**Zahraničný obchod**

**Zahraničný obchod**

* týka sa výmeny tovaru jednej krajiny alebo skupiny krajín s ostatnými krajinami sveta (napr. SR a štáty EÚ, SR a tretie štáty, EÚ a tretie štáty),
* po vstupe SR do EÚ sa zahraničný obchod medzi členskými krajinami EÚ nazýva vnútroúniový obchod. Namiesto pojmu vývoz sa používa odoslanie (dodanie) a namiesto pojmu dovoz sa používa prijatie (nadobudnutie). Vnútroúniový obchod sa vykazuje prostredníctvom systému INTRASTAT. Jednotlivé členské krajiny EÚ vykazujú vo svojich oficiálnych štatistikách dvojstranný obchod s ostatnými členskými krajinami EÚ ako zahraničný obchod. Zahraničný obchod s tretími krajinami sa nazýva Vonkajší obchod. Štatisticky sa vykazuje prostredníctvom systému EXTRASTAT.

**Medzinárodný obchod** – zahŕňa zahraničný obchod niekoľkých krajín (napr. v rámci niektorých medzinárodných zoskupení – EÚ, NAFTA).

**Svetový obchod** – súhrn zahraničných obchodov všetkých krajín zapojených do medzinárodnej deľby práce.

**Podstatou zahraničného obchodu je:**

* vývoz produktov, ktoré sa v danej krajine vyrábajú alebo ich má dostatok,
* dovoz produktov, ktoré sa v danej krajine nevyrábajú alebo ich má nedostatok.

**Predmetom zahraničného obchodu** môžu byť:

* hmotný tovar (statky) – napr. suroviny, stroje, spotrebný tovar,
* nehmotný tovar – služby – napr. cestovný ruch, doprava, bankové služby, poistenie,

- práva – napr. licencie, autorské práva, know-how, ochranné známky.

**Význam ZO**

**1.Ekonomický:**

* Zabezpečuje dovoz tovarov a služieb, ktoré sa z rôznych dôvodov v krajine nevyrábajú (nie sú na to podmienky alebo sa dajú vyrobiť len s vysokými nákladmi).
* Umožňuje využiť výhody z rastúcich výnosov – výnosy rastú so zvyšovaním rozsahu výroby a ZO vytvára možnosti odbytu pre tieto výrobky.
* Umožňuje krajinám špecializovať sa na výrobu a vývoz tých výrobkov, pre ktoré majú najlepšie podmienky.
* Poskytuje informácie o výrobkoch a službách vyrábaných a poskytovaných v zahraniční a tým umožňuje porovnávať úroveň vlastnej výroby so zahraničnou.
* Rozvíja konkurenciu v národnej ekonomike. Dovoz zahraničných výrobkov zabraňuje monopolnému postaveniu výrobcov k domácej ekonomike.
* Umožňuje získavať devízy.
* Zvyšuje pracovné príležitosti v exportujúcej krajine.
* Rozširuje ponuku a sortiment tovarov a služieb.

**2.Politický:**

* Upevňuje priateľské vzťahy medzi štátmi
* Zvyšuje vzájomnú závislosť medzi štátmi, čo vedie k posilneniu mieru vo svete

**3.Kultúrny:**

* Vďaka ZO spoznávame spôsob zahraničného života, kultúru, umenie.

**Právna úprava a subjekty zahraničného obchodu**

Právna úprava zahraničného obchodu je zložitá. Okrem právnych noriem SR (Obchodný zákonník, devízový zákon, colný zákon, nariadenia vlády, vyhlášky ministerstiev, opatrenia NBS a i.) upravujú zahraničnoobchodné vzťahy medzinárodné obchodné zmluvy a obchodné dohody.

**1.Obchodné zmluvy: určujú základné pravidlá pre vzájomné hospodárske vzťahy medzi štátmi.**

* môžu byť dvojstranné (bilaterálne) alebo viacstranné (multilaterálne),
* uzatvárajú sa na najvyššej úrovni, podpisuje ich hlava štátu,
* zvyčajne sa pri nich vyžaduje ratifikácia (udelenie súhlasu vnútroštátneho orgánu príslušného štátu so znením zmluvy),
* uzatvárajú sa na dlhšie obdobie (2 – 5, prípadne viac rokov s možnosťou automatického predĺženia,
* upravujú právne, colné a daňové otázky.

(Napr. dvojstranná obchodná zmluva medzi vládou SR a vládou Holandského kráľovstva o medzinárodnej cestnej doprave. Mnohostranná obchodná zmluva medzi EÚ a krajinami EZVO – Európske združenie voľného obchodu – o Európskom hospodárskom priestore.)

