

EKONOMICKA UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNA FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/I/2024/36146475533157380

**Realizácia dovozného obchodného prípadu
slovenskou spoločnosťou**

Diplomová práca

2024

Bc. Ivan Vozniuk

EKONOMICKA UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNA FAKULTA

**Realizácia dovozného obchodného prípadu
slovenskou spoločnosťou**

Diplomová práca

Študijný program: manažment medzinárodného obchodu

Študijný odbor: ekonómia a manažment

Školiace pracovisko: katedra medzinárodného obchodu

Vedúci záverečnej práce: doc. Ing. Viera Ružeková, PhD.

Bratislava 2024

Bc. Ivan Vozniuk

ABSTRAKT

VOZNIUK, Ivan: Realizácia dovozného obchodného prípadu slovenskou spoločnosťou. – Ekonomická univerzita v Bratislave.

Obchodná fakulta; katedra medzinárodného obchodu. – Vedúca záverečnej práce: doc. Ing. Viera Ružeková, PhD. – Bratislava: OF EU, 2024, 72 s.

Táto diplomová práca popisuje dovoznú obchodnú operáciu z teoretického a praktického hľadiska, pričom konkrétnym prípadom je dovoz akumulátorových skrutkovačov spoločnosťou ABC s.r.o. na slovenský trh. Cieľom práce je pomocou vedeckých metód preskúmať a analyzovať dovozný obchodný prípad - dovoz skrutkovačov z firmy "Dnipro-M" z Ukrajiny na slovenský trh. Práca je rozdelená do piatich kapitol a zahŕňa 4 grafy a 1 tabuľku. Prvá kapitola sa zameriava na charakteristiku exportnej krajiny - Ukrajiny, vrátane jej teritoriálnej a komoditnej štruktúry, ako aj obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom. Druhá kapitola stanovuje hlavné a čiastkové ciele diplomovej práce, ako aj hypotézy, ktoré sú overované v priebehu výskumu. Tretia kapitola popisuje metodológiu, vrátane výberu výskumných metód a postupov použité pri spracovaní údajov. Štvrtá kapitola predstavuje spojenie teoretického rámca s praktickými skúsenosťami spoločnosti ABC s.r.o. v oblasti dovozu akumulátorových skrutkovačov. Táto kapitola obsahuje podrobný popis priebehu dovoznej operácie, identifikáciu problémov a prekážok, ako aj analýzu faktorov úspechu. Piata kapitola obsahuje diskusiu a zhodnotenie prípadovej štúdie, pričom zhrňuje hlavné zistenia a navrhuje konkrétne odporúčania na zlepšenie obchodných operácií. Výsledkom analýzy je komplexné hodnotenie priebehu dovoznej operácie a identifikácia perspektív pre ďalší rozvoj obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom. Diplomová práca poskytuje cenné teoretické aj praktické poznatky v oblasti medzinárodného obchodu, pričom zdôrazňuje význam efektívneho riadenia obchodných operácií a strategického plánovania.

ABSTRAKT

This thesis describes an import trade operation from both theoretical and practical perspectives, with a specific case focusing on the import of cordless screwdrivers by ABC Ltd. into the Slovak market. The aim of the thesis is to explore and analyze this import trade case—importing screwdrivers from the company "Dnipro-M" in Ukraine to the Slovak market—using scientific methods. The work is divided into five chapters and includes 4 charts and 1 table. The first chapter focuses on the characteristics of the exporting country, Ukraine, including its territorial and commodity structure, as well as the trade relations between Ukraine and Slovakia. The second chapter sets out the main and subsidiary objectives of the thesis, as well as the hypotheses tested during the research. The third chapter describes the methodology, including the selection of research methods and procedures used in data processing. The fourth chapter connects the theoretical framework with the practical experiences of ABC Ltd. in importing cordless screwdrivers. This chapter provides a detailed description of the import operation process, identification of problems and obstacles, as well as an analysis of success factors. The fifth chapter contains a discussion and evaluation of the case study, summarizing the main findings and proposing specific recommendations for improving trade operations. The result of the analysis is a comprehensive evaluation of the import operation process and identification of prospects for further development of trade relations between Ukraine and Slovakia. The thesis provides valuable practical and theoretical insights in the field of international trade, highlighting the importance of effective management of trade operations and strategic planning.

Obsah

Úvod.....	9
1. Charakteristika slovensko-ukrajinských vzťahov.....	11
1.1 Podstata, význam a funkcie zahraničného obchodu	11
1.2 Historicky vývoj vzťahov Ukrajiny a EÚ (SR)	12
1.3 Súčasne princípy ekonomickej spolupráce SR a Ukrajiny.....	14
1.3.1 Asociačná dohoda a DCFTA	16
1.4 Základne ekonomické informácie Ukrajiny a vnútropolitická charakteristika krajiny ...	19
1.4.1 Demografická charakteristika Ukrajiny	20
1.4.2 Hospodárska charakteristika Ukrajiny	20
1.4.3 Dôležité priemyselné odvetvia Ukrajiny.....	21
1.4.4 Členstvo v medzinárodných organizáciách Ukrajiny	22
1.4.5 Charakteristika zahraničného obchodu Ukrajiny	23
1.4.6 Zahraničný obchod EÚ a Ukrajiny	25
1.4.7 Zahraničný obchod Ukrajiny a SR počas pandémie COVID-19	29
1.5 Dovozný a vývozný režim medzi EÚ a Ukrajinou	30
1.5.1 Dohoda o Prehĺbenej a komplexnej zóne voľného obchodu (DCFTA)	30
2. Cieľ práce.....	33
3. Metodika práce a metódy skúmania	34
3.1 Objekt skúmania	34
3.2 Pracovné postupy	34
3.2.1 Spôsob získavania údajov a ich zdroje	34
4. Výsledky práce	36
4.1 Charakteristika spoločnosti.....	36
4.2 Predmet dovozu	36
4.2.1 Charakteristika akumulátorového skrutkovača Dnipro-M CD-218.....	38
4.3 Priebeh dovoznej obchodnej operácie.....	39
4.4 Prípravná fáza	40
4.4.1 Príprava na dovoznú operáciu	40
4.4.2 Teritoriálny prieskum	40
4.4.3 Odberateľský prieskum	41
4.4.4 Prieskum konkurencie	41
4.4.5 Prieskum dodávateľov.....	42
4.4.6 Preprava.....	42
4.4.7 Dopyt	43
4.4.8 Ponuka	43

