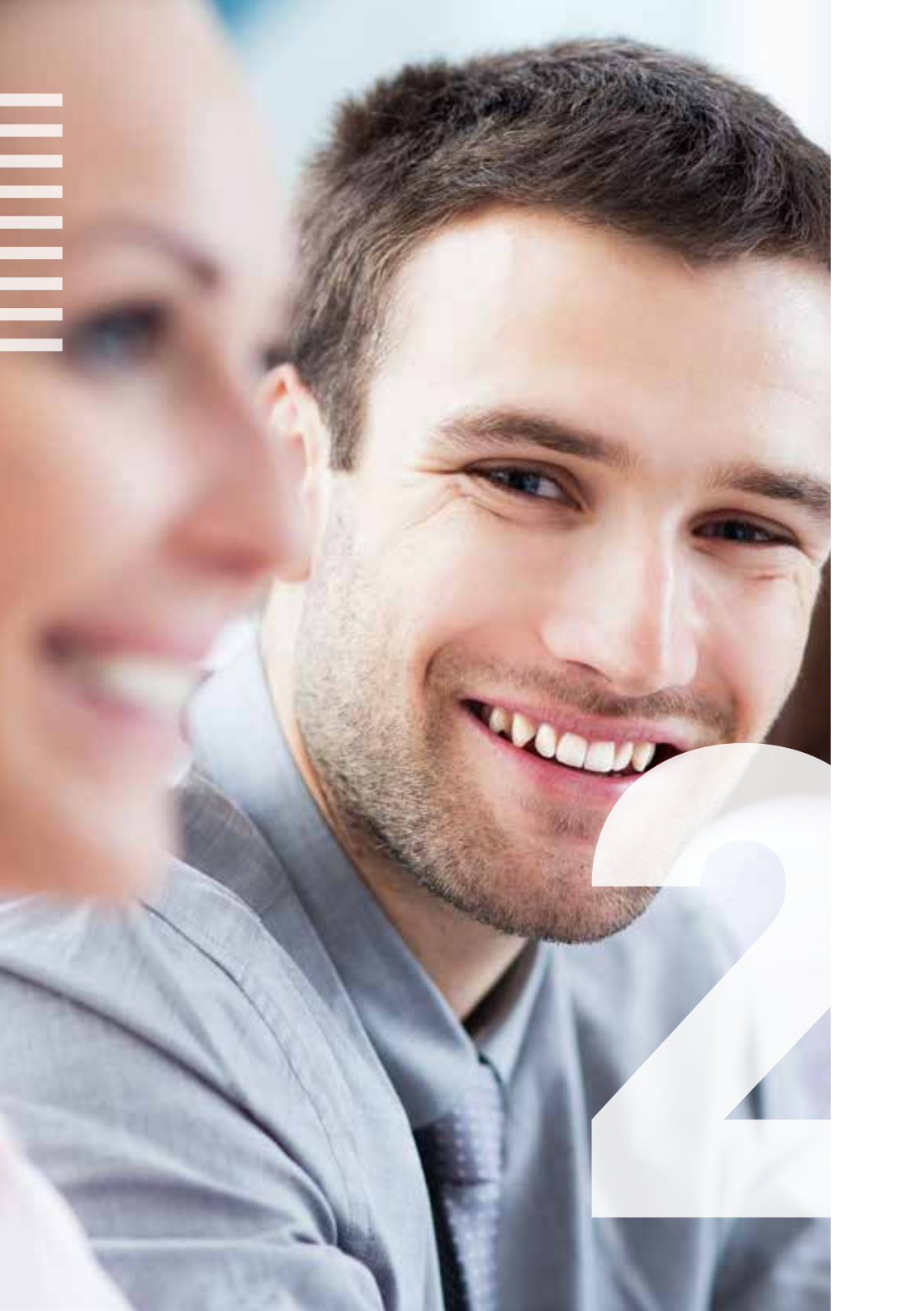
- Expedícia zásielky a inkaso pohľadávky, vystavenie expedičných dokumentov, objednávky na prepravu, colné prerokovanie zásielky na vývoz, expedícia a následná fakturácia odberateľovi a inkaso faktúry od odberateľa. Všetky úkony musia byť realizované v zmysle uzatvorenej kúpnej zmluvy.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitole 6.

12. Zhodnotenie vývozu

- Zhodnotenie vývozných operácií, analýza priebehu, definovanie pozitív a negatív prípravy a priebehu, prijatie opatrení do budúcnosti.

➔ Informácie k tejto problematike sú rozpracované v kapitolách 6 a 7.



2

2. VÝBER OBCHODNÉHO PARTNERA

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť:

- ➔ **Rozlíšiť rozdiely v záujmoch exportéra a importéra pri realizácii obchodu (výber dodacích a platobných podmienok).**
- ➔ **Oboznámiť sa s inštitucionálnymi možnosťami získavania informácií o bonite zahraničných zákazníkov.**
- ➔ **Oboznámiť sa s kritériami posudzovania bonity obchodného partnera a jeho následného monitoringu s cieľom zníženia platobných (kreditných) rizík vo forme zlyhaných pohľadávok.**

Kým pristúpime k samotnej realizácii vývoznjej obchodnej operácie, je nevyhnuté zhodnotiť viacero faktorov, ktoré by pre vašu firmu mohli predstavovať potenciálne riziko, a v konečnom dôsledku by mohli negatívne ovplyvniť úspešný priebeh pripravovanej vývoznjej operácie. Jedným z možných a prvých rizík je voľba vhodného obchodného partnera. V tejto súvislosti je potrebné si uvedomiť, že export tovarov alebo poskytovanie služieb do zahraničia je oveľa komplikovanejšie, ako obchodovanie na Slovensku. Riziko stratového obchodu sa zvyšuje pri vývoze do krajín mimo Európskej únie, kedy je zároveň pre exportéra ťažšie získať potrebné informácie o solventnosti zahraničného zákazníka. Preverenie bonity zákazníka je pritom nevyhnutné pre správny výber platobných podmienok exportného obchodu, kedy sa musí exportér rozhodnúť, aké riziko zlyhania pohľadávky je ochotný akceptovať v každom konkrétnom prípade.

Výber a preverenie bonity obchodného partnera je jedným z nevyhnutných predpokladov úspechu každého podnikateľa. Nejde pritom iba o záležitosť marketingu, ale aj schopnosti odhaliť takých záujemcov, ktorých doterajšie pôsobenie na trhu nedáva predpoklad, že svoj záväzok, a to zaplatiť dodávateľovi, budú schopní alebo ochotní dodržať.

Prísny posudzovaním dôveryhodnosti a bonity by preto u každého exportéra mali prejsť najmä noví zákazníci, s ktorými slovenská firma doteraz neobchodovala. Obchod je totiž možné považovať za úspešný až vtedy, keď zákazník exportérovi zaplatil alebo banka od exportéra vzniknutú pohľadávku odkúpila a na tovar neboli uplatnené reklamácie, ktoré by úplne eliminovali výnosnosť exportu. V záujme exportéra je teda minimalizovať riziko, aby neniesol zodpovednosť (postih), ak sa pohľadávka stane ťažko, prípadne vôbec nevykonneľnou. V oblasti financovania obchodu pojmom bez postihu rozumieme právny stav, kedy exportér dostal na svoj účet vyplatenú plnú výšku pohľadávky (po prípadnom odpočte poplatkov a úrokov a spoluúčasti exportéra na zlyhanej pohľadávke, ak ide o úverové poistenie) bez toho, aby tento zodpovedal za platobnú neschopnosť alebo platobnú neochotu svojho zahraničného obchodného partnera.

Ciele a záujmy budúcich obchodných partnerov nie sú totožné, pretože každá strana chce realizovať obchod za čo najvýhodnejších podmienok. Rozdiely vyplývajú z dodacích, záručných, reklamačných a platobných podmienok a odlišujú sa v závislosti od krajiny a kontinentu, kde predmet obchodu bude realizovaný.

2.1 Ciele a záujmy exportéra a importéra

CIELE A ZÁUJMY EXPORTÉRA A IMPORTÉRA	
Exportér	Importér
■ Eliminácia rizika zo zrušenia objednávky alebo rizika z neprevzatia tovaru vyrobeného a dodaného pre zákazníka	■ Eliminácia rizika nedodania tovaru alebo nevykonania objednaných služieb a prác
■ Snaha dodať tovar takým spôsobom a v takom čase, ktorý zabezpečí jeho prevzatie importérom	■ Snaha prijať tovar v dohodnutom množstve, čase, kvalite a mieste určenia dodávky
■ Snaha minimalizovať platobné riziko = dostať zaplatené čo najskôr po podpísaní zmluvy so zákazníkom, zmluvne dohodnutým spôsobom, riadne a včas	■ Snaha platiť čo najneskôr, najradšej s dlhým odkladom splatnosti, v prípade rýchlej platby získať výhodnejšie cenové podmienky (skonto)
■ Snaha preniesť náklady financovania odloženej splatnosti pohľadávky na importéra	■ Snaha preniesť náklady financovania odloženej splatnosti pohľadávky na exportéra
■ Snaha nepredávať tovar bez existencie bankových alebo poisťovacích nástrojov, napr. bankových záruk, dokumentárnych akreditívov, poistenia pohľadávok proti riziku nezaplatenia	■ Snaha neposkytnúť exportérovi zabezpečovacie prostriedky, ktoré sú spojené s dodatočnými nákladmi, a snaha neplatiť pred preverením kvality a množstva tovaru
■ Snaha preniesť bankové poplatky za platobný styk na importéra	■ Snaha preniesť bankové poplatky za platobný styk na exportéra
■ Obchod považovať za ukončený pripísaním peňazí v prospech účtu exportéra v banke v krajine exportéra	■ Obchod považovať za ukončený odpísaním peňazí z účtu importéra v banke v krajine importéra

2.2 Preverovanie bonity obchodného partnera

Preverenie bonity zákazníka je dôležitý predpoklad výberu správneho platobného nástroja

Preverovaním bonity obchodných partnerov chránia firmy vlastné podnikanie, znižujú riziko vzniku zlyhaných pohľadávok, a tým aj riziko, že ich ziskovosť bude negatívne ovplyvnená pohľadávkami voči firmám, ktoré sa ocitli v konkurze alebo reštrukturalizácii. Preverovanie bonity je potrebné v prípade doterajších aj potenciálnych obchodných partnerov. Podnikateľ vďaka presnej a včasnej informácii zistí, že obchodný partner môže v blízkej budúcnosti mať, alebo už má finančné či existenčné problémy. Preverovať bonitu znamená

nepretržite získavať a vyhodnocovať spoľahlivé informácie. Jednak informácie o firme, ktoré sa v bankovom prostredí označujú ako kancelárske, ale tiež informácie marketingové a informácie z verejných registrov, vrátane údajov o hospodárení vyplývajúce z účtovných výkazov a iných údajov z verejných zdrojov. Dôležité je aj odhadnutie schopnosti firmy hradiť záväzky, históriu platobnej disciplíny, pozíciu v odvetví a vyhliadky do budúcnosti. Všetky tieto ostatné údaje sa nachádzajú zväčša v komerčných zdrojoch ako platené informácie poskytované informačnými kancelárkami alebo úverovými poisťovňami vrátane EXIMBANKY SR.

Medzinárodné informačné kancelárie (MIK) poskytujú overené informácie a hodnotenie preverovanej firmy podľa vlastných postupov v komplexnej správe. Okrem zhromažďovania údajov ich databázy obsahujú vlastné hodnotenia, ktoré sú ako služba, či súčasť úverového poistenia (poistenie pohľadávok voči platobnej neochote a platobnej neschopnosti odberateľa)

dostupné za odplatu. MIK ponúkajú ako nadstavbu svojho portfólia služieb zvyčajne aj priebežný monitoring zmien vo firme, ktoré umožnia exportérom včas reagovať na prípadné zhoršenie situácie u odberateľa sprísnením platobných podmienok alebo pozastavením ďalších dodávok alebo služieb. Za tieto informačné produkty sa platí buď formou predplateného kreditu, alebo jednorazovo podľa druhu a rozsahu poskytnutej informácie.

VÝBRANÉ MEDZINÁRODNÉ INFORMAČNÉ KANCELÁRIE S PÔSOBNOSŤOU PRE SLOVENSKO A ICH SLUŽBY						
Obchodná značka	Coface	Creditreform	Dun & Bradstreet (USA)	EDB (SK)	Kompass	CRIF
Marketingová informácia ¹	•	•	aj eWOW = prepojenie firiem	•	•	•
Kreditná informácia	•	•	•	-	-	•
Výstup	Obchodná informácia	Hospodárska informácia	Hospodárska správa	Aktuálna informácia pre nadviazanie obchodného kontaktu		Hospodárska správa
Hodnotenie	Credit rating	Index bonity	D&B Rating	-	-	Finančná bonita subjektov, ekon. analýzy
	Platobná schopnosť		D&B Paydex			
	Doporučený / Maximálny kredit					
Elektronický monitoring ^{1, 2}	•	•	•	-	-	•
On-line internet	ICON	BIGNET, lokálna databáza (SR)	DBAI a DUN-Trade (SR, ČR), DBAI (zahraničné firmy)	Lokálna databáza (SR, ČR) PROODLE	KOMPASS	CRIBIS.SK CRIBIS.CY
Databázy na CD-ROM	-	-	-	x	2x ročne ²	-
Inkaso pohľadávok	•	•	-	-	-	•
Iné produkty a služby	Makroekonomika a riziká krajín	Analýza insolvenčnej	Country RiskLine Report, Country Report	Dopyty (B2B) Verejné zákazky Z TED		Bankový a nebankový register firiem SR, ČR a iných krajín StrategyOne – výpočet ratingu a odhadu rizika

¹ Pravidelný výstup - zasielanie vybraných informácií podľa požiadaviek užívateľa (pre obchod).

² Pod názvom EEKOD (East European Compass On Disc alebo Slovak Compass On Disc), v ponuke sú aj iné regióny.

Prameň: ŠEBEJOVÁ, K. (2008) „Kde a ako preveriť obchodného partnera“ Trend Holding, INSOURCE 2008 Bratislava



3. ZÁVÄZKOVÉ VZŤAHY V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť:

- ➔ **Základné informácie o záväzkoch a pohľadávkach, najmä v súvislosti s ich vznikom, zánikom, premlčaním či započítaním.**
- ➔ **Poznať právne úkony v zahraničnom obchode, najmä v súvislosti s uzatváraním obchodných vzťahov v podobe kúpnej zmluvy.**
- ➔ **Poznať súvislosti s voľbou rozhodného práva, ktoré sa používa pre záväzkové vzťahy s cudzím prvkom.**
- ➔ **Základné informácie spojené s medzinárodnou kúpou tovaru, ako i problematikou vzniku obchodných zmlúv.**

Ak na základe Vami stanovených kritérií ste dospeli k výberu toho najvhodnejšieho zahraničného obchodného partnera, potom po rade absolvovaných osobných rokovaní a bohatej obchodnej korešpondencii je potrebné prejsť k vypracovaniu kúpnej zmluvy. Tá bude predstavovať základný právny rámec na realizáciu vývozu, preto musí obsahovať všetky podmienky obchodnej operácie, podľa ktorých sa budú riadiť obe zmluvné strany.

V tomto kontexte sa javí ako nevyhnuté oboznámiť sa so základnými právnymi normami kúpnej zmluvy, ktoré vplývajú na úpravu právnych vzťahov medzi účastníkmi exportnej obchodnej operácie. Kapitola sa zameriava na obsah záväzku, ako aj na právne konanie ako prejav vôle v súvislosti s právami či povinnosťami exportéra. Dôraz kladie na právne úkony v zahraničnom obchode, pričom prihliada najmä na medzinárodnú kúpu tovarov. Vzhľadom na to, že začínajúci exportér vstupuje do záväzkových vzťahov s obchodným partnerom z cudzieho štátu, venuje sa príslušná časť tejto kapitoly manuálu aj úprave otázky v súvislosti s voľbou rozhodného práva, ktoré sa používa pre záväzkové vzťahy s cudzím prvkom. V ďalšom texte sa detailnejšie venuje najmä kúpnej zmluve, ale i zmluve o dielo či licenčnej zmluve. Záverečné časti kapitoly sú zamerané na riešenie zahraničnoobchodných sporov súdnym či rozhodcovským konaním, ako i na čoraz viac využívané alternatívne riešenie sporov.

3.1 Vznik a zánik záväzkov a pohľadávok v zahraničnom obchode

3.1.1 Zmluva

Zmluva predstavuje dohodu medzi dvoma a viacerými stranami (dvoj- alebo viacstranné právne konanie). Jej účelom je založiť medzi stranami obligračný vzťah, v ktorom právu jednej zmluvnej strany musí zodpovedať povinnosť druhej zmluvnej strany.

Návrh na uzatvorenie zmluvy je prejavom vôle spĺňajúcim nasledovné náležitosti:

- je určený jednej alebo viacerým osobám,
- je dostatočne určitý (t. j. obsahuje všetky potrebné podmienky zmluvy),
- vyplýva z neho vôľa navrhovateľa (byť zmluvou viazaný v prípade, ak je návrh prijatý).

Návrh na uzatvorenie zmluvy pôsobí od okamihu jeho doručenia osobe, ktorej je určený. Môže byť odvolaný až do okamihu jeho prijatia druhou zmluvnou stranou. Platnosť návrhu môže byť časovo limitovaná. V prípade, že platnosť návrhu obmedzená nie je, zaniká tento uplynutím primeranej doby.

Zmluvu možno uzavrieť aj s tým, že vznik, zmena či zánik práva alebo povinnosti bude viazaný na splnenie podmienky. V prípade odkladacej podmienky ide o viazanie jej účinkov na

splnenie určitej podmienky. Takou môže byť napríklad poskytnutie neplatobnej bankovej záruky (bližšie v kapitole 5).

Zmluvné strany môžu obsah svojich vzájomných záväzkov meniť dohodou.

Vznik obchodnej zmluvy je všeobecne upravený v Občianskom zákonníku, zákonom č. 40/1964 Zb. v platnom znení (§ 40 a nasledujúce). Obchodný zákonník, zákon č. 513/1991 Zb. (ďalej len „OBZ“) upravuje len niekoľko málo odchýlok, a to so zreteľom na špecifickú úpravu obchodných zmlúv s cieľom zjednodušiť proces kontraktácie v obchodných vzťahoch.

V zmysle ustanovenia § 269 OBZ je dôležité rozlišovať:

- zmluvy priamo upravené v Obchodnom zákonníku ako zmluvné typy,
- zmluvy nepomenované (inominátne).

V praxi medzinárodného obchodu sa počas niekoľkých posledných storočí vytvorili zvláštne prostriedky – medzinárodné obchodné zvyklosti, ktorých cieľom je preklenúť rozdiely medzi jednotlivými právnymi poriadkami a odstrániť určitú neistotu, spojenú najmä s kolíznym riešením určitých otázok. Najpoužívanejšími z nich a zároveň najznámejšími sú doložky INCOTERMS upravujúce otázku dodacej parity. Ak ich chcú zmluvné strany používať, musia v kúpnych zmluvách výslovne uviesť, že sa riadia určitou doložkou INCOTERMS a príslušným rokom vydania doložiek (doložky INCOTERMS sú bližšie vysvetlené v kapitole 4 tohto manuálu). Pre zjednodušenie a uľahčenie procesu uzatvárania svojich obchodných transakcií so zahraničnými partnermi si niektorí obchodníci vytvárajú takzvané formulárové zmluvy, ktoré obsahujú štandardné zmluvné ustanovenia. Pred uzavretím obchodu sa iba doplnia potrebné údaje. Formulárové zmluvy aj zmluvné podmienky sú pre zmluvné strany záväzné v okamihu ich podpísania, prípadne odkazom na ich použitie pre daný zmluvný vzťah. V praxi vznikajú aj rôzne vzorové texty jednotlivých zmluvných typov používaných v medzinárodnom obchodnom styku, ktoré potom účastníci využívajú na spísanie konkrétnej zmluvy. Na ich tvorbe sa podieľajú tak rôzne inštitúcie (komory, zväzy podnikateľov), ako aj významní odborníci z oblasti medzinárodného obchodu.

Od vzorových zmlúv je potrebné odlišovať vzorové zákony, ktoré sú výsledkom činnosti Komisie OSN pre právo medzinárodného obchodu (UNCITRAL). Ich text slúži ako vzor zákonodarcom jednotlivých štátov pre vypracovanie príslušnej zákonnej úpravy. V roku 1994 bol Medzinárodným ústavom pre zjednotenie súkromného práva v Ríme (UNIDROIT) vypracovaný text „Zásady medzinárodných obchodných zmlúv UNIDROIT“. Ich cieľom bolo vytvoriť vyvážený súbor noriem určených na celosvetové použitie bez ohľadu na to, aké sú právne tradície či ekonomické a politické podmienky štátov, v ktorých majú byť používané. Zásady sú dostatočne pružné, aby mohli zohľadňovať neustále sa meniace podmienky vyvolané technologickým a ekonomickým rozvojom, ktorý ovplyvňuje medzinárodnú obchodnú prax.

Slovensko pristúpilo k viacerým medzinárodným dohovorom upravujúcim niektoré zmluvné typy. Jedným z nich je aj Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru. Úprava kúpnej zmluvy v Obchodnom zákonníku v podstate zodpovedá unifikovanej právnej úprave v Dohovore OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru prijatom na diplomatickej konferencii vo Viedni v roku 1980. Pri kúpnych zmluvách v medzinárodnom obchodnom styku odlišné ustanovenia Viedenského dohovoru majú podľa § 756 OBZ prednosť pred úpravou kúpnej zmluvy podľa Obchodného zákonníka, lebo činnosť predávajúceho sa považuje za ťažisko kúpnej zmluvy.

Kúpna zmluva v praxi domáceho aj medzinárodného obchodu predstavuje najčastejšie používaný a najvýznamnejší typ zmluvy medzi podnikateľmi pri ich podnikateľskej činnosti. Na jej základe dochádza k výmene vecí (tovaru) za peniaze. Obchodný zákonník vymedzuje pojem kúpna zmluva v § 409 a 410.

**Najčastejšie
používaným
typom zmluvy
podľa Obchodného
zákonníka je kúpna
zmluva.**

Definícia kúpnej zmluvy je obsiahnutá v § 409 ods. 1. V Obchodnom zákonníku sú tiež definované aj iné typy zmlúv.

Podstatné časti (náležitosti) kúpnej zmluvy sú:

- určenie zmluvných strán,
- vymedzenie predmetu kúpy,
- množstvo tovaru,
- záväzok predávajúceho dodať predmet kúpnej zmluvy (tovar) kupujúcemu a previesť na neho vlastnícke právo na tento predmet,
- záväzok kupujúceho zaplatiť kúpnu cenu,
- kúpna cena.

Obchodný zákonník stanovuje, že predmetom kúpnej zmluvy môže byť hnuiteľná vec určená jednotlivo alebo čo do množstva a druhu. Pre takto definovanú vec používa Obchodný zákonník tiež označenie "tovar". Ak je predmetom kúpnej zmluvy tovar určený podľa druhu, musí byť nevyhnutne vymedzený aj množstvom predpokladanej dodávky. Bez tohto určenia by bol predmet kúpnej zmluvy neurčitý.

Bez určenia kúpnej ceny nemôže ísť o kúpu/kúpnu zmluvu. Obchodný zákonník upravuje dva spôsoby určenia kúpnej ceny (§ 409 ods. 2.). V kúpnej zmluve musí byť cena:

- priamo určená určitou sumou peňazí, alebo
- musí byť určený spôsob dodatočného určenia kúpnej ceny, t. j. musí byť splnená požiadavka, že cenu možno určiť.

Kúpna cena sa určí dohodou účastníkov kúpnej zmluvy. Ak je kúpna cena dohodnutá v určitej mene a kupujúci podľa kúpnej zmluvy alebo medzinárodnej zmluvy má kúpnu cenu zaplatiť v inej mene, pre menový prepočet je rozhodujúci stredný kurz (pozri § 733). Na obmedzenie kurzového rizika je vhodné upraviť si menovú doložku (§ 744).

3.1.2 Voľba práva

Pri vstupe exportéra do záväzkových vzťahov s obchodnými partnermi z iného štátu ako zo Slovenskej republiky vyvstáva otázka, aké rozhodné právo bude použité pre úpravu uvedených vzťahov. Exportér by si preto mal zvoliť také rozhodné právo, ktoré pozná sám. Ak ho úplne nepozná, tak si vie zabezpečiť účinnú a kvalifikovanú právnu pomoc domáceho advokáta, a to jednak na úpravu predzmluvných vzťahov či zmluvných plnení, ako i prípadných následkov z porušenia záväzkových vzťahov v budúcnosti. Rozhodné právo teda predstavuje právny poriadok štátu, ktorým sa riadi alebo bude riadiť zamýšľaný zmluvný vzťah. Od 17. decembra 2009 je určenie rozhodného práva pri zmluvných záväzkoch v obchodných a v občianskych veciach riadené právnu úpravou v rámci členských krajín EÚ, najmä nariadením Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 zo 17.06.2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky – Rím I [ďalej len „Rím I“]. Toto nariadenie je záväzné pre všetky členské štáty Európskej únie. Nevzťahuje sa však na Veľkú Britániu a Dánsko. Tieto štáty pristúpili k Dohovoru o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky (Rímsky dohovor), ktorého úprava vo vzťahu k Rím I je podobná. Výlučným právom zmluvných strán je zvoliť si rozhodné právo. Tieto si môžu zvoliť rozhodné právo za predpokladu, že je v ich vzťahu tzv. „cudzí prvok“. V prípade cudzieho prvku majú zmluvné strany z iného štátu sídlo v cudzine, alebo plnenie zo zmluvy sa má vykonať v inom štáte. Ak je pozícia exportéra pri obchodných rokovaniach dostatočne silná, je určite najvhodnejšie presadiť si ako rozhodné právo slovenské, čo nesie so sebou veľké množstvo výhod (bez jazykovej bariéry, väčšia istota v poznaní domáceho práva, operatívnejšia a komfortnejšia právna pomoc a pod.). V prípade zvoleného

**Rím I a Rímsky
dohovor**

práva musí ísť o aktuálne platný právny poriadok niektorého štátu. Ďalšie obmedzenia voľby práva súvisia s osobitosťami obchodnej operácie. Pre tento účel je možné rozlíšiť tri základné spôsoby voľby práva:

- zmluvné strany vo vzťahu s cudzím prvkom si zvolia právo štátu, ku ktorému má uzatváraná zmluva určitý vzťah (napr. slovenský exportér uzatvára zmluvu s rakúskym podnikateľom a plnenie zo zmluvy je v Maďarsku – vyberie si slovenské, maďarské, alebo rakúske právo),
- zmluvné strany vo vzťahu s cudzím prvkom si vyberú právo tretieho neutrálneho štátu, ku ktorému uzatváraná zmluva žiadny vzťah nemá (napr. slovenský exportér uzatvára zmluvu s maďarským podnikateľom a plnenie zo zmluvy je v Rakúsku – vyberie si ako rozhodné právo nemecké právo – v praxi sa táto voľba neodporúča),
- zmluvné strany vo vzťahu bez cudzieho prvku si vyberú právo štátu, ku ktorému uzatváraná zmluva žiadny vzťah nemá (napr. dva slovenské subjekty uzatvoria zmluvu s plnením na Slovensku – vyberú si však poľské právo).

3.1.3 Rozhodné právo pri absencii voľby práva

3.1.3.1 Úprava nariadením Rím I

Podľa článku 4 Nariadenia Rím I platí v prípade rozhodného práva pri absencii jeho voľby tá skutočnosť, že ak nedošlo k voľbe rozhodného práva pre zmluvu (v súlade s článkom 3 a bez toho, aby boli dotknuté články 5 až 8), právo, ktorým sa spravuje zmluva je určené nasledovne: (Svatoš a kol., 2009)

- zmluva o predaji tovaru sa spravuje právnym poriadkom krajiny obvyklého pobytu predajcu
- zmluva o poskytovaní služieb sa spravuje právnym poriadkom krajiny obvyklého pobytu poskytovateľa služieb

Nariadenie Rím I pripúšťa možnosť tzv. štiepenia zmluvy, čo predstavuje situáciu, pri ktorej sa jednotlivé ustanovenia zmluvy spravujú právnymi poriadkami viacerých štátov. Právo zvolené pri uzatvorení zmluvy je možné po dohode so zmluvným partnerom následne zmeniť. Ak nebolo rozhodné právo pri uzatvorení zmluvy stanovené, môžu si ho zmluvné strany zvoliť dodatočne. Ak si exportér so zmluvným partnerom rozhodné právo nezvolil, určí ho v prípade sporu súd. Súdby členských štátov Európskej únie (okrem Veľkej Británie, Írska a Dánska) budú určovať právo podľa Nariadenia Rím I. Súd toho štátu, ktorý nie je členský štátom Európskej únie, ale pristúpil k Rímskemu dohovoru, postupuje pri určovaní rozhodného práva podľa Rímskeho dohovoru. Súdby, ktorých krajiny sa neriadia Nariadením Rím I ani Rímskym dohovorem, určujú rozhodné právo podľa vlastných právnych predpisov.

3.1.3.2 Úprava podľa Rímskeho dohovoru

Rímsky dohovor predstavuje predchodcu Nariadenia Rím I, pričom je založený na takmer totožných princípoch určovania rozhodného práva. Rozhodujúca je taktiež najužšia väzba zmluvy s určitým štátom podľa jej charakteristického plnenia. Zásada určenia práva podľa charakteristického plnenia sa neuplatní v prípade nehnuteľností (uplatní sa právo štátu, v ktorom sa nehnuteľnosť nachádza), ako i v prípade zmluvy o preprave. V prípade nemožnosti určenia charakteristického plnenia sa rovnako uplatní aj princíp najužšej väzby a úniková doložka.

3.1.4 Uzatváranie, vznik a forma kúpnej zmluvy

Pre uzavieranie a vznik kúpnej zmluvy platia jednak všeobecné ustanovenia § 43 až 51 Občianskeho zákonníka o zmluvách, jednak niektoré osobitné ustanovenia o uzavieraní zmluvy obsiahnuté v § 269 až 275 OBZ. V § 411 a nasledujúcich OBZ sú vymedzené základné povinnosti predávajúceho. Zo znenia § 411 je zrejme, že povinnosťou predávajúceho bude kupujúcemu dodať tovar, odovzdať doklady, ktoré sa na tovar vzťahujú, a umožniť kupujúcemu nadobudnúť vlastnícke právo na tovar v súlade so zmluvou a týmto zákonom. Okrem ustanovenia § 444 majú všetky ustanovenia Obchodného zákonníka o povinnostiach predávajúceho dispozitívny charakter. Úprava v nich obsiahnutá sa teda použije v prípade, keď si strany v zmluve nedohodnú odchylnú úpravu. Zásadne sa vyžaduje, aby predávajúci reálne splnil svoj zmluvný záväzok. Zaplatením dojednanej zmluvnej pokuty (penále), resp. náhrady škody nezaniká povinnosť predávajúceho z kúpnej zmluvy odovzdať predaný tovar kupujúcemu a previesť na neho vlastníctvo k tomuto tovaru. Toto plnenie môže kupujúci vymáhať príslušnou žalobou na súde.

Základná úprava vlastníckeho práva je obsiahnutá v § 123 až 133 OZ. V týchto ustanoveniach je vymedzený pojem a obsah vlastníckeho práva. Najčastejším právnym dôvodom nadobudnutia vlastníctva k veci je kúpna zmluva. Jednou zo základných povinností predávajúceho je previesť vlastnícke právo na tovar na kupujúceho (§ 409 ods. 1, § 411). Jednotlivé právne poriadky viažu prechod vlastníctva na rôzne skutočnosti. V podstate možno rozlíšiť dva systémy prechodu vlastníctva: systém konsenzný a systém tradičný. Podľa konsenzného systému prechádza vlastníctvo k tovaru na kupujúceho už okamihom, keď došlo k dohode strán, t. j. okamihom uzavretia zmluvy. Podľa tradičného systému sa okrem uzavretia zmluvy navyše vyžaduje ešte odovzdanie tovaru. Viedenský dohovor úpravu prechodu vlastníctva neobsahuje.

Prechod vlastníctva podľa Obchodného zákonníka je upravený tradičným systémom. V § 443 ods. 1 sa prechod vlastníckeho práva k tovaru na kupujúceho viaže na okamih, keď mu je dodaný tovar odovzdaný. Pre nadobudnutie vlastníctva k tovaru je teda rozhodujúce odovzdanie tovaru kupujúcemu. Dodanie tovaru v zmysle § 412 a 413 OBZ nemusí ešte znamenať odovzdanie tovaru v zmysle § 443 ods. 1, teda skutočnosť, s ktorou je spojený prechod vlastníctva k tovaru. Pre ilustráciu možno uviesť nasledovné príklady:

- Predávajúci priamo odovzdá kupujúcemu alebo jeho zástupcovi predmet kúpy v tom istom mieste a v tom istom čase, t. j. odovzdanie sa uskutoční medzi prítomnými účastníkmi kúpnej zmluvy. Dodanie tovaru v zmysle § 412 ods. 2 a 3 a odovzdanie tovaru podľa § 443 ods. 1 sa realizujú jedným úkonom. Z tohto miesta odovzdania možno potom tovar zaslať na iné miesto určené kupujúcim. Toto odoslanie si môže zariadiť sám kupujúci, alebo na základe jeho príkazu tak môže urobiť predávajúci, ktorý bude konať ako mandatár kupujúceho. Odovzdanie tovaru sa však uskutočnilo už predtým a vlastníctvo prešlo na kupujúceho.
- Iná situácia nastáva v prípade, ak sa odovzdanie tovaru uskutoční medzi neprítomnými účastníkmi kúpnej zmluvy. Ide o prípad, keď odovzdanie tovaru sa v zmysle § 412 ods. 1 uskutočňuje odovzdaním tovaru prvému dopravcovi na prepravu pre kupujúceho, ak je v zmluve určené odoslanie tovaru predávajúcim. V tomto okamihu si predávajúci plní iba svoju povinnosť dodania tovaru, nedochádza teda ešte k prevodu vlastníctva. K prevodu vlastníctva dôjde až okamihom odovzdania tovaru dopravcom kupujúcemu.

Pri odovzdaní tovaru medzi neprítomnými treba teda rozlišovať dva úkony:

- dodanie tovaru v zmysle § 412 ods. 1 vo forme odovzdania tovaru prvému dopravcovi;
- vlastné odovzdanie tovaru kupujúcemu zo strany dopravcu, ktoré je rozhodujúce pre prechod vlastníctva k tovaru. Odovzdanie tovaru zo strany dopravcu predpokladá prevzatie zo strany príjemcu - kupujúceho. Bez tohto prevzatia zo strany kupujúceho

nedôjde k odovzdaniu tovaru. Až prevzatím tovaru sa završí akt odovzdania, a tým aj prechod vlastníctva. Podľa § 443 ods. 2 môže kupujúci nadobudnúť vlastnícke právo k prepravovanému tovaru aj skôr (t. j. predtým, než mu bude tovar odovzdaný dopravcom), ak získa oprávnenie nakladať so zásielkou, napríklad na základe náložného listu, riečného náložného listu, konosamentu. Ustanovenia Obchodného zákonníka o nadobudnutí vlastníckeho práva k tovaru majú dispozitívny charakter. Ustanovenie § 444 umožňuje účastníkom kúpnej zmluvy, aby sa písomne dohodli, že kupujúci nadobudne vlastnícke právo pred dobou uvedenou v § 443. Z hľadiska splnenia náležitostí písomnej formy tejto dohody a ostatných podmienok ustanovenie § 443 má kogentný charakter (pozri § 263). Podľa tohto ustanovenia sa strany môžu dohodnúť, že vlastníctvo k tovaru prejde na kupujúceho už uzavretím kúpnej zmluvy (konsenzný systém).

3.2 Riešenie sporov súdnym alebo rozhodcovským konaním

Obchodné spory zahŕňajú oblasť dodávateľsko-odberateľských vzťahov, sporov s obchodnými partnermi. Riziká riešenia sporov súvisia s nákladmi s vlastným riešením sporu, prieťahmi sporov, so stratou povesti účastníka sporu, s neistým výsledkom sporu ako i s nebezpečím jeho premlčania. Pri spore nie je známy dopredu výsledok. Zdroje nebezpečia sporu spočívajú v zlých podkladoch k súdnym sporom, nepresných údajoch v dokumentoch, nepodpísaných dôkazných listinách, nedostatočne špecifikovaných žalovaných čiastkach, nepresnom vyjadrovaní, nekonkrétnych námietkach, nedostatočne informovanom zástupcovi zmluvnej strany čo do vecnej stránky a pod. Medzi zmluvnými stranami môže pri vykonávaní kúpnej zmluvy dôjsť k nezhodám, ktoré môžu vyústiť až v spor, ktorý bude treba nejakým spôsobom vyriešiť. Nezhody alebo spory v súvislosti s kúpnou zmluvou sa môžu týkať dodania chybného tovaru, alebo nedodanie vôbec, alebo nezaplatenia či neskorého zaplatenia kúpnej ceny. Pri súdnom konaní je vždy zvýhodnená tá sporná strana, pred ktorej súdom sa konanie koná. Pozná totiž miestne pomery, jazyk konania, platné právo aj procesnú prax, v

konaní ju zastupuje jej miestny právny zástupca. Rovnako finančné náklady spojené s vedením sporu sú pre ňu nižšie a sú splatné v miestnej mene. Pred miestnym súdom môže spravidla zastupovať len miestny advokát.