**2. Obchodné dohody: konkretizujú podmienky vzájomnej výmeny tovarov medzi štátmi. Vychádzajú z obchodných zmlúv, sú dvojstranné a podpisujú ich príslušní ministri.**

* ich súčasťou sú zoznamy tovarov, ktoré sa môžu vzájomne vyviezť a doviezť, sú označované ako kontingentné (kontingent je pevne stanovené množstvo),
* sú konkrétnejšie ako obchodné zmluvy,
* podpisujú ich príslušní ministri,
* upravujú spôsob udeľovania licencií, spôsob platenia a i.,
* sú dvojstranné, výnimočne viacstranné.

Okrem obchodných zmlúv a obchodných dohôd sa z zahraničnom obchode uplatňujú:

* platobné dohody, ktoré upravujú vzájomný platobný styk,
* úverové zmluvy, ktoré upravujú úverové vzťahy medzi štátmi,
* dohody o vedeckotechnickej, kultúrnej a inej spolupráci a iné zmluvy.

**3. Kúpna zmluva:**

* uzatvára sa v súlade s Obchodným zákonníkom
* predstavuje vzájomný záväzok dvoch zmluvných strán a to :

1. **predávajúceho-** dodať tovar kupujúcemu a previesť naňho vlastnícke práva,
2. **kupujúceho-** prevziať tovar a zaplatiť**.**

Kúpna zmluva má dve fázy:

1. **vznik kúpnej zmluvy**- ak sa partneri dohodnú na podstatných náležitostiach zmluvy, hlavne miesto a okamih vzniku zmluvy.
2. **plnenie kúpnej zmluvy**- predávajúc odovzdá tovar a kupujúci tovar príjme a zaplatí.

**Subjektmi zahraničného obchodu** môžu byť:

* obchodné podniky, ktoré sa špecializujú na vykonávanie zahraničného obchodu,
* výrobné podniky, ktoré vykonávajú zahraničnoobchodnú činnosť pre vlastnú potrebu,
* špecializované organizácie so zahraničným kapitálom,
* používatelia tovaru z dovozu, t. j. súkromné osoby, ktoré si dovážajú samé tovar,
* obchodní sprostredkovatelia.

**Obchodní sprostredkovatelia** sú samostatní obchodníci, ktorí uskutočňujú obchodné operácie v prospech komitenta.(Komitent je zákazník, ktorý dáva príkaz na sprostredkovanie obchodu.) Môžu vystupovať v cudzom alebo vlastnom mene.

**V cudzom mene:**

* obchodní zástupcovia – majú trvalé obchodné spojenie s komitentom,
* makléri – nemajú trvalé obchodné spojenie s komitentom.

**Vo vlastnom mene:**

* komisionári.

**Vývozná operácia**

**Vývozná operácia predstavuje predaj tovaru do zahraničia.**

Význam vývozných operácií:

* podieľajú sa na aktívnej obchodnej bilancii,
* peňažné prostriedky získané vývozom, umožňujú krajine dovoz potrebných výrobkov, služieb a práv.

Fázy vývoznej operácie:

Prípravná fáza:

* získanie všeobecných informácií a prieskum trhu,
* akvizícia,
* dopyt zo zahraničia,
* predbežná kalkulácia,
* ponuka.

Kontraktačná fáza (fáza zmluvného zabezpečenia):

* prijatie a potvrdenie objednávky,
* uzatvorenie kúpnej zmluvy.

Realizačná fáza:

* dodanie tovaru, vystavenie a dodanie dokladov,
* prijatie platby,
* výsledná kalkulácia.

**PRÍPRAVNÁ FÁZA**

* **Získanie všeobecných informácií a prieskum trhu**
* **Všeobecné informácie** – dovozný režim, colný režim, zloženie trhu, celková hospodárska a politická situácia v krajine, konkurencia, kultúrne, sociálne a iné faktory, ktoré musíme rešpektovať.
* **Teritoriálny prieskum trhu –** informácie o obchodných podmienkach, o právnej úprave, organizácii trhu, priemysle, obchode, devízových, colných a daňových predpisoch, o uzanciách, geografických, klimatických a iných podmienkach na danom území.
* **Komoditný prieskum trhu –** údaje o tovare (kvalite, technických parametroch, cene, množstve na danom trhu), o spotrebiteľoch (ich kúpyschopnosti), o konkurencii a pod.

Výsledkom prieskumu trhu je výber vhodného štátu, v ktorom sa budú výrobky dobre predávať.