4.4.9 Obchodné rokovanie.....	44
4.5 Kontrakčná fáza	47
4.5.1 Kúpna zmluva	48
4.6 Realizačná fáza	49
4.6.1 Priebeh dovoznej obchodnej operácie	50
4.6.2 Platobné podmienky	53
4.6.3 Poisťovanie dovážaného tovaru	54
4.6.5 Colné konanie	57
4.6.6 Reklamačné konanie	59
4.7 Vyhodnotenie dovoznej obchodnej operácie	60
4.7.1 Výsledná kalkulácia obchodného prípadu.....	61
4.7.2 Perspektívy vývoja vzájomných obchodných vzťahov.....	61
4.8 Diskusia.....	62
5. Záver.....	67
ZDROJE.....	70

Zoznam grafov a tabuliek

Grafy

Graf 1 Vývoz Ukrajiny v 2010 a 2020 rokoch	24
Graf 2 Dovozy Ukrajiny v 2010 a 2020 rokoch	25
Graf 3 Export Ukrajiny v 2010 a 2020 rokoch	27
Graf 4 Import Ukrajiny v 2010 a 2020 rokoch	27

Tabuľky

Tabuľka 1 Ekonomické ukazovatele Ukrajiny	18
---	----

Pod'akovanie

Ďakujem vedúcej diplomovej práce, Ing. Viere Ružekovej, PhD. za odborné vedenie, užitočné rady a podporu počas tvorby diplomovej práce.

Úvod

Zmena spoločenského usporiadania v Európe koncom 90. rokov 20. storočia mala pre slovenskú ekonomiku významný dopad. Okrem oblasti súkromného vlastníctva sa výrazne zmenila aj účasť podnikateľských subjektov v medzinárodnom obchode. Prechod na nový politicko-ekonomický systém, ktorý zdôrazňoval demokraciu, rozmanitosť názorov a trhový mechanizmus, umožnil začínajúcim slovenským podnikom slobodne podnikáť a rozvíjať obchodné vzťahy so zahraničím. Napriek malej geografickej rozlohe sa Slovensko postupne stalo zaujímavým pre zahraničné subjekty, ktoré hľadali príležitosti na trhu.

Zahraničný obchod Slovenskej republiky sa stáva hnacou silou jej ekonomiky, keďže domáci trh dosiahol nasýtenie a potreba hľadania nových trhov mimo krajiny stúpla. S rozvojom infraštruktúry a efektívnosti práce, spolu s dostupnou a kvalifikovanou pracovnou silou, získavajú zahraniční podnikatelia záujem o spoluprácu so slovenskými firmami. Medzinárodná špecializácia umožňuje jednotlivým krajinám zamerať sa na výrobu tovarov s najnižšími nákladmi, čo podporuje produktivitu práce a obchod medzi krajinami. V súčasnosti je Slovensko aktívnym hráčom na medzinárodnej obchodnej scéne, sústrediacim sa na diverzifikáciu obchodných partnerstiev a rozšírenie svojich obchodných aktivít do rôznych geografických oblastí. Táto stratégia je podporená rastom konkurencieschopnosti slovenského priemyslu a služieb, ako aj efektívnym využívaním zdrojov a investíciami do inovácií a technologického rozvoja.

Analyzujeme proces dovoznej obchodnej operácie so zameraním na slovensko-ukrajinské obchodné vzťahy. Vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom sú priateľské a majú vysoký potenciál rozvoja. V kontexte dovoznej obchodnej operácie medzi Slovenskom a Ukrajinou sa očakáva ďalší rast a posilnenie obchodných vzťahov medzi týmito dvoma krajinami. Ukrajina je pre slovenských obchodníkov atraktívnym partnerom vzhľadom na jeho geografickú polohu, nízke ceny s vysokú kvalitu tovarov a služieb. Tento dôraz na kvalitu a inováciu je základným pilierom ukrajinskej ekonomiky a ponúka pre slovenské spoločnosti príležitosť zapojiť sa do obchodných transakcií s pridanou hodnotou.

V rámci diplomovej práce bude preskúmaný priebeh dovoznej obchodnej operácie medzi spoločnosťou ABC s.r.o. a jej partnermi na Ukrajine. Tento prípadový štúdium poskytne dôležité poznatky o praktických aspektoch medzinárodného obchodu a bude slúžiť ako základ pre ďalšie analýzy a odporúčania týkajúce sa budúceho rozvoja obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom.

Hlavným cieľom diplomovej práce je pomocou vedeckých metód preskúmať a analyzovať dovozný obchodný prípad - dovoz skrutkovačov z firmy “Dnipro-M” z Ukrajiny na slovenský trh, a overiť dve stanovené hypotézy. Predmetom dovozu boli akumulátorové skrutkovače. Bližšie sa zameriame na identifikáciu hlavných faktorov ovplyvňujúcich úspech dovoznej obchodnej operácie medzi Slovenskom a Ukrajinou. To zahŕňa analýzu obchodného prostredia, vrátane legislatívnych a regulačných aspektov, obchodných zvyklostí a preferencií, ako aj kultúrnych a jazykových faktorov, ktoré môžu mať vplyv na vzťahy medzi obchodnými partnermi. Zároveň sa budeme venovať metodike práce a metódam výskumu, ktoré sa použijú na zhromažďovanie a analýzu relevantných dát a informácií. To zahŕňa kombináciu kvantitatívnych a kvalitatívnych metód, ako aj využitie primárnych a sekundárnych zdrojov informácií. Ďalej sa pozrieme na spoločnosť ABC s.r.o. a detailne analyzujeme jej obchodnú stratégiu, operatívne postupy a výkonnosť v kontexte dovoznej obchodnej operácie. Táto analýza nám umožní identifikovať silné stránky a oblasti, ktoré vyžadujú zlepšenie, a navrhnúť konkrétne opatrenia na optimalizáciu obchodných procesov a zvýšenie konkurencieschopnosti spoločnosti. Na záver sa pozrieme na perspektívy budúceho rozvoja obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom a navrhujeme odporúčania pre ďalší rozvoj dovoznej obchodnej operácie spoločnosti ABC s.r.o. Tieto odporúčania budú založené na analýze aktuálneho stavu trhu, očakávaných trendov a príležitostí v danom odvetví, ako aj na úspechoch a zlyhaniach doterajšej obchodnej stratégie spoločnosti.