Rozhodcovské konanie je jednostupňové, čo znamená, že proti doručenému rozhodcovskému rozhodnutiu nemožno podať odvolanie. Rozhodcovské konanie je rýchlejšie a aj menej finančne nákladné. V súčasnosti nevznikajú v žiadnom štáte konkrétne problémy s uznaním a výkonom rozhodcovských náleзов vydaných v inom štáte. Účastníci sporu môžu menovať rozhodcov. Rozhodcovská doložka musí byť uvedená v zmluve alebo v samostatnej dohode v „Zmluve o rozhodcovi“. Riziká rozhodcovského konania spočívajú v nejasnej formulácii v zmluve, neodobornosti rozhodcov, či v podvodných úmysloch. V prípade zmluvy o dielo a technických sporov a majetkových sporov sa používa technická arbitráž. Pre arbitráž v medzinárodnom obchodnom a hospodárskom styku sa zaužíval pojem „medzinárodná obchodná arbitráž“. Vymenovanie rozhodcu nie je inštitúciou trvalou (nie je povolaním ako u sudcov), ale iba dočasnou a týka sa iba jediného určitého sporu. Rozhodcovia nie sú nikdy oprávnení urobiť výkon rozhodcovského rozsudku, teda donútiť povinného na splnenie povinností, to prináleží len všeobecnému súdu. Rozhodcovské konanie ohľadom sporov z medzinárodného obchodného styku má oproti konaniu pred všeobecnými

Voľba práva je predpokladom pre efektívne riešenie prípadných sporov v medzinárodnom obchode

Súdne konanie

Rozhodcovské konanie

súdmi rad výhod - je menej formálne, strany môžu rozhodcom určiť pravidlá postupu, miesto konania ústneho pojednávania a podobne.

3.3 Riešenie sporov mediáciou a mimosúdnym vyrovnaním

Najjednoduchším a najefektívnejším spôsobom vyriešenia vzájomného sporu je rokovanie medzi stranami, ktoré vyústi do vzájomne prijateľného kompromisu, zmieri. Je to rýchly spôsob, ktorý nie je spojený so zbytočnými vedľajšími výdavkami. Do sporu medzi stranami nezasahuje nikto tretí. V praxi sa v ostatnej dobe odporúča riešiť spory takzvanými alternatívnymi spôsobmi, ako je mediácia, sprostredkovanie, mini-trial (ide o konanie, na ktorom sa zúčastňujú vedúci predstavitelia manažmentu sporných strán), med-arb (kombinácia mediačného a arbitrážneho konania), expertné konanie a podobne. Pri mediácii do sporu medzi zmluvnými stranami vstupuje tretia osoba, ktorá sa v pozícii prostredníka alebo sprostredkovateľa snaží spor urovnať, pričom odporúča stranám určité riešenie, alebo naznačuje, aké môžu byť ich vyhliadky na úspech v prípadnom súdnom alebo rozhodcovskom konaní. Ak druhá strana sporu neakceptuje ponuku mediátora do určitého času (napr. 14 dní), pokus o mimosúdne riešenie sporu nie je uskutočniteľný a iniciátor môže riešiť spor súdnou cestou. V prípade dohody mediátor pripraví výslednú „Dohodu o mimosúdnom riešení sporu“, ktorú zašle zúčastneným stranám, pričom táto slúži ako doklad o tom, na čom sa dohodli pri riešení ich sporu.

Mediácia

Mimosúdne vyrovnanie

Expertné riešenie sporu predstavuje mimosúdne konanie, konanie mimo rozhodcu. Ide o písomný záväzok zmluvných strán podrobiť sa rozhodnutiu experta. Ak je expertná doložka v zmluve, súd o probléme nerozhoduje, ibaže sa možnosti uplatnenia expertnej doložky zrieknu obe strany. Expert predstavuje nezávislú osobu bez stretu záujmov, ktorý má požadované odborné skúsenosti, o ktoré sa oprie pri svojom rozhodnutí. Expert majetkovo nezodpovedá zmluvným stranám za svoje rozhodnutie.



4. DODACIE PODMIENKY A SPRIEVODNÉ DOKUMENTY

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť:

- ➔ **Porozumieť povinnostiam predávajúceho a kupujúceho počas realizácie medzinárodnej prepravy tovaru.**
- ➔ **Správne pristúpiť k voľbe dodacej parity (doložky) pri realizácii vývozu alebo dovozu.**
- ➔ **Vedieť, čo pojem dodacie podmienky znamená pre vývoz v praxi.**
- ➔ **Poznať rozdiely pri stanovení dodacej lehoty.**
- ➔ **Zvoliť a zabezpečiť správne balenie a značenie tovaru.**
- ➔ **Zabezpečiť poistenie zásielky počas medzinárodnej prepravy.**
- ➔ **Vystaviť a použiť sprievodné doklady - inkasné, prepravné, colné, platobné, poisťovacie a iné (certifikáty a osvedčenia).**

Informácie uvedené v tejto kapitole by sme mohli označiť ako „praktická realizácia vývozných operácií“, a to preto, lebo konkrétne hovoria o podmienkach dodania tovarov (podľa jednotlivých druhov dopravy) a potrebe vystavenia či získania sprievodných obchodných dokumentov. Bez nich colné úrady EÚ neprepustia tovar do režimu vývozu. Ich nekompletnosť môže viesť až k zmareniu dlho pripravovaného vývozu.

Medzinárodná aj vnútroštátna preprava sú dôležitou súčasťou realizácie vývozu. Ich hlavnou funkciou je bezpečne, načas a v neporušenom stave prepraviť tovar od predávajúceho ku kupujúcemu.

Pred realizáciou medzinárodnej prepravy je vývozca povinný zabezpečiť:

- balenie a značenie tovaru (ak je dohodnuté),
- označenie spôsobu manipulácie s tovarom počas prepravy,
- vystaviť požadované sprievodné dokumenty (v zmysle podmienok kúpnej zmluvy),
- a zabezpečiť poistenie zásielky počas medzinárodnej prepravy.

4.1 Dodacie podmienky

Pri realizácii obchodnej operácie predstavuje dodacia podmienka dôležitú súčasť každej kúpnej zmluvy (kontraktu). Jej voľba je vo väčšine prípadov prispôbena požiadavkám kupujúceho.

Dodacia podmienka predovšetkým určuje:

- miesto a okamih odovzdania tovaru medzi predávajúcim a kupujúcim,
- miesto a okamih prechodu nákladov a rizík medzi predávajúcim a kupujúcim,
- ďalšie povinnosti zmluvných strán súvisiace s medzinárodnou dopravou (naloženie a vyloženie tovaru, zabezpečenie a vystavenie sprievodných dokumentov, poistenie, colné vybavenia, kontroly tovaru atď.).

V obchodnej praxi pojem „dodacia podmienka“ zahŕňa všetky aktivity spojené s dodaním tovaru od výrobcu k zahraničnému odberateľovi, t. j.:

- dodáciu parity,
- dodáciu lehotu,
- poistenie tovaru,
- balenie tovaru,
- sprievodné dokumenty,
- ostatné podmienky dodávky.

4.1.1 Dodacia parita¹

Dodacia parita predurčuje, akú časť nákladov spojených s dodávkou tovaru zahraničnému partnerovi hradí predávajúci a akú časť nákladov hradí kupujúci. Dodacia parita v medzinárodnom obchode predstavuje zmluvnú podmienku, ktorá stanovuje prechod práva a povinností z kupujúceho na predávajúceho počas medzinárodnej prepravy a zároveň určuje moment prechodu nákladov a rizík náhodnej straty alebo poškodenia tovaru pri preprave.

Dodacie podmienky upravujú prechod nákladov, rizík a povinností medzi predávajúcim a kupujúcim

V obchodnej praxi sa ako relevantné pravidlá v medzinárodnej preprave používajú dodacie doložky INCOTERMS (International Commercial Terms). V praxi dochádza k ich aktualizácii z dôvodu prispôbovania sa vývojovým trendom v medzinárodnom obchode a medzinárodnej doprave. Posledná aktualizácia (posledná vo vzťahu k dátumu vydania tejto publikácie) bola v roku 2010.²

4.1.2 INCOTERMS 2010

Pravidlá INCOTERMS predstavujú súbor pravidiel, ktoré určujú povinnosti, náklady a riziká spojené s dodaním tovaru od predávajúceho ku kupujúcemu počas medzinárodnej prepravy. Nemajú však povahu právnej normy, záväznými sa stávajú až vtedy, ak sa zmluvné strany na ne v kúpnej zmluve (kontrakte) výslovne odvolávajú.

K základným povinnostiam predávajúceho (podľa INCOTERMS) patrí:

- dodať tovar v súlade s podmienkami uvedenými v kúpnej zmluve,
- odovzdať tovar kupujúcemu v čase a na mieste stanovenom v kúpnej zmluve,
- v prípade, že má byť tovar zabalený, má povinnosť na vlastné náklady zabezpečiť zodpovedajúce balenie, ktoré umožní kupujúcemu manipuláciu a prevzatie tovaru,
- informovať kupujúceho včas o dátume (príp. aj hodine) expedície tovaru (odovzdania tovaru na prepravu),
- znášať náklady na kontrolné procedúry, ktoré sú nevyhnutné na to, aby tovar mohol byť dodaný kupujúcemu,
- znášať všetky náklady spojené s tovarom do okamihu odovzdania tovaru kupujúcemu.

K základným povinnostiam kupujúceho (podľa INCOTERMS) patrí:

- prevziať tovar v mieste a čase stanovenom v kúpnej zmluve,
- zaplatiť kúpnu cenu,
- v prípade, že bola v kúpnej zmluve dohodnutá lehota na prevzatie tovaru alebo miesto prevzatia tovaru a kupujúci nedodal včas potrebné inštrukcie, je povinný znášať všetky s tým spojené náklady a riziká,
- znášať všetky náklady spojené s tovarom od okamihu, keď mu bol tovar dodaný.

Pravidlá INCOTERMS neurčujú otázku prechodu vlastníckych práv k tovaru.

Od 1. januára 2011 platí vydanie INCOTERMS 2010, ktoré predstavujú súbor 11 rôznych dodacích parít (doložiek) rozdelených do 4 skupín podľa začiatočného písmena jednotlivých doložiek – E (Ex), F (Free), C (Cost, Carriage), D (Delivered). V prvých troch skupinách (E, F a C) prechádzajú povinnosti z predávajúceho na kupujúceho pri odoslaní tovaru a sú náročnejšie pre kupujúceho, v prípade štvrtej skupiny (D) prechádzajú povinnosti z predávajúceho na kupujúceho až pri dodaní tovaru a z hľadiska plnenia povinností sú náročnejšie pre predávajúceho.

¹ Dodacia parita = dodacia doložka, dodacia podmienka (v anglickom jazyku Term of Delivery).

² Vydanie novej aktuálnej verzie INCOTERMS staršia verzia nezaniká, preto v kúpnej zmluve pri uvedení dohodnutej dodacej parity treba uviesť aj rok vydania pravidiel INCOTERMS (napr. FOB Hamburg /INCOTERMS 2010).

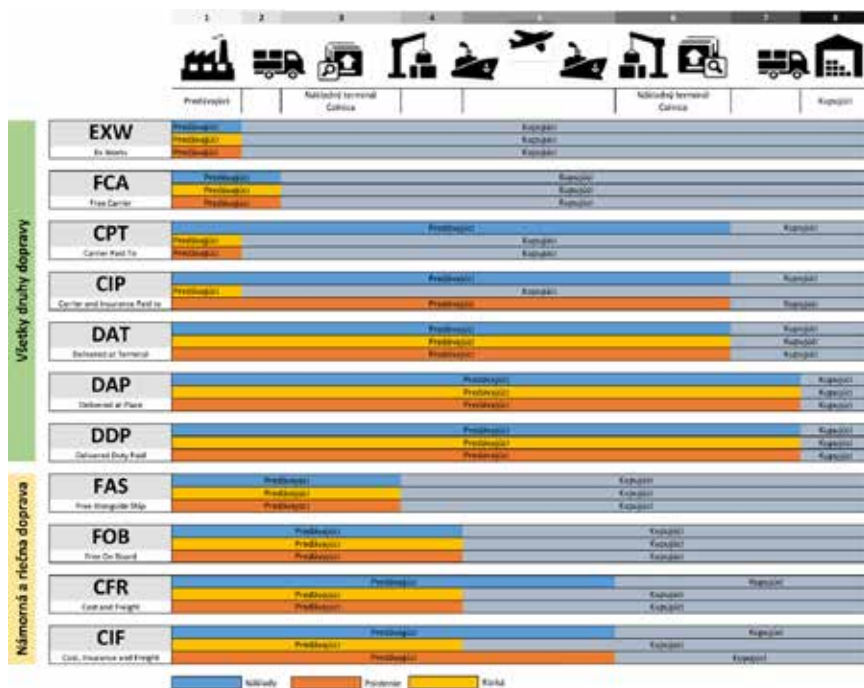
PREHĽAD DODACÍCH PARÍT INCOTERMS 2010	
Skupina E Doložka odobratia	
Tovar odvezie kupujúci priamo zo závodu predávajúceho, za tovar ďalej zodpovedá výlučne kupujúci.	■ EXW - Ex Works - Zo závodu (...dohodnuté miesto)
Skupina F Hlavné prepravné nevyplatené	■ FCA - Free Carrier - Vyplatené dopravcovi (...dohodnuté miesto) ■ FAS - Free Alongside Ship - Vyplatené k boku lode (...dohodnutý prístav nalodenia) ■ FOB - Free on Board - Vyplatené na loď (...dohodnutý prístav nalodenia)
Skupina C Hlavné prepravné vyplatené	■ CFR - Cost and Freight - Náklady a prepravné (...dohodnutý prístav určenia) ■ CIF - Cost, Insurance and Freight - Náklady, poistenie a prepravné (...dohodnutý prístav určenia) ■ CPT - Carriage Paid to - Preprava platená do (...dohodnuté miesto určenia) ■ CIP - Carriage and Insurance Paid to - Preprava a poistenie platené do (...dohodnuté miesto určenia)
Skupina D Doložky s dodaním	■ DAT - Delivered at Terminal - S dodaním na terminál (...dohodnutý prístav určenia) ■ DAP - Delivered at Place - S dodaním na miesto (...dohodnuté miesto) ■ DDP - Delivered Duty Paid - S dodaním clo platené (...dohodnuté miesto určenia)
Predávajúci musí zabezpečiť prepravnú zmluvu bez toho, aby prijal na seba riziko straty či poškodenia tovaru.	
Predávajúci musí znášať všetky náklady a riziká spojené s celou trasou prepravy tovaru.	

Podľa spôsobu dopravy INCOTERMS 2010 rozdeľujú doložky do dvoch základných skupín:

- Pravidlá pre akýkoľvek druh dopravy, resp. akékoľvek druhy dopravy: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT a DDP
- Pravidlá pre dopravu po mori a po vnútrozemských vodných cestách: FAS, FOB, CFR a CIF

Prehľad aktualizovaných pravidiel INCOTERMS 2010 podľa jednotlivých skupín v grafickom prevedení znázorňuje aj nasledovný graf:

INCOTERMS 2010



Prameň: Atlantis, S.A., INCOTERMS 2010 http://atlantis-shipping.gr/wp-content/uploads/2011/02/KN_INCOTERMS2010_w2.jpg

Príklad z praxe³

(Valachovičová, V. 2011)

Pobočka medzinárodnej firmy v USA sa sťažuje vedeniu v Európe na opakujúce sa prípady, v ktorých im dopravca najatý vedením firmy na realizáciu hlavnej prepravnej trasy po mori účtoval zvlášť náklady za „rozvoz“ od colného prístavu Boston po vnútrozemský terminál, kde vlastníctvo tovaru získala americká pobočka firmy. Po detailnom prešetrení obchodného prípadu sa zistilo, že súvisiace obchodné zmluvy boli uzatvorené na doložke CIF Boston INCOTERMS 2010. Kde nastal problém a čo treba podniknúť, aby sa už viac neopakovalo?

Riešenie

Kedže CIF je doložka určená výlučne pre námornú dopravu, do ktorej sa môžu dostať aj manipulačné terminálové náklady, vedenie firmy v Európe pravdepodobne predpokladalo, že terminál, v ktorom si jej zahraničná pobočka tovar prevezme, je námorný terminál a kupujúci – americká pobočka proti zvolenej doložke tiež nič nenamietala. Nešlo však o námorný terminál, ale o niekoľko kilometrov vzdialený vnútrozemský terminál, do ktorého sa tovar prepravoval cestnou dopravou. Dopravca nebol ochotný dopravu uskutočniť v rámci prepravnej zmluvy, do ktorej sa z kúpno-predajnej zmluvy skopírovala doložka CIF (výlučne námorná), a dopravca

³ Dostupné: http://fpedas.uniza.sk/zdal/images/stories/clanky_pdf/archiv_ZDALu/zdal_2011-01.pdf

cestný rozvoz do kalkulácie prepravných nákladov na tejto doložke nezahrnul. Preto ju dodatočne účtoval kupujúcemu. Riešením do budúcnosti je zmeniť znenie kúpno-predajnej zmluvy a namiesto doložky CIF aplikovať doložku DAT vnútrozemský terminál Boston, INCOTERMS 2010, ktorá však posúva prechod rizika z predávajúceho na kupujúceho až na americký kontinent (avšak predávajúci aj kupujúci patria do tej istej korporácie, takže riziko môže eventuálne znášať ktorýkoľvek z nich). Rovnako treba zmeniť prepravnú zmluvu, aby doprava počítal nielen s prepravnými nákladmi za dopravu po mori z európskeho kontinentu na americký, ale aj cestnú dopravu z prístavu do terminálu. Ak by európske vedenie spoločnosti predsa len chcelo, aby riziko za poškodenie alebo stratu tovaru počas námornej prepravy niesla americká pobočka, riešením by bolo použitie doložky CIP vnútrozemský terminál Boston INCOTERMS 2010.

4.2 Dodacia lehota

Dodacia lehota, ako dôležitá súčasť každej kúpnej zmluvy (ďalej KZ), predstavuje lehotu, v priebehu ktorej má predávajúci dodať tovar kupujúcemu v súlade s podmienkami kontraktu (KZ).

Na dodržaní dodacej lehoty treba dbať predovšetkým v takých prípadoch, keď termín dodania je viazaný na platnosť niektorých sprievodných dokumentov, napr. licencií, certifikátov, akreditívnych dokumentov a ďalších, ale aj vtedy, keď ide napríklad o dodávky sezónneho charakteru.

Dodacie lehoty bývajú stanovené niektorým z týchto spôsobov:

- **promptne** – alebo okamžite, čo znamená, že predávajúci má dodať tovar zvyčajne v lehote od 2 do 10 dní od uzatvorenia KZ;
- **presne určený dátum** – takto stanovený termín dodávky sa nevyskytuje často, ak je ale takto stanovený, býva spojený aj s termínom časového ohraničenia. (napr. dodať 16. 05. 2016, najneskôr však do 18. 05. 2016);
- **približne** – napríklad v prvej dekáde novembra 2016, v priebehu novembra 2016 a pod.;
- **viazane** – termín dodania je viazaný na určité plnenie, napríklad „do dvoch mesiacov od podpísania kontraktu“ a pod.;
- **postupne** – vyskytuje sa pri dlhodobých, napríklad ročných kontraktoch, kde dodacia lehota je rozdelená po častiach v priebehu roka;
- **podľa potreby** – termín dodania umožňuje kupujúcemu, aby požadoval jednotlivé dodávky podľa svojich potrieb, pričom je určený začiatok a koniec obdobia, v ktorom bude tovar dodaný;
- **just in time (JIT)** – presne včas – predstavuje logistickú metódu, v ktorej základom je dodanie tovaru v požadovanom čase, na požadované miesto. Cieľom „just in time“ lehôt sú „nulové zásoby“ a dokonalá spolupráca a koordinácia činností medzi dodávateľom a odberateľom;
- **fixná** – takto stanovená dodacia lehota predstavuje podstatnú náležitosť KZ, pretože dodržaním termínu dodávky je podmienená platnosť kontraktu. Ide o dodávky napr. sezónneho tovaru (vianočných, veľkonočných ozdôb) a termín dodávky býva stanovený slovom „fix“. Právnym dôsledkom nedodržania fixnej dodacej lehoty je porušenie plnenia kontraktu, možnosť odstúpenia od zmluvy a uplatnenia sankcií v zmysle podpísanej KZ.

4.3 Poistenie tovaru

Ako vyplýva z výkladu pravidiel INCOTERMS, s medzinárodnou prepravou tovaru úzko súvisia aj možnosti vzniku rizika straty, zničenia, odcudzenia alebo poškodenia tovaru. Preto náležitou každého kontraktu je poistenie. Nakoľko riziko vzniku škody počas prepravy je vysoké, platí, že čím je hodnota prepravovaného tovaru vyššia a čím dlhšia je trasa prepravovaného tovaru, tým vyššia je platba poistného. Poistné sa vyjadruje v percentách alebo v promile z poistnej čiastky.

Dopravné poistenie je osobitým tým, že okrem vecných škôd sú poistením kryté aj zachraňovacie náklady, zisťovacie náklady a príspevok k spoločnej havárii.

Najbežnejšími druhmi dopravného poistenia sú:

- KASCO - poistenie prepravovaného tovaru;
- KARGO - poistenie dopravného prostriedku.

Dopravné poistenie vzniká momentom podpísania poistnej zmluvy, pričom rozlišujeme dva druhy poistnej zmluvy:

- hromadná poistná zmluva – rámcová dohoda o dlhodobom poistení;
- individuálna poistná zmluva – individuálne poistenie na konkrétnu prepravu, t. j. na každú prepravu sa podpisuje poistná zmluva.

Inštitút londýnskych poisťovateľov (Institute of London Underwriters = ICC) vypracoval štandardizované podmienky dopravného poistenia. Definuje v nich doložky na poistenie prepravy, ktoré sú rozdelené na 3 súbory podľa rozsahu poisťovaných rizík:

- ICC-A proti všetkým rizikám, aj pirátstvu (AR – All Risks),
- ICC-B „s obmedzeným poistným krytím“ (Limited Coverage), proti rizikám: požiar či výbuch, potopenie, uviaznutie, prevrátenie lode, prevrátenie alebo vykoľajenie vozidla, zrážka alebo stretnutie plavidiel, nevyhnutné vyloženie tovaru v núdzovom prístave, zemetrasenie, sopečný výbuch, blesk, zhodenie alebo spláchnutie z paluby, vniknutie vody do plavidla, strata pádom cez zábradlie lode.
- ICC-C poistenie „proti vymenovaným nebezpečenstvám“ (Named Risks) proti rizikám: požiar či výbuch, potopenie, uviaznutie, prevrátenie lode, prevrátenie alebo vykoľajenie vozidla, zrážka alebo stretnutie plavidiel, nevyhnutné vyloženie tovaru v núdzovom prístave.

V prípade vzniku poistnej udalosti v obchodnej praxi predkladáme poisťovní nasledujúce dokumenty:

- list o oznámení škody,
- doklad – certifikát o zistení škody,
- kópiu obchodnej faktúry,
- dopravné doklady,
- baliace listy,
- doklad o výške škody – škodový účet.

4.4 Balenie tovaru

Všeobecne platí, že obal musí poskytovať dostatočnú ochranu pred mechanickými vplyvmi pri manipulácii, skladovaní, doprave, zároveň chráni pred klimatickými vplyvmi (teplota, vlhkosť),

mechanickými vplyvmi, ale aj proti krádeži či inému znehodnoteniu. [Kačeňák, I., 2011]. Zároveň umožňuje racionálne premiestňovanie tovaru.

Obal musí v súčasnosti rátať s použitím identifikačných kódov pre systémy riadenia skladu a prepravy. K tomuto účelu slúži čiarový kód EAN, ktorý uľahčuje a zjednodušuje obeh tovarov. Predstavuje ho 13 znakových pozícií a vytvoria ho 2 základné série čísel tovaru.

Obaly môžeme rozdeliť do troch skupín:

- **Spotrebiteľské** – sú záujmom marketingového odvetvia;
- **Manipulačné** – uľahčujú manipuláciu s tovarom počas prepravy, skladovania atď.;
- **Prepravné** – chránia tovar pred poškodením počas prepravy – štandardizované kartóny, kontajnery atď.

Členenie obalov

S obalmi je úzko spojená aj ich funkcia, ktorá sa postupne vyvíjala – od praktického využitia a ochrannej funkcie pred poškodením až po dnešnú marketingovú funkciu, t. j. snahu obalom predat výrobok. V ostatných rokoch sa do popredia dostala aj požiadavka eliminovať nepriaznivý vplyv obalov na životné prostredie. Súčasné požiadavky na obaly sú spájané s požiadavkami ich recyklovateľnosti.

Funkcie obalov môžeme rozdeliť do viacerých skupín, ktorými sú najmä ochranná, manipulačná, racionalizačná, skladovacia, prepravná, propagačná, informačná a ekonomická. [Kačeňák, I., 2011]

Obal a jeho funkcie

Označenie balenia (signovanie) prepravovaného tovaru musí byť jasné, presné, správne a úplné. Musí obsahovať dopravné, informačné a manipulačné označenie.

4.5 Sprievodné dokumenty

Pod pojmom sprievodné dokumenty v medzinárodnom obchode rozumieme také dokumenty, ktoré priamo súvisia s realizáciou vývoznú, ako aj dovoznej obchodnej operácie. Zohrávajú významnú úlohu pri colnom prerokovávaní zásielok na vývoz a dovoz, ich predloženie umožňuje vstup (resp. výstup) na colné územie krajiny kupujúceho (resp. výstup z colného územia predávajúceho). Taktiež sú požadované pri realizácii platobného styku. Vystavujú sa v niekoľkých sadách.

V obchodnej praxi je úlohou dodávateľa (exportéra) vyhotoviť a zabezpečiť sprievodné dokumenty tak, aby boli v súlade s požiadavkami kúpnej zmluvy. Podľa funkcie, ktorú pri realizácii vývozu plnia, ich rozdeľujeme na:

Aké dokumenty je potrebné vystaviť?

- inkasné,
- colné,
- platobné a úverové,
- poisťovacie,
- prepravné,
- osvedčenia,
- pomocné.⁴

⁴ Vzory a informácie o týchto dokladoch možno nájsť na viacerých internetových stránkach, napr. Slovenskej agentúry pre rozvoj investícií a obchodu (<http://www.sario.sk>), na internetovom exportnom portáli spoločnosti Unz & Co. (<http://www.unzco.com/basicguide/c10.html#Tariffs>) a iných.

4.6 Inkasné dokumenty

Medzi inkasné dokumenty zaraďujeme také dokumenty, ktorých cieľom je inkasovať protihodnotu za vyvezený tovar od kupujúceho. Najčastejším inkasným dokumentom je obchodná faktúra.

4.6.1 Obchodná faktúra

Obchodná faktúra sa vystavuje vtedy, keď má tovar trhovú hodnotu, t. j. tovar v nej uvedený je predmetom predaja a kúpy. Pre kupujúceho je to platobný doklad. Svojím obsahom musí zodpovedať podmienkam stanoveným v kúpnej zmluve. Základné náležitosti obsiahnuté v obchodnej faktúre sú:

- označenie, že ide o faktúru (v dohodnutom jazyku),
- poradové číslo faktúry,
- číslo kontraktu alebo objednávky,
- dátum vystavenia a odoslania,
- dátum splatnosti,
- presné označenie kupujúceho a predávajúceho,
- adresa peňažného ústavu predávajúceho vrátane čísla jeho účtu (IBAN),
- cena za jednotku tovaru a celková fakturovaná suma,
- mena,
- popis tovaru slovne a podľa číselnej nomenklatúry Harmonizovaného systému,
- množstvo tovaru podľa povahy tovaru (miera, váha btto/ntto, atď.),
- počet a označenie obalov,
- spôsob balenia, počet kusov,
- druh použitého dopravného prostriedku,
- dodacia parita podľa INCOTERMS,
- rabat, skontá, provízie,
- podpis vystavovateľa faktúry, odtlačok pečiatky.

4.6.2 Colná faktúra

Je to doklad o colnej hodnote tovaru, ktorý požaduje colnica krajiny importéra. Vývozca v nej uvádza fakturovanú cenu, spresňuje náklady na dopravu, poistenie a balenie, podmienky dodávky a platby na určenie colnej hodnoty tovaru dovezeného do importujúcej krajiny. Overuje ju obchodná komora krajiny predávajúceho. Slúži ako podklad na výpočet cla a daní v krajine určenia. Colná faktúra sa predkladá colnému úradu aj vtedy, keď zásielku nesprevádza obchodná faktúra, t. j. vystavuje sa na tovar neobchodného charakteru (napríklad pri tovare určeného na veľtrhy, výstavy, na dočasné použitie, pri reklamácii, darovaní, ale aj na spracovanie alebo opracovanie atď.).

4.6.3 Konzulárna faktúra

Je zvláštnym druhom faktúry. Je to doklad, ktorý v prvom rade slúži na colné konanie (napr. v krajinách Latinskej Ameriky) a predkladá sa spolu s obchodnou faktúrou. Kupujúci ju však môže požadovať aj na získanie napríklad dovoznej licencie. Vystavuje sa na úradne predtlačených formulároch v cudzom jazyku a musí byť overená (legalizovaná) konzulátom krajiny kupujúceho, nachádzajúceho sa v krajine predávajúceho (alebo miestne príslušného). Tieto služby sú spoplatnené.

4.6.4 Pro-forma faktúra

Pro-forma faktúru zasiela predávajúci kupujúcemu ešte pred dodávkou tovaru. Slúži na informáciu kupujúceho o výrobku, množstve, cene a iných dôležitých špecifikáciách. Taktiež aj na získanie dovoznej licencie (ak je licencia potrebná), či na otvorenie akreditívu. Na základe pro-forma faktúry môže však byť zrealizovaná aj predplatba (akontácia napr. v pomere 50/50), ak je tak dohodnuté v kúpnej zmluve.

4.7 Colné dokumenty⁵

Funkciou tejto skupiny dokladov je preukázanie pôvodu tovaru, zaradenia tovaru podľa colného sadzovníka a priradenie príslušnej colnej sadzby, preukázanie množstva a ceny tovaru.

Nekompletná a nesprávna dokumentácia môže spôsobiť zdržanie zásielky colnými orgánmi, neprijemné komplikácie a dodatočné náklady. Preto v záujme hladkého priebehu colného konania si treba vopred overiť informácie o požadovaných dokumentoch a mať ich na colné konanie vopred pripravené.

Na začatie colného konania je treba povinne predložiť tieto colné dokumenty:

- **EAD – vývozný sprievodný dokument:** Povinnosťou exportéra je podávať colné vyhlásenia na režim vývoz v elektronickej forme a vystavuje sa na každý tovar s hodnotou nad 1 000 eur.
- **JCD – jednotný colný doklad:** JCD je písomné colné vyhlásenie, ktoré sa používa pri vyplňovaní colných formalít pri dovoze tovaru z tretích krajín na územie EÚ. Na základe JCD sa vymeriava colný dlh.
- **ÚCV – ústne colné vyhlásenie:** Pri dovoze zásielok nižšej hodnoty ako 22 eur sa neviaže colná povinnosť a na ich uvoľnenie do voľného obehu za hranice EÚ postačuje ústne colné vyhlásenie. Pri vývoze je tento limit na úrovni 1 000 eur.
- **T1 – tranzitný dokument:** Ide o elektronické colné vyhlásenie na uvoľnenie zásielky do režimu tranzit.
- **EUR 1 – doklad o preferenčnom pôvode tovaru:** EUR 1 je doklad, ktorý slúži na zníženie sadzby cla. Vystavuje sa na tovar pochádzajúci zo štátov, ktoré majú s EÚ podpísané zmluvy o preferenčnom obchode, napr. Švajčiarsko, Lichtenštajnsko, Nórsko a Island.
- **Certifikát o pôvode FORM A:** Tento formulár svedčí o tom, že tovar pochádza z krajiny zaradenej do Všeobecného systému colných preferencií (GSP systém) a pri vstupe do EÚ sa naň v colnom sadzovníku EÚ vzťahujú preferenčné colné sadzby.
- **ATR – doklad o preferenčnom pôvode tovaru:** Slúži na zníženie sadzby cla pre zásielky smerujúce z a do Turecka. Predkladá sa colnému úradu spolu s JCD.
- **ZAD – zjednodušený administratívny doklad:** Slúži na predbežné colné vyhlásenie, na základe ktorého sa môže prepustiť tovar na územie Slovenska (EÚ) v deň príchodu, a to ešte pred vystavením JCD. Povinnosťou importéra je však doklad JCD predložiť colnému úradu dodatočne, najneskôr však do 4 dní.

V závislosti od druhu obchodnej operácie (export/import) môžu colné úrady požadovať aj ďalšie sprievodné dokumenty.

⁵ Podrobnejšie informácie o colných dokumentoch možno nájsť na stránke Finančnej správy SR. Dostupná na: <https://www.financnasprava.sk/sk/titulna-stranka>.

Pri exporte, spolu s dokladom EAD, sú zväčša potrebné tieto dokumenty:

- prepravný list,
- obchodná faktúra (alebo iná),
- vyhlásenie na colné konanie – podľa špecifikácie tovaru,
- číslo EORI⁶, ktoré treba uviesť aj na faktúre,
- vývozná licencia (ak je potrebná),
- doklady o pôvode tovaru,
- ak je subjekt platcom DPH, tak aj osvedčenie o registrácii pre DPH.

Pri importe, okrem už spomenutého JCD, je potrebné predložiť:

- prepravný list,
- obchodnú faktúru (alebo inú),
- vyhlásenie na colné konanie – podľa špecifikácie tovaru,
- dovoznú licenciu (ak je potrebná),
- certifikát o pôvode tovaru,
- zmluvu o poskytnutí colných služieb (ak colné konanie za vás robí iný subjekt, napr. colný deklarant alebo zásielková spoločnosť),
- iné (osvedčenia, certifikáty....).

4.8 Sprievodné dokumenty v obchodnom styku s krajinami EÚ⁷

Teritórium EÚ predstavuje colnú úniu, nejde teda o colné dokumenty, ale o sprievodné dokumenty, ktoré je v obchodnom styku medzi krajinami EÚ potrebné vystaviť. Základné dokumenty sú:

- hlásenie o odoslaní tovaru, vystavuje sa, keď tovar opúšťa územie SR,
- hlásenie o prijatí tovaru, vystavuje sa pri príchode tovaru z členských krajín EÚ do SR.

4.9 Platobné a úverové dokumenty

Tieto dokumenty majú súvislosť s financovaním obchodných prípadov, platením a zaistením rizík. Ide o celú škálu dokladov nadväzujúcich napr. na dohodnuté platobné podmienky, na zapojenie bánk do financovania obchodu a pod. Častými dokladmi tejto skupiny sú: akreditívy, šeky, zmenky, bankové záruky a iné, ktoré tvoria samostatnú časť tejto publikácie. Podrobné informácie o týchto dokumentoch sú uvedené v samostatnej kapitole tejto publikácie (kapitola 5).

4.10 Poisťovacie dokumenty

Medzi poisťovacie dokumenty zaraďujeme poisťky a poisťné certifikáty, ktoré potvrdzujú poistenie prepravovanej zásielky.

⁶ V zmysle Nariadenia Komisie (ES) č. 312/2009 je s účinnosťou od 1.7. 2009 každý subjekt, ktorý komunikuje s orgánmi colnej správy v členských štátoch EÚ, povinný byť registrovaný a mať pridelené číslo EORI (Economic Operators Registration and Identification number). EORI číslo slúži ako spoločný údaj pri styku s colnými orgánmi na celom území EÚ a na výmenu informácií medzi colnými orgánmi a inými orgánmi.

⁷ Podrobnejšie informácie o týchto dokladoch možno nájsť na stránke Finančnej správy SR.

Najčastejším prípadom poisťovania v zahraničnom obchode je poistenie tovaru počas prepravy, t. j. dopravné poistenie. Hlavným dokladom v tejto skupine dokumentov je poisťka potvrdzujúca uzatvorenie poisťnej zmluvy, ktorá vyjadruje záväzok poisťovne nahradiť škodu poistencovi alebo tretej osobe, v prospech ktorej bola poisťná zmluva uzavretá.

V obchodnej praxi sa stretávame s týmito druhmi poisťiek a poisťných certifikátov:

- Poisťka generálna - rámcová poisťka, ktorá poisťovanému zabezpečuje ochranu všetkých zásielok tovaru, je to dohoda o dlhodobom poistení;
- Poisťka jednotlivá - individuálna poisťka na konkrétnu prepravu tovaru.
- Poisťné certifikáty - vystavuje poisťovňa, v ktorých potvrdzuje poistenie jednotlivých zásielok v rámci generálnej poisťky. Na rozdiel od poisťky nemá právnu záväznosť a na jeho základe nemožno súdne vymáhať nároky voči poisťovateľovi.

V prípade vzniku poisťnej udalosti sa spisuje Protokol o škode. Ten sa spíše bezprostredne po vzniku poisťnej udalosti a postupuje sa poisťovní, v ktorej bola poisťka uzatvorená.

4.11 Prepravné dokumenty

Podľa druhu použitej dopravy sa rozdeľujú prepravné doklady na tieto základné typy:

- železničný nákladný list (CIM alebo CIM/SMGS – najmä v krajinách SNŠ),
- nákladný list pri cestnej preprave (CMR),
- nákladný list pri námornej a riečnej doprave (konosament),
- letecký nákladný list (AWB),
- poštovné potvrdenie (poštový podací lístok),
- dokumenty kombinovanej prepravy.

Z pohľadu exportéra hlavnou funkciou prepravných dokladov je dispozičná funkcia, t. j. určenie, kto v danom okamihu má k tovaru dispozičné právo, a ďalšou úlohou je bezproblémovo dopraviť tovar na určené miesto a sprevádzať tovar po celom úseku prepravy.

4.11.1 Medzinárodná železničná preprava

Medzinárodná preprava tovaru po železnici sa vykonáva na základe medzinárodného železničného nákladného listu CIM (Rail Waybill CIM), ktorý vyplňuje odosielateľ a potvrdzuje železničná stanica. Železničný nákladný list CIM sa skladá z piatich farebne odlišných dielov (listov) a na každom z nich je uvedené, pre koho je daný list dokladu CIM určený (predávajúcemu, kupujúcemu, colnici, železničnej stanici odoslania, určenia...).

