17., 2. ZAHRANIČNÍ OBCHOD

Patří do terciálního sektoru – do sektoru služeb

DŮVOD VZNIKU:

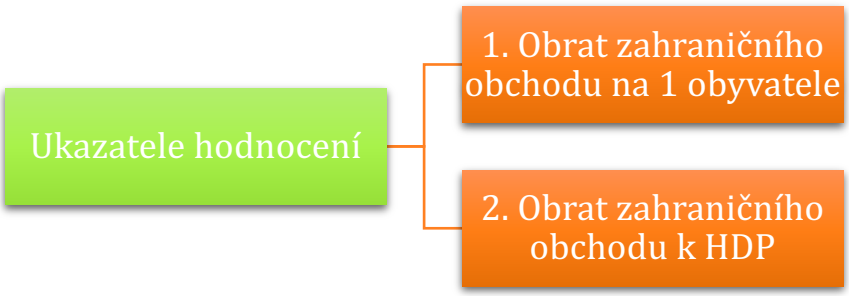
Žádný stát nemá všechny přírodní a ekonomické podmínky aby uspokojil všechny potřeby svých obyvatel

Význam zahraničního obchodu

1. EKONOMICKÝ VÝZNAM

Vývoz a dodání:

- Zvyšuje hrubý domácí produkt
- Snižují nezaměstnanost
- Zvyšují saldo platební bilance
- Dovoz může být výhodný, pokud se uskuteční levněji než od výrobců v zemi



2. POLITICKÝ VÝZNAM

- Vzájemný obchod zvyšuje přátelské vztahy a jejich vzájemnou závislost

3. KULTURNÍ VÝZNAM

- Možnost seznámit se s kulturou, přírodou, památkami a zvyklostmi pro lidi, kteří se zahraničním obchodem zabývají

FORMY ZAHRANIČNÍHO OBCHODU:

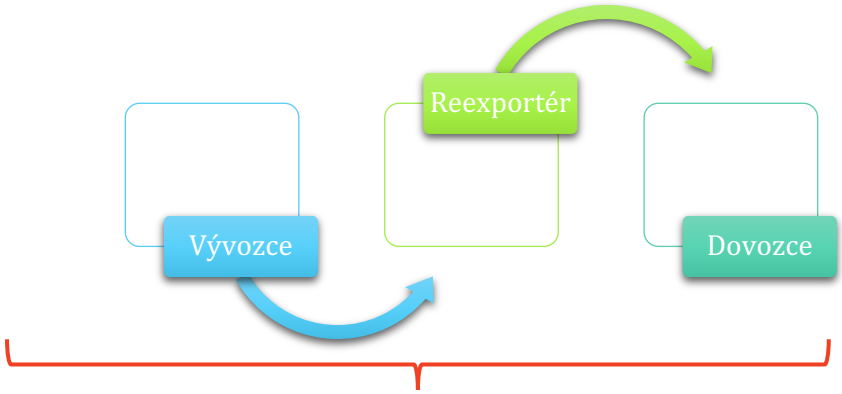
1. VÝVOZ = EXPORT
2. DOVOZ = IMPORT
3. DODÁNÍ DO EU
4. POŘÍZENÍ Z EU
5. REEXPORT = VÝVOZ DOVOZU

K 3. zemím

Vnitro unijní obchod

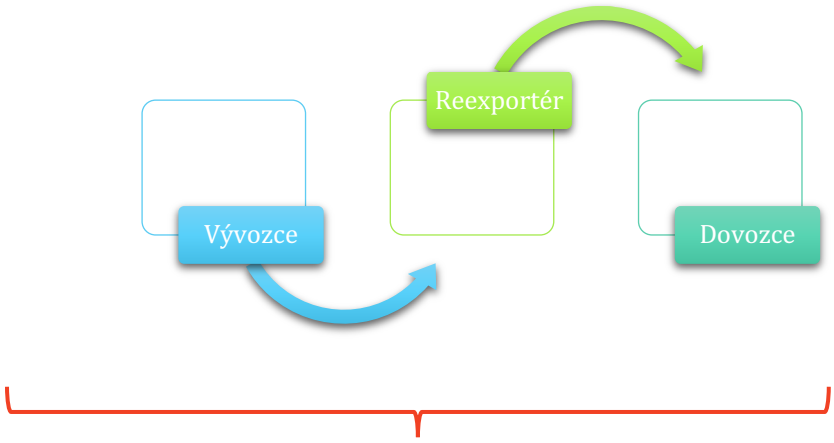
REEXPORT = VÝVOZ DOVOZU

a) PŘÍMÝ



ZBOŽÍ SE NEUPRAVUJE ANI NEKOMPLETUJE

b) NEPŘÍMÝ



ZBOŽÍ SE UPRAVUJE POPŘÍPADĚ I VYRÁBÍ A KOMPLETUJE

DŮVODY REEXPORTU:

- Ekonomický -> zisk
- Rozšiřuje svoji nabídku
- Politický, kdy reexportér řeší znepřátelené vztahy mezi vývozcem a dovozcem