1. Charakteristika slovensko-ukrajinských vzťahov

1.1 Podstata, význam a funkcie zahraničného obchodu

Jadro zahraničného obchodu spočíva v exporte výrobkov, materiálov a služieb, ktoré sa v krajine vyrábajú alebo má krajina nadbytok, a v dovoze produktov, surovín a polotovarov a služieb, ktoré sú nedostatkové alebo sa v krajine nevyrábajú. Význam zahraničného obchodu pre domáce ekonomiky vidí mnoho autorov v ich zapojení do medzinárodnej deľby práce s inými krajinami. Tento proces prispieva k rozšíreniu sortimentu spotreby o výrobky, ktoré z rôznych dôvodov krajina nevie vyrábať. Ekonomický význam zahraničného obchodu tkvie v zabezpečení dovozu tovarov, ktoré sa v krajine nevyrábajú, v špecializácii sa na výrobu a export výrobkov, pre ktoré má krajina najlepšie podmienky a vstupy, ako aj v možnosti porovnávania úrovne vlastnej výroby so zahraničím a získavania informácií o výrobkoch vyrábaných a predávaných v zahraničí.¹

Získavanie cudzej meny na úhradu zahraničných platieb. Politický význam medzinárodného obchodu sa prejavuje vo vybudovaní priateľských vzťahov medzi jednotlivými štátmi. Kultúrny význam zahraničnej výmeny tovarov spočíva v spoznávaní rôznych životných štýlov, kultúr a umenia vo svetových krajinách. Úroveň zapojenia krajiny do medzinárodnej spolupráce závisí od rôznych faktorov, ktoré môžeme rozdeliť do dvoch hlavných skupín. Interné faktory zahŕňajú prírodné (ako je klíma, pôda, voda), historické (tradičná výroba), demografické (populácia, jej štruktúra), technické (priemyselný potenciál) a ekonomické (HDP, veľkosť trhu). Externé faktory, ktoré krajina nemôže ovplyvniť, zahŕňajú geografickú polohu, úroveň rozvoja susedných ekonomík, politické vzťahy a medzinárodné udalosti. Prostredníctvom medzinárodného obchodu sa krajiny sveta podieľajú na medzinárodnej spolupráci. Zahraničný obchod zahŕňa výmenu materiálnych statkov s inými krajinami a tiež pohyb služieb. Skladá sa z dvoch základných prvkov: exportu a importu, ktorých súčet tvorí celkový objem zahraničného obchodu krajiny. Zahraničný obchod sa týka aktivity jednej krajiny alebo skupiny krajín vo vzťahu k ostatným krajinám sveta. Pojem medzinárodný obchod sa vzťahuje na obchod medzi viacerými

¹ BENEŠ, V. a kol. 2004. Zahraniční obchod : příručka pro obchodní praxi. Praha : Grada Publishing, 2004, 25 s. ISBN 80-247-0558-3.

krajinami, napríklad v rámci ekonomických zoskupení. Svetový obchod predstavuje súhrn obchodu všetkých krajín, ktoré sa zapájajú do medzinárodnej spolupráce.

Pri prieskume zahraničného obchodu určitej krajiny je kľúčové mať prehľad o štruktúre tovarov a území, ktoré sú zapojené do medzinárodnej výmeny. Tovarová štruktúra odráža ekonomickú štruktúru krajiny. V exporte dominujú tovary, ktoré sa v krajine vyrábajú a má ich nadbytok, zatiaľ čo v importe prevládajú produkty alebo suroviny, ktoré krajina nevyrába alebo má ich nedostatok. Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu je ovplyvnená historickými väzbami medzi bývalými metropolami a kolóniami. Geografická poloha krajiny zohráva tiež dôležitú úlohu, pretože sa častejšie obchoduje s krajinami, ktoré sú geograficky blízko, a konečná cena produktu nie je ovplyvnená vysokými prepravnými nákladmi v obchode všetkých krajín zapojených do svetovej del'by práce.²

Politická situácia krajiny má tiež vplyv na štruktúru zahraničného obchodu. Z toho vyplýva, že komoditná štruktúra zahraničného obchodu ovplyvňuje teritoriálnu štruktúru, pretože štáty sa pri medzinárodnej výmene orientujú na krajiny, s ktorými môžu vymieňať určité tovary a služby. Zahraničný obchod zohráva nezastupiteľnú úlohu v hospodárstve krajiny, keďže mení vytvorený národný produkt, ovplyvňuje hospodársky rast a zabezpečuje parametrickú funkciu a funkciu proporcionality v reprodukčnom procese. Dôsledky zahraničného obchodu môžu mať pozitívny aj negatívny vplyv na proces a tým aj na hospodárstvo krajiny. Každá ekonomika sa snaží najmä o maximalizáciu exportu svojich výrobkov, polotovarov, surovín a služieb. Naopak, krajina sa usiluje o dovoz komodít, ktoré jej chýbajú, a tovaru, na ktorý je v danej krajine dopyt.

1.2 Historicky vývoj vzťahov Ukrajiny a EÚ (SR)

Obchodné vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom sú významné nielen v bilaterálnom kontexte, ale majú aj širšie dôsledky v rámci Európskej únie (EÚ) a aspirácií Ukrajiny na užšiu integráciu do EÚ. Slovensko ako členský štát EÚ zohráva kľúčovú úlohu pri uľahčovaní obchodu a podpore hospodárskej spolupráce medzi Ukrajinou a európskym blokom.

² MICHNÍK, Ľ. a kol. 1998. Zahraničný obchod : ekonomika, stratégia, podnikanie. Bratislava: Sprint v'fra, 1998. 18 s. Nová ekonómia. ISBN 80-8884-31-8.

Obchodné vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom majú korene, ktoré siahajú až do obdobia Československej socialistickej republiky (ČSSR), čo znamenalo začiatok dynamického hospodárskeho partnerstva. Ukrajina bola jedným z prvých štátov, ktorý 1. januára 1993 uznal nezávislosť Slovenskej republiky. Odvtedy tieto dve krajiny vytvorili úzke spojenectvo, ktoré sa vyznačuje rozsiahlymi obchodnými výmenami a spoločnými ekonomickými záujmami. Postupom času sa vzťah vyvíjal a posilňoval ho rad dohôd zameraných na zlepšenie spolupráce a podporu vzájomného rozvoja.

Partnerstvo medzi Ukrajinou a Slovenskom bolo nápomocné pri napredovaní integračného úsilia Ukrajiny do EÚ. Slovensko ako susedný členský štát EÚ slúžilo ako dôležitý most pre Ukrajinu, uľahčoval obchodné toky a podporoval užšie ekonomické väzby s európskym trhom.