K železničnému nákladnému listu CIM treba pripojiť aj doklady, ktoré sú potrebné na colné konanie. Je to predovšetkým JCD/EAD (dovoz/vývoz), obchodná faktúra, doklad o pôvode tovaru, certifikáty a iné doklady potrebné na prečlenenie zásielky. Všetky tieto doklady musia byť na nákladnom liste uvedené ako prílohy, potvrdené pri prijatí zásielky na prepravu, lebo v prípade ich straty nesie zodpovednosť železnica a nie odosielateľ.

4.11.2 Medzinárodná cestná preprava (kamiónová)

Dokladom svedčiacim o uzatvorení prepravnej zmluvy je cestný nákladný list CMR (Road Waybill CMR), ktorý sa podpisuje medzi odosielateľom tovaru a dopravcom. Vyhotovuje sa v troch exemplároch. Vyplňuje ho odosielateľ a potvrdzuje dopravca alebo zasielateľ. Dopravca (majiteľ dopravného prostriedku) pri prevzatí tovaru na prepravu overuje stav zásielky (neporušenosť), počet kusov, hmotnosť. V prípade poškodenia túto skutočnosť zaznačí do nákladného listu.

Cestný nákladný list CMR je tlačivo skladajúce sa minimálne zo štyroch listov, pričom jednotlivé listy sú farebne odlíšené:

- červený nákladný list je pre odosielateľa;
- modrý nákladný list sprevádza zásielku;
- zelený nákladný list je určený pre dopravcu;
- čierne listy (je ich viac) sú určené napr. ako príloha k faktúre za prepravu, pre colné orgány, pre zasielateľa a pod.

K rozvoju medzinárodnej cestnej prepravy tovarov výrazne prispelo zavedenie systému karnetu TIR, na základe ktorého tovar na hraničných priechodoch nepodlieha plateniu dovozných a vývozných poplatkov a spravidla nie je ani podrobený colnej prehliadke.

4.11.3 Náморná a riečna preprava

Dokument svedčiaci o uzatvorení zmluvy v námornej preprave sa nazýva konosament (anglický ekvivalent tohto výrazu je Bill of lading, B/L). Je to listina, ktorú je dopravca povinný vydať odosielateľovi na požiadanie po prevzatí nákladu na námornú prepravu, t. j. je vystavená, keď je tovar dodaný na loď uvedenú v kontrakte medzi vývozcom a špeditérom. Týmto dokumentom sa prevádzajú všetky práva k prepravovanému tovaru na dopravcu. Je cenným papierom. Vystavuje sa v niekoľkých rovnopisoch (origináloch), najčastejšie v troch, ktorých kompletný počet tvorí tzv. plnú sadu. Ich počet musí byť na dokumente uvedený.

4.11.4 Letecká preprava

Prepravná zmluva medzi odosielateľom a dopravcom sa nazýva letecký nákladný list AWB (Air Way Bill), ktorý je dokladom o prevzatí tovaru na leteckú prepravu a sprevádza zásielku až do jeho vydania v mieste určenia. Vytvára sa v 14 exemplároch, z čoho tri sú originály – modrý je určený pre odosielateľa, zelený pre dopravcu a ružový sprevádza zásielku a pri doručení je vydaný príjemcovi. Ostatné sú využívané podľa rozhodnutia dopravcu. V nákladnom liste nie je prípustné nič prepisovať alebo škrtat'. V prípade pochybenia treba vystaviť nový nákladný list. Letecký nákladný list je neobchodovateľný dokument, nepredstavuje hodnotu tovaru, t. j. nie je cenným papierom.

4.11.5 Poštová preprava

V medzinárodnom obchode sa využíva na prepravu a doručovanie dokumentových a menších tovarových zásielok. Dokladom o takto realizovanej preprave je poštový podací lístok, ktorý obsahuje meno a adresu odosielateľa a príjemcu, hmotnosť, podacie číslo, čiarový kód a poštový poplatok.

4.11.6 Kombinovaná preprava

Základným zmyslom kombinovanej dopravy je zabezpečiť fyzické premiestnenie predmetu prepravy „z domu do domu“ pri použití jediného dopravcu. Hlavnými prednosťami takého druhu prepravy sú:

- zníženie rizika poškodenia alebo straty zásielky;
- úspora prepravných a manipulačných nákladov;
- možnosti využitia štandardizovaných obalov;
- použitie unifikovaných dopravných prostriedkov.

Dokumenty svedčiace o uzatvorení prepravnej dohody o multimodálnej preprave sú:

- priebežný konosament (Through B/L) pokrývajúci viacero prepravných úsekov realizovaných formou námornej dopravy v rôznych kombináciách s inými druhmi prepravy;
- multimodálny priebežný konosament FIATA (Multimodal Transport B/L FIATA), pokrýva prepravný úsek zahrnujúci minimálne dva druhy prepravy. Špeditér preberá zodpovednosť za realizáciu celej kombinovanej dopravy v rovnakom rozsahu ako dopravca.

4.12 Osvedčenia

Osvedčenia sú dokumenty, ktoré osvedčujú alebo potvrdzujú skutočnosti v týchto dokladoch deklarované a úradne potvrdené. Zaraďujeme k nim doklady, ktoré sú potrebné na colné prerokovanie zásielok.⁸

Certifikáty o pôvode tovaru

Osvedčenia (certifikát) o pôvode tovaru potvrdzujú, odkiaľ tovar pochádza. Sú to medzinárodné obchodné doklady osvedčujúce „pôvod tovaru“ a slúžia na priradenie príslušnej colnej sadzby v colnom sadzobníku.

Poznáme tieto osvedčenia:

- **Certifikát o pôvode SOPK (Certificate of Origin)** – je doklad potrebný na colné konanie pri dovoze tovaru a svedčí o nepreferenčnom pôvode tovaru. Slúži na priznanie zmluvnej sadzby cla v colnom sadzobníku (rozoznávame všeobecnú, zmluvnú a preferenčnú). Môže sa vydávať aj ako doklad pre akreditívne formy platby za dovezený tovar alebo licenčné konanie. Vydáva ho SOPK na základe zákona SNR č. 9/92 Zb.
- **Certifikát o pôvode na tlačive A (Certificate of Origin Forma A)** je dokument, ktorý slúži na priznanie preferenčného pôvodu tovaru v rámci Systému všeobecných colných preferencií (GSP system) a preferenčnej colnej sadzby.
- **Osvedčenie EUR.1** je doklad, ktorý slúži na zníženie sadzby cla. Vystavuje sa na tovar pochádzajúci zo štátov, ktoré majú podpísanú zmluvu s EÚ o preferenčnom obchode (v rámci Európskeho hospodárskeho spoločenstva), napr. Švajčiarsko, Lichtenštajnsko, Nórsko a Island. EUR 1 vystavuje vývozca a potvrdzujú ho colné orgány vyvážajúcej krajiny.
- **Vyhlasenie na faktúre.**

⁸ Vzory tlačív o pôvode tovaru, ako aj všetky vzory ostatných colných dokumentov sú dostupné na stránke colnej sekcie Finančného riaditeľstva SR.

Iné osvedčenia

- **Fytosanitárne osvedčenie** je požadované pri vstupe do krajiny pri dovoze poľnohospodárskych a potravinárskych komodít na účel ochrany pred škodcami a chorobami. Vystavuje sa samostatne pre každú zásielku.
- **Veterinárne osvedčenie** sa vystavuje pri dovoze živých zvierat, mäsa a mäsových výrobkov. Vystavuje sa samostatne pre každú zásielku.
- **Osvedčenie o kontrole tovaru** vystavuje kontrolná spoločnosť ako dokument potvrdzujúci, že bola vykonaná kontrola tovaru nestrannou organizáciou na príkaz predávajúceho alebo kupujúceho.
- **Osvedčenie o prechode tovaru cez hranice** je dokladom, ktorý potvrdzuje, že zásielka prekročila hranice vývozného štátu. Slúži ako osvedčenie, že tovar bol odoslaný včas a bola dodržaná dodacia lehota stanovená v kontrakte.
- **Certifikát kvality** sa vystavuje na základe skúšky vykonanej kontrolnými inštitúciami, ktorých predmetom je potvrdenie/nepotvrdenie určitej akosti dodávaného tovaru, resp., že tovar má vlastnosti alebo technické parametre zodpovedajúce pravidlám krajiny dovozu a podmienkam KZ.
- **Certifikát zdravotnej neškodnosti** je osvedčenie, že výrobok, resp. jeho časti, použitý obal či baliaci materiál sú bez akýchkoľvek choroboplodných zárodkov, škodcov a chorôb a nepredstavujú pre používateľa žiadnu hrozbu. Najčastejšie sa vyžaduje pri potravinárskych výrobkoch, kozmetických výrobkoch, tovaroch osobnej hygieny, hračkách, obuvi a ďalších.
- **Posudzovanie zhody** predstavuje zisťovanie, či vlastnosti výrobku zodpovedajú ustanoveným technickým požiadavkám. O posúdenie zhody určeného výrobku môže žiadať výrobca alebo dovozca. Doklad potvrdzuje, že príslušné požiadavky na výrobky a služby sú splnené, a takto preverené výrobky môžu byť akceptované na trhu Európskeho spoločenstva a môžu sa označiť značkou CE.

4.13 Pomocné dokumenty

Pomocné dokumenty potrebné pri realizácii vývozu

S realizáciou vývozu alebo dovozu okrem už uvedených dokumentov súvisí aj celý rad ďalších dokladov, ktoré zaraďujem pod označenie „pomocné dokumenty“. Ich vystavenie a predloženie je potrebné z dôvodu predpisov krajiny vývozu alebo dovozcu, prípadne tranzitnej krajiny. Požadovaný druh a počet takýchto dokumentov býva uvedený v podmienkach kontraktu alebo akreditívu, prípadne iných platobných dokumentov. Zaraďujeme sem skladovacie dokumenty, rôzne osvedčenia a certifikáty.

Skladovacie dokumenty sú také dokumenty, ktoré vystavujú skladovatelia na uskladnený tovar. Vystavujú sa v dvoch základných variantoch – ako potvrdenie o prevzatí tovaru na uskladnenie (neobchodovateľný doklad a tovar je vydaný po predložení tohto potvrdenia) a ako skladový list (warrant), ktorý patrí medzi legitimačné a dispozičné dokumenty, je preto obchodovateľným cenným papierom.

So skladovaním tovaru súvisí aj tzv. **vydací list**, ktorý patrí medzi dispozičné dokumenty a je cenným papierom. Obsahuje príkaz pre sklad na vydanie zásielky. Môže slúžiť ako doklad na čerpanie akreditívu.

Ďalšie pomocné dokumenty sú:

- **Baliaci list** je podrobný zoznam tovaru s uvedením druhu a množstva v príslušnej zásielke, vrátane počtu kusov v jednotlivých obalových jednotkách. Môže tvoriť podklad na prečlenie tovaru v krajine dovozu.
- **Vážny list** je sprievodný doklad pri preprave zásielky svedčiaci o jej hmotnosti. Môže ho vystaviť dopravca, orgány prístavov, skladísk, ale i kontrolné orgány.
- **Špecifikácia tovaru** je listina obsahujúca podrobný a presný zoznam fakturovaného tovaru, jednotlivých tovarových položiek, množstvo, jednotkovú a celkovú cenu. Tvorí neoddeliteľnú súčasť obchodnej faktúry. Špecifikácia sa používa pri dodávkach veľkého množstva rôznych tovarov.
- **Technická dokumentácia** predstavuje zoznam tovaru doplnený informáciami o technických parametroch tovaru vrátane zloženia a všetkých špecifik, ktoré nie je možné uviesť na faktúre. Najčastejšie sa vyskytuje pri strojárskych, elektrotechnických, chemických, IT výrobkoch a ďalších.
- **Licencie dovozné a vývozné** predstavujú dokumenty vystavené vládny úradom dovoznej/vývoznej krajiny, ktorými sa držiteľovi takéhoto dokumentu povoľuje realizovať dovoz/vývoz tovaru, ktorý z rôznych dôvodov podlieha mimoriadnemu režimu obchodovania s ním⁹. Licencie na dovoz/vývoz v SR vydáva licenčný odbor MH SR. Vydaná kvóta platí v rámci celého Európskeho spoločenstva, bez ohľadu na miesto dovozu alebo vývozu uvedené v žiadosti.

⁹ Podrobnejšie informácie o licenčnom konaní dostupné na stránke MH SR: <http://www.economy.gov.sk/licencne-konanie-4699/126384s>.



RTS (15/11/30)
2421.5
-4.1
↓

HK (15/11/30)
3421.32
+9.08
↑

(15/11/30)
1605.27
+8.83

DXB (15/11/30)
211.43
-0.63
↓

TKY (15/11/30)
2144.00
-1.00
↓

5

5. FINANCOVANIE MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť:

- **Poznať možné kreditné (platobné) riziká spojené s realizáciou konkrétnych obchodných prípadov spojených s finančným plnením zahraničného obchodného partnera.**
- **Získať informácie o optimálnej voľbe platobného alebo zabezpečovacieho nástroja na zmiernenie alebo vylúčenie platobného rizika vzniku zlyhanej pohľadávky, ktorá nebude zaplatená ani 90 dní po lehote splatnosti.**
- **Získať prehľad o možnostiach použitia hladkých platieb, dokumentárnych platieb, zmeniek, šekov a bankových záruk v zahranično-obchodných kontraktoch.**
- **Poznať základné nástroje medzinárodného obchodného financovania potrebného na poskytovanie dodávateľských úverov, faktoringu, forfaitingu a nástrojov na podporu exportu zabezpečovaných EXIMBANKOU SR, vrátane úverového poistenia (poistenia pohľadávok) a poistenia investícií v zahraničí.**

Úspešná realizácia exportných aktivít závisí aj od výberu vhodných platobných podmienok v kontrakte so zahraničným zákazníkom. Ideálnu pozíciu exportéra predstavujú také platobné podmienky, ktoré sú spojené so záväzkom banky zahraničného obchodného partnera. Tie predstavujú pre exportéra najmenšie riziko, ale zároveň musí exportér počítať s tým, že v mnohých prípadoch na ním navrhnuté platobné podmienky bude negatívna reakcia zo strany obchodného partnera. Od výberu platobných podmienok závisia aj možnosti financovania exportu a poistenia podstupovaných rizík zo strany exportéra, ako aj získania alternatívnych možností financovania exportu.

Širokú ponuku možností poistenia politických a komerčných rizík predstavujú najmä poisťné produkty EXIMBANKY SR, ktorých vinkulácia poisťného plnenia v prospech komerčných bánk slúži často ako zábezpeka pri čerpaní niektorej z foriem exportného financovania. Poznanie jednotlivých platobných a zabezpečovacích nástrojov predstavuje nevyhnutný prvok v presadení sa exportéra na zahraničných trhoch pri rešpektovaní minimalizácie rizík aj v prípadoch, keď dohodnutý platobný nástroj nepredstavuje záväzok banky importéra. Schopnosť exportéra poskytnúť svojmu zahraničnému obchodnému partnerovi na mieru šité a na Slovensku vybavené výhodné financovanie odkladu splatnosti je v praxi potrebné spájať s potrebou zabezpečenia finančnej likvidity exportéra už vo výrobnej fáze realizácie objednávky. Export tovaru, alebo služieb bez sprievodného poistenia rizík a relevantného financovania obvykle nie je možný. Exportér sa v tomto prípade stáva koordinátorom navzájom prepojených poisťovacích, záručných a úverových produktov, ktoré umožňujú exportérovi, ale aj jeho zahraničnému zákazníkovi získať výhodné a konkurencieschopné financovanie.

Obchod je vtedy úspešný, keď sú peniaze za dodávku na účte exportéra

5.1 Platobné podmienky

Najlepšie platobné podmienky z pohľadu exportéra sú tie, ktoré predstavujú záväzok banky importéra alebo inej banky zaplatiť po predložení dohodnutých dokumentov v čase splatnosti pohľadávky buď ihneď, alebo na základe výzvy, príslušnú časť kúpnej ceny, bez ohľadu na ochotu importéra prevziať tovar, uznať záväzok zo zmenky alebo zaplatiť dohodnutú výšku kúpnej ceny za tovar a služby.

5.1.1 Funkcie platobných podmienok v medzinárodnom obchode

Vychádzame z histórie obchodnej spolupráce s obchodným partnerom.

Platobné podmienky posudzujeme podľa toho, či banka zahraničného obchodného partnera zodpovedá za úhradu záväzku exportérovi, alebo iba poskytuje služby svojmu klientovi bez povinnosti realizovať platbu v prípade, ak si svoju povinnosť importér z akýchkoľvek dôvodov nesplnil. Výber platobných podmienok z pohľadu exportéra závisí predovšetkým od histórie obchodnej spolupráce s obchodným partnerom, ako aj od zvyklostí zamýšľaného importného teritória. V krajinách, kde existuje štátom kontrolovaná regulácia devíz, je preferovaný alebo dokonca požadovaný dokumentárny akreditív, ktorý zo strany importujúcej krajiny slúži nielen ako platobná metóda, ale aj ako metóda kontroly splnenia účelu poskytnutých devíz. Toto platí najmä v prípade exportu do vybraných krajín Blízkeho východu a Afriky.

Pri exportovaní do rizikovej krajiny vyžadujeme viac zabezpečovacích nástrojov.

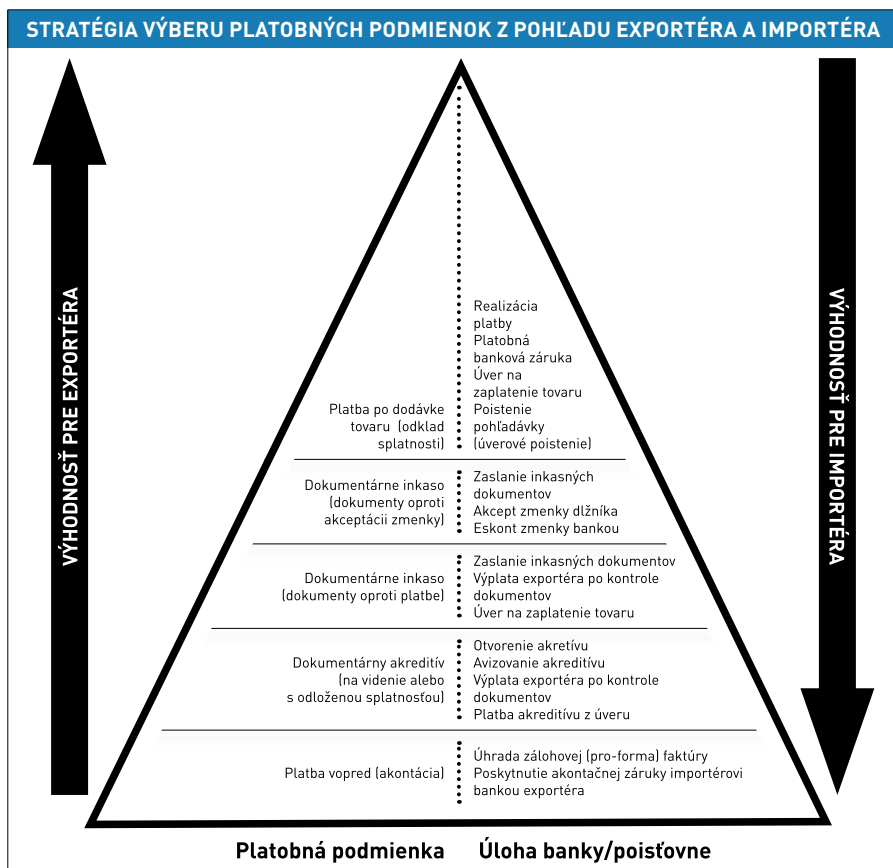
Pre exportéra sa zvyšuje riziko vzniku zlyhaných pohľadávok najmä v prípade, ak odberateľ sídli v krajine vyznačujúcej sa politickou a hospodárskou nestabilitou. V takomto prípade je najvhodnejšie vyžadovať také platobné podmienky, ktoré sú spojené so záväzkom banky importéra, predovšetkým vo forme dokumentárneho akreditívu. Aj vtedy je však vhodné tento platobný nástroj doplniť napríklad o poistenie potvrdeného neodvolateľného vývozného dokumentárneho akreditívu z produktového portfólia EXIMBANKY SR (produkt "L"), ktorý kryje potvrdzujúcej banke komerčné a politické riziká spojené s čiastočným alebo celkovým nezaplatením záväzku vystavujúcou bankou. Vhodným zabezpečovacím nástrojom je v takýchto prípadoch aj poskytnutie platobnej bankovej záruky bankou importéra v abstraktnej forme, ktorá je uplatniteľná bez námietok na základe predloženia písomnej požiadavky na výplatu, prípadne aj písomného vyhlásenia exportéra, že mu nebolo zaplatené za dodávku v dohodnutý termín splatnosti, vrátane fotokópie neuhradenej faktúry, alebo na základe Standby akreditívu, ktorý je preferovaný v USA.

Využijeme konzultáciu s odborníkmi na medzinárodné obchodné financovanie.

Konkrétnu formu platobného nástroja by mal exportér zo SR vybrať nielen na základe požiadavky zahraničného zákazníka, ale predovšetkým po konzultácii odborníkov na medzinárodné obchodné financovanie (MOF) tuzemskej komerčnej banky, jej prísluže odkúpiť pohľadávku po jej vzniku (pokiaľ bol dohodnutý dodávateľský úver) alebo financovať prevádzkové potreby exportéra už vo výrobnej fáze. Viaceré bankové nástroje MOF sú podmienené požiadavkou na poistenie rizík zo strany EXIMBANKY SR.

Vhodná platobná podmienka zabráni vzniku problémovej pohľadávky.

Výber platobnej podmienky je vecou dohody zmluvných strán obchodného prípadu a závisí predovšetkým od ochoty exportéra niesť riziko nezaplatenej pohľadávky. Pokiaľ dôjde k nezaplateniu pohľadávky zahraničným odberateľom a medzi zmluvnými stranami bol dohodnutý iba bezzáväzkový platobný nástroj, závisí šanca na vymożenie pohľadávky predovšetkým od toho, či táto bola poistená proti platobným rizikám formou úverového poistenia proti platobnej neochote a platobnej neschopnosti zahraničného odberateľa v niektorej z komerčných poisťovní alebo v EXIMBANKE SR. Najväčšie riziko vzniku problémovej pohľadávky pre exportéra možno predpokladať vtedy, ak začína obchodovať s novým zákazníkom bez preverenia jeho platobnej morálky, a exportér súhlasil s odkladom splatnosti úhrady bez využitia záväzkového platobného nástroja.



5.2 Rozdelenie a výber platobných nástrojov

Výber konkrétneho platobného nástroja závisí okrem iného od toho, či má byť platba realizovaná pred dodávkou, pri dodávke alebo po dodávke tovaru (odklad splatnosti¹⁰).

¹⁰ Napríklad použitie bankového alebo súkromného šeku pri odklade splatnosti by predstavovalo riziko nepreplatenia z dôvodu krátkej lehoty na inkaso šekov. Rovnako nie je vhodné využitie súkromných šekov pri platbe vopred z dôvodu prenesenia bankových poplatkov platobného styku na exportéra.

PLATOBNÉ PODMIENKY Z POHLADU ÚČASTNÍKA MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU	
Druh platobnej podmienky	Forma realizácie
Platba vopred (akontácia)	■ Hladká platba (TT) ■ Bankový alebo súkromný šek
Platba pri dodávke	■ Hladká platba (TT), SEPA inkaso ■ Bankový alebo súkromný šek ■ Dokumentárne inkaso (D/P) ■ Cudzia zmenka akceptovaná importérom ■ Vlastná zmenka vystavená importérom ■ Dokumentárny akreditív (L/C)
Platba po dodávke	■ Hladká platba (TT) ■ Dokumentárne inkaso (D/A) ■ Cudzia zmenka akceptovaná importérom ■ Vlastná zmenka vystavená importérom ■ Dokumentárny akreditív
Poznámka: T/T (Teletransmission Transfer) – medzibanková bezhotovostná úhrada telekomunikačným spôsobom D/P (Documents against Payment) – vydanie dokumentov oproti platbe v rámci realizácie inkasa platby (v Ázii často aj CaD – Cash against Documents) D/A (Documents against Acceptance) – vydanie dokumentov importérovi oproti akceptácii cudzej zmenky L/C (Letter of Credit) – dokumentárny akreditív	

ROZDELENIE PLATOBNÝCH NÁSTROJOV Z POHLADU BANKY	
Druh platobnej podmienky	Forma realizácie
Bezzáväzkové	■ Hladká platba do zahraničia (príkaz na úhradu do zahraničia) ■ SEPA platba v mene EUR, ■ Inkaso súkromného šeku ■ Dokumentárne inkaso ■ Inkaso zmenky ■ SEPA inkaso
Záväzkové	■ Dokumentárne akreditív ■ Platba zabezpečená abstraktnou bankovou zárukou ■ Bankové ručenie na zmenkách (bankový aval) ■ Bankový šek vystavený bankou importéra v prospech exportéra

5.2.1 Bezzáväzkové platobné podmienky

Bezzáväzkové platobné podmienky sú vhodné predovšetkým v prípade obchodovania s osvedčeným obchodným partnerom, s ktorým má exportér dlhšiu históriu vzájomnej spolupráce, pretože nepredstavujú záväzok banky.

Poskytovanie bezzáväzkových obchodov pre banky znamená iba vykonanie služby zákazníkovi za odplatu. Banky ich poskytnutím nevstupujú voči klientom ani tretím osobám do existujúcich alebo budúcich záväzkov. Bezzáväzkové nástroje v zásade nespĺňajú zabezpečovaciu funkciu, pretože dodaním tovaru alebo služieb nevzniká exportérovi automaticky nárok na zaplatenie vzniknutej pohľadávky bankou importéra.

5.2.2 Záväzkové platobné podmienky

Záväzkové obchodné vzťahy predstavujú záväzok banky zaplatiť dohodnutú výšku záväzku importéra po splnení určených podmienok (obvykle po predložení definovaných dokladov preukazujúcich vznik pohľadávky exportéra voči importérovi).

Pri záväzkových platobných podmienkach banka importéra na seba preberá povinnosť zaplatiť exportérovi, pokiaľ tento predložil dokumenty deklarujúce splnenie svojich povinností. V prípade vystavenia dokumentárneho akreditívu, poskytnutia bankovej záruky, bankového avalu na zmenke alebo akceptácie cudzej zmenky bankou importéra a pod., postupujú banky v zásade rovnako, ako keby klientovi poskytovali úverový obchod. Najmä pokiaľ ide o preverenie jeho bonity, podnikateľskej histórie a spôsobu zabezpečenia tohto obchodu.

5.3 Najčastejšie používané platobné nástroje

5.3.1 Hladká platba a regulované SEPA platby

Predstavuje jednoduchý spôsob realizácie platby do zahraničia na základe platobného príkazu na prevod peňazí do zahraničia. Pri tejto forme platenia sa úhrada prostriedkov neviaže na vzájomné plnenie alebo predloženie dokumentov a používa sa najmä pri obchodných platbách, ak si obchodní partneri dostatočne dôverujú a sú ochotní niesť kreditné riziko protistrany. Okrem hladkých platieb v zahraničnom obchode treba samostatne odlišovať prevodné príkazy v rámci SEPA¹¹. Platby v eurách v rámci týchto krajín sú považované z pohľadu bankových poplatkov a rýchlosti úhrad za domáce platby. Tieto regulované SEPA nástroje sa netýkajú len bežných úhrad, ale aj inkás na základe mandátu v podobe elektronického súhlasu platiteľa zaťažiť účet importéra a poukázať peniaze v prospech účtu exportéra v domácej banke. Hlavnou výhodou SEPA inkasa je automatické spracovanie platobnej inštrukcie s predpokladom dodržiavania termínov splatnosti pohľadávok exportéra voči obchodným partnerom zo zahraničia alebo tuzemska.

5.3.2 Hladká platba po dodávke

Je označovaná aj ako dodávateľský úver a predstavuje prípad, ak importér zaplatí za dodávku tovaru alebo poskytnutie služieb v zmluvne stanovenom čase až následne po získaní plnenia protistrany dohodnutom v kontrakte. Pri tomto druhu platby sa môže využiť aj skonto, keď importér uhrádza dodávku skôr ako v deň splatnosti, pričom získava určitú zľavu z ceny. V mnohých prípadoch u exportérov hladká platba po dodávke predstavuje nezabezpečenú pohľadávku. Predovšetkým vtedy, ak povinnosť importéra zaplatiť nie je ošetrená formou platobného nástroja so záväzkom banky importéra v podobe dokumentárneho akreditívu, bankovej záruky alebo zmenky obsahujúcej bankový aval.

5.3.3 Predplatba odberateľa (akontácia)

Pri dodávkach tovarov je obvyklé, že odberateľ svoj vážny záujem o kúpu prejaví zaplatením určitej predplatby (akontácie) ešte pred realizáciou dodávky na základe exportérom vystavenej zálohovej faktúry (proforma faktúra). Výška predplatby sa pohybuje v rozmedzí od 5 % do 25 % hodnoty kontraktu, výnimočne aj viac. Pri predaji tovaru investičného charakteru (napr. strojné zariadenie) je potrebné žiadať akontáciu minimálne 5 % hodnoty kontraktu pred

¹¹ SEPA Single Euro Payments Area predstavuje jednotnú oblasť platieb v eurách, ktorá sa týka krajín v spoločnej európskej mene medzi krajinami Európskeho hospodárskeho priestoru a niektorými inými krajinami (všetky štáty EÚ, Nórsko, Island, Lichtenštajnsko, Švajčiarsko, Monako, San Marino).

dobrou a súčasne 10 % platby požadovať v momente dodania zariadenia (napríklad formou dokumentárneho inkasa D/P)

Hlavné dôvody pre použitie hladkej platby sú:

- nízke náklady medzinárodného platobného styku,
- vzájomná dôvera obchodných partnerov,
- dôvera v platobnú schopnosť a ochotu importéra uhradiť záväzok,
- stabilné hospodárske a politické pomery v krajine importéra,
- neochota importéra platiť prostredníctvom dokumentárnej platby.

5.4 Dokumentárne inkaso¹²

Dokumentárne inkaso a dokumentárny akreditív patria medzi platobné nástroje označované ako dokumentárne platby. Ich spoločnou vlastnosťou je zabezpečenie exportu tovaru tak, aby sa kupujúci nedostal k tovaru (nezískal doklady oprávňujúce vyzdvihnúť tovar na mieste určenia) bez zaplatenia alebo bez akceptácie zmenky v prípade dokumentárneho inkasa.

Zmluvou o dokumentárnom inkase sa banka zaväzuje vydať tretej osobe dokumenty oprávňujúce nakladať s tovarom alebo iné dokumenty, ak bude pri ich vydaní zaplatená určitá peňažná suma alebo uskutočnený iný inkasný úkon (najčastejšie importérom akceptovaná cudzia zmenka vystavená exportérom).

Spôsoby platenia pri dokumentárnom inkase

- dokumenty oproti plateniu (documents against payment - D/P)
- dokumenty oproti akceptácii zmenky (documents against acceptance - D/A)

V prípade D/P banka vydá dokumenty k tovaru importérovi len pri zaplatení dohodnutej kúpnej ceny. V prípade platobnej neschopnosti alebo neochoty importéra prevziať tovar môže mať exportér problém nájsť iného zákazníka, ktorý by bol ochotný za tovar zaplatiť rovnakú inkasnú čiastku, ako mal zaplatiť pôvodný zahraničný odberateľ tovaru. Preto je dokumentárne inkaso z pohľadu exportéra menej výhodným platobným nástrojom, ako dokumentárny akreditív. Na zníženie uvedených rizík je potrebné požadovať od zahraničného odberateľa predplatu vo forme akontácie (obvykle 15 %), a prípadne doklady k tovaru vystaviť priamo na banku importéra, na čo je však potrebný jej predchádzajúci písomný súhlas. Ak súčasťou obchodu nie sú dispozičné dokumenty, je vhodné tovar radšej zaslať na adresu inej tretej osoby, ak banka importéra nie je ochotná prijať postavenie adresáta dodávky.

Eskont zmenky je vhodným nástrojom financovanie pohľadávky z medzinárodných obchodných kontraktov realizovaných formou dokumentárneho inkasa. V takomto prípade môže komerčná banka (alebo prípadne aj EXIMBANKA SR) odkúpiť zmenku vystavenú exportérom skôr, ako bude zmenka zaslaná v rámci dokumentárneho inkasa na akceptáciu importérovi do zahraničia. Predaj pohľadávky sa môže uskutočniť len formou eskontu s postihom exportéra, pokiaľ nedôjde k uznaniu záväzku na zmenke importérom. Predmetné riziko neprevzatia tovaru môže byť podstatne znížené formou poistenia zo strany EXIMBANKY SR.

Výhody dokumentárneho inkasa oproti akreditívu sú predovšetkým na strane importéra, ktorý nemá na rozdiel od dokumentárneho akreditívu viazané (blokové) finančné prostriedky počas realizácie obchodu. Navyše je dokumentárne inkaso oproti akreditívu z pohľadu bankových poplatkov podstatne lacnejšie.

¹² Právnu úpravu pri dokumentárnych inkasách sú Jednotné pravidlá pre inkasá (Uniform Rules for Collection, Publikácia č. 522).

5.4.1 Možnosti financovania v rámci dokumentárneho inkasa s platobnou podmienkou D/A

V prípade platobnej podmienky D/A môže EXIMBANKA SR poskytnúť financovanie spôsobom odkúpenia zmenky so spätným postihom na exportéra ešte vo fáze predloženia zmenky na akceptáciu. Ak je zmenka akceptovaná, EXIMBANKA SR môže poskytnúť financovanie odkúpením (diskontom) zmenky aj bez spätného postihu na exportéra (bez regresu) v závislosti od bonity dlžníka/akceptanta zmenky, resp. ručiteľa zo zmenky, ktorou je pre EXIMBANKU SR akceptovateľná banka, ktorá sa zaručila za zaplatenie zmenky formou avalu na zmenke alebo poskytnutím platobnej bankovej záruky (abstraktnej) za zaplatenie zmenky vystavenej v prospech EXIMBANKY SR.

Banky v zásade uprednostňujú eskont akceptovanej zmenky (s regeresom), prípadne bezregresný odkup zmenky avalovanej - forfaiting (napríklad, ak inkasná inštrukcia smerujúca k vydaniu dispozičných dokumentov znie „vydajte dokumenty oproti akceptácii zmenky s pridaním Vášho avalu alebo poskytnutím ručenia vystavením abstraktnej platobnej bankovej záruky). Súčasťou inkasných podmienok (pre ochranu importéra vo vzťahu k vysokej abstraktnosti zmenky a zložitej ochrany pred súdom) je dôležitou súčasťou inštrukcia „wait until goods arrival“. Tá znamená, že výzvy k akceptácii zmenky nasledujú až po tom, čo banka prijala oznámenie od prepravnej spoločnosti o doručení tovaru do konsignačného skladu, terminálu doku, atď.

5.5 Dokumentárny akreditív¹³

V prípade dokumentárneho akreditívu dostane exportér zaplatené, keď splnil akreditívne podmienky (odoslal tovar na export, predložil dohodnutý súbor dokumentov preukazujúci splnenie podmienok kontraktu). Pre exportéra je výhodnejšie dohodnúť s importérom platbu dokumentárnym akreditívom, ktorý je na rozdiel od dokumentárneho inkasa záväzkovým nástrojom, podľa ktorého banka importéra prevzala neodvolateľne záväzok platenia za importéra.

Zmluvou o otvorení akreditívu sa zaväzuje banka príkazcovi (importérovi), že na základe jeho žiadosti poskytne inej oprávnenej osobe (beneficientovi, exportérovi) určené finančné plnenie, ak oprávnená osoba (exportér) splní do dohodnutej doby definované akreditívne podmienky uvedené príkazcom pri otvorení akreditívu. Dokumentárny akreditív predstavuje (na rozdiel od dokumentárneho inkasa) záväzok banky kupujúceho, že zaplatí záväzok oprávnenému beneficiantovi hodnotu zmenky/zmeniek alebo dokumentov za predpokladu, že exportér splnil podmienky uvedené v akreditíve.

Základné princípy dokumentárnych akreditívov

- **Princíp nezávislosti** - DA je striktné oddelený od kúpnej zmluvy a ostatných kontraktov, na ktoré sa môže vzťahovať.
- **Princíp dokumentárnosti** - Banka sa zaväzuje zaplatiť akreditívnu čiastku na základe predpísaných dokumentov uvedených v listine dokumentárneho akreditívu (na základe žiadosti importéra o otvorenie DA).

Dokumentárny akreditív je jedna z najbezpečnejších platobných podmienok v medzinárodných obchodných kontraktach. Podmienkou úspešnej realizácie obchodu je však taký súbor dohodnutých dokladov v akreditívnych podmienkach, ktoré nie sú závislé na vóli importéra.

Dokumentárny akreditív, bankový šek alebo banková záruka sú najlepšia voľba pre exportéra

¹³ Právnu úpravu používanou pri dokumentárnych akreditívoch sú Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy Medzinárodnej obchodnej komory Paríž (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits- UCP, Publikácia 600/2007).

Pokiaľ si to povaha tovaru/služieb nevyžaduje, neodporúča sa viazať zaplatenie akreditívu na základe takých dokumentov, ktorých vystaviteľom alebo podpisujúcim je aj kupujúci, napríklad preberací protokol a certifikát importéra.

Základné druhy dokumentárnych akreditívov:

- **Akreditív použiteľný platbou na videnie (At Sight Letter of Credit)**, kedy banka zaviazaná platiť vyplatí oprávnenému po zistení, že všetky podmienky akreditívu boli splnené a že akreditívom požadované dokumenty k platbe boli vystavené plne v súlade s podmienkami akreditívu.
- **Akreditív s odloženým plnením (Deferred Payment Letter of Credit)**, kedy je zaviazaná banka [obvykle banka importéra] po kontrole akreditívnych dokumentov povinná zaplatiť v dohodnutom čase po tom, ako tieto označila za bezchybné, čo v praxi znamená, že pohľadávka vyplývajúca z akreditívu je abstraktná.
- **Akreditív použiteľný akceptáciou**, kedy vystavujúca alebo ňou menovaná a zmocnená banka akceptuje zmenku po predložení dokumentov vystavených plne v súlade s podmienkami akreditívu.
- **Akreditív použiteľný negociáciou**, ktorý predstavuje odkúpenie zmeniek alebo dokumentov formou výplaty preddavku zvyčajne formou krátkodobého preklenovacieho úveru. Vzhľadom na skutočnosť, že zmenka je vystavená na vystavujúcu banku, ktorá po splnení podmienok akreditívu zmenku/dokumenty akceptuje, financujúca banka môže pristúpiť k zmene formy financovania na bezregresný spôsob.