VÝVOZNÍ OPERACE – Operace zajišťující dodání zboží do EU

A
Příprava vývozní operace

1. Vlastní připravenost podniku k vývozu
2. Volba obchodního partnera
3. Vývozní marketing

B
Uzavření kupní smlouvy

1. Nabídka
2. Dohodnutí podmínek obchodu (platební, dodací)
3. Vlastní uzavření kupní smlouvy

C
Plnění kupní smlouvy

1. Vlastní dodání zboží
2. Zaplacení dodávky

1. VLASTNÍ PŘIPRAVENOST PODNIKU K VÝVOZU

- Jestliže chce podnik dodávat, musí nejprve vyhodnotit následující možnosti:

A) VÝROBNÍ PROGRAM

- Podnik hodnotí svůj výrobek, zda je na zahraničních trzích konkurence schopný
- Zda má dostatečnou výrobní kapacitu -> maximum, které je podnik schopen vyrobit

B) PERSONÁLNÍ ZABEZPEČENÍ

- Zda má dostatek kvalifikovaných zaměstnanců
- V případě, že firma uskutečňuje přímý vývoz, musí zaměstnanci ovládat cizí jazyk, jejich právo a zvyklosti

C) FINANČNÍ SITUACE

- Zda má dostatek finančních prostředků pro uskutečnění vývozu
- Nebo zda má možnost je někde získat

2. VOLBA OBCHODNÍHO PARTNERA

- Podnik vybírá zemi, kam chce vyvážet
- Provádí průzkum trhu:
  - Konkurenci – výrobek a cenu
  - Kupní sílu obyvatelstva – strukturu obyvatelstva (segment
  - Ekonomickou vyspělost země
  - Politiku
  - Nákupní zvyklosti obyvatelstva
- Informace podnik získává:
  a) PŘÍMO NA MÍSTĚ -> průzkum trhu v terénu
  b) OD STOLU
  ➔ Doporučuje se: zadat průzkum trhu místní marketingové agentuře

3. VÝVOZNÍ MARKETING

- Pokud podnik zvolil zemi, musí upravit výrobek podle místních podmínek
- Upravovat bude například: obal, složení výrobku, etiketu, reklamu a přizpůsobí prodejní cenu a způsob prodeje

B

1. NABÍDKA

- Je první krok, kdy se zahraniční partner seznamuje s potencionálním dodavatelem a proto je třeba zvolit správnou formu nabídky a její obsah

FORMY NABÍDKY:

a) internetová podoba

b) materializovaná podoba

c) telefonní podoba

- Náležitosti / obsah nabídky se liší podle závaznosti:

A) VYŽÁDANÁ NABÍDKA

- Zasílá se stálým zákazníkům nebo zákazníkům, o kterých máme informace neboli odpověď na poptávku
- Cena, způsob dodání, dodací a platební podmínky

B) NEVYŽÁDANÁ NABÍDKA

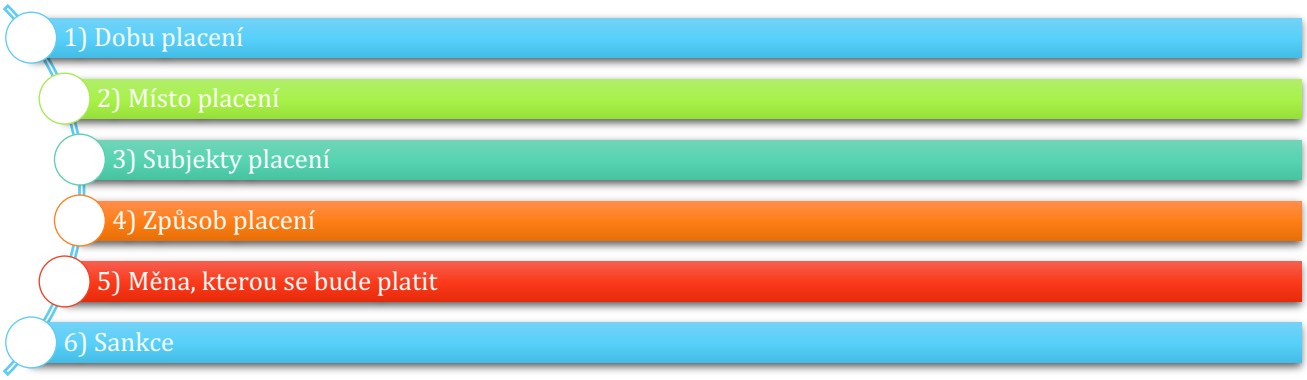
- Zasílá se všem potencionálním odběratelům
- Nejčastěji formou letáků (papírový, internetový)

2. DOHODNUTÍ PODMÍNEK OBCHODU (PLATEBNÍ, DODACÍ)

A) PLATEBNÍ PODMÍNKY

- Poprvé se objevují ve vyžádané nabídce
- Po předmětu dodání jsou nejdůležitější

PLATEBNÍ PODMÍNKY URČUJÍ:



CO OVLIVŇUJÍ PLATEBNÍ PODMÍNKY?