Ukrajina zostala v priebehu rokov kľúčovým obchodným partnerom Slovenska a zohrávala významnú úlohu v ekonomickom prostredí Slovenska. Toto trvalé partnerstvo bolo posilnené geografickou blízkosťou, historickými väzbami a spoločným záväzkom k hospodárskemu pokroku. Strategická poloha Slovenska ako vstupnej brány na východné a západné trhy ďalej uľahčila obchod medzi oboma národmi a poskytla príležitosti na zvýšenie obchodu a investícií.

Kľúčové dohody, akými sú Dohoda o partnerstve a spolupráci (Partnership and Cooperation Agreement, ďalej PCA), prehĺbená a komplexná zóna voľného obchodu (EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area, ďalej DCFTA) a Asociačná dohoda (AA), prispeli k prehĺbeniu ekonomických väzieb medzi Ukrajinou a Slovenskom. Tieto dohody nielen uľahčili liberalizáciu obchodu, ale položili aj základy užšej spolupráce v rôznych sektoroch vrátane priemyslu, poľnohospodárstva a služieb. Zosúladením regulačných rámcov a podporou prístupu na trh vytvorili tieto dohody priaznivé prostredie pre rast podnikania a inovácie.

Implementácia DCFTA a AA navyše odštartovala novú éru hospodárskej integrácie, ktorá obom krajinám ponúka vzájomný prístup na trhy druhej strany za preferenčných podmienok. To viedlo k rozšíreniu objemu obchodu a diverzifikácii tovarov a služieb vymieňaných medzi Ukrajinou a Slovenskom. Okrem toho dohody podporili cezhraničné investície, transfer technológií a rozvoj spoločných podnikov, čím sa ďalej posilnilo hospodárske partnerstvo.

Ukrajina a Slovensko okrem oblasti obchodu spolupracovali aj na rôznych iniciatívach zameraných na podporu regionálnej stability a prosperity. Spoločné úsilie v

oblastiach ako rozvoj infraštruktúry, energetická bezpečnosť a kultúrna výmena prispelo k prehĺbeniu bilaterálnych vzťahov a podpore vzájomného porozumenia.

S rusko-ukrajinskou vojnou v roku 2014 SR stratila čitateľnosť nielen pre spojencov v EÚ a NATO, ale aj pre Rusko a Ukrajinu. Politickí lídri s najväčším demokratickým mandátom sa stali neschopnými poskytnúť konsenzuálnu interpretáciu dlhodobých zahraničnopolitických záujmov SR v súvislosti s rusko-ukrajinskou krízou. Tento rozpor predstavuje závažný problém, ktorý ovplyvnil nielen vzťahy so východnými susedmi, ale celú zahraničnú politiku Slovenska.

Obdobie prezidentských a parlamentných volieb v rokoch 2019 a 2020 prinieslo zmenu v politickom vedení a s ňou aj v zahraničnej politike SR. Noví predstavitelia, ako prezidentka Zuzana Čaputová, predseda vlády Eduard Heger a minister zahraničných vecí Ivan Korčok, reprezentovali jednotnú tvár východnej politiky. Ich postoj sa odvolával na programové východiská nastavené v rokoch 1998–2006 vládami Mikuláša Dzurindu. Avšak, príchod opozície vedený bývalými premiérmi Robertom Ficom a Petrom Pellegrinim signalizuje ďalšiu zmenu východnej politiky SR, čo zdôrazňuje význam jednotného a konsenzuálneho prístupu k záležitostiam východných susedov.³

1.3 Súčasne princípy ekonomickej spolupráce SR a Ukrajiny

Ukrajina predstavuje pre Slovensko najväčšieho bezprostredného suseda s výrazným potenciálom pre hospodársky rast. S rozlohou 603 628 km² a populáciou 44,13 miliónov je Ukrajina susednou krajinou, ktorá nie je súčasťou jednotného trhu EÚ. Výhľad na ekonomickú integráciu Ukrajiny a EÚ v horizonte rokov 2027 – 2030 otvára perspektívu, kde by sa Ukrajina mohla stať súčasťou jednotného trhu, podobne ako krajiny Európskeho hospodárskeho priestoru (EHP) a Švajčiarsko.

Predpokladá sa, že úspešné zvládnutie reforiem a vstup Ukrajiny do EÚ by mohli Ukrajinu integrovať do jednotného trhu EÚ, čo by znamenalo odstránenie prekážok pre voľný pohyb tovaru, služieb a kapitálu cez slovensko-ukrajinskú hranicu. Tento proces by mohol vytvoriť nové obchodné príležitosti, stimulovať podnikanie a investície, a tým prispieť k rastu prosperity nielen pre Ukrajinu, ale aj pre Slovensko.

³ Duleba, A.: Slovakia's Eastern Policy in 2019: the ruling coalition in cacophony. In: Brezáni, P. (ed.): Yearbook of Slovakia's Foreign Policy 2019. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, n.o., 2019, s. 81 – 94.

Pri analýze bilaterálnych vzťahov s Ukrajinou je identifikovaný predpoklad, že ekonomická integrácia Ukrajiny do jednotného trhu EÚ by mohla pozitívne ovplyvniť hospodársky rozvoj východného Slovenska. Skúsenosti z predchádzajúceho rozširovania EÚ s Poľskom, Českou republikou, Maďarskom a Slovenskom na začiatku 90. rokov naznačujú, že liberalizácia obchodu so spomenutými krajinami prispela k dynamickému rozvoju prihraničných regiónov Nemecka a Rakúska.

Vstup Ukrajiny do EÚ by mohol vytvoriť porovnateľné predpoklady pre hospodársky rozvoj a spoluprácu, s dôrazom na hranice Ukrajiny s EÚ, vrátane hranice so Slovenskom. Tento proces by mohol poskytnúť dodatočný impulz pre rozvoj východného Slovenska, vytvárajúc strategicky dôležitý a zatiaľ nevyužitý potenciál pre prosperitu Slovenska. V kontexte bilaterálnych vzťahov s Ukrajinou by mala podpora európskej integrácie tejto krajiny byť považovaná za strategický záujem Slovenska, bez ohľadu na politické zmeny na Ukrajine.

Analyzované obchodné a investičné aktivity naznačujú, že obchodné vzťahy SR s Ukrajinou majú porovnateľný objem. Ukazuje sa, že žiadna iná krajina východnej Európy nie je blízka dosahovaniu takýchto ekonomických hodnôt, čo zdôrazňuje význam Ukrajiny pre slovenskú ekonomiku. Investície zo SR do Ukrajiny, najmä zo strany stredných a malých podnikov, ukazujú na perspektívu pre rozvoj bilaterálnych obchodných vzťahov počas ekonomickej integrácie Ukrajiny do EÚ.⁴

Výrazný rast počtu ukrajinských pracovníkov a študentov na Slovensku naznačuje, že Ukrajina môže byť nielen zdrojom pracovnej sily, ale aj dôležitým partnerom pre vzdelávanie a kultúrnu výmenu. Vzhľadom na demografický vývoj Slovenska a rastúcu úlohu Ukrajiny je pravdepodobné, že strategický význam tejto krajiny pre Slovensko bude postupne narastať.