Formy a typy akreditívov sú napr. prevoditeľný akreditív, back-to-back akreditív, Standby akreditív (SBLC), revolvingový, akreditív s červenou doložkou formou výplaty časti sumy akreditívu pred predložením dokumentov svedčiacich o splnení dodávky formou výplaty zálohy (zvyčajne pri komoditnom financovaní) a pod. SBLC je špecifický pri obchodovaní v Južnej Amerike, pričom plní v zásade funkciu bankovej záruky. Dokumenty SBLC sú negatívneho charakteru, t. j. obvykle vo forme vyhlásenia, že udalosť nenastala, t. j. tovar nebol dodaný, predplatba nebola vrátená, alebo nebolo zaplatené, zmenka nebola preplatená a pod. Okrem vyhlásenia je možné požadovať súčasne predloženie iných dokladov alebo kópie nezaplatenej faktúry.

Financovanie v rámci a pri dokumentárnych akreditívoch môže mať rôzne formy v závislosti od potrieb exportéra, resp. požiadaviek importéra.

Vzhľadom na vysokú akceptovateľnosť DA ako platobného zabezpečovacieho prostriedku môže banka poskytnúť predexportné financovanie, ktoré je splatené výnosom z akreditívu postúpeného na financujúcu banku.

Ak je akreditív použiteľný odloženou platbou, banka exportéra (ak je k tomu zmocnená vystavujúcou bankou) môže odkúpiť pohľadávku formou diskontu odloženej platby súbežne s postúpením obchodnej pohľadávky, ktorá je akreditívom krytá (forfaiting) na základe zmluvy o postúpení pohľadávky medzi exportérom a financujúcou bankou. V takomto prípade náklady financovania (diskont) idú na vrub exportéra. V prípade súbežného postúpenia účtovnej pohľadávky na základe dohody v rámci akreditívu medzi vystavujúcou bankou a financujúcou bankou náklady financovania idú na vrub vystavujúcej banky, ktorá ich následne započíta na vrub importéra.

Novšou formou financovania v rámci akreditívu je tzv. postfinancovanie, ktoré predstavuje poskytnutie odkladu splatenia záväzku akreditívu splatného na videnie (at sight LC) vystavujúcej banke. Vzhľadom na skutočnosť, že ide o financovanie mimo platnosti akreditívu a bez existencie akejkoľvek inej zmluvy o financovaní medzi vystavujúcou a financujúcou bankou, tento spôsob financovania je zvyčajne realizovaný v rámci jednej skupiny (intragroup) alebo v rámci existencie

úverových liniek medzi kooperujúcimi korešpondenčnými bankami. Náklady financovania idú na vrub vystavujúcej banky.

5.6 Platba šekom

Platba súkromným šekom, ktorý vystavuje importér, predstavuje pre exportéra nezabezpečenú pohľadávku, ktorej platobné riziko zlyhania závisí od dostatku finančných prostriedkov importéra na úhradu inkasa šeku. Na druhej strane možno za bezpečný a vhodný platobný nástroj z pohľadu exportéra považovať bankový šek, ktorý predstavuje záväzok vystavujúcej banky (zväčša banky importéra). Jeho vystavenie sa riadi podobnými pravidlami ako hladká platba, t. j. importér musí pri požiadavke na jeho vystavenie poskytnúť banke plné finančné krytie peniazmi na účte. Šeky neumožňujú vo svojej podstate zabezpečenie odkladu splatnosti, pretože nároky na plnenie z nich sú obmedzené krátkymi časovými lehotami na predloženie k inkasu.

Poplatky bánk v zmysle medzinárodných skratiek:

- **OUR** - všetky poplatky, vrátane poplatkov zahraničných korešpondenčných bánk a poplatky banky príjemcu platby platí príkazca (importér)
- **BEN** - všetky poplatky vrátane poplatkov zahraničných bánk platí exportér
- **SHA** - poplatky banky odberateľa hradí importér (príkazca platby na úhradu), poplatky zahraničných bánk platí exportér (ide o najčastejšie využívaný model účtovania poplatkov v kontraktach so zahraničím)

5.7 Možnosti financovania medzinárodného obchodu

Exportér, ktorý nedokáže poskytnúť odklad splatnosti zahraničnému zákazníkovi, musí počítať s tým, že ho predbehne konkurenčný dodávateľ s dlhším odkladom splatnosti a možnosťou zabezpečenia financovania vzniknutej pohľadávky.

**Export bez
financovania je ako
studňa bez vody**

Financovanie exportu môže mať viaceré formy:

- Financovanie pohľadávky (faktoring, forfaiting)
- Úver v domácej alebo cudzej mene zabezpečený exportnou pohľadávkou (pohľadávka ako ručenie za úver) buď od komerčnej banky alebo EXIMBANKY SR
- Odkúpenie pohľadávky s postihom exportéra prostredníctvom EXIMBANKY SR
- Eskont zmeniek
- Iné formy financovania exportu

5.8 Predexportné financovanie

Predexportné financovanie predstavuje zabezpečenie úverových zdrojov skôr, ako vznikne pohľadávka voči zahraničnému zákazníkovi.

Exportérom vo väčšine prípadov nepostačuje iba poskytnutie úveru od obdobia od vzniku zahraničnej pohľadávky po jej splatnosť, ale obvykle potrebujú peniaze už vo fáze prípravy exportnej dodávky (výrobná fáza a fáza expedičná). Komerčné banky v takýchto situáciách ponúknu svojim klientom účelové krátkodobé úvery, ktoré sú spojené s následným odkúpením exportnej pohľadávky. Výnos z exportérom postúpenej pohľadávky voči zahraničnému

odberateľovi slúži na splatenie úveru predexportného financovania. Exportér banke spravidla ručí záložným právom na budúcu exportnú pohľadávku voči odberateľovi. Pokiaľ exportné predfinancovanie exportér dostáva od banky, v mene ktorej bude uhradená aj pohľadávka zo strany odberateľa, znižuje si exportér aj menové riziko spojené s kurzovými výkyvmi eura voči cudzej mene, v ktorej uzavrel kontrakt.

Predexportné krátkodobé financovanie môže vývozca získať aj prostredníctvom eskontu cudzej zmenky vo financujúcej banke, prostredníctvom ktorej realizoval exportnú dodávku formou využitia dokumentárneho inkasa (dokumenty oproti akceptácii zmenky, D/A). Vystaviteľom cudzej zmenky je exportér, ktorý zmenku (nazývanú trata, „Draft“, pretože ešte neobsahuje akcept dlžníkom) v rámci D/A prostredníctvom svojej banky zašle spolu s s inkasnými dokumentmi banke importéra k akceptácii záväzku na zmenke akceptáciou na jej lícnej strane. Po doplnení akceptu importéra na zmenke sa táto vracia banke exportéra. Banka exportéra poskytuje exportné predfinancovanie vývozcomi obvykle už v momente, keď tento vystavil cudziu zmenku a previedol ju plným indosamentom na banku. T. j. exportér získava od banky finančné prostriedky skôr ako vznikne záväzok importéra na zmenke samotnej. Banky sú preto ochotné takýto eskont zmenky s postihom na exportéra ponúknuť len firmám s dlhšou históriou vzájomnej spolupráce v oblasti zahraničného obchodu. Navyše musí ísť z pohľadu exportéra o osvedčeného zahraničného odberateľa.

Exportné predfinancovanie a financovanie znižuje kurzové riziko exportéra, pokiaľ bankou poskytnuté úverové prostriedky sú v cudzej mene v ktorej vznikne alebo vznikla pohľadávka voči zahraničnému zákazníkovi. Napríklad, slovenský exportér predávajúci tovar v českých korunách uprednostní financovanie v CZK namiesto financovania v eurách. Tým si znižuje riziko, že v prípade oslabenia českej meny voči euru utrpí finančnú ujmu. Predexportné financovanie exportérovi môže ponúknuť tuzemská komerčná banka alebo EXIMBANKA SR po posúdení obchodného kontraktu a splnení podmienok pre poskytovanie úverových obchodov, predovšetkým však zabezpečenia úveru. EXIMBANKA SR poskytuje v rámci predexportného financovania celú škálu úverových a poistných produktov, dokonca už vo fáze nákupu alebo modernizácie technológií a s tým súvislej infraštruktúry, ktorá sa používa pri spracovávaní surovín a výrobe výrobkov, alebo pri poskytovaní služieb určených na export. Exportéri často využívajú aj možnosti financovania materiálových a ostatných nákladov v rámci úverov na podporu exportu ako súčasti exportného predfinancovania EXIMBANKY SR. Pre firmy, ktoré pre realizáciu svojich exportných aktivít plánujú zahraničnú investíciu na rozšírenie vývozných aktivít, ponúka EXIMBANKA SR úver na financovanie dlhodobých finančných potrieb zahraničnej spoločnosti, resp. vývozcu úver na financovanie investície so splatnosťou až 3 roky.

V EXIMBANKE SR je možné získať predexportné financovanie v mene euro a tiež vo viacerých iných menách. Ak ide o priame úvery na podporu vývozu, tieto je možné poskytnúť do výšky materiálových resp. ostatných nákladov súvisiacich s realizáciou zmluvy o vývoze až na obdobie do dvoch rokov, pričom rozhodujúcim faktorom je dĺžka uzatvorenej zmluvy o vývoze.

Exportné financovanie (predfinancovanie) od komerčných bánk alebo od EXIMBANKY SR je často prepojené so širokou škálou poistných a tiež záručných produktov na podporu exportu z portfólia EXIMBANKY SR. Ide napríklad o poistenie vývozného odberateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám (poistný produkt D). Poisteným je v tomto prípade banka vývozcu, prípadne iná finančná (obchodná) spoločnosť, ktorá poskytuje odberateľský úver (buyer's credit) banke zahraničného kupujúceho, prípadne priamo zahraničnému kupujúcemu. Poistenie je vhodné predovšetkým pri vývoze strojárenských výrobkov a investičných celkov.

Súčasťou exportného predfinancovania môže byť aj poistenie výrobného rizika, ktoré vzniká poistením pred odoslaním tovaru, resp. pred poskytnutím vývozného úveru (dodávateľského alebo odberateľského) zahraničnému kupujúcemu v súvislosti so zrušením alebo prerušením

vývozného kontraktu pre jeho realizáciu v dôsledku komerčných alebo politických rizík v období medzi dňom uzavretia vývozného kontraktu a odoslaním tovaru (poistný produkt F).

Poistenia exportu poskytnuté EXIMBANKOU SR slúžia často ako ručenie pre financujúcu banku, ktorá by bez vinkulácie takéhoto poistenia nebola ochotná poskytnúť požadovaný úverový produkt v rámci exportného predfinancovania alebo financovania budúcej, či existujúcej pohľadávky. To sa v plnom rozsahu týka aj poistenia úveru na financovanie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí (poistný produkt Ik). Možnosť vinkulovať poistné plnenie EXIMBANKY SR napríklad v prospech komerčnej banky financujúcej exportéra znižuje potrebu exportéra viazať za účelom ručenia jeho iné majetkové aktíva. To mu umožňuje efektívnejšie nakladanie s úverovým limitom (rámcem angažovanosti) v prípade, ak by potreboval od svojej komerčnej banky ďalšie produkty, kedy za neho banka vstupuje do záväzku.

Presné informácie o možnostiach poistenia exportu a jeho financovania, či alternatívnych možností vinkulácie poistenia ako zabezpečenia úverov na podporu exportu môžu získať vývozcovia priamo v EXIMBANKE SR. Táto je finančným partnerom všetkých komerčných bánk na Slovensku, ktoré považujú exportérov za svoju cieľovú skupinu zákazníkov.

5.9 Exportný faktoring

Exportný faktoring predstavuje odkupovanie účtovných pohľadávok vývozcu voči zahraničným odberateľom, s ktorými má uzavreté kontrakty s predpokladom opakovaných dodávok tovarov, zo strany finančnej spoločnosti.

Výhody faktoringu pre exportérov

- Poskytovanie zálohových platieb do výšky 80 – 85 % jednotlivých fakturovaných čiastok za nakupované pohľadávky od doby ich vzniku až do doby ich skutočného inkasa.
- Realizácia inkasa faktúr a vedenie evidencie o splatnosti, úhradách a vymáhaní pohľadávok postúpených zo strany exportérov faktoringovej spoločnosti.

5.9.1 Regresný faktoring

Pokiaľ pohľadávky nie sú poistené v úverovej poisťovni alebo v EXIMBANKE SR voči komerčným rizikám (riziko nezaplatenia z dôvodu platobnej neochoty alebo neschopnosti odberateľa), je možné uvažovať obvykle iba s regresným faktoringom, t. j. odkupovaní účtovných pohľadávok s postihom exportéra (regresom). Regres predstavuje percentuálne dohodnutú výšku spoluúčasti exportéra na zlyhaní, t. j. dlžníkom nezaplatenej pohľadávke.

5.9.2 Bezregresný faktoring (exportný faktoring s úverovým poistením pohľadávky)

Pokiaľ exportér nechce niesť riziko platobnej neochoty alebo neschopnosti importéra, môže požiadať o poistenie pohľadávky úverovú poisťovňu alebo EXIMBANKU SR. Exportér (alebo faktoringová spoločnosť) si nechá poistiť celý objem pohľadávok vyplývajúcich z rámcového kontraktu s odberateľom. To umožňuje faktoringovej spoločnosti ponúknuť exportérom bezregresný (bezpostihový) faktoring, pri ktorom riziko za úspešné inkaso pohľadávok preberá na seba finančná spoločnosť. Náklady poistenia pohľadávok sú zahrnuté vo výške faktoringového poplatku, alebo ich platí samostatne exportér.

5.10 Exportný forfaiting

Forfaiting predstavuje promptné odkúpenie stredne až dlhodobých pohľadávok (výnimočne aj krátkodobých do 6 mesiacov) bankou alebo forfaitingovou spoločnosťou bez spätného postihu (regresu) dodávateľa (vývozcu), pričom riziko zodpovednosti za zinkasovanie dlžnej čiastky pri splatnosti záväzku prechádza z exportéra na forfaitéra. Forfaiting pomáha exportérovi premeniť finančné pohľadávky voči svojim zákazníkom (v mnohých prípadoch s niekoľkoročnou splatnosťou) za hotovostné prostriedky.

Postih (regres) nastáva v prípade, ak majiteľ exportnej pohľadávky prevádza svoje práva na inú osobu, môže byť zmluvne alebo mimozmluvne zodpovedný za vymožiteľnosť pohľadávky od dlžníka. Pri zmluvnej zodpovednosti je ten, čo postupuje pohľadávku, povinný od posledného majiteľa pohľadávky túto odkúpiť späť v prípade, ak dlžník (odberateľ tovaru, importér) tovar nezaplatil. Možnosť uplatniť si tento nárok voči predloženému majiteľovi sa nazýva postih (regres).

V prípade postúpenia práv zo zmeniek je exportér automaticky zodpovedný za zaplatenie zmenky jej nadobúdateľovi, ktorý ju v čase splatnosti bezúspešne predložil importérovi na preplatenie. Postih pri prevode práv môže exportér vylúčiť uvedením doložky „bez postihu“ na zadnej strane zmenky. Vylúčenie postihu je pre exportéra zložitejšie v prípade cudzích zmeniek. Vylúčenie zodpovednosti exportéra je možné dosiahnuť len formou prevodu takejto zmenky zmluvou o postúpení pohľadávky (cesiou), pričom o tejto skutočnosti je potrebné vykonať záznam na samotnej zmenkovej listine.

Možnosti zabezpečenia forfaitingových obchodov

- vlastná zmenka importéra opatrená bankovým avalom banky importéra,
- vlastná zmenka importéra spolu s bankovou zárukou za zaplatenie zmenky,
- cudzia zmenka vystavená exportérom opatrená akceptom importéra avalom banky importéra,
- cudzia zmenka vystavená exportérom opatrená akceptom importéra spolu s bankovou zárukou za zaplatenie zmenky,
- exportná pohľadávka krytá bankovou zárukou banky importéra,
- exportná pohľadávka krytá akreditívom s odloženou splatnosťou; exportér postupuje pohľadávku na banku (forfaitingovú spoločnosť) v zásade až po splnení akreditívnych podmienok, pokiaľ predtým nevyužil možnosť exportného predfinancovania (prevádzkový úver na nákup surovín, materiálov a polotovarov určených na výrobu tovaru na export).

Podmienky forfaitovateľnosti exportných pohľadávok:

- minimálna suma 50 000 EUR alebo USD;
- minimálna splatnosť pohľadávky 2- 3 mesiace;
- maximálna splatnosť pohľadávky 3 – 5 (max. 7) rokov v závislosti od bonity krajiny a banky importéra;
- existencia jedného z bankových nástrojov, ktoré znižujú riziko vzniku problémovej pohľadávky (zmenky s bankovým avalom, pohľadávky zabezpečené bankovou zárukou, pohľadávky kryté dokumentárnym akreditívom s odloženou splatnosťou po splnení akreditívnych podmienok exportérom, pohľadávky z dokumentárnych inkás, ktorých súčasťou sú zmenky s abstraktnou bankovou zárukou za ich zaplatenie);
- predloženie podkladov a zmlúv deklarujúcich existenciu a splnenie podmienok kontraktu medzi exportérom a importérom;
- v niektorých prípadoch je potrebné predložiť aj vyhlásenie importéra o bezchybnosti prevzatia tovaru.

Výhody forfaitingu pre exportéra:

- poskytnutie dodávateľského úveru importérovi (odkladu splatnosti) na stredno až dlhodobé obdobie posilňuje konkurenčnú schopnosť exportéra presadiť sa na zahraničných trhoch;
- eliminácia kurzových rizík – exportér predajom pohľadávky konvertuje inkasovaný výnos na domácu menu a nemusí znášať náklady na zabezpečenie menových rizík;
- operatívnosť realizácie obchodu – exportér veľmi rýchlo zistí, či je forfaitér ochotný financovať plánovaný export, v prípade prijateľnosti politicko-hospodárskeho rizika krajiny importéra a rizika jeho banky môže byť postúpenie pohľadávky dohodnuté už za niekoľko hodín;
- jednoduchá dokumentácia vrátane nenáročných zmluvných dokumentov – formálna prítomnosť zmienok podliehajúcich medzinárodným právnym normám urýchľuje postúpenie exportnej pohľadávky;
- eliminácie rizika platobnej neschopnosti – existencia platobných nástrojov, ktorých kvalitu preveruje forfaitingová spoločnosť, minimalizuje riziko obchodu;
- financovanie bez regresu (postihu) nezaťažuje exportéra hrozbou spätného vrátenia (postúpenia) pohľadávky – forfaitér berie na seba riziko bonity pohľadávky.

Nevýhody forfaitingových obchodov:

- forfaiting nie je možné ponúknuť importérom do tých krajín, v ktorých devízový režim neposkytuje záruku úhrady pohľadávky v samotnej konvertibilnej mene;
- forfaiting nie je možné realizovať v tých prípadoch, že forfaitingové spoločnosti (banky) nenájdu investorov, ktorí by na sekundárnom trhu boli ochotní odkúpiť exportné pohľadávky s rizikom danej krajiny alebo banky;
- forfaiting neprichádza do úvahy v tých prípadoch, ak domáca banka importéra nechce poskytnúť požadovaný druh garancie svojmu klientovi;
- forfaiting predstavuje z pohľadu importéra kontrakt spojený s formou bankového záväzku čerpania úverového limitu, kde banka predáva svoje dobré meno a za poplatok mu poskytuje bankové ručenie za zaplatenie záväzku.

Náklady forfaitingu:

- zaplatenie poplatku za aval zmenky, poskytnutie bankovej záruky, otvorenie dokumentárnych akreditívov;
- náklady financovania v podobe úrokov a prípadných poplatkov, ktoré exportér buď vyčísľil samostatne, alebo sú súčasťou ceny tovaru.

5.10.1 Význam forfaitingu v oblasti financovania exportu

Forfaiting sa úspešne používa ako nástroj na úspešné získanie zahraničného zákazníka, ktorý nemá peniaze, ale chce tovar splácať postupne alebo jednorazovo v nasledujúcich mesiacoch alebo rokoch. Poznanie tohto nástroja financovania by preto malo byť nevyhnutnou súčasťou kvalitnej odbornej prípravy exportných manažérov a iných špecialistov vo firmách usilujúcich sa o preniknutie na zahraničné trhy. Najvyššiu pozornosť forfaitéri venujú obchodom s rozvojovými krajinami a inými ekonomikami, v ktorých prevláda nedostatok úrokovito prijateľných dlhodobých cudzích zdrojov v podobe úverov, pričom však tieto krajiny majú prijateľnú bonitu ohodnotenú ratingom. Forfaiting je obľúbený a požadovaný zákazníkmi z Číny, Indie, Malajzie, Južnej Ameriky, krajín Perzského zálivu, Egypta, Turecka, Vietnamu a mnohých ďalších krajín. Dokonca aj krajiny, ktorých bonita neumožňuje forfaitérom realizáciu financovania, nie sú úplne vylúčené z možnosti získať výhodné zdroje z forfaitingu.

Forfaiting predstavuje najjednoduchší a najefektívnejší spôsob poskytnutia dodávateľského úveru. Dodávateľ, ktorý chce kupujúcemu vyhovieť a pri tom nezaťažiť negatívne svoju finančnú likviditu, ponúkne svojej banke alebo forfaitingovej spoločnosti odpredaj budúcej vývoznej pohľadávky. Banka alebo forfaitér zaplatí exportérovi za pohľadávku len v tom prípade, ak dlžník predtým uznal svoj záväzok. Právo námietok z kontraktu pritom dlžníkovi zostáva voči dodávateľovi tovaru, nesmie však vykonať také úkony, ktoré by ovplyvnili jeho plnenie voči novému veriteľovi, ktorý nadobudol exportnú pohľadávku.

Forfaiting umožňuje exportérovi:

- získať hotovosť za dodávku tovaru, hoci pohľadávka je splatná až o niekoľko mesiacov či rokov,
- odstránenie administratívy spojenej s evidenciou a inkasom exportnej pohľadávky,
- prenos rizík na forfaitéra (platobné riziko, kurzové riziko, atď.),
- získať priestor pre ďalšiu realizáciu nových obchodov bez nutnosti čerpať úver.

POROVNANIE FAKTORINGU A FORFAITINGU	
FAKTORING	FORFAITING
Spôsob zabezpečenia	
Účtovné pohľadávky (s úverovým poistením pohľadávok alebo bez úverového poistenia pohľadávok)	- Zmenky s bankový avalom - Dokumentárne akreditívy s odloženou splatnosťou - Pohľadávky kryté abstraktnou bankovou zárukou
Zmluvný vzťah	
Rámcová zmluva s faktoringovou spoločnosťou o odkupovaní pohľadávok	Individuálne aj opakované obchody
Charakter pohľadávok	
Opakované pohľadávky voči odberateľom s ktorými uzavrel dodávateľ rámcovú zmluvu bez finančného obmedzenia najmenšieho obchodu, jednorazové obchody sú pomerne zriedkavé.	Jednorazové pohľadávky väčšieho rozsahu, napr. od 100 000 EUR, niektoré banky a forfaitingové spoločnosti majú nastavené minimálne hodnoty nižšie.
Nákup pohľadávky	
Pohľadávka sa nakupuje za nominálnu hodnotu, diskontnú zrážku vyúčtuje faktoringová spoločnosť pri splatnosti pohľadávky a jej úhrade dlžníkom.	Pohľadávku forfaitér nakupuje za cenu zníženú o úroky do splatnosti, diskontnú zrážku forfaitér okamžite odpočíta z nominálnej hodnoty pohľadávky.
Blokácia časti pohľadávky	
Blokovanie 15 až 30 % objemu každej pohľadávky pre prípad možných reklamácií	Exportér nezodpovedá za úhradu pohľadávky, preto blokácia nemá opodstatnenie.
Zodpovednosť dodávateľa (exportéra)	
- Postihový faktoring – exportér zodpovedá za zaplatenie pohľadávky dlžníkom. - Bezpostihový faktoring – exportér nezodpovedá za zaplatenie pohľadávky dlžníkom.	Exportér nezodpovedá za zaplatenie pohľadávky zo strany importéra ani jeho banky, pretože forfaiting predstavuje najmä bezpostihový predaj pohľadávky.
Pohľadávky	
Splatnosť: Tuzemské: 30 až 120 dní, zahraničné: 30 až 180 dní	Splatnosť od 3 mesiacov do 7 rokov, v prípade investičných celkov možnosť splácať podľa splátkového kalendára – obvykle rovnomerné polročné splátky
Ak pohľadávka nie je zhodná s menou danej krajiny, dochádza k vyplateniu v domácej mene	Odkúpenie pohľadávky sa realizuje v konkrétnej konvertibilnej mene, exportér môže na zabezpečenie kurzovo- menového rizika využiť menový forward alebo opciu
Sekundárne obchody s faktoringovými pohľadávkami sú neobvyklé	Sekundárne obchody na forfaitingovom trhu sú veľmi časté
Importér (dlžník) vždy vie o tom, že exportér pohľadávky postupuje	Importér nemá obvykle informáciu, že došlo k postúpeniu pohľadávky
Faktoringová spoločnosť obvykle vedie účtovníctvo spojené s inkasom pohľadávok	Forfaitingové spoločnosti zvyčajne neposkytujú servis v súvislosti s pohľadávkami, pretože novým majiteľom pohľadávky je forfaitér
Faktoringová spoločnosť (pri rozhodovaní o cene posudzuje aj bonitu exportéra)	Forfaitingová spoločnosť si nemusí preverovať bonitu exportéra, pretože za odkupovanú pohľadávku ručí banka importéra

5.10.2 Rozdiel medzi forfaitingom a eskontom zmenky

Ak si môže exportér vybrať medzi nástrojmi financovania, uprednostní forfaiting pred eskontom zmenky. Pri eskonte exportér zodpovedá za prípadné nezaplatenie zmenky hlavným dlžníkom (zvyčajne importérom), ktorý sa zmenku zaviazal zaplatiť a svoj záväzok zhmotnil do podoby akceptu na cudzej zmenke.

V prípade eskontných obchodov predávajúci (dodávateľ) zodpovedá banke za zaplatenie zmenky. Na eskont sa obvykle používajú cudzie zmenky, ktoré vystaví dodávateľ (exportér), a pri prevzatí akceptuje odberateľ tovaru (importér). V zahraničnom obchode eskont nemá také významné postavenie, ako forfaiting.

5.11 Používanie zmeniek v medzinárodnom obchode

Zmenka zjednodušuje realizáciu exportu tým, že zvyšuje vymožitelnosť pohľadávky a zvyšuje predpoklad, že pohľadávka vo forme zmenky sa dá z pohľadu exportéra ľahšie a výhodnejšie predať.

Zmenka predstavuje prísne formalizovaný dlhový cenný papier obvykle s krátkodobou splatnosťou, vystavený v zákonom stanovenej forme, ktorý obsahuje na jednej strane záväzok vystaviteľa alebo príkaz vystaviteľa bezpodmienečne zaplatiť uvedenú peňažnú čiastku, a na druhej strane oprávnenie majiteľa dožadovať sa v stanovenej lehote jej zaplataenia v závislosti od toho, či ide o vlastnú, alebo cudziu zmenku.

Zmenky zjednodušujú medzinárodný obchod napr. tým, že k prevodu zmeniek z exportéra na banku v rámci exportného predfinancovania môže dôjsť skôr, ako zahraničný importér alebo jeho banka uzná záväzok zaplatiť inkasnú, prípadne akreditívnu sumu za exportovaný tovar.

Zmenky umožňujú premenu pohľadávky vyplývajúcu z obchodného kontraktu na abstraktnú zmenkovú pohľadávku exportéra, ktorá je už nezávislá od zmluvných vzťahov, na základe ktorých vznikla. Exportér takýmto spôsobom získava viac príležitostí na vhodnú formu predaja exportnej pohľadávky. Okrem toho zmenky opatrené avalom banky importéra s dostatočnou bonitou znižujú pravdepodobnosť, že v čase splatnosti nebudú preplatené.

Základné druhy zmeniek

- vlastná zmenka (Promissory Note)
- trata (Draft) – cudzia zmenka, ktorá ešte neobsahuje uznanie záväzku hlavným dlžníkom (importérom alebo jeho bankou) v podobe akceptu
- cudzia zmenka (Bill of Exchange)

ROZDIELY MEDZI CUDZOU A VLASTNOU ZMENKOU		
	Vlastná zmenka	Cudzia zmenka
Vystaviteľ zmenky	■ dlžník (priamy zmenkový dlžník)	■ dodávateľ (exportér)
Veriteľ zo zmenky	■ osoba, na rad ktorej bola zmenka vystavená, alebo ten, kto od prvého majiteľa zmenku nadobudol	■ vystaviteľ, ak ide o cudziu zmenku na vlastný rad, alebo je to tretia osoba, na rad ktorej bola zmenka vystavená, alebo osoba, ktorá zmenku prevodom získala
Spôsob vzniku zmenkového záväzku	■ vystavením (podpísaním zmenky)	■ akceptom (uznaním zmenkového záväzku)
Formulácia textu zmenkovej listiny	■ „Zaplatím za túto zmenku“	■ „Zaplaťte za túto zmenku“

5.12 Úvery

Slovenskí exportéri sú pri realizácii obchodných kontraktov vo vzťahu k zahraničiu v postavení veriteľov, ktorí musia poznať nielen riziká spojené s exportom a nástroje na ich znížovanie, ale aj finančné produkty, ktorými dokážu vyhovieť prípadným požiadavkám zahraničných zákazníkov na zabezpečenie prijateľnej formy financovania odkladu splatnosti pohľadávky. Slovenskí exportéri si obvykle nemôžu z pohľadu vlastných zdrojov dovoliť čakať na splatnosť záväzkov zahraničných odberateľov a úhradu platieb. V silne konkurenčnom prostredí globalizovaných ekonomík a liberalizácie trhov obstoja len tí exportéri, ktorí si s týmito aspektmi medzinárodného obchodu dokážu poradiť v spolupráci s komerčnými bankami alebo EXIMBANKOU SR. Finančné inštitúcie im dokážu pripraviť vhodnú štruktúru bankových a poistných produktov, ktorými je možné následne financovať konkrétne obchodné kontrakty.

5.12.1 Úverové produkty EXIMBANKY SR

Hlavnými rozhodovacími kritériami pri poskytovaní úverov je posúdenie úverovej spôsobilosti žiadateľa o úver a bonita projektov, na ktoré sa financovanie požaduje. Rozhodnutie o schválení alebo zamietnutí vychádza z výsledkov finančnej analýzy a zhodnotenia kvality zábezpeky. EXIMBANKA SR, rovnako ako komerčné banky, požaduje primerané zabezpečenie úverového, resp. záručného vzťahu. Výška úročenia, resp. poplatku závisí od jednotlivého typu obchodu a miery rizika. Spôsob a miera zabezpečenia úverového, resp. záručného vzťahu sa posudzuje jednotlivo, zohľadňuje sa riziko obchodného prípadu a finančná situácia žiadateľa, pričom EXIMBANKA SR na rozdiel od komerčných bánk kladie dôraz na svoje základné poslanie - podporiť slovenských vývozcov pri realizácii kontraktov na zahraničných trhoch, vrátane poradenstva rešpektujúceho špecifiká konkrétnych obchodných prípadov exportérov.

ÚVEROVÉ PRODUKTY EXIMBANKY SR					
Priame úvery					Refinančné úvery
Vývozné úvery			Investičné úvery	Zmenkové úvery	
Odberateľské úvery (Buyer's Credit)	Úvery na podporu exportu	Úvery na investície v zahraničí	Úver na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry	Úvery na pohľadávky z vývozu (krátko-, stredno- a dlhodobé)	

Všeobecné podmienky poskytnutia bankových produktov EXIMBANKY SR:

- vývozca podniká v danej oblasti minimálne po dobu 1 roka,
- vývozca nemá záväzky po lehote splatnosti voči štátu,
- vývozca nevykazuje trendy úpadku alebo zhoršujúcej sa situácie,
- vývozca predloží žiadosť o požadovaný produkt, ako aj ostatné podklady k žiadosti.

Väčšina klientov využíva možnosť kombinácie bankových a poisťných produktov EXIMBANKY SR. Hlavnou výhodou takéhoto prepojenia je maximálna možná miera zabezpečenia poskytnutých úverov prostredníctvom poistenia a zjednodušený proces získavania prostriedkov. Poistenie vývozu je tiež podmienkou pre možnosť odkúpenia pohľadávok EXIMBANKOU SR.

Výhodou poistenia a financovania EXIMBANKOU SR v rámci kombinácie nástrojov štátnej politiky SR na podporu exportu je okrem jednotného postupu schvaľovacieho procesu aj využitie väčšieho úverového rámca oproti komerčným bankám. V prípade komerčných bánk financovanie exportu závisí od limitov angažovanosti (úverová expozícia), ktoré má banka voči danému klientovi, ale v prípade väčších obchodných prípadov aj voči krajine importéra. Okrem toho v prípade financovania exportu formou faktoringu sa exportér môže stretnúť s požiadavkou na vyššie percento spoluúčasti na prípadnej poisťnej udalosti (riziko zlyhania pohľadávky jej neuhradením zo strany importéra).

5.12.1.1 Financovanie vývozných odberateľských úverov

Účelom úveru je financovanie vývozu tovarov a služieb vývozcu. Žiadateľom o úver v EXIMBANKE SR je exportujúci výrobca (dodávateľ) so sídlom a miestom podnikania na území SR, ktorý má uzatvorenú zmluvu o vývoze. Prijemca úveru je právnická osoba so sídlom v zahraničí - zahraničný odberateľ (priamy vývozný odberateľský úver) alebo banka zahraničného odberateľa (nepriamy vývozný odberateľský úver). Podľa podmienok Konsenzu OECD (bližšie viď. časť „Finančné podmienky pre exportné úvery“) je možné tieto úvery poskytnúť maximálne do výšky 85 % hodnoty vývozného kontraktu so zahraničným partnerom. Z týchto dôvodov je potrebné, aby 15 % hodnoty kontraktu zahraničný odberateľ zaplatil do momentu prevzatia predmetu vývozu buď vo forme predplatby, alebo v jej kombinácii s dokumentárnou platbou (najčastejšie dokumentárne inkaso D/P alebo dokumentárny akreditív L/C).

Predmetné úvery umožňujú zahraničným odberateľom získať úrokovo výhodné financovanie vo forme úveru z EXIMBANKY SR bez toho, aby sa zvyšovala úverová angažovanosť slovenských exportérov v komerčných bankách, ktoré vedú exportérom účty. Výhodou pre exportérov je aj priama úhrada finančných prostriedkov zo strany EXIMBANKY SR ihneď po splnení stanovených podmienok pre vyplatenie úverových prostriedkov. Efektívne sa úverovým dlžníkom z týchto úverov stáva obvykle zahraničný subjekt, pričom výnos čerpaného úveru predstavuje pre exportéra reálne inkaso finančných prostriedkov z exportu. Takéto financovanie je výhodné aj

pre importéra, pretože financujúca banka (EXIMBANKA SR) poskytuje úverové prostriedky za úrokovo výhodnejších podmienok ako by to bolo v prípade, ak by si musel zahraničný odberateľ tieto obstaráť vo svojej krajine.

Tu treba tiež zdôrazniť, že bez poskytnutia stredno a dlhodobého exportného financovania by v mnohých prípadoch pre slovenských exportérov nebolo možné získať obchodný kontrakt so zahraničným partnerom. Dôvodom je skutočnosť, že dopyt po technologických celkoch a investíciách sa sústreďuje najmä u odberateľov z krajín s nižším ratingom, kde je predpoklad výrazne vyšších úrokových sadzieb ako ponúka EXIMBANKA SR v rámci svojich úverových produktov na podporu exportu. Slovenskí exportéri môžu prostredníctvom EXIMBANKY SR získať financovanie aj v prípade, že sa jedná o krajiny s nízkym príjmom (LICs), ktoré vychádza z princípov štátnej rozvojovej pomoci ODA (Official Development Assistance) ako jedného z najdôležitejších nástrojov pre predchádzanie svetovej nestability, konfliktom a extrémnej chudobe. V prípade financovania ide najmä o úvery grantových schém a združeného financovania.¹⁴

5.12.1.2 Úvery na pohľadávky z vývozu

Ďalšou možnosťou podpory slovenských exportérov je úver na pohľadávky z vývozu voči zahraničným odberateľom. Principiálne sa delí na pohľadávky krátkodobé do jedného roka a pohľadávky dlhodobé s lehotou splatnosti 1 - 5 rokov. Obidva produkty, ktoré v rámci úveru na pohľadávky z vývozu EXIMBANKA SR ponúka, majú podobný charakter ako tradičné nástroje poskytované komerčnými bankami vo forme faktoringu a forfaitingu, avšak využívajú prepojenie na jej poisťné produkty. Výhodou týchto produktov je predovšetkým využitie poistenia pohľadávky EXIMBANKOU SR ako formy zabezpečenia pohľadávky a v prípade úveru na dlhodobé pohľadávky aj možnosť realizácie obchodov, ktorých súčasťou nie je plné krytie financovanej pohľadávky dokumentárnym akreditívom alebo platobnou bankovou zárukou. Rozdiel medzi využitím klasického forfaitingu exportnej pohľadávky a úvermi na pohľadávky z vývozu od EXIMBANKY SR spočíva v možnosti využitia väčšieho spektra zabezpečenia postúpenej pohľadávky (nemusí ísť o nástroje predstavujúce záväzok banky zahraničného odberateľa), ako aj prístupnosť týchto produktov pre malých a stredných podnikateľov.