1) VZÁJEMNÉ VZTAHY PARTNERŮ

2) POLITICKÁ SITUACE

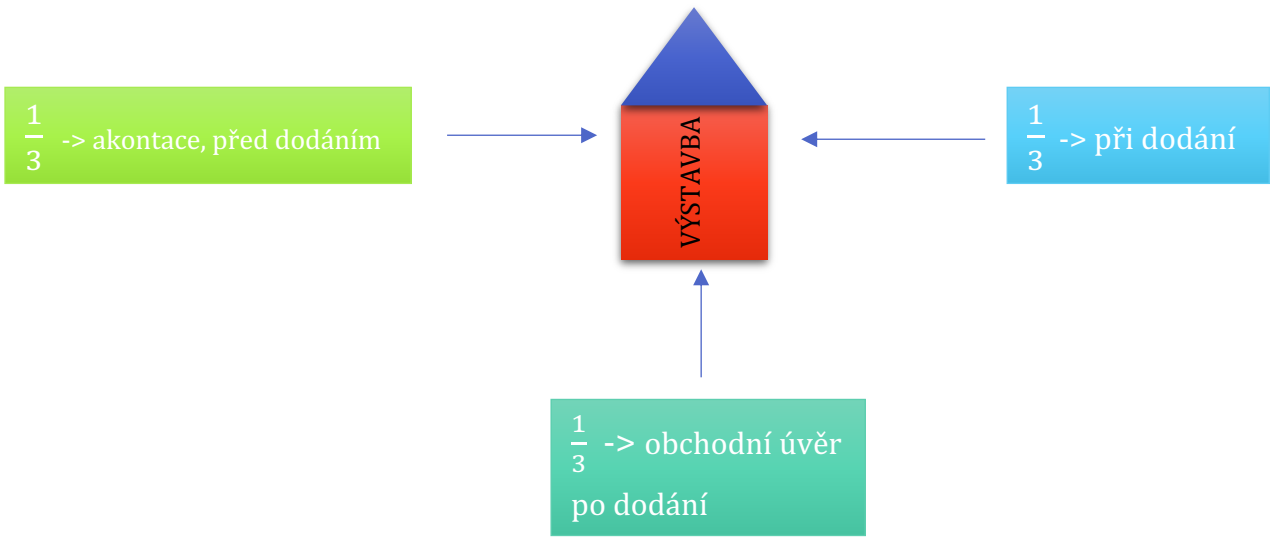
3) SITUACE NA TRHU

- Pokud je na trhu přebytečná nabídka, platební podmínky si určuje odběratel
- Pokud je nabídka nedostatečná určuje dodavatel

4) CELKOVÁ EKONOMICKÁ SITUACE

5) PŘEDMĚT PRODEJE

- Na finančních se nesmí platit úvěrem
- Velké investiční zakázky (výstavba pivovarů apod.)



6) MEZINÁRODNÍ DOHODY A PRAVIDLA

- Například „Všeobecná dohoda o clech a obchodu“, „Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akredity“

1) Doba placení

- Vztahuje se k okamžiku uskutečnění dodávky

a) PŘED DODÁVKOU (AKONTACE)

- 100% akontace (zaplacení celé dodávky předem)
  - ➔ V případech, že se partneři neznají a nedůvěřují si, nebo při možné slevě (skontu)
- Jedna třetina akontace -> častější

b) PŘI USKUTEČNĚNÍ DODÁVKY

- Na základě sjednané doby splacení

c) PO DODÁVCE (NA OBCHODNÍ ÚVĚR)

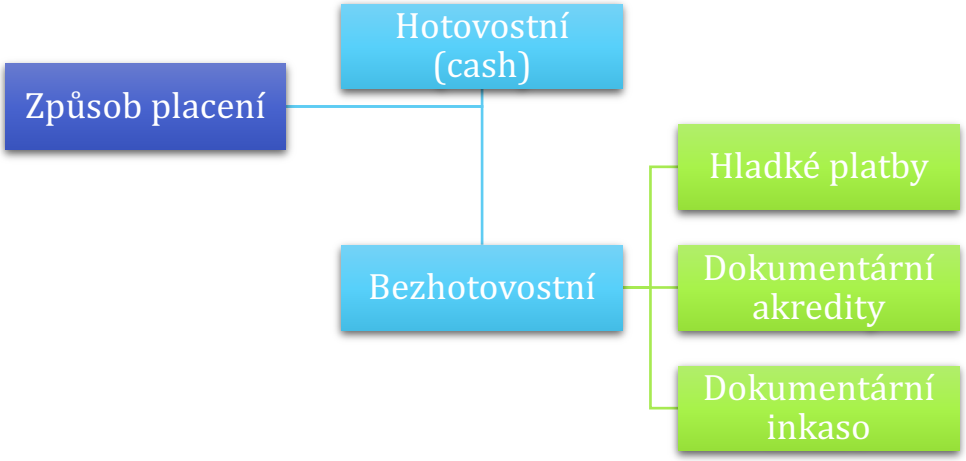
- Dobré obchodní vztahy (solventnost) – v případě kdy si partneři důvěřují

2) Místo placení

- Nejčastěji se používá BANKA
- Pokud v kupní smlouvě není určeno bankovní spojeni (kód banky) musí kupující na své náklady a rizika uhradit sjednanou částku na sjednaném místě
- RIZIKA: padělání bankovek, poškození, devizový kurz, krádež
- NÁKLADY: na dopravu