* **Akvizícia** je získanie nových trhov, zákazníkov:
* **nepriama –** výstavy, veľtrhy, katalógy, inzeráty v tlači, internetové stránky,
* **priama** – priame nadväzovanie kontaktov, zasielanie ponukových listov, osobné návštevy.
* **Dopyt zo zahraničia** – odozva na akvizíciu

Cieľom je získať informácie o možnostiach a podmienkach dodávky.

* **Predbežná kalkulácia** – predbežné stanovenie ceny. Pri tvorbe ceny treba vychádzať z výrobných nákladov, z ceny konkurencie, z ponuky a dopytu.

V cene sú zahrnuté aj vynaložené náklady na prepravu tovaru, poistné atď. podľa dodacích podmienok.

* **Ponuka** – je kladnou odpoveďou vývozcu na dopyt. Môže byť záväzná alebo nezáväzná.

**KONTRAKTAČNÁ FÁZA**

* **Prijatie a potvrdenie objednávky** – Vývozca dostane od dovozcu objednávku. Mala by obsahovať všetky skutočnosti, na ktorých sa partneri dohodli. Vývozca objednávku posúdi a v prípade kladného stanoviska potvrdí objednávku. Namiesto potvrdenia objednávky môže zaslať dovozcovi návrh kúpnej zmluvy.
* **Uzatvorenie kúpnej zmluvy** – V kúpnej zmluve uvedie vývozca všetky podmienky, na ktorých sa s partnerom dohodli. Kúpna zmluva musí byť vyhotovená v súlade s náležitosťami objednávky. Podpíšu ju obidve strany.

**REALIZAČNÁ FÁZA**

* **Dodanie tovaru, vystavenie a dodanie dokladov** – Vývozca odosiela tovar a podľa dohodnutých dodacích podmienok plní ďalšie záväzky (zabezpečí dopravu, poistenie, colné konanie a i) a vyhotoví potrebné doklady (prepravné, o poistení, osvedčenie o kvalite, faktúru a i.). Vývozná faktúra sa stáva podkladom na zaplatenie za tovar.
* **Prijatie platby** – zaplatenie faktúry. Platba sa uskutoční podľa dohodnutých platobných podmienok.
* **Výsledná kalkulácia** – zistenie výsledku hospodárenia z realizácie obchodného prípadu podľa výšky skutočne vynaložených nákladov.

**Dovozná operácia**

**Dovozná obchodná operácia prestavuje nákup tovaru zo zahraničia.**

Význam dovozných operácií**:**

* rozširujú ponuku na vnútornom trhu,
* zabezpečujú tovary (napr. suroviny, špeciálne stroje a zariadenia) v ktorých nie je krajina sebestačná.

Fázy dovoznej operácie**:**

Prípravná fáza

* rozbor potreby dovozu,
* vyhľadanie nožných dodávateľov,
* zaslanie dopytu zahraničným dodávateľom,
* vyhodnotenie ponúk.

Kontraktačná fáza (fáza zmluvného zabezpečenia)

* zaslanie objednávky dodávateľovi,
* uzatvorenie kúpnej zmluvy.

Realizačná fáza:

* prevzatie dodávky,
* zaplatenie úhrady za dodaný tovar,
* výsledná kalkulácia.

**PRÍPRAVNÁ FÁZA**

* **Rozbor potreby dovozu** – Dovozca zisťuje, či sa potrebný tovar nachádza vo vyhovujúcej kvalite a cene na domácom trhu. Ak nie, sformuluje požiadavky na dovoz (druh tovaru, kvalita, množstvo, orientačná cena, spôsob dovozu, krajina dovozu, termín dovozu a i.).
* **Vyhľadanie možných dodávateľov** – Informácie o zahraničných dodávateľoch je možné získať z rôznych zdrojov (Slovenská obchodná a priemyselná komora, veľtrhy, výstavy, odborné časopisy, obchodní zástupcovia v určitých oblastiach, filiálky v zahraničí, internet atď.).
* **Zaslanie dopytu zahraničným dodávateľom** – Dopyt je nezáväzný, cieľom je získať informácie o možnostiach a podmienkach dodávok. Odpoveďou na dopyt je ponuka zo strany dodávateľov. V ponuke by malo byť uvedené, či ide o záväznú alebo nezáväznú ponuku. Dovozca môže dostať ponuky aj od dodávateľov, ktorí neodpovedajú na dopyt, ale hľadajú možného odberateľa pre svoj tovar.
* **Vyhodnotenie ponúk** – Porovnanie ponúk, vypracovanie predbežnej dovoznej kalkulácie. Výber najvýhodnejšej ponuky a na základe nej vypracovanie objednávky.