Úver na krátkodobé pohľadávky z vývozu (produkt využívajúci princíp faktoringu) predstavuje úver na pohľadávky z vývozu z odložených splatností vývozných faktúr od 30 do 360 dní.

Úver na dlhodobé pohľadávky z vývozu (produkt využívajúci princíp forfaitingu) predstavuje úver na pohľadávky z vývozu z odložených splatností vývozných faktúr od jedného roka do 5 rokov.

Pri úvere na pohľadávky z vývozu je nevyhnutnou podmienkou existencia poisťného krytia vývozných pohľadávok. Poistenie pohľadávok proti komerčným rizikám poskytuje priamo EXIMBANKA SR prostredníctvom svojich poisťných produktov, prípadne komerčné úverové poisťovne.

Úver na pohľadávky z vývozu sa realizuje s možnosťou postihu exportéra, čím sú ošetrené prípady nezaplatenia zo strany zahraničného odberateľa z dôvodov nepredstavujúcich poisťnú udalosť, a je zabezpečený vlastnou zmenkou na videnie vystavenou vývozcom na EXIMBANKU SR. Uvoľnenie finančných prostriedkov vývozcom sa realizuje oproti predloženiu dokladov (vývozná faktúra, prepravný dokument, JCD - jednotná colná deklarácia) po nadobudnutí účinnosti rámcovej zmluvy o úvere na pohľadávky z vývozu medzi EXIMBANKOU SR a vývozcom. Úver na pohľadávky z vývozu realizuje EXIMBANKA SR aj vo vybraných zahraničných menách.

¹⁴ Ostatné relevantné informácie k štátom podporovaným úverom rešpektujúcich Konsenzus OECD je možné nájsť na webovej stránke: www.oecd.org.

5.12.1.3 Priame úvery na financovanie investície

Účelom úveru je financovanie najmä dlhodobých finančných potrieb zahraničnej spoločnosti, resp. vývozu v súvislosti s investíciou. Spravidla ide o dlhodobý úver t. j. doba od prvého čerpania do konečnej splatnosti presahuje 3 roky, účelom môže byť len zaobstaranie prostriedkov na investíciu vývozcom, zaobstaranie dlhodobého, nehmotného alebo finančného majetku alebo rozšírenie zásob zahraničnej spoločnosti alebo prevádzkové financovanie zahraničnej spoločnosti - doba splatnosti menej ako 2 roky.

Podmienkou je nová investícia, resp. investícia, ktorou vývozca získa vlastníctvo alebo majetkový podiel v už existujúcej zahraničnej spoločnosti za účelom rozšírenia/modernizácie jej hmotného investičného majetku, alebo investícia, ktorá predstavuje dodatočný pracovný kapitál na podporu obchodnej expanzie zahraničnej spoločnosti. Investícia musí predstavovať dlhodobý záväzok investora na dobu najmenej 3 rokov a zisky vývozcu budú závisieť iba na výkonoch zahraničnej spoločnosti a na výnosoch z investície. Príjemcom úveru môže byť slovenský vývozca alebo zahraničná spoločnosť, v ktorej vývozca má alebo chce získať podiel na vlastnom kapitále vkladom investície do tejto spoločnosti. Taktiež môže ísť o prípady, kedy sa vývozca podieľa alebo sa chce podieľať na jej činnosti a riadení prostredníctvom svojej investície, avšak inou formou ako podielom na vlastnom kapitále, a jeho podiel mu umožňuje v dostatočnej miere túto spoločnosť, resp. splácanie úveru ovládať. Úver môže byť poskytnutý maximálne do výšky 90 % hodnoty investície.

5.12.1.4 Priame úvery na nákup a modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry

Účelom úveru je financovanie nákupu a modernizácie technológie a súvisiacej infraštruktúry, ktorá sa používa pri spracovávaní surovín a výrobe výrobkov alebo pri poskytovaní služieb určených na vývoz. Príjemcom úveru je vývozca alebo dovozca - právnická osoba so sídlom a miestom podnikania na území SR. Úver je možné poskytnúť maximálne do výšky 85 % nákladov na nákup alebo modernizáciu technológie a súvisiacej infraštruktúry. Splatnosť úveru je maximálne 7 rokov odo dňa prvého čerpania úveru. Výhodou tohto úveru poskytovaného EXIMBANKOU SR je aj možnosť dodatočného refinancovania nákladov súvisiacich s už zakúpenou technológiou späť najviac 6 mesiacov od prvého dňa čerpania úverových prostriedkov.

5.12.1.5 Zmenkové úvery

Mechanizmus poskytnutia refinančného zmenkového úveru predstavuje eskont cudzích zmeniek vystavených komerčnými bankami na vlastný rad akceptovanými vývozcami alebo eskont vlastných zmeniek.

Priame zmenkové obchody

EXIMBANKA SR poskytuje finančné prostriedky na základe posúdenia kontraktu medzi vývozcom a jeho odberateľom. Vývozca pri priamom zmenkovom úvere vystavuje vlastnú zmenu na rad EXIMBANKY SR bez protestu, ktorá je v závislosti od charakteru obchodu opatrená avalom bonitného ručiteľa. Okrem toho je žiadateľ o priamy úver povinný ponúknuť jej iné prijateľné zabezpečenie.

Financovanie krátkodobých vývozných pohľadávok formou eskontu

Prostredníctvom eskontu zmeniek je možné získať úver na exportné pohľadávky od momentu vývozu po inkaso platby od zahraničného odberateľa. Odkúpenie pohľadávok sa realizuje s postihom exportéra v prípade, ak pohľadávka nebude zahraničným odberateľom zaplatená. Nevýhnutnou podmienkou priameho financovania pohľadávok je existencia poisťovného krytia vývozných pohľadávky proti komerčným rizikám úverovou poisťovňou.

Financovanie strednodobých vývozných pohľadávok

EXIMBANKA SR umožňuje strednodobé financovanie získať tým exportérom, ktorí sa dohodli odklad splatnosti s odberateľom na viac ako 1 rok a menej ako 5 rokov. Tento produkt nazýva EXIMBANKA SR forfaiting s postihom. Pri produkte ide o odkupovanie pohľadávok z dodávateľských úverov, ktoré poskytol vývozca svojim obchodným partnerom v zahraničí. EXIMBANKA vyžaduje od exportéra zabezpečovacie nástroje podobne, ako je to pri úverových produktoch. Názov tohto úverového produktu EXIMBANKY SR svojím charakterom nezodpovedá predaju pohľadávky formou forfaitingu, pretože pri forfaitingu by malo ísť z pohľadu exportéra o bezpostihový predaj pohľadávky. Tieto druhy úverových nástrojov sú vhodné pre tých exportérov, ktorí nezískali od svojich zahraničných zákazníkov zabezpečenie vo forme dokumentárnych akreditívov s odloženou splatnosťou alebo ručenie v podobe abstraktných platobných bankových záruk na prvé požiadanie. Prípadne ide aj o prípady, kedy tieto zábezpeky nie sú pre komerčné banky dostačujúce z dôvodu nižšej bonity zúčastnenej zahraničnej banky alebo ratingu krajiny zahraničného odberateľa. To znamená, že EXIMBANKA SR pomáha exportérom byť úspešným a konkurencieschopným na zahraničných trhoch aj vtedy, keď komerčné banky z dôvodu svojich vnútorných predpisov úverovú angažovanosť vrátane bankových záruk klientovi odmietnu.

5.12.1.6 Refinančné úvery

Refinančné úvery sú poskytované exportérom komerčnými bankami so splatnosťou maximálne 12 mesiacov v spolupráci s EXIMBANKOU SR. K stanovenej základnej úrokovej sadzbe EXIMBANKY SR môže komerčná banka klientovi účtovať úrokovú maržu. Klient je povinný predložiť osvedčenie o pôvode tovaru a služieb. Úverovým dlžníkom nemusí byť len firma vyrábajúca produkciu na export, ale aj obchodná spoločnosť, ktorá tovar iba vyváža.

5.12.2 Kombinácia úverových produktov EXIMBANKY SR a SRZB, a. s.

EXIMBANKA SR je schopná financovať aj poistiť exportné aktivity malých a stredných podnikateľov (MSP) aj veľkých spoločností v rámci nástrojov štátnej pomoci zameranej na zvýšenie exportnej výkonnosti ekonomiky, hospodárskeho rastu a zamestnanosti. Podmienkou je minimálne jednoročná podnikateľská história žiadateľa o konkrétny produkt a dôveryhodnosť obchodných partnerov v zahraničí.

SRZB, a. s., je zameraná na podporu MSP bez podmienky, aby títo boli zameraní na umiestňovanie svojej produkcie v zahraničí.

V rámci produktov, ktoré môžu využiť klienti SRZB, a. s., ktorí by súčasne mali záujem o podporu exportu prostredníctvom EXIMBANKY SR, možno využiť úverové programy SRZB, a. s.

- JEREMIE pre MSP: splatnosť úveru až 10 rokov, pričom účelom úveru je financovanie investícií (obstaranie budov, nákup technológií) a tiež nákup zásob výrobné spotreby s mesačnou frekvenciou platenia úrokov.
- Úvery na podporu MSP a municipalít zo zdrojov CEB na financovanie investičných potrieb a prevádzkových potrieb do výšky 50 000 eur, pričom výška úveru môže byť celkovo maximálne do 5 miliónov eur.

5.13 Riziko nezaplatenia a jeho eliminácia

5.13.1 Obchodovateľné riziko

Poistením obchodovateľných rizík (poistné riziká, ktoré je možné zaistiť prostredníctvom zaisťovne) EXIMBANKA SR kryje riziká nezaplatenia pri krátkodobých dodávateľských úveroch. V rámci poistenia obchodovateľných

**Ak za nezaplatenie
neručí exportérovi
banka ani poisťovňa,
ide do rizika**

rizík, ktoré si EXIMBANKA SR na komerčnej báze zaistuje na zahraničných trhoch zaistovateľov, sú ponúkané produkty poistením proti komerčným, politickým alebo kombinovaným rizikám. V takomto prípade je vývozcom poskytované aj poistenie ich tuzemských dodávok proti komerčným rizikám.

Klienti si obvykle dávajú poistiť komerčné riziká, t. j. riziká spôsobené zlou finančnou situáciou, insolventnosťou alebo bankrotom kupujúceho, prípadne jeho nevôľou platiť. Dôležitým predpokladom na udelenie poistenia je preto vyhodnotenie bonity každého kupujúceho na základe údajov finančného aj nefinančného charakteru a jeho schopnosti splácať záväzky.

Pri vývozech do rizikovejších teritórií EXIMBANKA SR ponúka poistenie kombinovaného rizika - ku komerčnému riziku sa klient môže pripojiť proti politickým a iným nekomerčným rizikám.

Okrem obchodovateľných rizík, ktoré sú poistiteľné prostredníctvom zahraničných zaistovní, EXIMBANKA SR, ako jediná v Slovenskej republike, poisťuje aj neobchodovateľné riziká, teda také, ktoré nie je možné zaistiť na medzinárodnom zaistovateľskom trhu súkromného úverového zaistenia (za bežných podmienok).

5.13.2 Neobchodovateľné riziko

Poistenie neobchodovateľných rizík môžu podnikatelia získať len v EXIMBANKE SR. Dajú sa poistiť krátkodobé, strednodobé a dlhodobé dodávateľské a odberateľské úvery proti politickým a komerčným rizikám, ako aj poistenie rizika zrušenia alebo prerušenia vývozného kontraktu, poistenie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí, poistenie potvrdeného vývozného akreditívu a poistenie bankových záruk.

Ak je odberateľ, resp. dlžník štátna alebo verejná inštitúcia, zvažuje sa pri krátkodobých transakciách len poistenie politických rizík. Tieto sú spôsobené najmä zlou ekonomickou a politickou situáciou štátu zahraničného kupujúceho, pričom ide o udalosti, ktoré majú z hľadiska kupujúceho povahu vyššej moci - vojna, občianska vojna, revolúcia, povstanie, štátny prevrat, prírodné katastrofy, terorizmus a iné nepokoje, ktoré zabránia kupujúcemu uskutočniť platbu. Súčasťou politických rizík je aj riziko transferu alebo odobratie vývozného alebo výrobného licencie, príp. iných povolení potrebných na realizáciu podpísaného kontraktu.

5.14 Nástroje na elimináciu platobných rizík zlyhania pohľadávky

5.14.1 Bankové záruky a ostatné záručné produkty

Bankové záruky patria medzi bankové zabezpečovacie nástroje predovšetkým v medzinárodnom obchode, keď plnenie z nich príjemca záruky získava až vtedy, keď došlo k porušeniu dohodnutých podmienok druhej zmluvnej strany. Bankové záruky nie sú platobným, ale zaistovacím a ručiteľským nástrojom.

Banková záruka je písomné vyhlásenie banky v záručnej listine (alebo v texte swiftovej správy zaslanej bankovou cestou), že uspokojí veriteľa do výšky určitej peňažnej čiastky podľa obsahu záručnej listiny, ak tretia osoba (dlžník) nesplní určitý záväzok alebo nebudú splnené iné podmienky v záručnej listine.

Plnenie z bankovej záruky je vždy uskutočnené v peňažnej forme, vrátane prípadov, kedy ide o nepeňažný záväzok vyplývajúci z riadneho splnenia podmienok zmluvy (v prípade neplatobných záruk vystavovaných za exportérov na splnenie podmienok kontraktu).

5.14.1.1 Abstraktné bankové záruky¹⁵

Predstavujú bezpodmienečný záväzok, ktorý je nezávislý od kontraktu, na základe ktorého bol vystavený. Podmienkou plnenia banky z abstraktných platobných nástrojov je splnenie (predloženie) určeného dokumentu alebo vyhlásenia (napr. vyhlásenie beneficianta bankovej záruky, že mu odberateľ za faktúru nezaplatil). Pri abstraktnej bankovej záruke sa ručiteľ, až na malé výnimky, vzdáva nároku uplatniť námietky, ktoré mu prináležia z kontraktu (napr. dodávka nekvalitného tovaru, atď.). Abstraktné záruky banky vystavujú za platobné záväzky importérov v prospech exportérov (záruka za zaplatenie tovaru alebo splátok dodávateľského úveru), alebo sú to bankové záruky vystavené bankami exportérov v prospech importérov (najmä výkonové, dodávateľské). Riziko zneužitia neplatobnej záruky importérom vyplýva z neoprávneného uplatnenia nárokov z takýchto záruk. Exportér si riziko zneužitia bankovej záruky môže nechať poistiť v prospech komerčnej banky, ktorá predmetnú neplatobnú bankovú záruku (najčastejšie bankovú záruku za dobré prevedenie – tzv. Performance Bond) vystavila. Výška spoluúčasti pri plnení EXIMBANKY SR z poistenia bankovej záruky vystavenej v súvislosti s podmienkami získania alebo plnenia vývozného kontraktu závisí od toho, či išlo o oprávnený alebo neoprávnený nárok na plnenie.

5.14.1.2 Akcesorické bankové záruky¹⁶

Pri akcesorických bankových zárukách, ktoré spĺňajú výlučne zabezpečovaciu funkciu, býva podmienkou získania plnenia z bankovej záruky rozsudok súdu alebo arbitráže, prípadne tretej nezainteresovanej strany (nezávislá inšpekčná spoločnosť), resp. samotné zistenie/overenie oprávnenosti plnenia ručiteľskou bankou prostredníctvom dlžníka (povinného). Banky ako aj klienti takúto formu záruk považujú za nevýhodnú.

5.14.1.3 Platobné bankové záruky

Platobné bankové záruky slúžia na zabezpečenie nárokov exportéra voči importérovi. Majú obvykle abstraktnú podobu.

- Banková záruka za zaplatenie tovaru alebo iných záväzkov vyplývajúcich z povinnosti importéra alebo investora (stavebné práce, iné služby a pod.)
- Banková záruka za úver na technológie

Podmienky vystavenia bankovej záruky na technológie:

- nakúpená technológia je súčasťou a podmienkou ďalšieho rozvoja vývozcu a produkcia z uvedeného zariadenia je určená pre zahraničné trhy,
- percentuálna hodnota poskytnutej záruky je maximálne 80 % istiny poskytnutého úveru.

Okrem komerčných bánk ich poskytuje aj EXIMBANKA SR, keď sa zaväzuje zaplatiť beneficiantovi záruky (komerčná banka, leasingová spoločnosť alebo dodávateľ technológií) čiastku do výšky stanovenej v záručnej listine v prípade, ak príkazca (exportér) neplní povinnosť splácať istinu z poskytnutého úveru na technológiu vymedzenú v úverovej zmluve, leasingovej zmluve alebo kúpno-predajnej zmluve.

- Banková záruka za vývozné financovanie znamená, že EXIMBANKA SR sa zaväzuje zaplatiť financujúcej banke peňažnú čiastku do výšky záruky stanovenej v záručnej listine v prípade, ak si príkazca (exportér) neplní povinnosť splácať istinu z poskytnutého

¹⁵ Abstraktné bankové záruky v medzinárodnom obchode sa riadia Jednotnými pravidlami pre bankové záruky na požiadanie: (Uniform Rules for Demand Guarantees, revízia r. 2010, URDG- publikácia Medzinárodnej obchodnej komory Paríž: ICC č. 758).

¹⁶ V praxi sa takéto bankové záruky riadia formálne Jednotnými pravidlami pre kontraktné záruky URDG (Uniform Rules for Contract Guarantees, Publikácia Medzinárodnej obchodnej komory Paríž č. 325 z roku 1978).

úveru vymedzenú v úverovej zmluve. Táto záruka sa vystavuje za účelom financovania vstupov na výrobu výrobkov určených na vývoz.

5.14.1.4 Neplatobné bankové záruky

Neplatobné bankové záruky slúžia na zabezpečenie nárokov importéra voči exportérovi, že budú splnené podmienky kontraktu, alebo mu bude vrátená predplatba, ak tovar nebude exportérom v dohodnutom termíne dodaný. Tieto záruky môžu vystavovať v SR komerčné banky alebo EXIMBANKA SR:

- Záruka za ponuku, ktorú vyžaduje vyhlasovateľ medzinárodnej verejnej súťaže (tendra) najmä na dodávky a montáž strojov a prepravných zariadení, prípadne celých investičných celkov, vykonanie stavebných prác v zahraničí a pod.
- Záruka za dobré prevedenie kontraktu zabezpečuje dodržanie kvalitatívnych a kvantitatívnych podmienok dohodnutých vo vývoznom kontrakte pri dodávke tovaru alebo pri poskytovaní služieb.
- Záruka za vrátenie platby vopred zabezpečuje zahraničnému odberateľovi vrátenie akýchkoľvek platieb vopred v prípade, ak jeho zmluvný partner nesplnil kvalitatívne podmienky dohodnuté vo vývoznom kontrakte.
- Záruka za zádržné zabezpečuje zahraničnému odberateľovi vrátenie zádržného vyplateného vopred v prípade, ak jeho zmluvný partner nesplnil kvalitatívne podmienky vývozného kontraktu.
- Záruka za záručnú dobu je vystavovaná za účelom rozpoznania a odstránenia chýb a nedostatkov spôsobených slovenským dodávateľom vo vzťahu k predmetnej dodávke tovaru alebo uskutočneniu služieb. Používa sa hlavne vtedy, ak predmetom kontraktu je vykonanie stavebných prác.

5.14.1.5 Ostatné záručné produkty

Aval na zmenke - bankový aval

Banky v zásade bankový aval na zmenkách klientov posudzujú ako bankovú záruku. Banka sa stane poskytnutím avalu druhým priamym dlžníkom zo zmenky, t. j. má rovnaké postavenie ako importér, ktorý vystavil vlastnú zmenku alebo akceptoval (napríklad prostredníctvom dokumentárneho inkasa) cudziu zmenku vystavenú exportérom. Zmenky opatrené bankovým avalom alebo aj bankovou zárukou za zaplatenie zmenky sú obchodovateľnými cennými papiermi a môžu byť predané formou forfaitingu. Komerčné banky v tuzemsku v zásade aval na zmenky v súčasnosti poskytujú iba zriedkavo, pretože bankový aval pre vystavujúcu banku predstavuje rovnaké riziko ako poskytnutie úveru, avšak s menším ziskom. EXIMBANKA SR bankový aval neposkytuje vôbec, nakoľko sa nepovažuje za nástroj na podporu exportu.

Potvrdené bankové záruky

Pokiaľ banka vystavujúca bankovú záruku nemá dostatočnú bonitu, alebo pokiaľ sídli v krajine, ktorá sa vyznačuje vysokým politickým rizikom, môžu zahraniční obchodní partneri požadovať potvrdenú bankovú záruku. Pri potvrdenej bankovej záruke je záručný záväzok pre beneficianta bezpečnejší vzhľadom na možnosť požiadať o výplatu ktorúkoľvek z oboch bánk. Viaceré banky striktnie odmietajú, aby nimi vystavované bankové záruky bolo potrebné ešte potvrdzovať. Dôvodom je obava, aby nenavodili precedens, ktorý by spôsobil zníženie dôveryhodnosti záväzkov (dokumentárnych akreditívov, avalov zmeniek, bankových záruk), do ktorých za svojich klientov vstupujú.

Standby akreditív

Jeho funkcia vo vzťahu k rozsahu a druhu zabezpečeného záväzku je rovnaká ako pri bankových zárukách. Na rozdiel od bankových záruk musí mať stále dokumentárny charakter, t. j. k písomnému uplatneniu musí byť predložené aj písomné vyhlásenie oprávneného o nesplnení povinnosti dlžníka (príkazca).

Standby akreditív ako forma zabezpečenia záväzku (platobného alebo neplatobného) je uprednostnená v krajinách, kde neexistuje príslušná jurisdikcia pre oblasť bankových záruk, resp. pre oblasť bankových záruk existuje iba legislatíva pre oblasť akcesorických záruk (napr. USA, Irak).

BANKOVÉ ZÁRUKY EXIMBANKY SR						
Platobné bankové záruky		Neplatobné bankové záruky				
Záruka za platobnú podmienku	Záruka za úver	Záruka za ponuku	Záruka za dobré prevedenie kontraktu	Záruka za vrátenie platby vopred	Záruka za zádržné	Záruka za záručnú dobu

EXIMBANKA SR ako ďalšiu formu podpory exportu slovenských podnikateľov vystavuje bankové záruky a protizáruky, ktoré v konečnom dôsledku umožňujú exportérom lepšie sa prispôbiť trhu v čoraz náročnejšom konkurenčnom prostredí. Efektom je zníženie finančného zaťaženia vývozcov, ktoré sa vzťahuje na vystavenie bankových záruk a rozšírenie kapacity úverových a záručných limitov klientov v tuzemských komerčných bankách.

Osvedčenou formou pomoci slovenským exportérom je tiež vystavovanie protizáruky vo vzťahu k bankovým zárukám vystaveným domácimi alebo zahraničnými komerčnými bankami, čo umožňuje získať bankovú záruku aj exportérom s nižším objemom zábezpeky, ktorá je nevyhnutnou súčasťou návrhu na poskytnutie bankovej záruky, čo umožňuje rozšírenie kapacity úverových a záručných limitov klientov v tuzemských komerčných bankách.

Pomocou záručných produktov EXIMBANKA SR podporuje významnou mierou malých a stredných podnikateľov, pričom môže poskytovať rôzne formy platobných bankových záruk aj neplatobných bankových záruk. Exportéri prostredníctvom bankových záruk EXIMBANKY SR zvyšujú svoju konkurencieschopnosť na zahraničných trhoch a zvyšujú svoju prestíž u svojich obchodných partnerov reálnym dokladovaním, že na predmetnom kontrakte okrem komerčnej banky participuje aj EXIMBANKA SR.

5.14.2 Úverové poistenie v medzinárodnom obchode

Úverové poistenie exportných pohľadávok predstavuje poistenie platobnej neschopnosti alebo platobnej nevôle importéra, že nezaplatí faktúru za tovar alebo služby exportérovi. Poistením pohľadávok si exportér znižuje komerčné a politické riziká pri obchodovaní so zahraničím a získava lepšie možnosti získania finančnej likvidity predajom exportných pohľadávok. Podnikatelia úverové poistenia často označujú ako poistenie pohľadávok, prípadne aj ako poistenie nezaplatených faktúr (ktoré neuhradil zahraničný odberateľ).

Poistenie pohľadávok v medzinárodnom obchode postupne nahrádza bankové záruky, resp. v prípadoch, ak importér nie je ochotný vybaviť vo svojej banke vystavenie bankovej záruky za zaplatenie tovaru alebo otvoriť dokumentárny akreditív. Banková záruka kryjúca zaplatenie tovaru je výhodná predovšetkým pre exportéra, najmä ak ide o abstraktnú bankovú záruku vystavenú dôveryhodnou bankou s prijateľnou bonitou. Banky pritom poskytnutie bankovej záruky považujú za rovnaké riziko ako poskytnutie úveru.

Ak si môže exportér vybrať, uprednostní ako zabezpečenie obchodu na zníženie platobných rizík nezaplatenej pohľadávky bankovú záruku. Úverové poistenie na rozdiel od nákladov bankovej záruky platí exportér, aj keď v prípade úverového poistenia je predpoklad, že tieto svoje výdavky zahrnie do kalkulácie exportnej ceny. V prípade poistenia pohľadávky exportér na rozdiel od bankovej záruky musí platiť z každej vystavenej faktúry poplatok, ktorý mu znižuje jeho maržu a zisk.

Oproti bankovej záruke je preto pre neho poistenie pohľadávok drahšie a menej výhodné okrem iného aj pre spoluúčasť v prípade poistnej udalosti. Svoj význam má najmä úverové poistenie nazývané aj poistením nezaplatených faktúr v kombinácii poistenia politických a komerčných rizík, najmä ak ide o poistenie stredno a dlhodobých obchodných prípadov. Ide o prípady exportných obchodov, kde nie je možné získať od importéra bankové zabezpečenie (tým možno rozumieť dokumentárny akreditív, bankovú záruku, zmenku s bankovým avalom alebo bankovým akceptom alebo platbu bankovým šekom). V prípade požiadavky na úverové poistenie je možné využiť služby EXIMBANKY SR a vybraných špecializovaných poisťovní.

POROVNANIE BANKOVEJ ZÁRUKY A POISTENIA POHLADÁVKY (ÚVEROVÉ POISTENIE)	
Banková záruka	Poistenie pohľadávky (úverové poistenie)
■ náklady hradí importér	■ náklady hradí exportér (mali by byť zahrnuté v exportnej cene)
■ rýchlosť schválenia cca 14 až 30 dní	■ rýchlosť schválenia 3 až 14 dní
■ pokrýva aj jednorazové obchody a zákazky	■ pokrýva obchody z opakovaných dodávok, menej často z jednorazových obchodov
■ nutnosť ručenia - importér ručí majetkom banke, ktorá vystavila záruku, v rovnakom rozsahu, ako v prípade úveru	■ ručenie exportéra ani odberateľa neexistuje, dôraz sa kladie na bonitu zahraničného odberateľa
■ minimálna výška nie je stanovená, maximálna výška závisí od objemu kontraktu a schopnosti importéra poskytnúť ručenie svojej banke	■ poisťovňa určuje minimálny a maximálny limit
■ rýchlosť plnenia vystavujúcej banky: do 3 dní od uplatnenia nároku	■ rýchlosť plnenia poisťovne: 1- 6 mesiacov
■ spoluúčasť exportéra nie je nutná, plnenie banky zo záruky je v zásade v plnej výške nezaplatenej pohľadávky až do celkovej výšky bankovej záruky	■ spoluúčasť exportéra na celkovej výške plnenia poisťovne predstavuje minimálne 10 % z výšky nezaplatenej pohľadávky

5.14.3 Poistné produkty EXIMBANKY SR

Hlavnou oblasťou poistných produktov EXIMBANKY SR poskytovaných slovenským exportérom je poistenie rizika nezaplatenia pohľadávok zahraničným dlžníkom. Toto poistenie, v závislosti od zvoleného poistného produktu, eliminuje komerčné a politické riziká. Poistné produkty sa zameriavajú na krátkodobé poistenie pohľadávok, ale aj strednodobé a dlhodobé poistenia vývozného odberateľského úveru, kde je poisteným subjektom komerčná banka poskytujúca financovanie zahraničnému odberateľovi.

POISTENIE EXPORTU EXIMBANKOU SR	
Obchodovateľné riziko	Neobchodovateľné riziko
- Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru proti riziku nezaplatenia (ABT) - Poistenie krátkodobých pohľadávok vývozců - elektronický produkt pre MSP (eMSP)	- Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru (A, B) - Poistenie dodávateľského úveru (C) - Poistenie odberateľského úveru (D) - Poistenie výrobného rizika (E) - Poistenie úveru na predexportné financovanie (F) - Poistenie investície (I) - Poistenie úveru súvisiaceho s investíciou (Ik) - Poistenie akreditív (L) - Poistenie bankovej záruky (Z)

Takéto poistenie, ak je budúci obchodný prípad vopred konzultovaný s odborníkmi z EXIMBANKY SR, umožní klientovi už pred uzatvorením zmluvy so zahraničným odberateľom vedieť, ako si zabezpečiť a v čo najvyššej možnej miere znížiť finančné riziká. To, že nebude musieť rizikovosť obchodu kalkulovať do svojich odberateľských cien, mu umožní poskytnúť odberateľovi lepšie platobné podmienky, čím môže získať náskok oproti konkurencii. Zároveň takéto poistenie môže klient využiť ako garanciu pri získaní financovania od komerčných inštitúcií. EXIMBANKA SR tiež ako jednu z možností ponúka exportérom možnosť poistiť sa aj voči nezaplateniu tuzemských pohľadávok.

Úverové poistenie sa osvedčuje aj pri prieniku na nové trhy a nových zahraničných odberateľov. EXIMBANKA SR, ako partner francúzskej Crédit Alliance, spolu so sieťou ďalších agentúr na celom svete zabezpečuje presné ohodnotenie kupujúcich, vrátane ich platobnej morálky, ešte pred uzatvorením kontraktu. Úverové poistenie ponúkajú na Slovensku exportérom popri EXIMBANKE SR aj zastúpenia zahraničných úverových poisťovní ATRADIUS, COFACE, EULERHERMES a KUEG. Tie však neposkytujú poistenia, ktoré predstavujú pre poisťovňu neobchodovateľné riziko.

Hlavné výhody úverového poistenia

- eliminuje riziká súvisiace s úhradou platby za vývoz,
- zvyšuje konkurencieschopnosť vývozu ponukou výhodnejších a lacnejších platobných podmienok kupujúcemu,
- umožňuje vývozcovi nahradiť akreditív, dokumentárne inkaso alebo bankovú záruku hladkou platbou, pričom poplatok za poistenie je obvykle nižší ako náklady na tieto platobné inštrumenty, čo zvyšuje exportérom šancu na získanie zákazky v zahraničí aj od obchodných partnerov, ktorí sa vo všeobecnosti vyhýbajú poskytnutiu prísnych zabezpečovacích bankových nástrojov, najmä dokumentárnych akreditívov alebo bankových záruk, ktorých vystavenie je podmienené v banke zahraničného odberateľa zložením finančných alebo iných zábezpek obmedzených výškou úverového limitu na príslušného klienta banky,
- zabezpečuje vývozcovi riziko nezaplatenia pohľadávok voči tuzemskému odberateľovi,
- umožňuje lepší prístup k úverom, poistená pohľadávka môže slúžiť ako zabezpečenie úveru pre financujúcu banku, ako aj ručenie pre prípad odkupovania pohľadávok,
- pozitívne vplyva na úroveň peňažných tokov veriteľa - pri vyplatení poistného plnenia sa EXIMBANKA SR stáva majiteľom neuhradenej pohľadávky, čím sa poistenému zlepší bonita finančných ukazovateľov a zároveň mu odpadnú starosti s úhradami vysokých nákladov na právne zastupovanie týkajúce sa vymáhania pohľadávky po lehote splatnosti alebo iných peňažných nárokov vyplývajúcich z kontraktu od zahraničných subjektov.
- v cene poistenia je zahrnuté aj vymáhanie poistenej pohľadávky v zahraničí, resp. v tuzemsku.

Pokiaľ exportér požaduje od EXIMBANKY SR úverové poistenie (poistenie stredno a dlhodobé pohľadávky) ako jednej z formy štátnej podpory exportu, je potrebné dohodnúť v kontrakte so zahraničným obchodným partnerom také platobné podmienky, ktoré sú v súlade s Konsenzom OECD pre odberateľské úvery. Konsenzus OECD je džentlmenská dohoda zúčastnených krajín, ktorá definuje pravidlá pre štátom podporované exportné úvery so splatnosťou nad 2 roky. Pre členské štáty EÚ sú tieto ustanovenia záväzné, keďže je Konsenzus transponovaný do legislatívy EÚ (v rámci Prílohy II. Nariadenia Parlamentu a Rady EÚ 1233/2011). Medzi základné podmienky Konsenzu patrí najmä:

- min. 15 % predplatba z hodnoty vývozného kontraktu pred alebo v čase začiatku úveru (Starting point of Credit, SPOC). Tento je rozdielny, podľa charakteru vyvázaných tovarov a služieb a je bližšie definovaný v Konsenze;
- max. 30 % podpora lokálnych nákladov (z hodnoty exportného kontraktu)
- max. doby splatnosti exportného úveru – Konsenzus definuje 2 skupiny krajín, pričom pre krajiny kategórie I (najmä vysokopriľmové ekonomiky ako väčšina členských štátov EÚ a OECD) je max. doba splatnosti stanovená na 5 rokov, po notifikácii max. 8,5 roka, pre skupiny kategórie II (ostatné) je max. doba splatnosti úveru stanovená na 10 rokov;
- splácanie úveru musí prebiehať v rovnomerných a pravidelných splátkach (napr. balónové splátky na konci úveru nie sú povolené), maximálna dĺžka odkladu prvej splátky (grace period) je 6 mesiacov od začiatku úveru (SPOC).

Konsenzus ďalej definuje podmienky pre stanovenie minimálnej úrokovej sadzby CIRR, minimálnych poistných sadzieb a upravuje aj ďalšie podmienky pre štátom podporované exportné úvery. CIRR (Commercial Interest Reference Rates), komerčné úrokové referenčné sadzby sú stanovené podľa nasledujúcich zásad:

- sadzby CIRR by mali predstavovať konečné komerčné úverové sadzby na domácom trhu príslušnej meny;
- sadzby CIRR by mali v čo najväčšej možnej miere zodpovedať sadzbe pre prvotriednych domácich dlžníkov;
- sadzby CIRR by mali byť založené na nákladoch na finančné prostriedky s fixnou úrokovou sadzbou.

EXIMBANKA SR sa pri úverovom poistení zameriava predovšetkým na poistenie vývozného odberateľského úveru proti politickým a komerčným rizikám (poistný produkt D). Poisteným je v tomto prípade banka vývozcu, prípadne iná finančná (obchodná) spoločnosť, ktorá poskytuje odberateľský úver (buyer's credit) banke zahraničného kupujúceho, prípadne priamo zahraničnému kupujúcemu. Poistenie je pre slovenských exportérov vhodné predovšetkým pri vývoze strojárskych výrobkov a investičných celkov.

V prípade dodávateľských úverov stredno a dlhodobého charakteru ponúka EXIMBANKA SR exportérom ako nástroj na elimináciu politických a komerčných rizík poistenie typu „C“. Poistenie kryje politické a komerčné riziká vývozu, ktorý je financovaný formou dodávateľského úveru so splatnosťou dlhšou ako dva roky. Poistenie kryje riziká spojené so zaplatením za tovary a služby vyvezené do zahraničia. Poistenie je vhodné predovšetkým pre vývozcov strojárskych výroby a investičných celkov. Poisteným je vývozca, ktorý poskytuje dodávateľský úver zahraničnému kupujúcemu. Poistné sa platí jednorazovo a poistné plnenie sa dá vinkulovať v prospech financujúcej banky, ktorá poskytla vývozcu úver. V takomto prípade však poskytnutie dodávateľského úveru znamená určité obmedzenie úverovej angažovanosti exportéra, ak by tento potreboval následne úver na iné obchodné aktivity, vrátane investícií na rozširovanie výroby alebo modernizáciu technológií.

EXIMBANKA SR využíva pri vymáhaní poistených pohľadávok sieť kvalitných medzinárodných agentúr. Vyplatením poistného plnenia sa však EXIMBANKA SR stáva majiteľom neuhradenej pohľadávky, takže podnikateľ získava hotovosť a vymáhanie pohľadávky ho ďalej finančne nezaťažuje – uskutočňuje sa na náklady EXIMBANKY SR. Výška spoluúčasti exportéra na vzniknutej škode (napríklad neuhradeným záväzkom zahraničného obchodného partnera) je exportérom zmluvne dopredu dohodnutá v poistnej zmluve.

PRÍKLAD: Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru

ZÁKLADNÉ CHARAKTERISTIKY PRODUKTU

Odklad splatnosti pre kupujúceho

- Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru sa využíva v prípade, keď pri uzatváraní kontraktu požaduje zahraničný kupujúci od slovenského exportéra odklad splatnosti svojich záväzkov, maximálne však do dvoch rokov. Uzatvorením tohto poistenia v EXIMBANKE SR získa slovenský exportér istotu, že o svoje peniaze nepríde, a zároveň dokáže svojmu obchodnému partnerovi – kupujúcemu vyjsť v ústrety. Týmto získa nezanedbateľnú konkurenčnú výhodu.

Krátkodobý dodávateľský úver do dvoch rokov

- Poistenie krátkodobého dodávateľského úveru umožní vývozci poskytnúť zahraničnému kupujúcemu krátkodobý dodávateľský úver (do dvoch rokov), a zároveň minimalizovať riziká z toho vyplývajúce. Poisteným je v tomto prípade slovenský vývozca a poistenie kryje riziko prípadu, že zahraničný kupujúci nebude môcť z rôznych dôvodov za tovar zaplatiť.