3) Subjekty placení

4) Způsoby placení



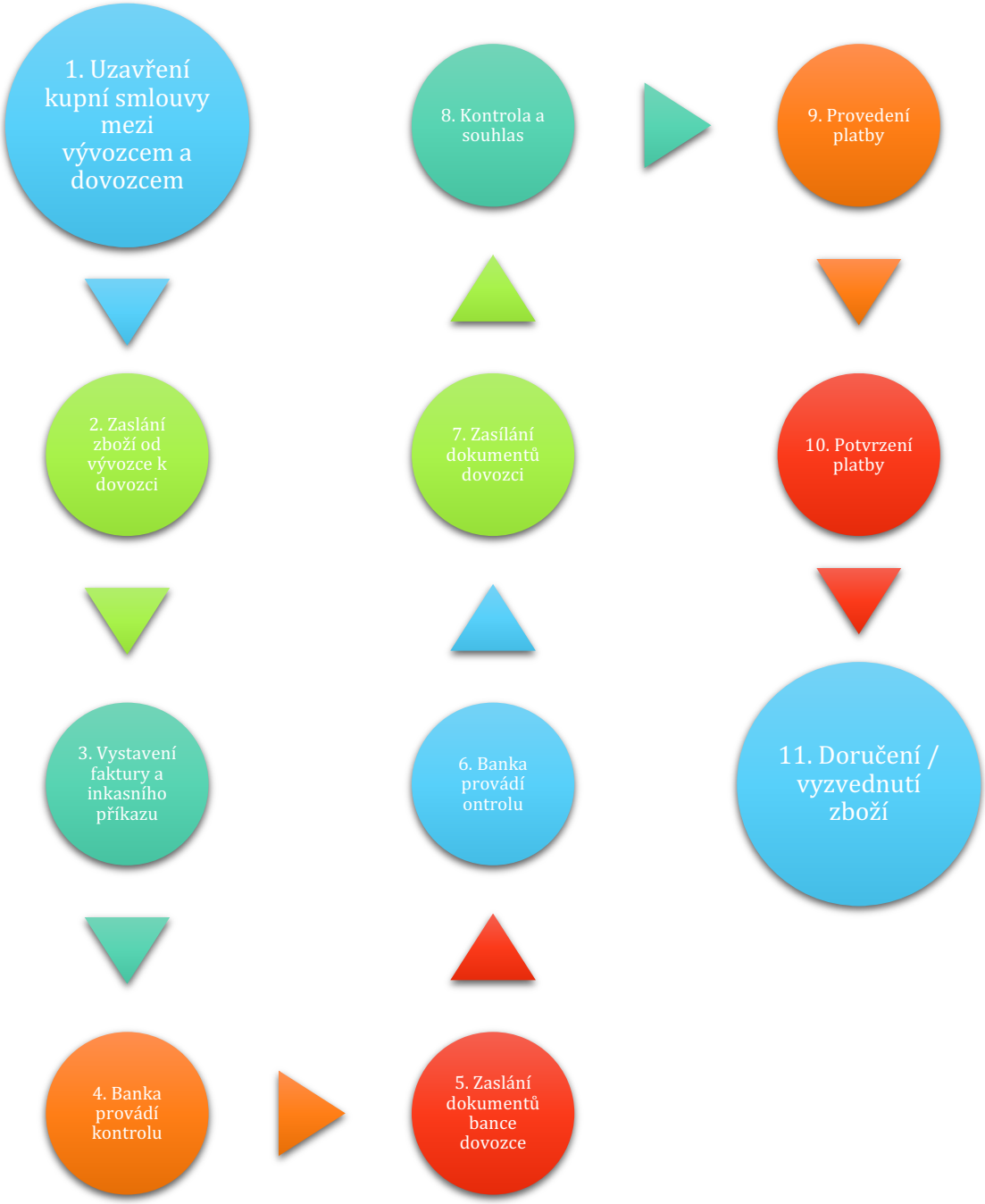
HOTOVOSTNÍ PLACENÍ

- V praxi se moc nepoužívá, pouze na výstavách a veletrzích
- NEVÝHODOU: odcizení, falzifikace, devizový kurz, transakční poplatky

HLADKÉ PLATBY

- Platba pomocí příkazu k úhradě
- V případech že se partneři dobře znají
- Příkaz k úhradě je složitější než v tuzemsku
- Na příkazu k úhradě je zobrazeno: měna, částka číslicí a slovy, odesílatel, příjemce -> číslo účtu, adresa a IČ, předkládají se další doklady -> faktura, kopie dodacího listu apod.

DOKUMENTÁRNÍ INKASO



1. UZAVŘENÍ KUPNÍ SMLOUVY

- Mezi vývozcem a dovozcem, který si stanoví platební podmínky dokumentárního inkasa
- Doklady: DIP – dokumenty proti placení

  DIA – dokumenty proti akceptaci

2. ZASLÁNÍ ZBOŽÍ OD VÝVOZCE

- Vývozce pošle zboží, které však ne hned dorazí k dovozci
- Zboží vývozce doručí nejdříve do skladu či ke speditérovi v půli cesty
- Ke zboží se vždy přikládá originál dodacího listu, který je potřebný pro následné vytvoření přejímky

3. VYSTAVENÍ FAKTURY A INKASNÍHO PŘÍKAZU

- Ve chvíli, kdy vývozce zasílá zboží dovozci, vytváří zároveň fakturu a příkaz k inkasu a další potřebné dokumenty
- Tyto doklady zasílá své bance