Celkovo je európska integrácia Ukrajiny vnímaná ako dlhodobý strategický záujem Slovenska, ktorý by mal byť podporovaný systematicky a konštantne, nezávisle na politických zmenách vo vládnej štruktúre Slovenska.⁵

⁴ Priame Zahraničné Investície. In Národná banka Slovenska [online]. 2023. [cit. 2023-11-10]. Dostupné na internete: <<https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie>>.

⁵ KEKELY, F. Slovensko je už teraz krajinou migrantov. In *Startitup.sk* [online]. 2021. [cit. 2023-11-25]. Dostupné na internete: <<https://www.startitup.sk/na-slovensku-pracuju-desatisice-migrantov/>>.

1.3.1 Asociačná dohoda a DCFTA

V roku 2014 bola ratifikovaná Asociačná dohoda medzi Európskou úniou a Ukrajinou (Deep and Comprehensive Free Trade Area, ďalej DCFTA), ktorá sa zameriava na politické pridruženie a voľný obchod medzi oboma stranami. Politická časť dohody posilňuje vzťahy medzi Ukrajinou a EÚ, poskytuje priestor pre politický dialóg a stanovuje pravidlá spolupráce v oblasti energetiky, dopravy a vzdelávania. Zároveň vyžaduje od Ukrajiny reformy, rešpektovanie demokratických princípov, ľudských práv a zásad právneho štátu.

Dohoda DCFTA sa skladá z troch hlavných pilierov:

1. **Obchod s tovarom:** Dohoda odstraňuje clá a kvóty na väčšinu tovaru obchodovaného medzi EÚ a Ukrajinou. Zjednodušuje sa aj colné konanie a znižujú sa technické prekážky obchodu.
2. **Obchod so službami:** Dohoda liberalizuje prístup k trhu so službami v rôznych sektoroch, ako sú bankovníctvo, poistenie, telekomunikácie a doprava.
3. **Pravidlá a investície:** Dohoda stanovuje pravidlá pre oblasť hospodárskej súťaže, ochranu investícií a duševného vlastníctva.

Okrem týchto troch pilierov sa dohoda DCFTA dotýka aj ďalších oblastí, ako sú:

- **Verejné obstarávanie:** Ukrajina sa zaviazala otvoriť svoje trhy verejného obstarávania pre európske firmy.
- **Ochrana životného prostredia:** Dohoda obsahuje ustanovenia o ochrane životného prostredia a udržateľnom rozvoji.
- **Sociálne záležitosti:** Dohoda podporuje dodržiavanie pracovných a sociálnych štandardov.

Asociačná dohoda uľahčuje voľný pohyb pracovníkov a stanovuje ciele pre zavedenie bezvízového cestovného režimu medzi EÚ a Ukrajinou. Detailne harmonizuje regulačné systémy EÚ a Ukrajiny a stanovuje harmonogram pre transpozíciu legislatívneho acquis EÚ do vnútroštátneho práva Ukrajiny.

Dohoda o zóne voľného obchodu (DCFTA) posilňuje integráciu trhov EÚ a Ukrajiny prostredníctvom odstránenia dovozných ciel a obmedzení vzájomného obchodu. Výnimky a prechodné obdobia sú však stanovené pre citlivé oblasti, ako napríklad obchod s

poľnohospodárskymi produktmi. Dohoda tiež čiastočne integruje trhy verejného obstarávania.⁶

Dohoda o pridružení a komplexná zóna voľného obchodu (DCFTA) medzi Ukrajinou a Európskou úniou ktorá bola podpísaná 21. marca 2014 si kladie za cieľ vytvoriť hlbokú a komplexnú zónu voľného obchodu, podporujúcu obchod, investície a hospodársku súťaž. V rámci DCFTA sa plánuje postupne odstrániť colné sadzby a kvóty, čo povedie k prehĺbeniu hospodárskej integrácie s jednotným trhom EÚ. Jedným z kľúčových aspektov tejto dohody je harmonizácia ukrajinských právnych predpisov s právnymi normami a postupmi EÚ „tzv. *acquis*“.

Dohoda DCFTA priniesla do obchodných vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou viacero zmien, ktoré ovplyvnili rôzne aspekty realizácie obchodu:

Odstránenie colných bariér: Došlo k zrušeniu ciel a kvót na väčšinu tovaru obchodovaného medzi EÚ a Ukrajinou, čím sa zjednodušil a zlacnel prístup na trhy. To viedlo k nárastu vzájomného obchodu, najmä v prvých rokoch po implementácii dohody.

Zjednodušenie colných postupov: Dohoda zaviedla moderné colné postupy, ako je elektronické deklarovanie a rizikový manažment, čím sa urýchlil a zefektívnil proces prechodu tovaru cez hranice.

Zníženie technických prekážok obchodu: Došlo k harmonizácii technických noriem a predpisov medzi EÚ a Ukrajinou, čím sa odstránili bariéry, ktoré bránili voľnému pohybu tovaru. To uľahčilo firmám z oboch strán obchod s produktmi, ktoré spĺňajú rovnaké požiadavky.

Liberalizácia prístupu k trhu so službami: Dohoda otvorila trhy so službami v rôznych sektoroch, ako sú bankovníctvo, poistenie, telekomunikácie a doprava. To umožnilo firmám z EÚ a Ukrajiny poskytovať svoje služby na území druhej strany a zároveň im prinieslo nové obchodné príležitosti.

Zvýšenie transparentnosti: Dohoda zaviedla prísne pravidlá pre reguláciu a dohľad nad trhom, čím sa zvýšila transparentnosť a predvídateľnosť obchodného prostredia. To firmám uľahčilo plánovanie a realizáciu obchodných aktivít.

⁶ Európsky parlament schválil asociačnú dohodu s Ukrajinou. In Európsky Parlament Spravodajstvo [online]. 16.09.2014. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <<https://www.europarl.europa.eu/news/sk/press-room/20140915IPR62504/europsky-parlament-schvalil-asociacnu-dohodu-s-ukrajinou>>.

Posilnenie právnej ochrany: Dohoda posilnila ochranu duševného vlastníctva a zaviedla efektívne mechanizmy riešenia obchodných sporov. To firmám zaručilo väčšiu právnu istotu a podporilo investície.