Komerčné aj politické riziká

- Poistenie sa vzťahuje na komerčné riziká (A) alebo politické riziká (B). Klient si môže zvoliť buď len jednu z týchto možností, ale taktiež obidve spolu (A + B).

Poistenie menších objemov pri kratších dobách splatnosti

- Dĺžka poistenia sa odvíja od dĺžky trvania poskytnutého dodávateľského úveru. Dodávateľský úver sa využíva na financovanie krátkodobých vývozných kontraktov, teda s dĺžkou splatnosti do dvoch rokov. Tento typ poistenia je vhodný predovšetkým pri menších finančných objemoch a krátkych dobách splatnosti.

Poistná sadzba

- Výška poistnej sadzby závisí od viacerých faktorov, akými sú, napríklad, krajina zahraničného kupujúceho, charakter zahraničného kupujúceho, dĺžka kontraktu, platobné podmienky, platobné inštrumenty (napr. akreditív) a podobne. Poistná sadzba je pre každý projekt posudzovaná individuálne. Výška spoluúčasti na poistnej udalosti je minimálne 10 % a stanovuje sa na základe konkrétneho obchodného prípadu.

Poistná zmluva

- Poistenie sa realizuje formou rámcovej poistnej zmluvy pri pravidelne sa opakujúcich vývozoč (revolvingový úverový limit) alebo formou poistnej zmluvy pri jednorazových vývozoč.

Úhrada poistného

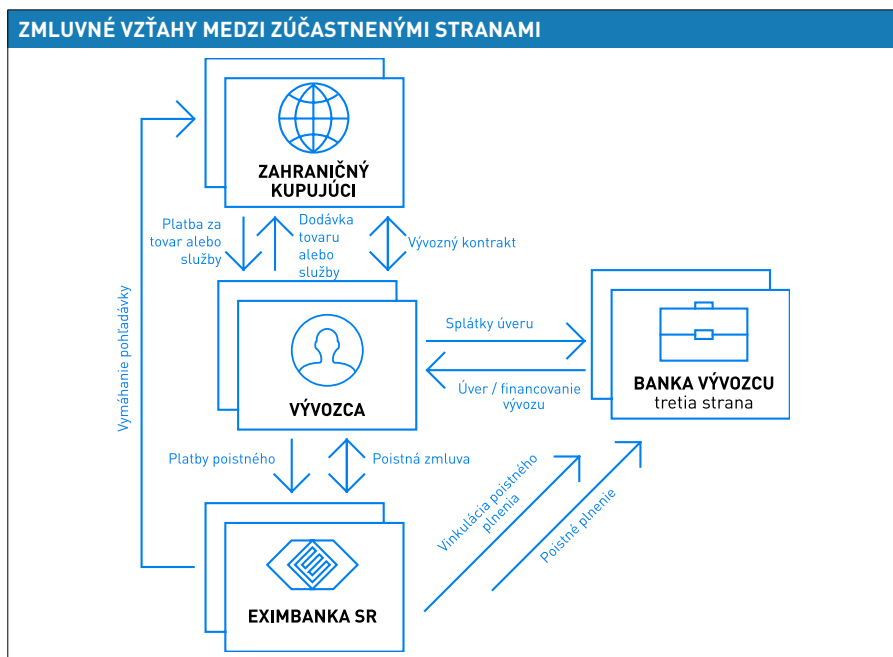
- V prípade jednorazového vývozu poistné hradí poistený jednorazovo v plnej výške. Zaplatením poistného nadobúda poistná zmluva účinnosť. V prípade pravidelne sa opakujúcich vývozoč sa poistné hradí mesačne na základe uskutočnených vývozoč.

Poistné plnenie

- Poistné plnenie je možné vinkulovať aj v prospech tretej strany, napríklad financujúcej banky.

PRÁVA A POVINNOSTI ZÚČASTNENÝCH STRÁN	
EXIMBANKA SR	Slovenský exportér
- Navrhne exportérovi vhodnú formu a podmienky poistenia - Vyhodnotí bonitu zahraničného odberateľa - Vydá poistný limit - Uzavrie s exportérom poistnú zmluvu - Vystaví potvrdenie o vinkulácii poistného plnenia v prospech banky exportéra - V prípade preukázanej poistnej udalosti vypláti poistné plnenie	- Prípravi/uzavrie kontrakt so zahraničným odberateľom - Zabezpečí si vo svojej banke úver na financovanie exportného kontraktu - Požiadava EXIMBANKU SR o poistnú zmluvu a úverový limit - Uzavrie poistnú zmluvu - Hradí poistné - Vyvezie tovar/službu - V prípade poistnej udalosti je prijímateľom poistného plnenia od EXIMBANKY SR
Zahraničný odberateľ	Banka/financujúca inštitúcia slovenského exportéra
- Prípravi/uzavrie kontrakt so slovenským exportérom - Uhrádza faktúry za dodávky - Prípadným neuhradením faktúr spôsobí vznik poistnej udalosti	- Poskytne slovenskému vývozci úver na exportný kontrakt - V prípade poistnej udalosti je prijímateľom poistného plnenia od EXIMBANKY SR

Zmluvné vzťahy medzi zúčastnenými stranami v prípade poistenia krátkodobých vývozných úverov proti komerčným rizikám pri vinkulovaní poistného plnenia a ich vzájomné finančné väzby sú znázornené v nasledujúcej schéme.



Vzor vlastnej a cudzej zmenky v slovenskom a anglickom jazyku

Miesto a dátum vystavenia (mesto, dátum)		Meno	
ZA TÚTO ZMENKU ZAPLATÍM			
Kupon		Splatnosť (mesiac, dátum)	
Suma slovom			
Splatnosť (mesiac, dátum)		Meno, adresa, peňažná inštitúcia, adresa a predajca	
Splatnosť (mesiac, dátum)		Meno, adresa, peňažná inštitúcia, adresa a predajca	
Číslo účtu, peňažná / kód banky			

Miesto a dátum vystavenia (mesto, dátum)		Meno	
ZAPLATÍTE ZA TÚTO ZMENKU			
Kupon		Splatnosť (mesiac, dátum)	
Suma slovom			
Splatnosť (mesiac, dátum)		Meno, adresa, peňažná inštitúcia, adresa a predajca	
Splatnosť (mesiac, dátum)		Meno, adresa, peňažná inštitúcia, adresa a predajca	
Číslo účtu, peňažná / kód banky			

No		PLACES AND DATE OF ISSUE		19	
				(name of month in letters)	
PAY AGAINST THIS BILL OF EXCHANGE ON					
TO THE ORDER OF		date		(name of month in letters)	
THE SUM OF		amount		(amount in figures)	
DRAWN		PLACE OF PAYMENT		(place in words)	
PAYABLE AT		SIGNATURE AND FULL ADDRESS OF DRAWER			



6. REALIZÁCIA VÝVOZU

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť:

- že je potrebné uskutočniť marketingový prieskum a stanoviť marketingovú stratégiu,
- správne zhodnotiť možnosti vstupu vašej firmy na zahraničný trh,
- získať a spracovať ekonomické informácie o zahraničnom trhu,
- uskutočniť teritoriálny, komoditný a cenový prieskum cieľového trhu,
- urobiť predbežnú kalkuláciu ceny,
- poznať náležitosti kúpnej zmluvy,
- aké sú povinnosti vývozcu pri samotnej realizácii vývozu,
- zabezpečiť vystavenie sprievodných dokumentov,
- zabezpečiť fakturáciu tovaru a inkaso platby,
- zabezpečiť colné konanie a expedíciu tovaru.

Realizácia vývozných obchodnej operácie okrem teoretických poznatkov samozrejme vyžaduje, aby exportér disponoval aj určitými praktickými vedomosťami a skúsenosťami. Všeobecne by sme ich mohli označiť pojmom „technika realizácie vývozu“ zahŕňajúca širokú škálu na seba nadväzujúcich aktivít. Treba si uvedomiť, že zahraničnoobchodná činnosť si vyžaduje prispôbiť a adaptovať marketingový program zahraničným trhom. Dobrý manažér by mal byť schopný interpretovať vplyvy všetkých prvkov prostredia na marketingový plán spoločnosti. Pozorné sledovanie zmien na zahraničných trhoch a prispôbenie marketingovej stratégie firmy požiadavkám trhu je totiž zárukou prosperity a stability. V konečnom dôsledku by expanzia na zahraničné trhy mala každej obchodnej spoločnosti priniesť rast predaja, zníženie závislosti od domáceho trhu, zlepšenie organizácie podnikových a výrobných činností, zvýšenie efektivity a produktivity firmy a pod.

Na druhej strane si treba uvedomiť, že realizácia exportu nie je len o zvýšení tržieb, je to závažné rozhodnutie spoločnosti, pri ktorom treba posúdiť, či firma je schopná zabezpečiť zvýšenie objemu kvalitnej produkcie, či je schopná zabezpečiť odborné personálne zázemie a presadiť sa na náročných zahraničných trhoch.

6.1 Medzinárodný marketing

Začať s exportom je kľúčovým rozhodnutím, na ktoré sa každý začínajúci podnikateľ/firma musí dostatočne pripraviť a vopred si musí zvážiť odpovede napríklad na nasledujúce otázky:

- Vstup na zahraničné trhy bude finančne a časovo náročnejší. Sme pripravení tieto náklady a časovú náročnosť akceptovať?
- Máme dostatok finančných zdrojov na účely vstupu na nové trhy?
- Poznáme dobre svoj produkt a jeho marketingové prednosti, budeme dostatočne konkurencieschopní?
- Máme dostatočné marketingové znalosti a skúsenosti s predajom produktov na domácom trhu?
- Bude po našom produkte/službách dostatočný dopyt?
- Je rozvoj predaja na domácom trhu menej efektívny ako vstup na zahraničné trhy?
- Prinesie nám vstup na zahraničný trh očakávaný ekonomický efekt?
- Neexistuje už priestor na rozvoj predaja nášho produktu na domácom trhu?
- Máme dostatočné výrobné kapacity?
- Sme schopní reagovať na požiadavky nových odberateľov v požadovanom množstve a čase?
- Disponujeme dostatkom kvalifikovaných a jazykovo zdatných pracovníkov?

Ak ste sa zamysleli nad týmito otázkami, iste ste si uvedomili, že medzinárodné pôsobenie firmy si vyžaduje vyššiu úroveň zdrojov (finančných, ľudských, výrobných, atď.), investícií a celkovej zainteresovanosti firmy. Úvahami nad týmito otázkami ste sa dostali do oblasti medzinárodného marketingu, ktorý:

- kladie väčší dôraz na analýzu prostredia,
- venuje väčšiu pozornosť plánovaniu a kontrole,
- vyžaduje si väčšie marketingové a obchodné zručnosti (jazykové, legislatívne, technickej zdatnosti realizácie vývozu,...),
- otvára nové možnosti výroby,
- zvyšuje aj riziká firmy.

Na druhej strane, firmy, ktoré sa nezapájajú do medzinárodného prostredia a len pasívne sledujú dianie na zahraničných trhoch, neprispôbujú svoje marketingové stratégie, väčšinou strácajú svoje konkurenčné výhody, čo môže viesť až k strate pozícií na trhu, či zániku firmy. Preto sa v nasledujúcej časti budeme venovať problematike praktickej realizácie vývozných obchodných operácií.

6.2 Technika realizácie vývozu

Na bezchybný priebeh vývozných obchodných operácií je nevyhnutné uskutočniť množstvo činností, ktoré na seba nadväzujú, a môžeme ich rozdeliť na tieto fázy¹⁷:

- prípravná fáza,
- fáza zmluvného zabezpečenia,
- realizačná fáza,
- vyhodnotenie vývozných operácií.

¹⁷ Aktualizované podmienky a požiadavky súvisiace s realizáciou vývozu a dovozu z/do EÚ sú dostupné na: http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index_sk.htm.

6.2.1 Prípravná fáza exportnej operácie

Prípravná fáza slúži predovšetkým na definovanie exportného zámeru a návrhu marketingových aktivít v zahraničí. V prvom rade sa odporúča preveriť si, či vaša spoločnosť dokáže zvládnuť expanziu na nové trhy.

Aby ste boli schopní efektívne a bez problémov zrealizovať export tovaru do zahraničia, musíte uskutočniť viaceré prípravné aktivity, ktoré zahŕňajú:

- a. Všeobecné informácie o trhu
- b. Teritoriálny a komoditný prieskum
- c. Prieskum cien (predbežná kalkulácia ceny)
- d. Postavenie nášho výrobku na trhu
- e. Informácie o konkurencii
- f. Informácie o obchodnom partnerovi
- g. Informácie o spôsobe dopravy
- h. Voľbu realizácie vývozu (priamy, nepriamy)
- i. Propagáciu krajiny vývozcu a výrobku
- j. Predbežný dopyt
- k. Kalkulácia ceny
- l. Ponuka
- m. Obchodné rokovanie

a. Všeobecné informácie o trhu

Každý trh má svoje špecifiká a platia na ňom rôzne ekonomické, politické a kultúrne podmienky, zákony, predpisy či obmedzenia, ktoré zohrávajú veľkú úlohu pri rozhodovaní sa, či na trh vstúpiť alebo nie. Sú to predovšetkým tieto informácie:

- veľkosť trhu (posudzujeme podľa veľkosti spotreby a kúpnej sily, počtu obyvateľstva);
- dovozný režim (zisťujeme opatrenia regulujúce obchod – napr. licencie, kvóty, osvedčenia, distribučné zvyklosti a kanály atď.);
- colný režim (výška colného zaťaženia, podmienky colného konania);
- celková hospodárska situácia a predpokladaný vývoj dopytu po výrobkoch, s ktorými chceme preniknúť na trh;
- geografické, kultúrne, sociálne a iné faktory.

Tieto informácie sú dostupné na viacerých voľne dostupných internetových stránkach svetových organizácií (napr. WTO, OECD, World Bank, atď.). V SR sú napríklad na oficiálnej stránke MZVaEZ SR a MH SR.

b. Teritoriálny a komoditný prieskum

Prieskum krajiny, do ktorej chcete tovar alebo služby ponúkať, môžete zistiť viacerými spôsobmi, a je na samotnej firme, pre aký spôsob sa rozhodne.

Teritoriálnym prieskumom získavame údaje o obchodno-politických podmienkach, geografických, klimatických a kultúrnych podmienkach, o štruktúre priemyslu, o obchodnej a podnikateľskej legislatíve, devízových, daňových a colných predpisoch, formách propagačných metód, o finančnej náročnosti trhu (náklady na dovoz do danej krajiny – clo, dopravné a distribučné náklady, poistenie,...) a mnoho ďalších informácií.

Komoditný prieskum zahŕňa informácie o predajných možnostiach konkrétneho tovaru. Zameriavame sa v ňom na prieskum potrieb zahraničného trhu, charakter spotrebiteľov, na kúpyschopnosť, na prieskum konkurencie, zaužívaných obchodných metód, na kvalitatívne

požiadavky a technické parametre výrobku, na prieskum cien a s tým súvisiacich faktorov, štruktúru dodávateľov a odberateľov, obchodných zvyklostí atď.

Pre slovenských podnikateľov najdostupnejšiu a bezplatnú databázu informácií predstavujú materiály spracovávané ekonomickými diplomatmi na veľvyslanectvách SR v zahraničí, ktoré sú pravidelne dvakrát ročne aktualizované. Sú dostupné na internetovej stránke Ministerstva hospodárstva SR¹⁸, ako aj na stránke MZVaEZ SR¹⁹. Viaceré užitočné informácie poskytuje aj EXIMBANKA SR, Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) a Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK). Hodnotením krajín z hľadiska obchodno-politického zamerania a rizikovosti sa zaoberajú aj viaceré zahraničné bankové inštitúcie, napríklad Svetová banka, Medzinárodný menový fond, OECD, World Factbook, ratingové agentúry (Moody's, S&P, Fitch a ďalšie).

c. Cenový prieskum

Cenový prieskum v obchodnej praxi patrí k tým najnáročnejším. Snahou každého výrobcu alebo exportéra je zabezpečiť si cenovú dokumentáciu, ktorá mu umožní dopracovať sa k cenám hlavnej konkurencie a cenám adekvátnym pre daný trh. Na tento účel je možné využiť rôzne cenníky, katalógy, objednávky, za určitých okolností to môžu byť aj maloobchodné alebo veľkoobchodné ceny, informácie z obchodných rokovaní, z veľtrhov a výstav. Cenovú kalkuláciu, samozrejme, ovplyvňuje aj mnoho ďalších činiteľov, akými sú napríklad

- kvalita a technické parametre výrobku;
- ponuka a dopyt;
- úžitková hodnota tovaru;
- poskytovanie servisných služieb;
- kúpyschopnosť a zvyklosti obyvateľstva;
- špekulácie na trhu;
- politická, ekonomická situácia, príp. prírodné katastrofy.

Aby ste mohli Vašu cenovú ponuku porovnať s konkurenciou (aspoň orientačne), treba do cien premietnuť aj ďalšie skutočnosti, ktoré majú výrazný vplyv na celkovú úroveň ponukovej ceny. Zarádujeme sem vplyv platobnej podmienky, dodacej podmienky (výška nákladov na prepravu), poplatky spojené s nákladkou, vykládkou, prečerpávaním, skladovaním, získaním licencie, spôsobom distribúcie atď. Samozrejme, musíme zistiť výšku colného a daňového zaťaženia, prípadne ďalšie poplatky spojené s predajom tovaru na zahraničnom trhu. Na základe cenového prieskumu môže exportér pristúpiť ku kalkulácii ceny (príklad kalkulácie ceny uvádzame v prílohe tejto publikácie).

d. Postavenie vášho výrobku na trhu

Úlohou každého dodávateľa je sledovať pozíciu svojho výrobku na trhu a overovať si skutočnosti, ktoré by mohli nepriaznivo ovplyvniť vývoj exportu. Treba definovať cieľovú skupinu spotrebiteľov z hľadiska veku, pohlavia, či ide o mestského alebo vidieckeho spotrebiteľa, zistiť kúpyschopnosť spotrebiteľov, ich mentalitu, náboženské predsudky, spotrebiteľské zvyklosti, kvalitatívne, farebné a iné preferencie na daný výrobok atď. Je potrebné zistiť zaužívané odbytové kanály v danom teritóriu, náklady na predaj, požiadavky na servis, značku, obal, prípadne ďalšie skutočnosti.

¹⁸ MH SR, informácie pre exportérov dostupné na: <http://www.mhsr.sk/obchodna-spolupraca-sr-s-jednotlivymi-krajinami-podpora-exportu-6663/128348s>.

¹⁹ MZVaEZ, informácie pre exportérov dostupné na: http://www.foreign.gov.sk/sk/podnikajme_v_zahranici/ekonomicke_informacie_podla_krajiny

e. Informácie o konkurencii

Presadiť sa na zahraničnom trhu vyžaduje konfrontáciu nášho výrobku s domácou aj zahraničnou konkurenciou. To zahŕňa porovnanie úžitkových a kvalitatívnych vlastností výrobku, dizajnu, obalu, postavenia značky a mena výrobcu, poskytovanie servisu atď. Rovnako je dôležité zistiť informácie o dodacích či platobných podmienkach konkurencie. Tie je možné získať, napríklad, pri obchodnom rokovaní s odberateľom, z dostupných internetových zdrojov, prostredníctvom slovenských diplomatických a obchodných zástupcov v teritóriu, aktívnou účasťou na veľtrhoch, seminároch, konferenciách, sledovaním vývoja cien, kvality tovaru, atď.

f. Informácie o obchodnom partnerovi

Ešte pred začiatkom obchodných rokovaní je vhodné si zistiť informácie o budúcom obchodnom partnerovi. Zamerajte sa na informácie o právnom charaktere firmy, o predmete ich činnosti a dĺžke pôsobenia na trhu, o kapitáli firmy (výške aktív a pasív) a schopnosti ručenia za záväzky, o objeme záväzkov, ktoré je firma schopná prijímať, o existujúcich obchodných partneroch, o štatutárnych zástupcoch, o odberateľskej a platobnej morálke, o schopnosti a ochote plniť záväzky vyplývajúce z kontraktu a iné. Mnoho informácií môžeme zistiť elektronicky na základe profilu firmy, z obchodného registra, z rôznych katalógov firiem. Dôležité a hodnoverné informácie môže za úplatu poskytnúť aj banka partnera (viac informácií k tejto problematike nájdete v kapitole 2). Informácie o obchodnom partnerovi možno získať aj v okruhu „ďalšej konkurencie“. Partneri dlhodobejšie pôsobiaci na trhu sa navzájom stretávajú na rôznych veľtrhoch, konferenciách, prezentáciách, recepciách atď., a disponujú o sebe dostatočným portfóliom užitočných informácií.

g. Informácie o spôsobe dopravy

Doprava predstavuje základnú službu, bez ktorej sa zahraničný obchod nezaobíde. Preto pri realizácii vývozu (ako aj dovozu) je potrebné tejto problematike venovať veľkú pozornosť, nakoľko výška a celková štruktúra dopravných nákladov má bezprostredný dosah na cenu výrobku. Podiel dopravných nákladov na cene tovaru je ovplyvnený jednak druhom tovaru, ale aj použitým dopravným prostriedkom, dodacou paritou, podmienkami trhu a ďalšími faktormi. V poslednom období sa doprava zaraďuje do širšieho komplexu činností, pre ktorý je zaužívaný pojem logistika. Podrobné informácie k tejto problematike sú obsahom samostatnej kapitoly tohto Manuálu exportéra (kapitola 4).

h. Spôsob realizácie vývozu

Súčasťou plánu realizovať vývoz do zahraničia je aj rozhodnutie o forme vstupu na zahraničný trh. Ide o identifikáciu optimálnych distribučných ciest ku konečnému spotrebiteľovi. V obchodnej praxi sú zaužívané dva základné spôsoby realizácie vývozného (ale aj dovozného) obchodnej operácie, a to priamo a nepriamo.

Priamy vývoz – predstavuje priame spojenie výrobcu (a zároveň vývozcu v jednej osobe) s konečným zahraničným odberateľom/spotrebiteľom, t. j. v dodávateľskom reťazci existuje len jedna kúpna zmluva, pri ktorej dochádza k prevodu vlastníckych práv na tovar.

Nepriamy vývoz – pri vývoze tovaru sa využívajú viaceré medzičlánky, vývozné či dovozné obchodné spoločnosti, distribútori a iní, t. j. existuje niekoľko kúpnych zmlúv, pri ktorých dochádza k prevodu vlastníckych práv na tovar.

Výber obchodnej metódy ovplyvňuje viacero faktorov a závisí od druhu tovaru, obchodných zvyklostí, vzdialenosti teritóriu, veľkosti firmy atď.

i. Propagácia krajiny vývozu, výrobcu a výrobku

Propagácia je širší pojem zahrnujúci reklamu a akvizíciu. Ide o cieľavedomé využívanie rôznych prostriedkov a foriem na upútanie pozornosti určitého okruhu osôb či skupiny spotrebiteľov so zámerom vzbudiť ich záujem a ovplyvniť ich rozhodnutie. Svojimi účinkami zasahuje nielen sféru obehu a spotreby, ale aj výrobu.

Pri realizácii exportných operácií využívame:

- propagáciu krajiny vývozu, ktorú realizujú štátne orgány formou oficiálnych účastí SR na veľtrhoch, výstavách, či misiách. Realizujú ich napr. MZVaEZ SR, MH SR, SARIO, SOPK, SACR a iné;
- propagáciu výrobcu, vývozu (firíem) – poskytuje informácie o firme, výrobnom profile, podnikovej filozofii, výške kapitálu, veľkosti firmy, počte zamestnancov, atď. s cieľom vzbudiť záujem a dôveru, poukázať na serióznosť firmy;
- propagáciu výrobku – cieľom je pozitívne zapôsobiť na vedomie spotrebiteľa a zabezpečiť zvýšenie predaja tovaru. Je zameraná na priamych obchodných partnerov – odberateľov.

Na základe propagácie krajiny, firmy či výrobku sa nám môže ozvať zahraničný partner s predbežným dopytom.

j. Predbežný dopyt

Častokrát dopyt predstavuje prvý kontakt so zahraničným partnerom a na našej prezentácii a príležitosti upútať partnera by nám malo záležať.

Predbežný dopyt možno považovať za výzvu na podanie ponuky, za prejav záujmu o naše výrobky. Preto ho treba posúdiť zodpovedne zo všetkých stránok. Ak ide o všeobecný dopyt, zašleme všeobecné informácie o výrobku – propagačné materiály (firemné katalógy, tovarové katalógy a iné). Ak nemôžeme okamžite reagovať, je obchodnou slušnosťou za prejavnený záujem aspoň poďakovať s tým, že na dopyt budeme reagovať hneď, ako to bude možné. Ak ide o konkrétnejší dopyt, obsahujúci aj požiadavku o bližšiu špecifikáciu, reagujeme podrobnejšie, v zmysle prejaveneho záujmu a požiadaviek. A ak ide o záväzný dopyt, môžeme reagovať aj potvrdením objednávky a nezáväzným zaslaním záväznej alebo nezáväznej ponuky. Dopyt by mal byť spracovaný na profesionálnej úrovni, na hlavičkovom papieri firmy a v cudzom jazyku bez gramatických chýb.

k. Kalkulácia ceny

Predajca si v rámci prípravnej fázy robí predbežnú kalkuláciu predajnej ceny daného výrobku, ktorá je výsledkom prieskumu trhu a marketingovej činnosti v príslušnom teritóriu. Cieľom je, aby vykalkulovaná predajná cena bola zisková, a zároveň na vybranom trhu reálna, konkurencieschopná.

Cena tovaru patrí k podstatným náležitostiam kúpnej zmluvy (kontraktu). Pre väčšinu exportérov (predajcov) je vhodným spôsobom stanovenia predajnej ceny vypracovanie kalkulačného listu, pomocou ktorého možno definovať všetky nutné predajné náklady na báze výrobných nákladov. Výrobné náklady určujú dolnú hranicu ceny a hornú hranicu určuje situácia na zahraničnom trhu, t. j. dopyt a ponuka, prípadne cena konkurencie na zahraničnom trhu. Preto je nevyhnutné, aby vývozca (predajca) poznal aj dosiahnutú cenu rovnakého alebo podobného tovaru konkurencie na danom trhu v zahraničí. Takáto metóda umožňuje pomerne rýchlu kontrolu výhodnosti/nevýhodnosti vývozu a umožňuje prispôbiť cenu komerčným zámerom na vybranom trhu. Treba podotknúť, že každý vývozca by si mal zabezpečiť pri tvorbe ceny aj určitú rezervu na prípadné mimoriadne skutočnosti spojené s nákladmi [napr. zvýšenie nákladov na prepravu, skladovanie atď.]. Cena tovaru v predbežnej ponuke by mala zahŕňať

náklady na prepravu, poistenie, balenie, náklady spojené so zabezpečením platby, rabaty, bonifikácie, colné konanie, spôsob prepravy, licencie, osvedčenia a iné náklady.

Predbežná kalkulácia ceny tovaru na vývoz

Predbežnú kalkuláciu je možné uskutočniť viacerými spôsobmi, a to v závislosti od toho, či ste výrobca a zároveň predajca, alebo ste obchodná firma (sprostredkovateľ) a tovar nakupujete od tuzemského výrobcu.

Ak ste obchodná spoločnosť (t. j. sprostredkovateľ), pri predbežnej kalkulácii ceny máte dve možnosti:

Ak vychádzate z ceny tovaru, ktorú vám ponúkol domáci výrobca, potom predbežnú cenovú kalkuláciu by sme mohli vyčíslieť takto:	Kalkulácia ceny, pri ktorej vychádzate zo zahraničnej ceny (t. j. ceny, ktorá je porovnateľná s konkurenciou na cieľovom zahraničnom trhu):
Cena navrhovaná výrobcou Ex Works (EXW)	Cena porovnateľná s konkurenciou na zahraničnom trhu
+	-
Jednotlivé nákladové položky (colné prerokovanie, nákladka, doprava, poistenie, bankové poplatky, kurzové riziko ak uvádzame cenu v inej menej ako EUR, colné výdavky a pod.)	Všetky priame obchodné náklady v zahraničí , ktoré najčastejšie zahŕňajú dopravné náklady, poistné, colné a bankové výdavky, províziu/maržu zahraničného sprostredkovateľa (ak jeho služby využijete)
+	
Provízia / Marža pokrývajúca režijné náklady vašej spoločnosti a predpokladaný zisk	
=	=
Cena tovaru , ktorú vývozca (predajca) predpokladá, že by mohol uviesť v ponuke pre zahraničného partnera (po zohľadnení aj iných okolností)	Exportná cena slovenského vývozcu (sprostredkovateľa)

Táto cena by mala byť vyššia, ako cena, ktorú vývozci ponúka slovenský výrobca, aby bol priestor aj na pokrytie režijných nákladov a marže vývozcu. Vývozca musí zaplatiť aj DPH, ktorá sa mu po preukázaní dokumentácie potvrdzujúcej, že tovar bol z územia EÚ vyvezený, vráti (doklady - dovozca potvrdzuje dodací list, JCD alebo tzv. vyhlásenie na jeho doklade, že prijal tovar). Ak výrobca je v jednej osobe aj vývozca, potom cenové náklady sprostredkovateľa odpadávajú.²⁰

Príklad kalkulácie predajnej ceny slovenského výrobcu prevodoviek pri realizácii vývozu do Ruska je v prílohe tejto publikácie.

1. Ponuka

Ponuka by mala obsahovať všetky potrebné náležitosti o výrobku a často napovedá o úrovni vývozcu.

²⁰ V súvislosti s kalkuláciou exportnej ceny sme špecifikovali pojem priame obchodné náklady v zahraničí (PONZ), ktoré predstavujú také náklady, ktoré vznikajú v priamej súvislosti s daným obchodným prípadom (náklady na zahraničné cesty, prepravné, skladné, poistné, provízie, rôzne rizika a pod.). Okrem toho pri realizácii zahraničnoobchodných činností vznikajú aj ďalšie náklady, tzv. režijné, ktoré pokrývajú platy pracovníkov, náklady na prevádzku firmy, pričom treba posúdiť, aký je ich podiel na realizácii konkrétneho obchodného prípadu.

Ponuka spresňuje podmienky predaja, preto by mala obsahovať presný opis a názov tovaru, jeho číselné označenia podľa HS (harmonizovaného systému) colného sadzovníka, presný opis kvality tovaru, jeho technických parametrov, merné jednotky, cenu tovaru za kus, resp. cenník, ak ide o viac ponúkaných položiek, podmienky poskytovania prípadných množstvových a cenových rabatov, menu, navrhovanú dodáciu podmienku podľa INCOTERMS, navrhovanú platobnú podmienku, možný termín dodávky s uvedením množstva, ktoré je k dispozícii momentálne, prípadne neskôr, návrh na riešenie reklamácie, lehotu platnosti ponuky a ďalšie. Všeobecne platí, že podmienky uvedené v ponuke sú záväzné a mali by platiť. Nezäväzné sú len v takom prípade, ak je to v ponuke vyslovene uvedené. V ponuke sa uvádzajú základné informácie, ktoré by mali slúžiť na podchytenie záujmu obchodného partnera s uvedením, že ďalšie podmienky dodávky budú predmetom budúcich rokovaní. V prípade prejavenej záujmu môže po ponuke dôjsť k osobnému stretnutiu.

m. Obchodné rokovanie

Obchodné rokovanie s potenciálnym partnerom by malo byť dôkladne pripravené, pričom jeho príprava je do značnej miery ovplyvnená skutočnosťou, či rokovanie prebehne v zahraničí alebo na domácej pôde. V každom prípade pri jeho príprave je potrebné byť profesionálny, pretože práve prvé stretnutie môže budúcemu vývoju celého obchodu výrazne pomôcť, ale aj uškodiť.

Pri obchodnom rokovaní nezabudnite na známe príslovie, ktoré je často spomínané, že „prvý dojem urobíte len raz!“.

Pri príprave obchodného rokovania treba venovať veľkú pozornosť viacerým skutočnostiam, tu uvádzame tie najčastejšie:

- voľbe vhodného termínu a priestoru prvej schôdzky;
- kultúrnym odlišnostiam a miestnym zvykom;
- voľbe vhodného oblečenia;
- zabezpečeniu kompetentných pracovníkov na rokovanie (rovnaké funkčné postavenie, aké oznámila zahraničná delegácia);
- dodržaniu termínu a času stretnutia;
- spôsobu predstavovania a výmene vizitiek;
- voľbe vhodného pohostenia;
- gestikulácii, atď.

Tieto skutočnosti predstavujú len akési východiskové (avšak dôležité) predpoklady na uskutočnenie obchodného rokovania. Najdôležitejším aspektom úspešného obchodného rokovania je byť dokonale odborne pripravený.

Obsahom rokovania najčastejšie býva vyjasnenie a doplnenie si informácií týkajúcich sa okrem samotného výrobku aj jeho ceny, možných rabatov a zliav, platobnej podmienky, termínov platieb, penalizácie, dodacej podmienky, požiadavky na technickú dokumentáciu, certifikáciu či licencie, na všeobecné podmienky dodávky, reklamačné podmienky, použitie právneho poriadku a mnohé ďalšie.

Na záver obchodného rokovania sa zvykne robiť písomný záznam, obsahujúci zhrnutie dohodnutých podmienok. V prípade, že vzájomné rokovania a korešpondencia vyústia do obojstrannej spokojnosti, môžu zmluvné strany prejsť k fáze zmluvného zabezpečenia.

6.2.2 Fáza zmluvného zabezpečenia

6.2.2.1 Objednávka

Po ponuke a úspešnom obchodnom rokovaní obvykle nasleduje objednávka, prípadne už priamo návrh na uzatvorenie kúpnej zmluvy. Údaje v objednávke by mali korešpondovať so závermi obchodných rokovaní a predchádzajúcej už odsúhlasenej korešpondencie. K základným náležitostiam objednávky patrí:

- uvedenie presného názvu a kvality tovaru;
- podrobná špecifikácia tovaru;
- množstvo;
- balenie;
- cena jednotková, spolu;
- mena;
- termín dodávky;
- platobné a dodacie podmienky;
- ostatné podmienky dodávky;
- platnosť objednávky;
- reklamačné podmienky.

V prípade, ak sa vyskytnú zmeny, je nevyhnuté tieto zmeny doplniť, odsúhlasiť a písomne potvrdiť oboma partnermi. Každá objednávka musí okrem uvedených podmienok definovať aj informácie o možnostiach stornovania objednávky. Na stornovanie objednávky buď dodávateľom alebo odberateľom musí byť vážny dôvod a druhá strana ho nemusí akceptovať.

6.2.2.2 Potvrdenie objednávky

V prípade, že vývozca súhlasí s podmienkami uvedenými v objednávke, hovoríme o potvrdení objednávky.

Potvrdenie objednávky sa posielajú na predtlačenom formulári v príslušnom dohodnutom jazyku s odkazom na všeobecné predajné podmienky²¹. V niektorých prípadoch, ak objednávka obsahuje všetky podstatné náležitosti, už potvrdenie objednávky (pečiatkou a podpisom) oboma zmluvnými stranami nahrádza kúpnu zmluvu. Storno už potvrdenej objednávky môže exportér zaslať len v naliehavých prípadoch, napríklad z dôvodu:

- nepredvídaných technických problémov,
- neplánovanej výrobnéj odstávky,
- zásahov vyššej moci,
- nedodržania zmluvných podmienok zo strany odberateľa (otvorenia dokumentárneho akreditívu, bankovej záruky, zaslania akontácie atď.).

Prípady, kedy je možné potvrdenú objednávku stornovať, musia byť na predtlačenom formulári objednávky uvedené a musia byť písomne odsúhlasené (podpisom) oboma zmluvnými stranami. Len v takýchto prípadoch je storno bez finančného postihu. V ostatných prípadoch platia sankčné podmienky uvedené na už spomenutom predtlačenom formulári objednávky a na ktorých sa partneri podpísaním (potvrdením) objednávky dohodli.

²¹ Všeobecné obchodné podmienky bývajú v obchode s tovarom označované rôznymi názvami, napr. podmienky odberu tovaru, štandardné dodacie podmienky, všeobecné exportné/importné podmienky a podobne. V obchodnej praxi bývajú často uvádzané na rubovej strane dokladov používaných na uzatvorenie kontraktu, napr. na ponuke, objednávke, pro-forma faktúre, potvrdení objednávky atď. Je dôležité, aby znenie týchto podmienok bolo predložené už spolu s návrhom kúpnej zmluvy, t. j. spolu s ponukou alebo objednávkou. Záväznými sa stávajú až vtedy, keď sa zmluvné strany na ne v kontrakte odvolávajú.

V obchodnej praxi často namiesto potvrdenia objednávky posiela v tejto fáze vývozca návrh kúpnej zmluvy – kontrakt.

6.2.2.3 Kúpna zmluva

Kúpna zmluva obsahuje základné podmienky na zrealizovanie obchodnej operácie. V zahraničnom obchode predstavuje vyjadrenie vôle zúčastnených subjektov realizovať predaj a kúpu tovaru. Medzi zúčastnenými stranami zakladá právny vzťah, v zmysle ktorého sa predávajúci zaväzuje dodať kupujúcemu predmet kúpnej zmluvy a umožniť mu, aby bolo na neho prevedené vlastnícke právo k tovaru. Kupujúci sa zaväzuje zaplatiť za tovar dohodnutú kúpnu cenu. V obchodnej terminológii sa často stretávame s výrazom kontrakt.

Podstatné náležitosti KZ:

- meno a adresa predávajúceho a kupujúceho (t. j. určenie zmluvných strán);
- opis dodávaného tovaru vrátane číselného označenia podľa HS colného sadzovníka, kvality a technických parametrov tovaru;
- množstvo tovaru;
- cena tovaru (cena tovaru vrátane zliav, ak sú poskytované);
- záväzok kupujúceho zaplatiť kúpnu cenu.