4. BANKA PROVÁDÍ KONTROLU

- Ve chvíli, kdy banka obdrží dokumenty vývozce, zkontroluje je, zda jsou v pořádku

5. ZASÍLÁNÍ DOKUMENTŮ BANCE DOVOZCE

- Pokud banka vývozce rozhodne, že jsou dokumenty vývozce v pořádku, zašle je bance dovozce

6. BANKA PROVÁDÍ KONTROLU

- Banka vývozce pošle bance dovozce dokumenty, banka dovozce je opět zkontroluje

7. ZASÍLÁNÍ DOKUMENTŮ DOVOZCI

- Pokud banka dovozce provede kontrolu, která dopadne dobře, dokumenty zašle dovozci aby je zkontroloval a odsouhlasil

8. KONTROLA A SOUHLAS

- Dovozce všechny dokumenty zkontroluje, a pokud je vše v pořádku, dává souhlas k provedení inkasa

9. PROVEDENÍ PLATBY

- Ve chvíli, kdy banka dovozce obdrží jeho souhlas, zasílá bance vývozce peníze – smluvenou částku

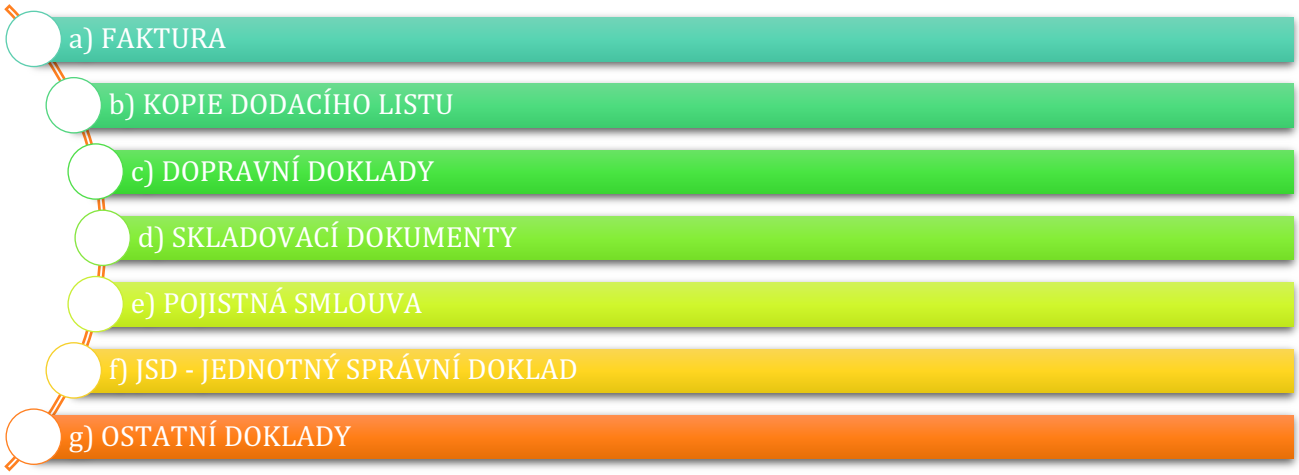
10. POTVRZENÍ PLATBY – VBÚ

- Po zaslání platby, obě banky vystaví výpis z běžného účtu, který zašlou svým klientům, pro které je to potvrzení proběhlé platby

11. DORUČENÍ/VYZVEDNUTÍ ZBOŽÍ

- Dovozce si po obdržení výpisu může zboží vyzvednout

Dokumenty doprovázející dokumentární platby:



DOPRAVNÍ DOKLADY:

- Liší se podle druhu použitého dopravního prostředku
- Rozlišujeme:
  - NÁKLADNÍ LISTY
    Vystavují dopravci při naložení nákladu (typ, množství,…)
    Doprava: silniční, železniční, lodní (říční), letecká
  - KONOSAMENT
    Doklad pro námořní dopravu, vystavuje kapitán lodi v přístavu nalodění
    Konosament je obchodovatelný cenný papír -> v průběhu platby může dojít ke změně majitele zboží
    Na dokladu je zobrazena nouzová adresa, na kterou se obrátí kapitán lodi v případě, že si v přístavu vylodění zboží nikdo nevyzvedne
    Dokument představuje doklad o vlastnictví zboží
  - POŠTOVNÍ PRŮVODKA
    Doklad pro doručení zboží poštou

SKLADOVACÍ DOKUMENTY

1. POTVRZENÍ O ULOŽENÍ ZBOŽÍ VE SKLADU
- Není obchodovatelný cenný papír
2. WARRANT
- Obdoba konosamentu (ve skladu)

JSD – JEDNOTNÝ SPRÁVNÍ DOKLAD

- Doklad pro celní úřad

OSTATNÍ DOKLADY

1. Vážný doklad
- Doklad o hmotnosti dodávky
2. Doklad o původu zboží
3. Doklad o jakosti zboží

DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV -> L/C (LETTER OF CREDIT)

- Velmi používaná forma v zahraničním obchodu
- Rozšiřuje se i v tuzemském platebním styku

AKREDITIV:

- Závazek banky, že zaplatí za svého klienta v případě, že budou splněny akreditivní podmínky
- Placení dokumentárním akreditivem se dělí na 2 části:
    1. Otevření akreditivu
    2. Čerpání akreditivu