Vplyv na rôzne sektory: Dohoda DCFTA mala rôzny vplyv na jednotlivé sektory hospodárstva. V niektorých sektoroch, ako napríklad v poľnohospodárstve a potravinárstve, viedla k nárastu dovozu z EÚ na Ukrajinu, zatiaľ čo v iných sektoroch, ako napríklad v strojárstve a IT, sa posilnil export z Ukrajiny do EÚ.

V súvislosti s nevyprovokovanou vojenskou agresiou Ruska voči Ukrajine prijala EÚ nariadenie 2023/1077, ktorým sa implementujú dočasné opatrenia liberalizácie obchodu. Tieto opatrenia sú doplnkom obchodných koncesíí v rámci Dohody o pridružení a zároveň pozastavujú existujúce opatrenia na ochranu trhu počas jedného roka, s účinnosťou od 6. júna 2023. To znamená dočasné pozastavenie uplatňovania cieľov na výrobky, ktoré ešte neboli liberalizované, vrátane ovocia, zeleniny, a spracovaných poľnohospodárskych výrobkov.⁷

V praxi to znamená, že počas jedného roka nebudú uplatňované ciele na určité výrobky, ako sú ovocie a zelenina podliehajúce systému vstupných cien, a poľnohospodárske výrobky a spracované poľnohospodárske výrobky podliehajúce colným kvótam. Okrem toho sa liberalizuje výber antidumpingových cieľov na dovoz tovaru s pôvodom na Ukrajine a uplatňovanie spoločných pravidiel pre dovoz.

Tieto opatrenia majú za cieľ poskytnúť Ukrajine priestor na obnovenie a posilnenie obchodných vzťahov s EÚ, pričom zároveň slúžia ako prostriedok na podporu hospodárskej obnovy počas pandémie a vyriešenie dôsledkov vojenskej agresie. Tento krok sa tiež nadväzuje na predchádzajúce nariadenie (EÚ) 2022/870, ktoré bolo schválené v súvislosti s obchodnými opatreniami v danom regióne.⁸

Dohoda DCFTA obsahuje komplexné pravidlá v rôznych oblastiach, ako sú obchod s tovarom a službami, investície, verejné obstarávanie, ochrana životného prostredia a sociálne záležitosti. Tieto pravidlá sú v súlade s pravidlami EÚ a majú za cieľ zabezpečiť spravodlivú a nediskriminačnú hospodársku súťaž medzi EÚ a Ukrajinou. Dohoda DCFTA

⁷ EÚ-Ukraine relations. In *The Diplomatic Service of the European Union* [online]. 23.09.2022. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <https://www.eeas.europa.eu/eeas/eu-ukraine-relations-factsheet_en>.

⁸ Dohoda o pridružení s Ukrajinou. In *EÚR-Lex* [online]. 09.06.2023. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <<https://eur-lex.europa.eu/SK/legal-content/summary/association-agreement-with-ukraine.html>>.

je dôležitým nástrojom na podporu reformy a modernizácie ukrajinskej ekonomiky a na jej zblížovanie s EÚ.

1.4 Základne ekonomické informácie Ukrajiny a vnútropolitická charakteristika krajiny

Tab. 1 Ekonomické ukazovatele Ukrajiny

	1991	2000	2010	2015	2020	2021	2022
HDP (mld. US\$)	76	32	141	91	156	199	160
HDP per capita (US\$)	1474	658	3078	2125	3752	4828	4534
Inflácia, spotrebiteľské ceny (ročný %)	-	28,2	9,4	48,7	2,7	9,4	20,2
Nezamestnanosť, celková (% z celkovej pracovnej sily)	1,9	11,71	8,1	9,14	9,48	9,83	8,5
Podiel ZO na HDP (%)	50,1	115,7	95,7	107,8	79,2	82,7	87,7

Zdroj: worldbank.org

V období od roku 1991 do roku 2022 Ukrajina prešla výraznými ekonomickými zmenami, ktoré odrážajú dynamiku jej Hrubého domáceho produktu (HDP) a iných kľúčových ukazovateľov. HDP na obyvateľa sa zvýšil z 1474 USD v roku 1991 na 4534 USD v roku 2022, čo naznačuje výrazný nárast prosperity na jednotlivca. Celkový HDP Ukrajiny zaznamenal rast z 76 miliárd USD v roku 1991 na 160 miliárd USD v roku 2022. Inflácia, meraná ročným percentuálnym nárastom spotrebiteľských cien, prešla výraznými fluktuáciami, pričom dosiahla vrchol 48,7 % v roku 2010, ale postupne klesala na hodnoty okolo 20 % v nasledujúcich rokoch. Nezamestnanosť, vyjadrená ako percento z celkovej pracovnej sily, dosiahla vrchol hodnoty 11,71 % v roku 2000, no neskôr klesla na hodnoty pod 10 %. Obchod, meraný ako percento HDP, dosahoval hodnoty nad 100 % v niektorých rokoch, čo môže poukazovať na vysokú závislosť ekonomiky na zahraničnom obchode. Tieto údaje jasne ilustrujú ekonomický vývoj Ukrajiny v posledných desaťročiach a poskytujú dôležité informácie pre ďalšie hodnotenie a plánovanie hospodárskych politík.

Ukrajina je najväčšou krajinou strednej a východnej Európy. Jej rozloha je 603 628 km². Ukrajina je unitárny štát, tvorí ho 24 regiónov, Krymská autonómna republika a dve mestá s osobitným štatútom: Kyjiv, (hlavné a najväčšie mesto), a Sevastopol'. Ukrajina je parlamentno-prezidentská republika. Podľa konštitúcie Ukrajiny je parlament (Najvyššia rada Ukrajiny) jediným orgánom zákonodarnej moci na Ukrajine. Hlavou štátu je Prezident, ktorý je podľa Konštitúcie Ukrajiny garantom štátnej suverenity, územnej celistvosti Ukrajiny, dodržiavania ústavy Ukrajiny, práv a slobôd človeka a občana. Na základe a v

súlade s ústavou Ukrajiny a zákonmi Ukrajiny prezident vydáva dekréty a príkazy, ktoré sú záväzné pre územie Ukrajiny. Úradným jazykom je ukrajinčina.