Ďalšie náležitosti KZ:

- spôsob balenia a signovania;
- platobné podmienky – spôsob platby, názov banky, číslo účtu;
- použitá mena pri predaji a pri platbe;
- bankové a iné záruky;
- dodacia podmienka (parita) vrátane termínu dodania alebo odoslania;
- vymedzenie vlastníctva k tovaru - kedy a kde prechádzajú vlastnícke práva z predávajúceho na kupujúceho;
- spôsob dopravy;
- zodpovednosť za dopravu, poistenie, bankové poplatky;
- servisné podmienky, prípadne podmienky dodávky náhradných dielov;
- dokumentácia požadovaná kupujúcim;
- ustanovenia o kontrole tovaru;
- reklamačné podmienky;
- definovanie platného práva a príslušnosť súdu v prípade sporov;
- definovanie možnosti odstúpenia od zmluvy;
- arbitrážne konanie ako alternatíva k súdnemu riešeniu sporov;
- všeobecné ustanovenia;
- iné.

Kúpnu zmluvu sa odporúča uzavrieť v písomnej forme a v počte kópií, na ktorej sa obchodní partneri vopred dohodli. Okrem toho zástupcovia zúčastnených firiem na rokovaní musia vzájomne vedieť, či ich partner je oprávnený za svoju firmu takýto záväzok urobiť (či má podpisové právo). Toto je potrebné dokladovať výpisom z obchodného registra. Nezanedbateľnou otázkou pri príprave kúpnej zmluvy je otázka použitého jazyka pri písomnej forme zmluvy. V praxi sa používa „neutrálny“ jazyk, ktorému zúčastnené strany rozumejú (napr. angličtina), alebo sa vypracováva dvojjazyčná verzia zmluvy, pričom sa strany dohodnú, ktorá z verzií je rozhodujúca pri riešení sporov.

6.2.3 Realizačná fáza

Podpísaním kúpnej zmluvy (kontraktu) oboma zmluvnými partnermi dochádza k realizácii samotného vývozu. Vývozca nezačne expedovať tovar, kým dovozca nesplní záväzky vyplývajúce zo zmluvy. Napríklad, ak importér nezašle informáciu o otvorení dokumentárneho akreditívu alebo bankovej záruky, ak tak v kontrakte bolo dojednané. Prípadne, ak nedôjde k pripísaniu požadovanej sumy na účet exportéra, ak ako platobná podmienka bola dohodnutá akontácia (čiastočná alebo úplná platba vopred) a iné skutočnosti.

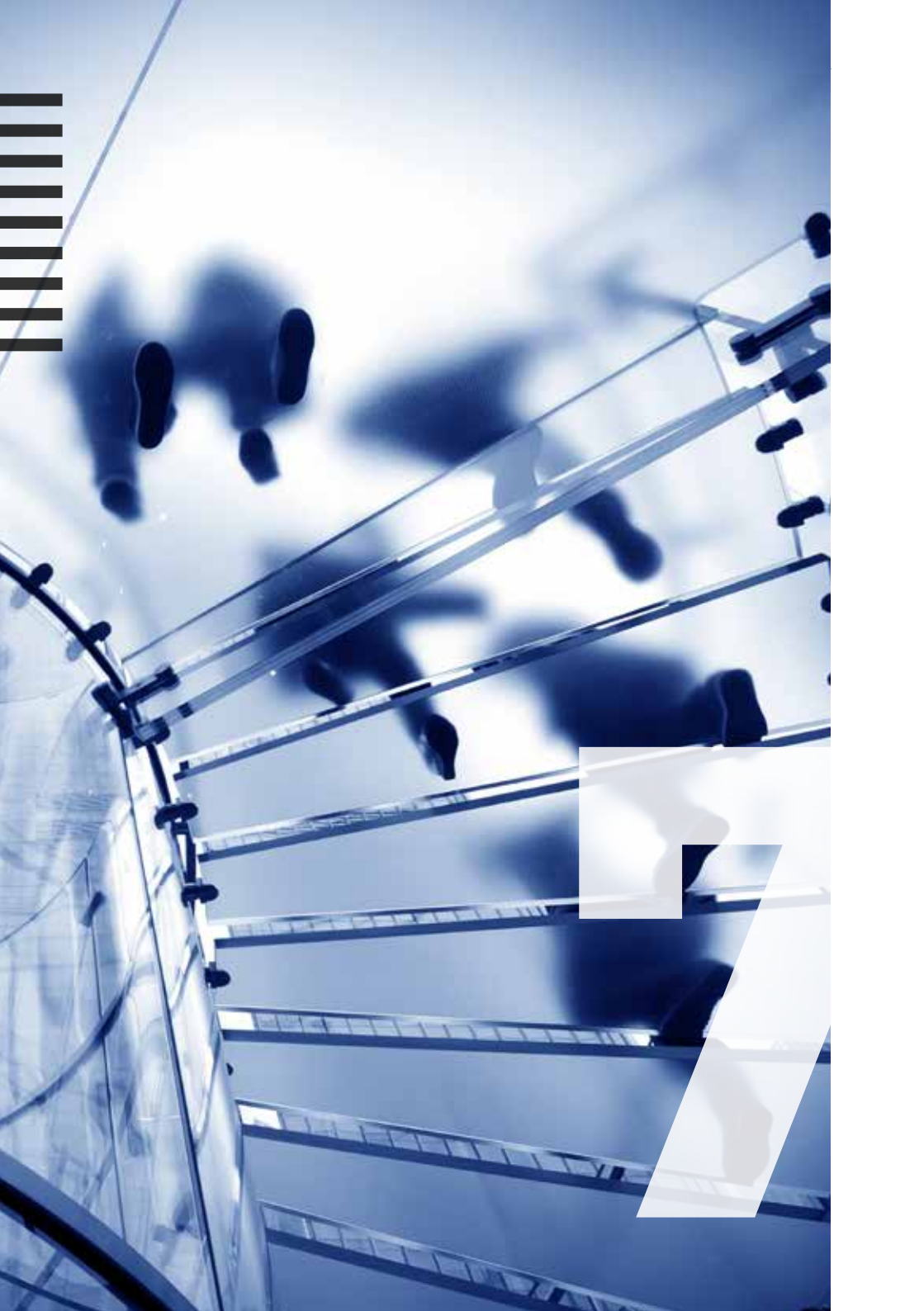
V realizačnej fáze je potrebné uskutočniť tieto základné úkony:

- vyhotovenie expedičných dokumentov [obchodná faktúra, vývozný sprievodný dokument (EAD), certifikát o pôvode tovaru, prepravný doklad, špecifikácia tovaru, baliaci list, licencie, a iné požadované dokumenty v zmysle platnej kúpnej zmluvy];
- pred odoslaním zabezpečiť zváženie tovaru, prepočítanie výrobkov a obalov a údaje zapísať do nákladného listu a ostatných sprievodných dokladov;
- zaslanie objednávky na prepravu, ak dopravu realizuje špeditér – dať potrebné údaje o množstve, o tovare, balení, spôsobe prepravy, o mieste a termíne nakládky a vykládky tovaru, identifikácii prepravného prostriedku, a iné;
- colné prerokovanie zásielky do režimu vývoz (vo vlastnej réžii vývoznej firmy alebo pomocou colného deklaranta);
- expedícia zásielok – odovzdanie zásielky na prepravu a zabezpečenie poistenia prepravovaného tovaru (v závislosti od dodacej parity);
- fakturácia odberateľovi, ak nebola realizovaná platba pred odoslaním, resp. v zmysle prvej zarážky tohto textu;
- úhrada faktúry od odberateľa;
- príp. iné úkony.

6.2.4 Vyhodnotenie vývoznej obchodnej operácie

Po prijatí úhrady za vyvezený tovar či služby sa porovnávajú skutočne dosiahnuté finančné prostriedky s plánovanými nákladmi a urobí sa výsledná kalkulácia. Na základe týchto výsledkov predajca urobí analýzu a zhodnotí, či bol vývozný obchodný prípad správne a odborne spracovaný a či bol dosiahnutý predpokladaný výnos (zisk) alebo strata. Ak nastala druhá alternatíva, treba nájsť a analyzovať dôvody neúspechu a preniesť ich do budúcich kontraktov.

V obchodnej praxi často ani v tejto fáze nemožno obchodný prípad považovať za skončený, hoci došlo k fyzickej expedícii tovaru, jeho prevzatíu kupujúcim a aj k zaplateniu. V mnohých prípadoch môže dôjsť k reklamácií tovaru, a to jeho kvality, množstva, poškodenia, dodania nekompletnej zásielky, alebo dodania inej zásielky atď. V takýchto prípadoch dochádza k reklamačnému konaniu, a to v zmysle dohodnutých podmienok kúpnej zmluvy.



7. RIZIKÁ V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Po prečítaní tejto kapitoly by ste mali vedieť

- **základné informácie o významných skupinách rizík, ktoré môžu vplývať na úspech, či neúspech obchodnej operácie v prípade exportéra,**
- **poznať príčiny vzniku a dosah pôsobenia teritoriálneho rizika v členení podľa jednotlivých druhov rizík, ako i možnosti riadenia uvedeného rizika u exportéra,**
- **identifikovať a analyzovať príčiny, pôsobenie a dosahy trhových rizík v ich jednotlivom členení tak, ako súvisia s exportným obchodným prípadom, ako i možnosti ich manažovania,**
- **zabezpečiť sa voči pôsobeniu jednotlivých typov komerčného rizika, ktoré je v kapitole prehľadne uvedené v členení podľa jeho druhov,**
- **identifikovať, analyzovať a vyhodnotiť celkovú rizikovú situáciu v súvislosti so vstupom na nové trhy/ obchodovaním s novou komoditou.**

Významným aspektom úspešného zvládnutia rizík v súvislosti s príležitosťami expanzie na nové trhy je i dôsledná identifikácia všetkých rizík, ktoré by mohli mať vplyv na realizáciu exportnej obchodnej operácie. V prípade zahraničných trhov sú riziká čo do dosahov významnejšie a čo do prejavov ostrejšie, než riziká v súvislosti s obchodovaním v domácom prostredí. Jazyková bariéra, odlišnosť kultúr či sociálno-ekonomického prostredia, ale i nedostatočná znalosť podnikateľského či legislatívneho prostredia, odlišné podmienky pre podnikanie a iné riziká majú významný vplyv na úspech či neúspech exportnej obchodnej operácie v podobe rozdielu oproti očakávaného efektu.

Súčasnú globalizujúce sa ekonomické prostredie významne ovplyvňuje podnikateľské subjekty v tuzemsku aj zahraničí. Medzi dôvody, ktoré prispievajú k rozhodnutiu podnikáť na medzinárodných trhoch, možno zaradiť už spomínanú globálnu konkurenciu na domácom trhu či stagnáciu firmy na trhu, ale i zmenšovanie domáceho trhu.

Pri podnikaní v medzinárodnom prostredí sa firma stretáva s rizikami, ktoré sú ovplyvnené politickými, sociálnymi a ekonomickými faktormi, vyplývajúcimi zo špecifik daného trhu. Odlišnými sú aj preferencie či zvyky zákazníkov, ale aj obchodných partnerov, i definície termínov, ako napr. spoľahlivosť, či platobná morálka. Veľký význam má i znalosť odlišností právneho prostredia, zákonov a predpisov. Vplyvným faktorom, s ohľadom na úspešné odvíjanie sa obchodnej operácie, je i geografická vzdialenosť, ktorá má bezprostrednú súvislosť napríklad s voľbou vhodného dopravného prostriedku či so spôsobom komunikácie. Úspech firmy pri podnikaní v zahraničí je rovnako determinovaný i takými skutočnosťami, akými sú napríklad konkurencia, rôzne regulačné, daňové a iné právne obmedzenia, ako i odlišné kultúrne hodnoty. Tieto faktory nedokáže firma ovplyvniť a kontrolovať.

Pri vývoze tovaru exportér používa obdobné postupy, ako pri vývoze služieb, pričom logický rozdiel sa prejavuje najmä vo fáze dodania predmetu kontraktu. Ostatné kroky, ako napríklad marketingový prieskum, výber obchodného partnera, spôsob financovania a podobne, sú v zásade identické.

Exportujeme nielen tovar ale i služby

V tejto publikácii sa dozviete, ako postupovať pri exporte všeobecne, pričom treba zohľadniť niektoré špecifiká vývozu služieb, ktorými sú, napríklad, riziko spojené s prevzatím predmetu diela, kvality a časovej dochvilnosti poskytnutých služieb v súlade s podmienkami kontraktu alebo riziko zneužitia neplatobnej bankovej dodávateľskej záruky zo strany zahraničného objednávateľa. Poskytovanie služieb je obvykle spojené s vyššou mierou a rozsahom možných rizík a hrozbou prípadných súdnych sporov alebo arbitrážnych konaní v súvislosti s nimi spojených. To môže ovplyvniť výšku rizikových prirážok, ktoré si banky zakalkulujú do úrokových

sadzieb z úverov, ktoré majú zväčša krátkodobú splatnosť do jedného roka, nakoľko ide najmä o poskytnutie finančných prostriedkov z dôvodu prechodného nedostatku finančných zdrojov na strane exportéra.

DRUHY RIZÍK A NÁSTROJE NA ICH ELIMINÁCIU	
Druh rizika	Eliminácia
Riziko mentality	■ príprava na obchodné rokovanie s aplikáciou poznatkov o kultúre a zvyklostiach v krajine obchodného partnera
Riziko jazyka	■ znalosť jazyka obchodného partnera vrátane odbornej terminológie
Právne riziko	■ dohoda o použiteľnom práve a miestnej príslušnosti súdu pre prípad sporu ■ rozhodcovské (arbitrážne) doložky v kontrakte na riešenie sporov ■ znalosť právnych pomerov v krajine
Politické a hospodárske riziko	■ informácie o krajine odberateľa ■ potvrdenie dokumentárneho akreditívu ■ poistenie pohľadávok
Platobné (kreditné) riziko	■ preverenie bonity odberateľa ■ vyžiadanie abstraktnej bankovej záruky ■ platba dokumentárnym akreditívom ■ úverové poistenie pohľadávok
Tovarové riziko- neprevzatie tovaru	■ začatie výroby exportnej dodávky až po prijatí akontačnej platby, ■ poistenie v úverovej poisťovni
Tovarové riziko- technické normy	■ certifikát o kvalite tovaru ■ preverenie parametrov technických noriem v krajine importéra pred začatím výroby
Riziko zneužitia akontácie exportérom	■ importér zaplatí akontáciu až po prijatí akontačnej záruky
Menové riziko exportéra	■ ošetrovanie kurzových rizík derivátmi (menový forward, menová opcia) ■ čerpanie úveru v cudzej mene (vnútrofirčný hedging) ■ exportný faktoring pohľadávok ■ exportný forfaiting pohľadávok

Špecifické riziká v medzinárodnom podnikaní sú najmä

- rozdielnosť ekonomického, právneho a legislatívneho prostredia,
- odlišnosť preferencií a nákupného správania sa spotrebiteľov v jednotlivých krajinách,
- problém prispôbiť sa podnikateľskej kultúre a komunikácii s cudzincami,
- menšia dostupnosť informácií o zahraničnom partnerovi alebo
- väčšia geografická vzdialenosť a pod.

Na základe zváženia a vyhodnotenia vyššie uvedených skutočností a iných faktorov, zohľadňujúcich príležitosti zo vstupu na nové trhy, sa musí exportér kvalifikovane rozhodnúť o vstupe na nový trh.

Nasledujúca schéma poukazuje na riziká v zahraničnoobchodnej operácii. Ako je zo schémy zrejmé, z pohľadu exportéra posúdenie jednotlivých rizík vychádza z posúdenia rizík v

súvislosti s činnosťou aktérov zúčastňujúcich sa na obchodnej operácii, ako aj rizík v súvislosti s transakciami medzi uvedenými aktérmi a rizík okolitého podnikateľského prostredia.



Informácie potrebné na kvalifikované rozhodnutie je možné získať na základe vlastného, ako i prevzatého výskumu trhu, ktorý vykonávajú za odplatu rôzne špecializujúce sa firmy. Rovnako cennými informáciami sú i získané informácie z tlače, internetu, obchodných komôr a pod.

Rozhodnutie o vstupe na zahraničný trh predstavuje aj voľba formy podnikania. Zväčša sa začína od najjednoduchších foriem vstupu na trh až k zložitejším formám, a to nepriamym či priamym exportom, licencovaním, zmluvnou výrobou, zmluvami o riadení a pod. Vyššou formou podnikania spoločnosti na medzinárodných trhoch je spoločná majetková účasť či priame investície, ako napr. montážne či výrobné závody v zahraničí. Vo všeobecnosti však platí, že čím vyššia je firmou požadovaná miera kontroly a potenciálnych ziskov nad podnikaním v zahraničí, tým väčšie sú záväzky firmy a jej riziko.

Vo všeobecnosti možno zaradiť riziká z medzinárodného podnikania do troch základných oblastí, a to na oblasť

- teritoriálnych rizík,
- trhových rizík a
- komerčných rizík.

Jednotlivé oblasti rizík vstupujú do komplexného posudzovania rizika obchodného prípadu vo všetkých fázach obchodnej operácie - či už ide o riziká v predzmluvných vzťahoch, riziká pri uzatváraní zmlúv, ako aj riziká spojené s protistranou alebo riziká nemožnosti plnenia zo strany exportéra. Zároveň sú určité typy transakcií špecifické pre medzinárodné obchodné transakcie, s čím sú spojené i riziká týkajúce sa uvedených špecifických typov transakcií.

7.1 Teritoriálne riziká

Ako teritoriálne riziko možno označiť riziko straty z medzinárodného podnikania. Tento typ rizika vyplýva z neistoty s ohľadom na politické a makroekonomické prostredie. Prejavom pôsobenia uvedeného typu rizika je možné ohrozenie úhrady pohľadávky zo strany zahraničného partnera, či ohrozenie kapitálu vloženého do podnikania, ako aj z neho plynúcich ziskov. Teritoriálne riziká majú významný dosah hlavne pri dlhodobých medzinárodných kontraktach a priamych zahraničných investíciách. Rovnako negatívne vplyvajú aj na medzinárodnú hospodársku spoluprácu (kooperácia a vedecko-technická spolupráca). Ovplyvňujú aj už začaté

obchodné operácie. Predstavujú možné riziko zníženia hodnoty aktív firmy, a zároveň aj sťažujú plnenie strategických cieľov spoločnosti na danom trhu.

Do teritoriálnych rizík možno zaradiť:

- vonkajšie politické riziká – ako napr. vojna, bojkot, blokády;
- riziká vnútorného prostredia krajiny – ako napr. štrajk, občianske nepokoje či občianska vojna, alebo vyvlastnenie;
- zákaz platieb a riziká platobného moratória, čo sa prejavuje nemožnosťou úhrady pohľadávok zo strany dlžníkov z dôvodu zábrany spôsobenej vplyvom štátnych opatrení.

Do tejto skupiny rizík patria i výmenné a transferové riziká, ktoré vznikajú ako následok nemožnosti výmeny pohľadávky dlžníka z domácej meny na v kontrakte dohodnutú menu, alebo poukázanie platby v konvertibilnej cudzej mene slovenskému exportérovi. Príčiny horeuvedených rizík nie sú ovplyvniteľné zo strany dlžníka či jeho banky.

7.1.1 Druhy teritoriálnych rizík a možnosti ich riadenia

Na základe uvedených skutočností možno teritoriálne riziká rozčleniť vo všeobecnosti do viacerých skupín, a to riziká

- politické,
- obchodnopolitické,
- finančné,
- menové a
- kurzové.

Politické riziko

Prejavuje sa najmä u krajín s politickou nestabilitou. Pôsobenie tohto typu rizika bezprostredne ohrozuje zisk či samotnú existenciu zahraničných spoločností, ktoré podnikajú na území daného štátu. Jeho následkom môže byť postupné obmedzovanie hospodárskych vzťahov, ale aj ich úplne prerušenie. Uvedené riziko sa prejavuje v podobe anulovania existujúcich kontraktov, zákazu finančných transferov alebo nemožnosti disponovania s tovarom, a to najmä z titulu zničenia, straty či konfiškácie v danej krajine. Prejavy spomínaného rizika spôsobujú vznik strát najmä pre vývozcu, ako aj náklady v súvislosti s následnými spormi a ich riešením.

Obchodnopolitické riziko

O obchodnopolitické riziko ide v prípade, ak pretrváva v danej krajine ekonomická nestabilita, pričom vlády prijímajú rôzne administratívne zásahy v hospodárskej a obchodnej politike, ktoré majú ovplyvňovať vývoj platobnej bilancie krajiny, poskytovať ochranu domácim producentom, či ovplyvňovať cenový vývoj na domacom trhu. Medzi obchodnopolitické nástroje pri dovoze možno zaradiť napr. embargá (ktoré absolútne bránia dovozu tovaru), či clá, dane, ale aj kvantitatívne reštrikcie, hygienické, technické normy a predpisy a pod., ktoré negatívne ovplyvňujú a predražujú medzinárodný obchod. U exportéra sa teritoriálne riziká môžu prejavíť napr. v podobe zrušenia kontraktu, zákazu vývozu predmetného tovaru, neuskutočnenia devízového transferu, konfiškácie tovaru, materiálov a pod.

Menové riziko

Vyplyva z pohybov kurzov mien, ale aj vývoja úrokových sadzieb, inflačného vývoja, ako aj z možnosti obmedzenia transferu úhrad do zahraničia, prípadne z obmedzenia vymeniteľnosti.

Kurzové riziko

Spája sa so všetkými formami hospodárskych vzťahov so zahraničím. Uvedené riziko vyplýva z premenlivosti vývoja kurzov jednotlivých mien. Možno ho charakterizovať ako pravdepodobnú možnosť, že v dôsledku vývoja kurzov zahraničných mien bude účastník zahraničných ekonomických vzťahov vydávať či inkasovať inú sumu obchodnej transakcie oproti pôvodnému predpokladu.

Uvedené riziko sa vzťahuje ku dobe medzi prijatím určitého rozhodnutia s ekonomickým dosahom, napr. uzatvorením kúpnej zmluvy, a jej peňažným plnením. V medzinárodnom obchode sa kurzové riziko môže prejavíť odlišnými výsledkami, ktoré sú skutočne dosiahnuté v jednotlivých transakciách, oproti výsledkom očakávaným (v pozitívnom, ako aj negatívnom smere). Pre podnikateľa je toto riziko významné, pretože od kurzu cudzej meny k euru závisí skutočný výnos za predaný tovar či poskytnuté služby v prepočte na domácu menu. Kurzové riziko býva umocnené u obchodov s dlhými dodacími lehotami a platobnými podmienkami spojenými s poskytovaním dodávateľských úverov. Takisto významne pôsobí aj pri dlhodobých kontraktach, pri ktorých nie je dohodnutá dodatočná možnosť cenových úprav v závislosti od vývoja menového kurzu.

Prirodzený hedging. Ide predovšetkým o prípady, kedy exportér čerpá v banke úver v rovnakej cudzej mene s približne rovnakou lehotou splatnosti, ako predstavujú jeho zahranično-obchodné pohľadávky. Financovanie môže mať rôznu formu, avšak obvykle ide o prevádzkový úver v cudzej mene, kedy tieto prostriedky exportér vymieňa ihneď za eurá. Exportér úver následne splatí z devízových tržieb od zahraničných zákazníkov, čím jeho zisk z exportných kontraktov znejúcich na príslušnú cudziu menu nie je závislý od jej prípadného oslabenia voči euru.

Forwardový menový obchod s pevným dňom splatnosti predstavuje nákup alebo predaj stanoveného množstva jednej meny za menu druhú pri vopred dohodnutom kurze s pevným dňom splatnosti. Ide o možnosť, ako si vopred zafixovať výmenný kurz pre finančnú transakciu v zmysle kúpnej zmluvy, ktorá sa má realizovať k určitému dátumu v budúcnosti. Využíva sa pri znižovaní rizika pri očakávaných platbách či inkasách. Uvedený finančný nástroj sa uplatňuje hlavne vtedy, ak má exportér pohľadávku v cudzej mene a očakáva oslabenie kurzu tejto meny (depreciáciu) vo vzťahu k domácej mene. Náklady vynaložené na zabezpečenie pohľadávok v zahraničnej mene prostredníctvom menového forwardu sa odvíjajú od rozdielu v úrokových sadzbách medzi domácou a cudzou menou. Pri uzatváraní kontraktov na menové forwardy je obmedzený minimálny objem kontraktu bankami (napr. 25 000 eur). Ak exportér očakáva, že zahraničná mena bude posilňovať, je vhodné z pohľadu zabezpečenia sa voči kurzovému riziku voliť formu menovej opcie.

Menové opcie predstavujú právo vlastníka predaj alebo kúpiť určité množstvo meny pri stanovenom kurze za prémie v podobe ceny opcie. Uplatniť opciu možno do doby jej platnosti. Jej podstatou je zabezpečiť kurzové riziko pri transakciách, ktoré sa nemusia realizovať. Cena opcie je vyjadrená buď v percentách alebo v množstve meny, na ktorú sa vzťahuje. Menové opcie sa využívajú v prípade exportérov, ktorí očakávajú oslabenie domácej meny, či posilnenie meny zahraničnej, pretože pri menových opciách nie je zmluvná povinnosť exportéra vymeniť cudziu menu za eurá, ale iba právo využiť výmenu jednej meny za druhú, ak je to z pohľadu vývoja kurzu mien výhodné.

Devízový swap predstavuje náhradu devízových prostriedkov v jednej mene (ktorých má podnikateľský subjekt nadbytok - pozícia long) za devízové prostriedky v druhej mene (ktorých má firma nedostatok - pozícia short).

Faktoring predstavuje metódu odkúpenia krátkodobých účtovných opakovaných pohľadávok exportéra.

Forfaiting predstavuje možnosť odpredaja stredne a dlhodobých exportných pohľadávok, zabezpečených bankovými zárukami, dokumentárnymi akreditívmi alebo zmenkami s bankovým avalom, obvykle bez postihu exportéra.

7.2 Trhové riziká

Každá zmena trhových podmienok môže pre firmu predstavovať riziko, prinášajúce tak hrozbu straty, ako aj možnosť zisku. Situácia na trhu závisí od ponuky a dopytu na trhu, charakteru účastníkov trhu, konkurencie, ako aj intenzity a charakteru štátnych zásahov a stupňa monopolizácie trhu. V prípade trhového rizika možno hovoriť o riziku získania si či udržania si optimálneho trhu. Uvedené riziko sa týka najmä exportéra. Prejavuje sa tým, že si nenájde trh pre svoj produkt, resp. že produkt, či produktový sortiment nebude zodpovedať požiadavkám importéra. Trhové riziko možno teda charakterizovať ako riziko získania a udržania si trhu, nenájdenia si vhodného trhu, resp. zlých podmienok na podnikanie na trhu.

Za príčiny vzniku rizika, a teda rizikové faktory, ktoré na trhu pôsobia, môžeme označiť:

- zmenu vzťahu ponuky a dopytu po určitom tovare,
- zmenu celkovej konjunktúrnej situácie,
- štátne zásahy,
- zmeny v postavení rozhodujúcich dodávateľov/odberateľov,
- zmeny v produktivite práce, technológii, či technike,
- vplyv prírodných príčin,
- vplyv sezónnych výkyvov.

7.2.1 Druhy trhových rizík a možnosti ich riadenia

Medzi najvýznamnejšie druhy trhového rizika, ktoré významne ovplyvňujú riziká medzinárodného obchodu, patria najmä:

- riziko nákupu,
- riziko odbytu,
- riziko zmeny cenových relácií v čase medzi uzavretím kontraktu a jeho splnením,
- riziko zmien ďalších podmienok predaja (kurzové, inflačné a úrokové riziko),
- riziko zmeny výšky dopravných nákladov.

Riziko nákupu, odbytu a zmeny cenových relácií

Riziko nákupu je spojené s možnosťou, že kupujúci nezíska na trhu potrebný produkt. Najvýraznejšie sa prejavuje pri surovinách, náhradných dieloch a rôznych deficitných produktoch.

Riziko odbytu predstavuje možnosť vzniku straty na strane predávajúceho v dôsledku nepredajnosti výrobku na zahraničnom trhu. V súvislosti s rizikami odbytu pri vstupe na nový trh možno spomenúť napr. inflačné a úrokové riziká.

Inflačné riziko predstavuje stratu z obchodnej operácie (v prípade veriteľa), alebo zisk (v prípade dlžníka) v dôsledku inflačného vývoja. Inflácia sa prejavuje zvyšovaním cien a pre firmy znamená rast nákladových položiek, čím sa zároveň znižuje disponibilný zisk. V prípade zvýšenej ceny vstupov je potrebné dôsledne zvážiť jej premietnutie do zvýšených cien výstupov, a to najmä z dôvodu zníženia konkurencieschopnosti firmy na trhu. Na zabezpečenie proti takémuto rastu nákladov sa v zmluvách používajú tzv. cenové doložky premietajúce do ceny takéto zmeny v nákladoch.

Úrokové riziko. Zmeny úrokových sadzieb sú naviazané na určitú menu. Uvedené riziko sa týka finančných aj nefinančných podnikateľských subjektov využívajúcich úverové prostriedky,

ako i tých, ktorých aktíva sú citlivé na výkyvy úrokových sadzieb. Úrokové sadzby v prípade jednotlivých mien sú ovplyvňované opatreniami monetárnej politiky centrálnych bánk. Na výšku úrokov, za ktorú sa poskytujú úvery, má vplyv aj bonita dlžníka a jeho schopnosť splácať úver. Z pohľadu riadenia tohto typu rizika je dôležité predvídať očakávaný vývoj na finančnom trhu za zváženía alternatív získania úverových finančných zdrojov. Na eliminovanie rizika zmien úrokových sadzieb je možné využiť bankami ponúkané finančné deriváty.

7.3 Komerčné riziká

Komerčné riziká sú rizikami nesplnenia záväzku obchodným partnerom. Vztahujú sa na obchodnú činnosť vo vzťahu kupujúci – predávajúci, ako aj na sprievodné služby využívané v obchode. Takýmto službami sú napr. vzťah k dopravcom, zasielateľom, kontrolným spoločnostiam, poisťovniam a pod.

Ku komerčným rizikám môžeme zaradiť nasledovné druhy rizík:

- riziko neprebratia tovaru,
- riziko z nezaplatenia- zlyhania pohľadávky (kreditné, platobné),
- tovarové riziko,
- dopravné riziko.

Všetky uvedené riziká vznikajú v súvislosti s medzinárodnými obchodnými transfermi.

Príčinami vzniku komerčných rizík v medzinárodnom obchode sú napr.:

- väčšia vzdialenosť medzi zmluvnými partnermi,
- rozdielnosť mentalít, kultúr, spotrebiteľského správania,
- jazykové bariéry,
- rozdielnosť právnych, ekonomických a politických systémov a pod.

Komerčné riziká vznikajú v súvislosti s neochotou či neschopnosťou dodržania zmluvných podmienok zo strany zahraničného partnera. Medzifaktormi, ktoré vplyvajú na veľkosť dosahu komerčných rizík, možno uviesť spoľahlivosť obchodného partnera, ako aj stupeň právneho zaistenia záväzkového vzťahu.

7.3.1 Riziko neprevzatia tovaru

Predstavuje riziko na strane exportéra. Jeho podstata spočíva v odmietnutí tovaru, sprievodných dokumentov či v neakceptácii zmenky odberateľom. Zvýšené riziko môže rovnako vzniknúť zrušením alebo modifikovaním objednávky, stratami na tovare počas samotnej manipulácie či prepravy. Eliminácia tohto typu rizika je možná zvolením vhodnej platobnej podmienky, napr. neodvolateľný potvrdený akreditív alebo abstraktná banková záruka. V prípade dokumentárneho inkasa za využitia zmenky je možné použiť protest proti neakceptácii cudzej zmenky (trata), ku ktorej banka importéra zabezpečí predmetný protestný úkon. Úradná listina (vystavená súdom alebo notárom) protestu proti neakceptácii cudzej zmenky nahrádza obvykle uznanie záväzku importérom na zmenke. Tým ho donúti plniť podmienky, ku ktorým sa zaviazal v kontrakte.

7.3.2 Kreditné (platobné) riziko zlyhania pohľadávky

Na rozdiel od ostatných finančných rizík vyplýva priamo z vnútornej povahy samotnej pohľadávky. Predstavuje riziko finančnej straty exportéra v prípade zlyhania platobnej povinnosti obchodného partnera v zahraničí.

Kategorizácia kreditných rizík exportéra:

- Platobná neschopnosť (zlyhanie) nastáva vtedy, ak zmluvná strana nie je schopná alebo ochotná uhrádzať svoje záväzky voči veriteľom, obchodným partnerom, zamestnancom alebo si plniť svoje daňovo odvodové povinnosti voči verejnoprávnym inštitúciám. To môže príviesť dlžníka do súdom povolenej reštrukturalizácie záväzkov (exportér stráca pomernú časť svojej pohľadávky), alebo do konkurzu (bankrotu), kedy exportér stráca podstatnú časť alebo až celý objem pohľadávok z nezaplatených faktúr voči insolventnému zákazníkovi.
- Platobná neochota odberateľa: špekulatívny úmysel získať bezúročný úver prostredníctvom omeškania s úhradou faktúr. Zahraničný odberateľ v takomto prípade nezaplatí za dodaný tovar v lehote splatnosti a, napríklad, vznesie neoprávnenú reklamáciu kvality dodávky s cieľom donútiť exportéra znížiť cenu alebo aspoň odpustiť prípadné penále a úroky z omeškania, čím získava neodôvodnenú a v zásade neoprávnenú výhodu v podobe bezúročného úveru od svojho obchodného partnera zo zahraničia. Exportér by mal vo vlastnom záujme sledovať splatnosť jednotlivých faktúr a dni omeškanej úhrady použiť pri výpočte dodatočných nákladov, ktoré mu prípadne vznikli z čerpaného kontokorentného úveru v banke.
- Podvodné konanie importéra, ktorý predloží falošnú bankovú záruku, šek, alebo zmenku s cieľom získať tovar bez následnej úhrady záväzku, čím exportérovi vznikne finančná ujma zo stratovej pohľadávky. Nebezpečenstvo predstavujú predovšetkým bankové záruky v listinnej podobe, ktoré neobsahujú dôvod ich vystavenia (kauzálnosť obchodného vzťahu).

Neriskujte viac, ako si môžete dovoliť stratiť!

Táto zásada by mala platiť pre firmy, ktoré sú závislé na jednom, prípadne niekoľkých rozhodujúcich odberateľoch. Pri ukončení spolupráce s najvýznamnejšími zákazníkmi (napr. z dôvodu ich konkurzu alebo ich rozhodnutia zmeniť dodávateľov, charakter výroby, predmet podnikania, technologické postupy a pod.) nemá závislá firma kde realizovať svoju produkciu a dostáva sa do existenčných problémov. Identifikácia takýchto rizík môže byť dôvodom odmietnutia financovania kontraktu zo strany oslovených bánk v rámci procesu riadenia rizík spojených s poskytovaním úverových alebo záručných obchodov.

Platobné riziko odberateľa obvykle závisí od stupňa krízy, v ktorej sa dlžník nachádza. Čím je stupeň krízy vyšší, tým je väčšia pravdepodobnosť, že dodávateľ za svoj tovar alebo služby nedostane zaplatené. Pomôcť odhaliť rizikového zákazníka a prípadne aj stupeň krízy, v ktorej sa nachádza, môžu kvalitné informácie.

Stupne krízy vo firme:

- 1. stupeň - strategická kríza
- 2. stupeň - personálna kríza
- 3. stupeň - kríza rentability
- 4. stupeň - kríza likvidity
- 5. stupeň - insolventnosť

Pokiaľ sa obchodný partner dostane do krízy rentability a likvidity, riešením firmy môže byť reorganizácia v podobe personálnych zmien, zmien týkajúcich sa výrobných procesov a produktov, zmena vlastníckej štruktúry, alebo priamo povolenie ozdravného procesu firmy reštrukturalizáciou dlhov. V tomto prípade predovšetkým nezabezpečení veriteľa dostanú

vyplatenú iba určitú pomernú časť svojich skutočných pohľadávok v lehote schválenej v reštrukturalizačnom pláne.

Meraním kreditného (platobného) rizika sa zaoberajú banky a úverové poisťovne, vrátane EXIMBANKY SR, ktoré prepočtami zisťujú pravdepodobnosť zlyhania firmy dlžníka a výšku možnej straty. Pre straty z minulosti firmy tvoria účtovné rezervy a na neočakávané straty v budúcnosti akumulujú ekonomický kapitál vo forme vlastného imania (základné imanie a nerozdelený zisk minulých období). Z ekonomického kapitálu je odvodená ratingová pozícia pre vlastníkov spoločnosti, obchodných partnerov, banky a úverové poisťovne preberajúce na seba riziko platobnej neschopnosti firmy (zlyhanie odberateľa). Ekonomický kapitál je z týchto dôvodov označovaný za indikátor bezpečnosti pohľadávok dodávateľov v tuzemsku ako aj exportérov. Výsledky pravdepodobnosti zlyhania vychádzajú z účtovných dát o spoločnosti a subjektívneho úsudku posudzovateľov týkajúcich sa danej spoločnosti.

V prípade realizácie exportu do vyspelých krajín s dobrou vymožiteľnosťou práva je vhodné v kontrakte aj na faktúrach uviesť výhradu vlastníckeho práva poznámkou „Tovar je až do úplného zaplatenia majetkom exportéra“, najmä vtedy, keď exportér v úsilí získať zákazníka musí prijať v rámci dohodnutých platobných podmienok (odklad splatnosti pohľadávky po dodávke tovaru alebo poskytnutia služieb) postavenie nezabezpečeného veriteľa. Praktický význam tejto doložky však závisí od predmetu obchodu, pretože je vhodná predovšetkým pri kontraktach hotových výrobkov, u ktorých je možné ich vrátenie v prípade, ak by fakturovaná čiastka nebola exportérovi po splatnosti záväzku zo strany importéra uhradená.