1. Uzavření kupní smlouvy
2. Otevření akreditivu
3. Informovanost banky beneficienta
4. Informovanost beneficienta
5. Zasílání zboží
6. Dokumenty beneficienta
7. Kontrola dokumentů a následné zasílání bance dovozce
8. Zaslání peněz
9. Banka dovozce zatěžuje účet svého klienta
10. Připsání peněz na účet beneficienta
11. Výpisy z běžného účtu oboum stranám

1. UZAVŘENÍ KUPNÍ SMLOUVY

- Ve které se stanoví podmínka o dokumentárním akreditivu

2. OTEVŘENÍ AKREDITIVU

- Dovozce žádá svou banku
- Banka prověřuje solventnost svého klienta, aby zjistila, zda se může za klienta bez rizik zaručit, pokud ano, otevírá akreditiv

3. INFORMOVANOST BANKY BENEFICIENTA

- Banka dovozce informuje banku beneficienta o otevření akreditivu

4. INFORMOVANOST BENEFICIENTA

- Informaci o otevření akreditivu banka zasílá beneficientovi

5. ZASLÁNÍ ZBOŽÍ

- Vývozce zasílá zboží dovozci zároveň vystaví potřebné dokumenty, například originál dodacího listu, který putuje současně s dodávkou zboží

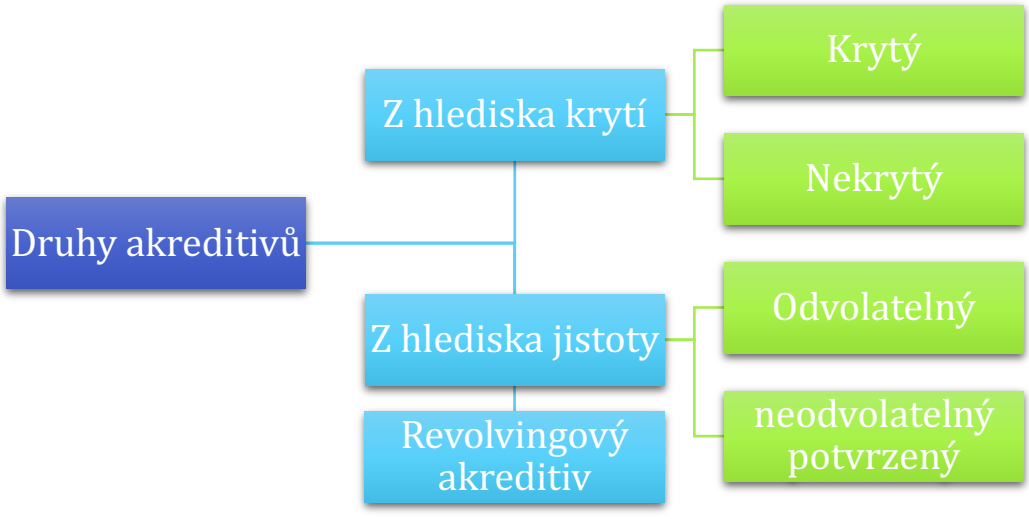
6. DOKUMENTY BENEFICIENTA

- Beneficient předává potřebné dokumenty své bance

7. KONTROLA DOKUMENTŮ A NÁSLEDNÉ ZASLÁNÍ BANCE DOVOZCE

- Banka beneficientovi jeho doklady zkontroluje, a pokud jsou v pořádku, zašle je bance dovozce

DRUHY AKREDITIVŮ:



Krytý akreditiv:

- Peníze, které jsou na účtu ihned zablokovaný
- Banka v okamžiku otevření akreditivu zablokuje akreditivní částku na klientově účtu
- Klient nemůže s penězi disponovat, pro klienta je to nevýhodné a proto se tento druh akreditivu v praxi moc nevyskytuje

Nekrytý akreditiv:

- K proplacení akreditivů (k jeho poskytnutí) dochází v okamžiku splnění akreditivních podmínek

Odvolatelný akreditiv:

- Může být kdykoli odvolán, zrušen a proto je potřeba aby si partneři dali pozor na to, že je na akreditivu napsáno odvolatelný

Neodvolatelný, potvrzený akreditiv:

- Akreditiv navíc potvrzuje další banka, nejčastěji je to banka vývozce
- K potvrzení dochází v případech, kdy se partneři neznají, při obchodu je špatná ekonomická nebo politická situace

Revolvingový akreditiv:

- Používá se v případě opakujících se plateb, akreditivů se automaticky otevře po zaplacení předchozí platby
- Používá se u bonitních klientů
- Výhodou je, že dovozce nemusí žádat vícekrát

B

2. DOHODNUTÍ OBCHODNÍCH PODMÍNEK

B) DODACÍ PLATEBNÍ PODMÍNKY

DODACÍ PARITA – dodací podmínky se určují dodací paritou, která udává místo, kde přecházejí náklady a rizika prodávajícího na kupujícího

- NÁKLADY: dopravné, skladovací náklady, mzdové náklady, clo, …
- RIZIKA: ztráta, poškození, krádež, …

- V mezinárodním obchodě se osvědčili dodací podmínky jménem INCOTERMS, které vydala v roce 1936 Mezinárodní komora v Paříži
- Následně se zhruba každých 10 let inovují, poslední inovace byla v roce 2010
- Ve smlouvě se musí vždy uvést rok vydání