**KONTRAKTAČNÁ FÁZA**

* **Zaslanie objednávky dodávateľovi** – Objednávka musí obsahovať všetky podstatné náležitosti i ďalšie podmienky dodávky.
* **Uzatvorenie kúpnej zmluvy** – Predávajúci môže bez výhrad potvrdiť objednávku na formulári dovozcu a považuje sa to za uzatvorenie kúpnej zmluvy. Predávajúci môže zaslať vlastnú kúpnu zmluvu so svojimi podmienkami a žiada o jej potvrdenie alebo predávajúci prijme objednávku dovozcu s výhradami, ide o návrh novej kúpnej zmluvy

**REALIZAČNÁ FÁZA**

* **Prevzatie dodávky** – dodávka sa uskutočňuje podľa dohodnutých dodacích podmienok. Po prekročení tovaru cez colnú hranicu vystaví dovozca doklady pre colné konanie (JCD). Platí to pre dovoz z tretích krajín. Po rozhodnutí colnice o prepustení tovaru do príslušného režimu dostane dovozca tovar.
* **Zaplatenie úhrady za dodaný tovar** – Platba zahraničnému dodávateľovi sa uskutoční podľa podmienok v kúpnej zmluve.
* **Výsledná kalkulácia** – Jej cieľom je zistiť skutočné náklady a porovnať ich s plánovanými (s predbežnou kalkuláciou). Zistené výsledky môžu ovplyvniť rozhodnutie dovozcu o ďalšom dovoze.

**Formy ZO**

**Export(vývoz)znamená predaj tovaru do zahraničia. Cieľom je získať peňažné prostriedky, prípadne za ne doviezť iný druh tovaru.**

1. **priamy-** tuzemský výrobca predá svoj tovar zahraničnému obchodníkovi alebo výrobcovi,
2. **nepriamy-** tuzemský výrobca predá svoj tovar tuzemskému obchodníkovi (sprostredkovateľovi) a ten ho predá do zahraničia.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Slovensko** | | |
|  |  | výrobca |
| vývozca | výrobca |

|  |
| --- |
| **Kanada** |
| kupujúci |
| kupujúci |

priamy export

nepriamy export

**Import(dovoz)znamená nákup tovaru v zahraničí. Cieľom Je zabezpečiť tovar pre domáci trh.**

1. **priamy-** tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar od zahraničného dodávateľa,
2. **nepriamy-** tuzemský výrobca alebo obchodník kúpi tovar od tuzemského sprostredkovateľa - dovozcu, ktorý ho kúpil v zahraničí.

**Reexport(vývoz dovozu)predstavuje dovoznú a následne vývoznú zahraničnoobchodnú operáciu. Označuje sa aj ako vývoz dovozu (opakovaný vývoz dovezeného tovaru) alebo tranzit.**

1. **priamy**- reexportér kúpi tovar v určitej krajine a predá ho do inej krajiny bez toho, aby tovar prešiel cez jeho územie,
2. **nepriamy**- reexportér, kúpi tovar v určitej krajine a dovezie ho na svoje územie a následne ho vyvezie do inej krajiny.

Dôvody reexportu:

1. **obchodno-politické prekážky-** vysoké clá, množstevné obmedzenia, zákon dovozu,
2. **ekonomické dôvody-** pri nákupe tovaru vo veľkom množstve zaplatí reexportér nižšiu cenu,
3. **kompletizácia vývozu reexportéra.**

**Vrcholové bilancie v ZO**

**1.Obchodná bilancia (OB)- sleduje hodnotu vývozu a dovozu v peňažných jednotkách za určité obdobie, spravidla za jeden rok. Nesleduje platby.**

**SALDO OB**- rozdiel medzi hodnotou vývozu a dovozu

1. **aktívna OB** = vývoz > dovoz
2. **pasívna OB** = vývoz < dovoz
3. **vyrovnaná OB** = vývoz = dovoz

**2.Platobná bilancia (PB)-** zachytáva peňažné príjmy zo zahraničia a peňažné výdavky do zahraničia.

**SALDO PB**- rozdiel medzi peňažnými príjmami zo zahraničia a peňažnými výdavkami do zahraničia

1. **aktívna PB** = príjmy > výdavky (zvýšenie devízových rezerv)
2. **pasívna PB** = príjmy < výdavky (zníženie devízových rezerv)
3. **vyrovnaná PB** = príjmy = výdavky

Aktívne saldo obchodnej bilancie neznamená automaticky aktívnu platobnú bilanciu krajiny. Platobná bilancia môže byť napriek tomu pasívna, napríklad ak sa vývoz uskutočňuje na základe úverov.