Riziko nezaplatenia sa môže prejavovať rovnako v odmietnutí dokumentov, nezaplatení akotácie, v neotvorení akreditívu a pod. Exportérovi môže škoda vzniknúť už pred samotným odoslaním, a to v prípade, ak sa tovar, na základe už podpísanej kúpnej zmluvy začal vyrábať. Vyššie riziko môže predstavovať i dodávka investičných celkov, pre ktoré sa ťažko hľadá alternatívne umiestnenie u iného odberateľa.

V prípade rizika z nezaplatenia má veľký význam prevencia tohto typu rizika. Z uvedeného dôvodu je potrebné neustále sledovať informácie a vývoj platobnej schopnosti importéra (dlžníka), a to počas všetkých fáz realizácie exportnej operácie, respektíve už pred podpísaním kontraktu. Ide o získanie si čo najviac relevantných informácií o dlžníkovi, ako aj uplatnenie možnosti rozloženia rizík, napr. do ceny, či zabezpečením sa voči riziku z nezaplatenia, napr. zmluvnými pokutami, vytvorením si rezerv, zádržným, alebo zabezpečením si pohľadávky (ako napr. ručením inou osobou, záložným právom, výhradou vlastníckeho práva²², bankovou zárukou, zmenkou a pod.

Z pohľadu veriteľa je dôležité analyzovať finančnú štruktúru a situáciu dlžníka - možnosť vyčítania z ukazovateľov zadlženosti, doby inkasa pohľadávok, doby úhrady záväzkov, obrátov na bežnom účte či iných bankových informácií, ako aj preverením banky dlžníka. Finančné ťažkosti partnera vznikajú vtedy, ak je obchodný partner v omeškaní s platbami, prípadne ak ich neuhradí v plnej výške. Tieto riziká je možné čiastočne presunúť na iné subjekty, ako sú banky, poisťovne, faktoringové či forfaitingové spoločnosti.

7.3.3 Riziko tovarové (riziko neplnenia zmluvy)

Predstavuje riziko nedodania tovaru, alebo neplnenie iných podmienok podľa zmluvy. To môže vzniknúť v súvislosti s nedodaním tovaru, dodaním tovaru v inom množstve, inej kvalite, či v inom čase, než bolo pôvodne dohodnuté v zmluve. Tovarové riziko má úzke prepojenie na

²² Výhrada vlastníckeho je právna doložka v zmluve ako i na faktúre vystavenej predávajúcim v nasledujúcom znení: „Tovar je až do úplného zaplatenia majetkom predávajúceho.“ Táto doložka môže zabrániť, aby v prípade bankrotu dlžníka nebol dodaný tovar zahrnutý do konkurznej podstaty a aby exportér mohol požadovať jeho vrátenie.

samotný charakter obchodovaného tovaru. Príčinou vzniku uvedeného typu rizika môžu byť tak výrobné, ako aj finančné či prepravné ťažkosti.

V zahraničných zmluvných vzťahoch sa obvykle importér snaží preniesť toto riziko na dodávateľa, a to popisom tovaru bez poškodenia, upravením zmluvnej klauzuly o skrytých chybách, servise a pod. Prevenciou uvedeného rizika je výber vhodného partnera či využitie neplatobnej bankovej záruky (abstraktnej a na prvé požiadanie), ktorá umožní importérovi získať finančné plnenie, ktoré by malo odškodniť importéra za ušlý zisk či zbytočné náklady financovania nefunkčného, neskoro dodaného zariadenia alebo technológie s nižšími výkonnými parametrami oproti skutočnostiam uvedeným v kontrakte. Je potrebné v tomto smere dohodnúť vhodné podmienky kontraktu, ako aj zabezpečenie kontroly množstva a kvality tovaru pred jeho naložením a pod.

7.3.4 Dopravné riziko

Je významnou súčasťou komerčných rizík, pričom vzniká pri dodaní tovaru v rámci kúpnych zmlúv. V prípade dopravných rizík možno hovoriť o rizikách v medzinárodnom obchode, ktoré sú spojené so zahraničnou prepravou tovarov a s dopravnými prostriedkami. Príčinami vzniku dopravných rizík sú vznik nehôd či mimoriadnych udalostí ovplyvňujúcich dopravu, prepravu a logistiku. Môžu vzniknúť ako nezávislé od ľudskej vôle, vyplývať z ľudskej činnosti, vyplývať z prirodzenej povahy tovaru, prípadne ich môže spôsobiť iný faktor, ako napr. hmyz, rádioaktívne žiarenie, hľadavce. Príčiny dopravných rizík, ktoré sú nezávislé na ľudskej činnosti, sú faktory, ktoré človek svojou činnosťou nevie ovplyvniť, a ani im nevie zabrániť. Možno sem zahrnúť udalosti, ktoré sú spôsobené prírodným prostredím, ale aj počasím. Výsledkom pôsobenia dopravného rizika sú samotné škody na tovare, či následné škody. Z uvedeného dôvodu je potrebná včasná identifikácia možných hrozieb, dôkladná analýza rizika a zavedenie opatrení smerujúcich k eliminácii (zníženiu) rizika.

Dopravné riziko možno teda definovať ako riziko vznikajúce pri dodaní tovaru v rámci kúpnych zmlúv, pričom súvisí so zodpovednosťou dopravcov a zasielateľov, či so samotnými dopravnými prostriedkami. Prejavom pôsobenia dopravného rizika je poškodenie, zničenie, odcudzenie tovaru, zdržanie tovaru pri jeho preprave. Riziko sa dotýka tak exportéra, ako aj importéra (predávajúceho i kupujúceho). Tieto riziká sa môžu obmedziť len na kontrolu prepravovaného tovaru, ktorá sa dá vyčíslieť (odhadnúť), alebo naopak, rozšíriť aj na následné škody súvisiace s nedodaním zásielky v správnom čase na správnom mieste, čo sa však ťažšie kalkuluje. Riadenie dopravných rizík môže byť v podobe prenesenia rizík na poisťovňu (poistenie), zbavenia sa rizík ich prenesením na poskytovateľa prepravných, dopravných a logistických služieb (zodpovednosť zasielateľa, dopravcu), zbavenia sa rizík prenesením na exportéra/importéra (INCOTERMS), či znížením rizík, resp. zabránením ich vzniku v podobe vhodného balenia a označenia tovaru.

7.4 Rozdiely a špecifiká pri exporte duševného vlastníctva z pohľadu rizík

Export duševného vlastníctva predstavuje vývoz služieb, predaj patentov a licencií a podobne na základe osobitných zmlúv, kde treba dbať na časové vymedzenie, rozsah použitia práv a zákaz, resp. možnosť ich postúpenia tretím stranám.

Poskytnutie exportu služieb duševného vlastníctva nie je viazané na povinnosť platiť clo v krajine importéra (prijímateľa). Pozornosť exportéra by sa mala sústrediť najmä na preverenie, či platby od zahraničného obchodného partnera nepodliehajú v danej krajine napríklad zrážkovej dani, alebo či v súvislosti s inkasom pohľadávky týkajúcej sa duševného vlastníctva nevznikla

exportérovi v zahraničí mimoriadna daňová povinnosť devízového cudzozemca. Tieto skutočnosti by si mal exportér preveriť pred samotným podpísaním kontraktu po zohľadnení konkrétnych špecifik obchodu. Ide najmä o existenciu a aplikáciu dohôd o zamedzení dvojitého zdanenia, odlišný daňový režim v prípadoch, ak exportér mal v krajine prijímateľa služieb duševného vlastníctva stálu prevádzkareň, alebo nie a podobne.

7.4.1 Platobné podmienky pri exporte duševného vlastníctva

Vzhľadom na to, že nejde o tovar, najvhodnejšie zabezpečenie obchodu je prostredníctvom abstraktnej platobnej záruky za zaplatenie záväzku, ktorý sa viaže na export konkrétneho predaja práv duševného vlastníctva, alebo použitie SBLC (Standby akreditív). Rozdiely medzi dokumentmi dohodnutými na realizáciu obchodných prípadov exportu duševného vlastníctva vyplývajú z nemateriálnej povahy predmetu exportu. Pokiaľ je medzi exportérom a zahraničným zákazníkom dohodnutá dokumentárna platba, je v týchto prípadoch obvykle viazaná na predloženie preberacieho protokolu podpísaného importérom. Táto podmienka zhoršuje postavenie exportéra v postavení veriteľa z pohľadu vymožiteľnosti pohľadávky od zahraničného obchodného partnera.

Vzhľadom na zvýšené platobné riziká pri exporte duševného vlastníctva je v každom prípade pre exportéra vhodné zabezpečiť obchodný prípad poistením rizík prostredníctvom EXIMBANKY SR.



8. POMOC ZO STRANY ŠTÁTU

Posledná kapitola predkladanej publikácie je venovaná inštitucionálnej podpore zahraničného obchodu, ktorá v podmienkach jednotlivých ekonomík vyplýva z celkovej hospodárskej, obchodnej a, samozrejme, aj zahraničnoobchodnej politiky štátu.

Pre slovenskú ekonomiku, ktorá je mimoriadne závislá a previazaná so zahraničnými trhmi (a tým aj veľmi citlivá na externé vplyvy) je efektívna podpora exportu zo strany štátu veľmi dôležitá. Organizačnú štruktúru zahraničného obchodu SR zabezpečuje štátna správa, resp. jej ústredné orgány pre jednotlivé oblasti. Ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť zahraničného obchodu je Ministerstvo hospodárstva SR. Okrem MH SR štát na podporu podnikania a medzinárodného obchodu zriadil viaceré inštitúcie.

Na úrovni ústredných štátnych orgánov sú podpornými subjektmi predovšetkým:

- Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky (MH SR)
- Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (MZVaEZ)
- Ministerstvo financií Slovenskej republiky (MF SR)
- Ministerstvo pôdohospodárstva Slovenskej republiky (MP SR)
- Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky (MDVRR SR)

K ďalším inštitúciám podporujúcim podnikanie a export SR patria:

- Exportno-importná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)
- Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)
- Slovenská agentúra pre cestovný ruch (SACR)
- Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)
- Slovenská poľnohospodárska a potravinárska komora (SPPK)
- Slovak Business Agency (SBA), bývalá Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania (NADSME)
- Slovenská inovačná a energetická agentúra (SIEA)
- Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení SR (AZZZ SR)

Hlavným koordinátorom presadzovania obchodných a ekonomických záujmov Slovenskej republiky a jednotnej prezentácie Slovenska v zahraničí prostredníctvom vzájomnej spolupráce medzi štátnou správou a zástupcami podnikateľského sektora je od decembra 2012 Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií.

Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií

Rada vlády SR na podporu exportu a investícií (ďalej len Rada) je poradným, koordinačným a iniciatívnym orgánom vlády SR pre oblasť štátnej podpory medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR. Skladá sa zo zástupcov orgánov štátnej správy, podnikateľského sektora a akademickej obce. Predsedami rady sú podpredseda vlády a minister zahraničných vecí a európskych záležitostí SR a minister hospodárstva SR.

Rada plní najmä tieto úlohy: (MZVaEZ, 2015)

- prijíma zásadné stanoviská a návrhy opatrení v oblasti podpory exportu, investícií, medzinárodnej prezentácie a ďalších foriem medzinárodnej ekonomickej spolupráce SR;
- hodnotí služby, ktoré Slovensko prostredníctvom diplomatických misií v zahraničí poskytuje podnikateľskej verejnosti v zahraničí, a odporúča opatrenia na ich skvalitnenie;
- navrhuje teritoriálne priority rozvoja medzinárodnej obchodno-ekonomickej a investičnej spolupráce SR so zahraničným prostredím a prezentácie Slovenska v zahraničí;
- posudzuje a schvaľuje návrhy na zlepšenie spolupráce orgánov štátnej správy a podnikateľského sektora pri realizácii medzinárodnej obchodno-ekonomickej spolupráce a prezentácie SR v zahraničí;
- a iné.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky (MH SR) je ústredným orgánom štátnej správy SR pre oblasť vnútorného a zahraničného obchodu vrátane obchodu s vojenským materiálom a tvorby zahraničnej obchodnej politiky, ochrany spotrebiteľa, s výnimkou ochrany spotrebiteľa pri poskytovaní finančných služieb, a koordináciu politiky vnútorného trhu EÚ, ako aj mnohých ďalších oblastí hospodárstva SR. MH SR je prioritným partnerom MZVaEZ SR v oblasti ekonomickej diplomacie.

MH SR spolupracuje s MZVaEZ SR v nasledovných oblastiach:

- vonkajšia energetická bezpečnosť SR,
- proexportná politika a politika podpory prílevu priamych zahraničných investícií do SR,
- tvorba zahraničnej obchodnej politiky,
- kontrola obchodovania s vojenským materiálom, tovarmi a technológiami dvojakého použitia prostredníctvom vydávania licencií a povolení MH SR (licencie na vývoz určených výrobkov do tretích krajín, povolenia na prepravu výbušnín, vyhlásenia o konečnom užívateľovi, povolenia na vývoz drogových prekurzorov, povolenia na vývoz a prepravu položiek s dvojakým použitím),
- medzivládne a medzirezortné zmiešané komisie pre hospodársku spoluprácu, ktorých je MH SR gestorom,
- podpora inovačného potenciálu SR a transferu medzinárodných poznatkov v oblasti inovácií.

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky

Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky (MZVaEZ SR) je ústredným orgánom štátnej správy pre oblasť zahraničnej politiky a vzťahov SR k ostatným štátom a medzinárodným organizáciám. Podieľa sa na tvorbe jednotnej štátnej zahraničnej politiky a uskutočňuje túto politiku.

S MH SR uzatvorilo MZVaEZ SR Memorandum o spolupráci v oblasti ekonomickej diplomacie. Zo strany MZVaEZ SR hlavné formy podpory proexportných aktivít podnikateľským subjektom sú nasledujúce:

- poradenská a konzultačná činnosť pri prieniku slovenských exportérov na zahraničné trhy, operatívne mapovanie exportných príležitostí;
- príprava a organizácia účasti na medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- organizovanie podnikateľských misií, seminárov, konferencií a návštev vládnych predstaviteľov;
- organizovanie zasadnutí medzivládnych zmiešaných komisií;
- vyhľadávanie zahraničných investičných partnerov;
- presadzovanie intenzívnejšej podpory vývozu a investičných projektov s úverovou a poisťovacou účasťou EXIMBANKY SR;
- rozvojová pomoc pre následnú obchodnú spoluprácu;
- podpora „incoming“ cestovného ruchu.

Na zabezpečenie týchto úloh bol na MZVaEZ SR zriadený odbor Podnikateľského centra (POCE) pre sprostredkovanie informácií podnikateľskej verejnosti, ktorý spravuje portál „Podnikajme v zahraničí“ na webovej stránke MZVaEZ SR (informácie o zahraničných trhoch, misiách, výstavách, obchodných a investičných príležitostiach, medzinárodných tendroch atď.). Podrobné informácie sú dostupné na www.mzv.sk/podnikajme, email: bizinfo@mzv.sk.

MZVaEZ SR vydáva tiež týždenník „Ekonomické aktuality zo zahraničia“, ktorý sa elektronicky rozosiela zástupcom podnikateľskej verejnosti a firmám, zastupiteľským úradom, honorárnym konzulom a pod. (viac ako 1000 adresátom).

Exporto-importná banka Slovenskej republiky (EXIMBANKA SR)

Ak potrebujete úver, záruku, poistenie alebo poradiť sa, obráťte sa na EXIMBANKU SR (www.eximbanka.sk).

EXIMBANKA SR je špecializovaná štátna inštitúcia so sídlom v Bratislave a jediný priamy nástroj štátu na podporu exportu. Jej poslaním je podpora slovenského exportu prostredníctvom bankových a poisťovacích aktivít, zlepšenie hospodárskej výmeny SR so zahraničím, zvýšenie konkurencieschopnosti slovenských výrobcov na zahraničných trhoch, podpora vývozu čo najväčšieho objemu výrobkov s vysokou mierou pridanej hodnoty, sofistikovanej produkcie, a to najmä do rozvojových krajín, ale aj do krajín EÚ a OECD. To všetko, samozrejme, pri zabezpečení návratnosti prostriedkov minimalizáciou rizík vznikajúcich z poistných, úverových, záručných a finančných operácií. Ponúkané produkty sú určené malým, stredným aj veľkým podnikateľským subjektom a výrazne uľahčujú ich uplatnenie na zahraničných trhoch. Popri finančných produktoch je nemenej dôležitá aj odborná a poradenská činnosť v danej oblasti.

Primárnym cieľom EXIMBANKY SR je umožniť vstup slovenským exportérom do projektov a teritórií, kde komerčný finančný sektor prejavuje menší záujem prevziať na seba riziko. Účelom je štátna podpora, ktorá nenaruša trhové podmienky, nedeformuje trh a neumožňuje zvýhodňovanie výrobcov z jednej krajiny na úkor ostatných.

Vo vzťahu ku komerčnému finančnému trhu EXIMBANKA SR plní komplementárnu funkciu. Umožňuje realizovať vývozy do teritórií s vyššou mierou rizika krajiny, a to aj pri veľkých projektoch s dlhým odkladom splatnosti. Podporuje investovanie v zahraničí, predovšetkým pri zakladaní spoločných podnikov.

EXIMBANKA SR podporuje slovenských vývozcov, ktorí sú podnikateľským subjektom so sídlom alebo s trvalým pobytom na území SR, a ktorí za zmluvne dohodnutých podmienok vyrábajú a/alebo vyvážajú tovary a služby slovenského pôvodu. Podpora je najmä v dvoch hlavných oblastiach – vo financovaní a v poisťovaní vývozných úverov. Kladie dôraz na spoluprácu v medzinárodnom kontexte s cieľom udržiavať systém a rozvoj poisťných produktov v súlade s celosvetovými štandardmi a poskytovať slovenským vývozcom porovnateľné služby v oblasti poistenia vývozných úverov. Plne rešpektuje pravidlá Konsenzu OECD, týkajúce sa štátom podporovaných exportných úverov, a riadi sa princípmi Svetovej obchodnej organizácie (WTO). Dodržiava pravidlá vyplývajúce z členstva Slovenska v EÚ a podieľa sa na príprave regulujúcich pravidiel.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO)

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu je príspevkovou organizáciou MH SR financovanou zo štátneho rozpočtu.

Za svoje strategické ciele a kľúčové aktivity agentúra SARIO považuje:

- efektívnu podporu zahraničným investorom a zvýšenie podielu investorov, ktorých produkcia sa vyznačuje vysokou pridanou hodnotou;
- podporu exportných aktivít slovenských podnikateľských subjektov;
- podporu rozvoja zahraničnej spolupráce a imidžu SR;
- vytváranie vhodného investičného prostredia na Slovensku;
- riešenie zahraničných investičných projektov a sprievodného servisu;
- konzultácie a riešenie v oblasti individuálnej štátnej pomoci investorom a poskytovanie konzultácií pre vypracovanie žiadosti o štátnu pomoc;
- vytváranie databáz voľných nehnuteľností a priemyselných parkov;
- asistenciu a servis pri vytváraní spoločných podnikov slovenských firiem so zahraničnými (joint ventures);
- servis malým a stredným podnikom pri hľadaní exportných príležitostí;
- servis samosprávam, malým a stredným podnikateľom žiadajúcim o prostriedky zo štrukturálnych fondov EÚ v kompetencii agentúry SARIO a asistenciu pri realizácii ich projektov.

Agentúra SARIO je rozdelená na dve sekcie:

- Sekcia zahraničného obchodu - zabezpečuje komplex informačných, poradenských, asistenčných a vzdelávacích služieb pre slovenských exportérov a zahraničných záujemcov o slovenskú produkciu a výrobnú kooperáciu.
- Sekcia priamych zahraničných investícií (PZI) - venuje sa vstupom do SR a zároveň pomáha slovenským investorom vstupovať na zahraničné trhy (SARIO, 2015). Všetky informácie pre exportérov spravuje SARIO na stránke <http://export.slovensko.sk>.

Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK)

Slovenská obchodná a priemyselná komora je verejnoprávna inštitúcia pôsobiaca na území SR, ktorá vyvíja činnosť na podporu a ochranu podnikania svojich členov v tuzemsku a v zahraničí. Je právnickou osobou so sídlom v Bratislave a regionálnymi komorami v Banskej Bystrici, Bratislave, Košiciach, Lučenci, Prešove, Nitre, Trenčíne, Trnave a Žiline.

SOPK je národnou asociáciou, ktorá pre slovenských exportérov potvrdzuje nasledovné dokumenty:

- unifikovaný colný doklad karnet ATA, ktorý umožňuje dočasný vývoz a tranzit tovaru do zahraničia s úplným oslobodením od cla a dovozných poplatkov;
- osvedčenia o nepreferenčnom pôvode tovaru;
- certifikát o pôvode tovaru;
- overovanie ostatných obchodných dokladov (obchodné a konzulárne faktúry, agentúrna, distribútorská a obchodná zmluva, výpis z obchodného registra, baliaci list, fytosanitárne osvedčenie, veterinárne osvedčenie, vyhlásenie o uvedení výrobku na voľný trh, splnomocnenie, referenčný list, osvedčenie o registrácii výrobku atď.);
- potvrdenia o udalosti „vis major“ zabráňujúce plneniu medzinárodných obchodných zmlúv.

Medzi ďalšie prospešné služby SOPK pre slovenské podnikateľské subjekty patrí:

- poskytovanie konzultácií a poradenstva pri vyhľadávaní obchodných partnerov;
- organizovanie zahraničných obchodných misií pre slovenské firmy;
- organizovanie firemných prezentácií v rámci svojich expozícií na domácich a zahraničných veľtrhoch alebo výstavách;
- prezentovanie výrobkov i služieb na pôde zahraničných a obchodných komôr a zastupiteľských úradov;
- poskytovanie adries a informácií z databáz firiem a firemných katalógov, vrátane zahraničných;
- poskytovanie informácií o zastupiteľských úradoch SR v zahraničí a zahraničných úradoch v SR, o medzinárodných veľtrhoch a výstavách;
- poskytovanie informácií o možnostiach a perspektívach ekonomiky SR, o právnych normách regulujúcich podnikateľské prostredie v SR;
- poskytovanie informácií o obchodno-politických, ekonomických a právnych normách týkajúcich sa podnikania v jednotlivých zahraničných teritóriách.

Zoznam použitej literatúry

- BALÁŽ, P. a kol. 2010. Medzinárodné podnikanie: na vlnu globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. 5. preprac. a dopl. vyd. Bratislava: Sprint 2, 546 s. Economics. ISBN 978-80-89393-18-3.
- BUSCH, R. - FUCHS, W. - UNGER, F. 2008. Integriertes Marketing: Strategie- Organisation- Instrumente. 4. úplne prepracované vydanie. Wiesbaden: Gabler GWV Fachverlage GmbH, 1004 s. ISBN 978-3-8349-0991-6.
- COFACE 2015 HANDBUCH LÄNDERRISIKEN. 2015: Risikoanalysen und Prognosen fuer 160 Länder. Mainz: Coface Niederlassung in Deutschland, s. 16. ISBN: 978-3-945999-01-1.
- ČERNOHLÁVKOVÁ, E. - SATO, A. - TAUŠER, J. a kol. 2007. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. Praha: ASPI, 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.
- EH Euler Hermes. 2015. Zoznámte sa s poistením pohľadávok. [online]. [Citované 10.9.2015]. Dostupné na: <http://www.eulerhermes.sk/sk/Pages/default.aspx>.
- EXIMBANKA SR, 2015. Profil EXIMBANKY SR. [online]. [Citované 16.09.2013]. Dostupné na: http://www.eximbanka.sk/sk/o-nas/profil-eximbanky-sr.html?page_id=336.
- HNonline.sk. 2015. Rozhodujúce funkcie obalov. [online]. [Citované 12.6.2015]. Dostupné na: <http://dal.hnonline.sk/c1-24925980-rozhodujuce-funkcie-obalov>.
- HRDÝ, M. - HOROVÁ, M. 2009. Finance podniku. 1 vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 180 s. ISBN 978-80-7357-492-5.
- JÄGER, A. - ROEDL, CH. - CAMPOS NAVE, J. A. 2009. Praxishandbuch Corporate Compliance: Grundlagen, Checklisten, Implementierung. Weinheim: Wiley - VCH Verlag GmbH & Co., KGaA, 453 s. ISBN 978-3-527-50395-7.
- JAMBOROVÁ, E. M. - FURDOVÁ, L. - PAVELKA, L. 2013. Riadenie rizík v medzinárodnom obchode. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 240 s.. ISBN 978-80-225-3727-8.
- JAMBOROVÁ, E. M. 2013. Riadenie rizík v medzinárodnom obchode: praktikum 1. 2. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 160 s. ISBN 978-80-225-3728-5.
- JANATKA, F. a kol. 2011. Rizika v komerčnej praxi. Praha: Wolters Kluwer ČR, a.s., s, 320 s. ISBN 978-80-7357-632-5.
- JANUKOV, J. - LANTAJOVÁ, D. a kol. 2011. Medzinárodné zmluvné právo a jeho interakcia s právnym poriadkom SR. Plzeň: Aleš Čeněk, 583 s. ISBN 978-80-7380-342-1.
- KAČEŇÁK, I. 2011. Balenie tovaru. Bratislava: Sprint-dva, s.23 a s.28. ISBN 978-80-89393-32-9.
- KAŠŤÁKOVÁ, E. - RUŽEKOVÁ, V. 2014. Operácie v zahraničnom obchode: teória a prax. 2. vyd. Bratislava: EKONÓM, 305 s. ISBN 978-80-225-3959-3.
- KOVÁČIKOVÁ, E. - SVEDIAKOVÁ, B. 2014. Vzory zmlúv, podaní a žalôb podľa obchodného a občianskeho zákonníka. Žilina: Poradca s r.o. ISBN 978-80-8162-005-8.
- KRÁĽOVIČ, J. a kol. 2008. Finančný manažment: zbierka príkladov. 3. prepracované a doplnené vydanie. Bratislava: Iura Edition, 248 s. ISBN 978-80-8078-208-5.
- MACHKOVÁ, H., - ČERNOHLÁVKOVÁ, E., - SATO, A. a kol. 2010. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3237-4, s. 153
- MH SR. 2015. Sanitárne a fytosanitárne opatrenia. [online].[Citované 20.6.2015]. Dostupné <<http://www.economy.gov.sk/sanitarno-a-fytosanitarne-opatrenia-6602/128287s>>.
- MH SR, 2015. Výsledky zahraničného obchodu. [online].[Citované 22.9.2015]. Dostupné na: <<http://www.mhsr.sk/zahranicny-obchod-2014/142824s>>.
- MIMOSUDNEEU. 2015. Priebeh mimosúdneho riešenia sporu. [online].[citované 2015-06-15]. Dostupné na internete: <http://www.mimosudne.eu/priebeh-mimosudneho-riesenia.php>. >.
- MZV a EZ SR, 2015. Rada vlády Slovenskej republiky na podporu exportu a investícií. [online]. [Citované 10. 6. 2015]. Dostupné na internete: <http://www.mzv.sk/sk/zahranicna_politika/rada_vlady_slovenskej_republiky_na_podporu_exportu_a_investicii>.

- MZV a EZ SR, 2015. Charakteristika činnosti. [online]. [Citované 17. 07. 2015]. Dostupné na: <http://www.mzv.sk/sk/ministerstvo/ministerstvo-charakteristika_cinnosti>.
- PAVELKA, Ľ. - HOSCHEK, M. 2008. Medzinárodný platobný styk v podmienkach EÚ. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 233 s. ISBN 978-80-225-2654-8.
- PAVELKA, Ľ. 2013. Postavenie SR v EÚ 10 rokov po vstupe. In Skúmanie vplyvov pokrízového vývoja na strategické smerovanie EÚ s dôrazom na energetickú politiku: súbor vedeckých statí k projektu VEGA 1/0826/12. - Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 978-80-225-3810-7, s. 64-77.
- PAVELKA, Ľ. 2009. Kríza globálnej financilizácie a nová finančná architektúra. In Ekonomický časopis: časopis pre ekonomickú teóriu a hospodársku politiku, spoločensko-ekonomické prognózovanie. Bratislava: Ekonomický ústav SAV; Prognostický ústav SAV, ISSN 0013-3035, roč. 57, č. 8, s. 804-820. VEGA 1/4562/07.
- PAVELKA, Ľ. - SUŠKOVÁ, K. 2010. Jednotná európska platobná oblasť ako vyšší stupeň zavedenia eura. In Ekonomicko-manažérske spektrum: vedecký časopis Fakulty prevádzky a ekonomiky dopravy spojov Žilinskej univerzity v Žilina. Žilina: Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov Žilinskej univerzity, 2009. ISSN 1337-0839, roč. 4, č. 1, s. 21-25.
- SARIO, 2013. O nás. [online]. [Citované 16.06. 2015]. Dostupné na: <<http://www.sario.sk/?sario>>.
- SARIO, 2015. Medzinárodné podnikanie. [online]. [Citované 16. 6. 2015]. Dostupné na: <<http://www.sario.sk/?medzinarodne-podnikanie>>.
- SARIO, 2015. Začínám s exportom. [online]. [Citované 12.6.2015]. Dostupné: <<http://www.sario.sk/?zacinam-s-exportom>>.
- SMEJKAL, V. - RAIS, K. 2007. Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích, 2. aktualizované vydanie. Praha: Grada, 2007, 296 s. ISBN 8024716674
- SOPK, 2015. Certifikát o pôvode tovaru. [online]. [Citované 7.7.2015]. Dostupné: <<http://web.sopk.sk/view.php?cislocclanku=2003112901>>.
- SVATOŠ, M. a kol. 2009. Zahraniční obchod: Teorie a praxe. Praha: Grada, 367 s. ISBN 9788024727080.
- ŠEBEJOVÁ, K. 2008. Kde a ako preveriť obchodného partnera In: Trend Holding, INSOURCE 2008 Bratislava
- TICHÝ, M. 2006. Ovládání rizika – analýza a management. Praha: C. H. Beck, 396 s. ISBN 978-80-7179-425-8.
- TNT EXPRESS, 2015. Dokumentácia k colne kontrolovanej zásielke. [online]. [Citované 20.3.2012]. Dostupné:<http://www.tnt.com/express/sk_sk/site/home/support/paperwork_and_packaging/customs_requirements/zakladne_colne_pojmy.html>.
- TORMA, Š.1998. Eliminácia rizikovitosti v medzinárodnom obchode. Bratislava: Ekonóm, 181 s. ISBN 80-225-0914-0.
- UNIDROIT. 1996. Zásady medzinárodných obchodných zmlúv. Bratislava: Iura Edidtion, 324 s. ISBN 80-88715-21-0.
- VALACH, V. 1986. Riziká na zahraničných trhoch a devízová návratnosť. Bratislava: ČSOPK, 120 s.
- VALACHOVIČOVÁ, V. 2011. Nové pravidlá medzinárodného dodania hmotného tovaru - Incoterms 2010. Žilina: Železničná doprava a logistika, ISSN 1336-7943.
- ZORKÓCIOVÁ, O.,2010. Podnikateľské stratégie v medzinárodnom marketingu: vedecká monografia k záverečnej oponentúre grantu VEGA číslo 1/4562/07 (ev. č. 196): Vydavateľstvo EKONÓM, 294 s. ISBN 978-80-225-29358.

Dalšie zdroje

- Zákon č. 513/1991 Zb., v platnom znení,
Obchodný zákonník,
Oznámenie Federálneho ministerstva zahraničných vecí ČSFR č. 160/1990 Zb.,
Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru.
Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008, o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky

Príklad z praxe: Cenová kalkulácia slovenského výrobcu na výrobok (prevodovky) určený na export do Ruskej federácie (str. 1)

A/ Spracovanie štúdie technickej realizovateľnosti					
Položka	nákupná cena/ks	množstvo ks	koefficient	Predajná cena/ks	výkon
	0,00 €	0	0	0,00 €	0,00 €
cena spolu				0,00 €	
		počet hodín	EUR / hod	celkom	
KD - zadanie a štúdia		80	50,00	4 000,00 €	
cena spolu				4 000,00 €	4 000,00 €
	počet technikov	počet hodín(km)	EUR / hod	celkom	
meranie		0	0	0,00 €	
montáž v Žiline		0	0	0,00 €	
SC 2 ľudia /5 dní:					
doprava Jekaterinburg /2 letenky/				1 400,00 €	
ubytovanie /5 nocí, á 70,-Eur/				700,00 €	
diety + ostatné výlohy / diety 40,-/				700,00 €	
práca konštr. + obchodníka		80	35	2 800,00 €	2 800,00 €
cena spolu				4 900,00 €	2 800,00 €
predajná cena				8 900,00 €	6 800,00 €
predajná cena / konečná +8%				9 380,00 €	
B/ Spracovanie KD pre výrobu 4 ks prototypov prevodoviek, spracovanie plánu skúšok					
Položka	nákupná cena/ks	množstvo ks	koefficient	Predajná cena/ks	výkon
	0,00 €	0	0	0,00 €	0,00 €
cena spolu				0,00 €	
		počet hodín	EUR / hod	celkom	
KD pre výrobu 4 ks prototypov		135	35,00	4 725,00 €	
Spracovanie plánu skúšok		35	35,00	1 225,00 €	
cena spolu				5 950,00 €	5 950,00 €
	počet technikov	počet hodín(km)	EUR / hod	celkom	
meranie		0	0	0,00 €	
montáž v Žiline		0	0	0,00 €	
SC 2 ľudia /5 dní:					
doprava Jekaterinburg /2 letenky/				1 400,00 €	
ubytovanie /5 nocí, á 70,-Eur/				700,00 €	
diety + ostatné výlohy / diety 40,-/				700,00 €	
práca konštr. + obchodníka		80	35	2 800,00 €	2 800,00 €
cena spolu				5 600,00 €	2 800,00 €
predajná cena				11 550,00 €	8 750,00 €
predajná cena / konečná+5%				12 200,00 €	

Príklad z praxe: Cenová kalkulácia slovenského výrobcu na výrobok (prevodovky) určený na export do Ruskej federácie (str. 2)

C/ Výroba a funkčné skúšky 4 ks prototypov v Žiline, pod zaťažením					
Položka	nákupná cena/ks	množstvo ks	koefficient	Predajná cena/ks	výkon
Prevodovka AŽ 800/236	6 000,00 €	4	1,2	28 800,00 €	22 800,00 €
Skúšobný stend + meranie a vyhodnotenie	8 400,00 €	1	1,3	10 920,00 €	2 520,00 €
cena spolu				39 720,00 €	22 800,00 €
		počet hodín	EUR / hod	celkom	
Konstrukcia		64	35,00	2 240,00 €	
cena spolu				2 240,00 €	2 240,00 €
		počet technikov	počet hodín(km)	EUR / hod	celkom
meranie		30	35	1 050,00 €	1 050,00 €
montáž v Žiline		240	30	7 200,00 €	7 200,00 €
cena spolu				8 250,00 €	8 250,00 €
predajná cena				50 210,00 €	33 290,00 €
predajná cena / konečná				52 700,00 €	
D/ Dodávka 4 prototypov prevodoviek do OAO GORNOMAT, Jekaterinburg					
Položka	nákupná cena/ks	množstvo ks	koefficient	Predajná cena/ks	výkon
Náklady za dopravu	3 600,00 €	1	1,2	4 320,00 €	720,00 €
Náklady na vývozné doklady	150,00 €	1	1,2	180,00 €	30,00 €
cena spolu				4 500,00 €	720,00 €
predajná cena				4 500,00 €	720,00 €
predajná cena / konečná				4 800,00 €	
E/ Spracovanie validovanej technickej dokumentácie pre sériovú výrobu prevodoviek					
Položka	nákupná cena/ks	množstvo ks	koefficient	Predajná cena/ks	výkon
	0,00 €	0	0	0,00 €	0,00 €
cena spolu				0,00 €	
		počet hodín	EUR / hod	celkom	
Demontáž 4 prototypov v Jekaterinburgu		100	30,00	3 000,00 €	
Validácia KD		20	35,00	700,00 €	
Spracovanie validovanej KD		20	35,00	700,00 €	
cena spolu				4 400,00 €	4 400,00 €
		počet technikov	počet hodín(km)	EUR / hod	celkom
meranie		60	35	2 100,00 €	
spätná montáž v Žiline		120	30	3 600,00 €	
SC 2 ľudia /5 dní:					
doprava Jekaterinburg /2 letenky/				0,00 €	
ubytovanie /5 noci, á 70,-Eur/				0,00 €	
diety + ostatné výlohy / diety 40,-/				0,00 €	
cena spolu				5 700,00 €	5 700,00 €
predajná cena				10 100,00 €	10 100,00 €
predajná cena / konečná + 5%				10 700,00 €	
KD = konštrukčná dokumentácia					
SC = služobná cesta					
Celková kontrahovaná suma (body A,B,C,D,E) = 89.750,- EUR					

MANUÁL SLOVENSKEHO EXPORTÉRA

Dôležitým predpokladom úspešnosti slovenských podnikateľských subjektov na zahraničných trhoch je, aby popri zachovaní vysokého štandardu výroby ovládali aj problematiku realizácie zahraničnoobchodných operácií a s profesionálnou pripravenosťou obstáli v zahraničnej konkurencii. Preto ambíciou a snahou autorov predkladanej publikácie bolo vytvoriť praktickú pomôcku, ktorá čitateľovi poskytne široké spektrum praktických a teoretických poznatkov, ktoré prispievajú k získaniu a prehĺbeniu odborných poznatkov a dodajú im odvahu pri realizácii exportu.

V súčasnosti čoraz liberalizovanejší celosvetový trh ponúka široké možnosti expanzie, a to nielen veľkým spoločnostiam, ale aj malým a stredným podnikom. Stále jasnejšie sa ukazuje, že ak chce firma uspieť na vysoko konkurenčnom a pre mnohých aj neprehľadnom medzinárodnom trhu, nestačí mať len dobrý nápad a produkt, ale cieľovým trhom je potrebné rozumieť, chápať faktory, ktoré ich ovplyvňujú, analyzovať ich a urobiť efektívne a správne rozhodovanie o stratégii medzinárodného marketingu a vyhodnotenie rizík, ktoré s medzinárodným podnikaním bezprostredne súvisia.



9 788097 220587 >