- Podmínky incoterms obsahují 11 doložek, které se dělí na skupiny

1. Skupina – podmínky se dají použít pro jakýkoli způsob dopravy
2. Skupina – podmínky se dají použít pouze pro lodní dopravu

- Každá podmínka má určeno v jaké přesné chvíli a na jakém přesném místě jsou rizika, náklady a pojištění přenesena z prodávajícího na kupujícího
- Nejvýhodnější podmínkou pro prodávajícího je EXW a to proto, že rizika, náklady a pojištění se přenáší z prodávajícího na kupujícího hned při výrobě
- Nejvýhodnější podmínkou pro kupujícího jsou DAP a DDP a to proto, že rizika, náklady a pojištění přebírá z prodávajícího až v místě, kam mělo být zboží nebo výrobky doručeny

B

3. VLASTNÍ UZAVŘENÍ SMLOUVY

- O hodně složitější v zahraničním obchodě, než v tuzemsku, má více náležitostí
    - VYMEZENÍ STRAN
- Z obchodního rejstříku
    - PŘESNÉ VYMEZENÍ PŘEDMĚTU SMLOUVY
    - PLATEBNÍ A DODACÍ PODMÍNKY
    - CENOVÁ DOLOŽKA
- Nejčastěji u kontraktu (dlouhodobá smlouva)
- Umožňuje zvýšit cenu sjednanou v kupní smlouvě na růst inflace
    - ADRESA SOUDU, KTERÝ JAKO BUDE JAKO PRVNÍ ŘEŠIT PŘÍPADNÉ SPORY, KTERÉ VYPLYNOU Z NEDODRŽENÍ SJEDNANÝCH PODMÍNEK
    - PRÁVA A POVINNOSTI SMLUVNÍCH STRAN

JINÉ FORMY SMLUV

- UZÁVĚRKOVÁ NÓTA
- Zvláštní druh smlouvy, která se používá při obchodování s cennými papíry, na burze
- Předtištěný formulář
    - PROFORMA FAKTURY (doklad)
- Není to daňový doklad
- Neslouží k proplácení
- Vývozce ji vystavuje jako potvrzení objednávky -> příslib, že se v budoucnu dodávka uskuteční

Používá se:

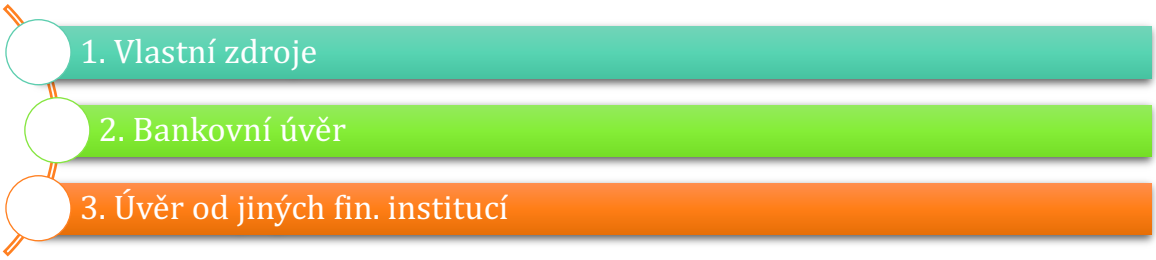
- Dovozce na jejím základě žádá o dovozní licenci nebo o bankovní úvěr

C

1. VLASTNÍ DODÁNÍ ZBOŽÍ
2. ZAPLACENÍ DODÁVKY

ZPŮSOBY FINANCOVÁNÍ VÝVOZU

- Způsob, jakým vývozce získává finanční prostředky pro výrobu a realizaci celé vývozní operace
- MOŽNOSTI:



- FAKTORY:

1. FAKTORING

- Odkup krátkodobých pohledávek, před lhůtou splatnosti
- FAV splatnost 3 měsíce (11. 3. -> 30. 6. 2000 E)
- Odkupují faktoringové společnosti (faktor), bývají to často banky
- Faktoring probíhá revolvingovým způsobem -> ve faktoringové smlouvě je stanovená maximální hodnota pohledávek, který je faktor ochoten koupit

- Revolvingový způsob -> v okamžiku, kdy se zaplatí některá pohledávka, je faktor ochoten odkoupit novou pohledávku
- Pohledávky se odkupují za nižší cenu než je jmenovitá hodnota uvedena na faktuře

RIZIKA:

- Dovozce nezaplatí
- Pohyb devizového kurzu

- Faktoring využívají malé a střední firmy
- Faktor poskytuje vývozci ještě další služby:
  - Poradenská činnost pro vývozce
  - Vede evidenci pohledávek
  - Zajišťuje pojišťovací činnost

DRUHY FAKTORINGU:

VÝHODY FAKTORINGU:

- Umožňuje vývozci rychlou návratnost pohledávky
- Riziko pohybu devizového kurzu se přenáší na faktor
- Riziko nezaplacení pohledávky se přenáší na faktor

2. FORFAITING

- Odkup dlouhodobých pohledávek před lhůtou splatnosti, které se týkají jedné zakázky (výstavba pivovarů, ...)
- Forfaiter žádá zajištění pohledávky od banky
- Nutnost zajištění vyplívá z dlouhé doby splatnosti z větší fakturované částky a taky z většího rizika
- O forfaitingu vývozce uvažuje už při uzavření kupní smlouvy, a proto je vhodné, aby provizi hradil dovozce