Ukrajina získala nezávislosť od ZSSR 24. augusta 1991 a možno ju charakterizovať ako priemyselno-agrárnu krajinu s prevahou výroby surovín. Poľnohospodárstvo Ukrajiny je jedným z popredných odvetví ukrajinského hospodárstva. Okrem stabilného zásobovania obyvateľov krajiny kvalitnými, bezpečnými a cenovo dostupnými potravinami je ukrajinské poľnohospodárstvo schopné významne prispieť k riešeniu problému hladu vo svete. Svojím výrobným potenciálom výrazne prevyšuje potreby domáceho trhu. Poľnohospodárska pôda zaberá 42 miliónov hektárov, čo predstavuje 70% celkového fondu krajiny. Národnou menou je hrivna (UAH). V Ukrajine je bezproblémová výmena eur a amerických dolárov v akýchkoľvek bankových inštitúciách a výmenných miestach v krajine.

1.4.1 Demografická charakteristika Ukrajiny

Z hľadiska počtu obyvateľov je Ukrajina na ôsmom mieste v Európe. Avšak od 80. rokov minulého storočia Ukrajina stratila približne 5 miliónov ľudí v dôsledku vysokej úmrtnosti najmä mužov v produktívnom veku a vidieckeho obyvateľstva, ako aj nízkej pôrodnosti v demografickej kríze. Rýchly pokles obyvateľstva začal v roku 1993 v dôsledku hospodárskeho kolapsu. Podľa celoukrajinského sčítania ľudu z roku 2001 mala Ukrajina približne 48,5 milióna ľudí. Podľa sčítania ľudu v roku 2001 tvoria etnickí Ukrajinci 77,8 % obyvateľstva. Etnické menšiny sú Rusi (17,3 %), Bielorusi (0,6 %), Moldavci (0,5 %), Krymskí Tatári (0,5 %), Bulhari (0,4 %), Maďari (0,3 %), Rumuni (0,3 %), Poliaci (0,3 %), Židov (0,2 %), Arménov (0,2 %), Grékov (0,2 %) a Tatárov (0,2 %)

1.4.2 Hospodárska charakteristika Ukrajiny

Ukrajina, štát s rozvinutou vedeckou a priemyselnou základňou, má bohatú hospodársku históriu. Počas éry Sovietskeho zväzu sa stala ekonomika Ukrajiny druhou najväčšou v rámci Zväzu a kľúčovou priemyselnou a poľnohospodárskou silou. Plánované hospodárstvo krajiny bolo založené na centralizovanej kontrole, ktorá ovplyvňovala všetky aspekty hospodárskej činnosti. Po rozpade Sovietskeho zväzu však Ukrajina čelila náročnému procesu prechodu od plánovaného hospodárstva k trhovému modelu. Tento prechod nebol hladký a väčšina obyvateľstva zažila výzvy spojené s transformáciou ekonomiky.

Na začiatku 90. rokov sa Ukrajina stretla s problémom hyperinflácie, ktorú spôsobila mäkká menová politika. V roku 1993 dosiahla krajina svetový rekord v inflácii za jediný kalendárny rok. Avšak, prostredníctvom zavedenia novej ukrajinskej menovej jednotky v roku 1996 sa podarilo stabilizovať cenovú úroveň a dosiahnuť istú mieru hospodárskej rovnováhy.

Okrem toho má Ukrajina významné zásoby prírodných zdrojov, čo z nej robí významného hráča na medzinárodnej úrovni. Súčasná Ukrajina zaujíma vedúce miesto v Európe v mnohých kategóriách, vrátane množstva ornej pôdy, zásob železných rúd, mangánových rúd, síry, čierneho uhlia, potaše a ďalších minerálov. Ukrajina disponuje jedinečným nerastným potenciálom, uvádza sa 5 % svetových nerastných surovín sústredených na jej území (ako: čierne uhlie, železne rudy, uránové rudy, magnetické rudy a titán, chróm, nikel, fosfáty, síra, ropa, soľ, grafit a mangán.). S takýmto bohatstvom nerastných surovín má Ukrajina potenciál zabezpečiť a exportovať dôležité suroviny a ich spracované produkty po celom svete.

Poľnohospodárska pôda na Ukrajine je veľmi rozsiahla, s približne 1,2 hektára poľnohospodárskej pôdy na obyvateľa. Ornej pôdy je dostatok, pričom výmera dosiahla 32 537 tisíc hektárov na konci roku 2001, a pasienkov 5 517 tisíc hektárov. Dominujúce černozy, ktoré pokrývajú takmer 55 % ornej pôdy, zabezpečujú úrodné podmienky pre pestovanie rôznych plodín. Ukrajina je najväčším svetovým producentom slnečnicového oleja a zohráva významnú úlohu vo svetovom hospodárstve produkciou obilia, cukru, medu, vajec, hydiny, mäsa a mliečnych výrobkov.

Tieto faktory spoločne vytvárajú pestrý a rozmanitý ekonomický profil Ukrajiny, ktorý poskytuje množstvo príležitostí pre domáce i zahraničné spoločnosti. Jej strategická poloha, bohaté prírodné zdroje a dynamická pracovná sila robia z Ukrajiny atraktívneho partnera pre medzinárodné obchodné operácie.

1.4.3 Dôležité priemyselné odvetvia Ukrajiny

Moderné elektrické hospodárstvo Ukrajiny v mnohých ukazovateľoch presahuje charakteristiky podobných ekonomík vo vyspelých európskych krajinách. S rozsiahlymi zásobami uhlia, ropy a plynu má Ukrajina významnú úlohu v regionálnej aj globálnej energetike. Jej energetický komplex zahŕňa 42 tepelných elektrární, 8 veľkých vodných elektrární a 4 jadrové elektrárne, ktoré poskytujú väčšinu elektrickej energie pre krajinu.

Uhoľný priemysel, ktorý je na prvom mieste medzi ostatnými odvetviami podľa objemu výroby palív v naturálnom vyjadrení, je základným pilierom ukrajinskej energetiky. Sústreďuje sa tu väčšina pracovníkov a fixných aktív palivového priemyslu, pričom zabezpečuje nielen domáce spotrebné potreby, ale aj exportné možnosti.

Ukrajinský ropný priemysel, hoci má potenciálne vysoké možnosti na produkciu ropy, sa stretáva s výzvami, ktoré obmedzujú jeho rast a výkon. Napriek tomu zostáva dôležitým hráčom na energetickom trhu regiónu.

Plynový priemysel, ako najmladšie odvetvie palivového priemyslu, vznikol v povojnových rokoch a rýchlo sa rozrástol. Asi 4/5 zemného plynu sa využíva na priemyselné účely, čo svedčí o jeho význame pre ukrajinskú ekonomiku.