3. PODPORA STÁTU

CZECH TRADE

- Česká agentura na podporu exportu
- Příspěvková organizace ministerstva průmyslu a obchodu (poskytuje služby, které fakturujeme, ale finanční prostředky nestačí na provoz, a proto část prostředků v plánované výši čerpá ze státního rozpočtu)
- Služby poskytované exportérům:
  - Nabídka českých exportérů na internetu
  - Informace o zahraničních partnerech
  - Aktuální informace o nových produktech na zahraničním obchodu
  - Vydává publikace o různých zemích

EGAP – EXPORTNÍ, GARANČNÍ A POJIŠŤOVACÍ SPOLEČNOST

- 1992
- Státní úvěrová a pojišťovací společnost
- Státní záruky, poskytuje úvěry a zároveň pojišťuje
- Pojišťuje politická a komerční rizika

POLITICKÁ RIZIKA:

- Kupující neplatí z důvodu občanských nepokojů, převratu, války, …
- Státní záruka

KOMERČNÍ RIZIKA:

- Dovozce nemá finanční prostředky (je nesolventní)
- Stát nezaručuje

ČEB – ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA

- 1995, a. s.
- Akcionáři:
  - Ministerstvo financí
  - Ministerstvo zahraničních věcí
  - Ministerstvo průmyslu a zemědělství
  - EGAP
- Všechny produkty (úvěry), které ČEB poskytne, musí být pojištěny u EGAPU
- Specializovaná banka poskytující úvěry pouze exportům za výhodnějších podmínek než tuzemské banky (ve velkých objemech)

SPRÁVA ČESKÝCH CENTER

- Organizace ministerstva zahraničních věcí, která v zahraničí vlastní objekty, které patří ČR a v nich organizuje setkání podnikatelů různé bankety a prezentace českých firem
- Vyhledává českým podnikatelům zajímavé obchodní partnery
- Zadarmo zveřejňuje českým podnikatelům nabídku na internetu
- Informace o firmách včetně jejich kontaktů

RIZIKA V ZAHRANIČNÍM OBCHODU

1. POLITICKÉ

- Politika a ekonomika spolu velmi úzce souvisí

- Politické rozhodnutí může výrazně ovlivnit ekonomický život ve společnosti
- V politicky nestabilní zemi se podnikání nedaří, klesají investice zahraničních investorů, podnikatelé se snaží zabezpečit proti případné platební neschopnosti
- Zabezpečují se: akreditivem nebo pojištěním
- V mnoha nestabilních ekonomikách působí organizovaná mafie

2. JAZYKOVÝCH BARIÉR

- Spočívá v neznalosti jazyka především u odborných termínů
- Doporučuje se specializovaný a odborný překladatel

3. KURZOVÉ

- Devizový kurz je poměr dvou měn
- 1996 – česká koruna je volně směnitelná -> skoro každá a jakákoli měna je směnitelná
- Devizový kurz se pohybuje na základě nabídky a poptávky po určité měně na finančních trzích, ale na jeho výši mají vliv i jiné faktory

Změnu kurzu může způsobit:

- CENTRÁLNÍ BANKA
- Provádí měnovou politiku
- Vyhlašuje různé druhy úrokových sazeb -> zahraniční investoři u nás budou více investovat (příliv zahraničních měn do ČR -> posílení aktivního salda platební bilance)
- Poskytuje devizový kurz
- DEVALVACE a REVALVACE -> úřední rozhodnutí
- DEPRECIACE a APRECIACE -> pohyb S a D
  - OČEKÁVANÁ POLITICKÁ SITUACE
  - ÚROVEŇ EKONOMIKY
- Pokud ekonomika roste (růst HDP) tak kurz posiluje
  - ŽIVELNÉ POHROMY

- Předvídat pohyb devizových kurzů je pro podnikatele velmi složité, a proto se snaží zajistit proti devizové ztrátě tím, že s bankou uzavřou smlouvu o: forwardu nebo devizové opci

4. LEGISLATIVNÍ

- Riziko neznalosti právních předpisů
- Doporučuje se při uzavírání smluv obrátit na specialisty na mezinárodní právo

5. MARKETINGOVÉ

- Zahraniční zákazník má často jiné potřeby než tuzemský, a proto je třeba provést dobře průzkum trhu, nejlépe zahraniční marketingovou agenturou
- Doporučuje se provést takzvaný PRETEST -> vzorek, na kterém se testuje zájem místního obyvatelstva

6. MANAGERSKÉ

- Řídící pracovníci mohou špatně rozhodnout o vyváženém výrobku, o zahraničním partnerovi a zároveň si mohou vybrat špatné spolupracovníky

ZPŮSOBY PROSAZOVÁNÍ ZAHRANIČNĚ OBCHODNÍ POLITIK DANNOU VLÁDOU

1. LIBERALISMUS

- Svobodomyslná politika
- Vláda nezasahuje do zahraničního obchodu
- Neomezuje vývozce a dovozce

2. PROTEKCIONALISMUS

- Ochranářství
- Zasahuje a ochraňuje vnitřní trh