Lahký priemysel Ukrajiny, zahŕňajúci viac ako 25 pododvetví a sektorov, je dôležitým faktorom pre tvorbu pracovných miest a hospodársky rast. Textilný, kožiarsky, obuvnícky a potravinársky priemysel sú len niektoré z jeho hlavných segmentov.

Potravinársky priemysel, s viac ako 7 300 podnikmi rôznych foriem vlastníctva, je kľúčovým hráčom na trhu. Výroba slnečnicového oleja a cukru zaujíma v jeho štruktúre osobitné miesto, pričom Ukrajina je schopná nielen uspokojiť domáce spotrebné potreby, ale aj aktívne exportovať tieto výrobky na medzinárodné trhy.

V súvislosti s medzinárodným obchodom a globalizáciou sa Ukrajina snaží diverzifikovať svoje obchodné aktivity a modernizovať svoj priemyselný sektor. Príležitosti na rast a rozvoj sú tu, ale krajina čelí aj výzvam v oblasti infraštruktúry, legislatívy a pracovnej sily.

V kontexte súčasných globálnych trendov je dôležité, aby Ukrajina pokračovala vo svojej ceste k udržateľnému a inkluzívnemu rastu, pričom využije svoj potenciál a konkurenčné výhody na medzinárodnom trhu.⁹

1.4.4 Členstvo v medzinárodných organizáciách Ukrajiny

Zahraničnou politikou Ukrajiny je spolupráca s medzinárodnými organizáciami, presadzovanie jej národných záujmov a ochrana práv jej občanov a ukrajinskej diaspóry v zahraničí.

⁹ OSVITA.UA. *Charakteristika Ukrajiny* [online]. 2011. [cit. 2023-10-25]. Dostupné na internete: <<https://osvita.ua/vnz/reports/geograf/23500>>.

Strategickým cieľom zahraničnej politiky Ukrajiny je európska a euroatlantická integrácia, vytváranie strategických partnerských vzťahov s Európskou úniou, Spojenými štátmi americkými, aktívna činnosť v OSN a iných medzinárodných organizáciách, zabezpečenie efektívnej účasti krajiny vo svete ekonomika s maximálnou ochranou národných záujmov, transformácia Ukrajiny na silný regionálny štát.¹⁰

Účasť Ukrajiny v medzinárodných organizáciách je súčasťou zahraničnej politiky štátu. Účasť na činnosti týchto organizácií poskytuje možnosti interakcie s takmer všetkými štátmi sveta v rámci multilaterálnej diplomacie. Ukrajina je členom OSN, jednej zo zakladajúcich krajín od roku 1945, a ďalších medzinárodných organizácií.

Všeobecné politické organizácie: Organizácia spojených národov (1945); Organizácia pre bezpečnosť a spoluprácu v Európe (1992); Rada Európy (1995); Stredoeurópska iniciatíva (1996); Organizácia pre demokraciu a hospodársky rozvoj – GUAM (2006)

Hospodárske, finančné a priemyselné organizácie: Organizácia Spojených národov pre priemyselný rozvoj (1985); Medzinárodný menový fond (1992); Medzinárodná banka pre obnovu a rozvoj (1992); Svetová colná organizácia (1992); Európska banka pre obnovu a rozvoj (1992); International Finance Corporation (1993); Multilaterálna agentúra pre investičné záruky (1994); Medzinárodná rada pre obilniny (1998); konferencia energetickej charty (1998); Medzinárodná organizácia vyšších orgánov finančnej kontroly (1998); Čiernomorská banka obchodu a rozvoja (1997); Organizácia pre hospodársku spoluprácu Čierneho mora (1999); Európska organizácia orgánov finančného dohľadu (1999); Organizácia Spojených národov pre výživu a poľnohospodárstvo (2003); Medzinárodné združenie pre rozvoj (2004); Vnútroeurópska organizácia daňových správ (2006); Svetová obchodná organizácia (2008); Energetické spoločenstvo (2011).¹¹

1.4.5 Charakteristika zahraničného obchodu Ukrajiny

Exportno orientované odvetvia Ukrajiny sú výrazne závislé od svetových trhov. Posledné roky zažívajú rast exportu v oblasti čiernych a neželezných kovov, potravinárskych

¹⁰ VUE, M. Ukrajinská Encyklopédia [online]. 2022. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: <<https://vue.gov.ua/>>.

¹¹ Wwww.sdfm.gov.ua. In Štátna služba finančného monitorovania Ukrajiny [online]. 2022. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=273&art_id=1682

výrobných a chemikálií. Kľúčové body stratégie Ukrajiny pre zlepšenie zahraničného obchodu sú:

- Štrukturálna reštrukturalizácia ekonomiky s dôrazom na aktívny export.
- Vytvorenie exportného potenciálu v strojárstve a službách.
- Udržanie a rozšírenie tradičných exportných produktov.
- Racionálne využívanie dovozu a diverzifikácia zdrojov surovín.
- Moderné formy ekonomickej interakcie so zahraničím pre vzájomný prospech.
- Zlepšenie podmienok pre konkurencieschopnosť ukrajinského tovaru.
- Intenzívny export obmedzenej skupiny výhodných tovarov.
- Postupné znižovanie dovozu obilia a preferencia ekologicky čistých potravín.
- Zvýšenie exportu s rastúcim podielom na celkovom obchode.
- Udržanie tradičných trhov a hľadanie nových príležitostí.

Teritoriálna štruktúra zahraničného obchodu Ukrajiny

V smere rozvoja zahraničného obchodu Ukrajiny majú veľký význam vzťahy s Európskou úniou a najmä s takými krajinami ako Nemecko, Taliansko a Veľká Británia. Sa zvyšuje obchodný obrat medzi Ukrajinou a krajinami strednej a východnej Európy, najmä so zoskupením Stredoeurópskej zóny voľného obchodu (CEFTA).

S krajinami strednej Európy smeruje zahraničná hospodárska politika predovšetkým k obnoveniu efektívnych tradičných väzieb, medzinárodnej špecializácie a spolupráce najmä v hutníctve, dopravnom a poľnohospodárskom strojárstve, chemickom a ľahkom priemysle, ako aj kontaktov v oblasti vedy a techniky.

Pre Ukrajinu sú dôležité obchodné vzťahy s krajinami Čiernomorskej hospodárskej spolupráce, predovšetkým s Tureckom (zabezpečenie diverzifikácie zdrojov ropných produktov, ako aj dovoz surovín pre ľahký priemysel), Gréckom (rozvoj lodnej dopravy v oblasti Stredozemného mora), Bulharska a Rumunska (rozvoj obchodu v podunajskej oblasti).

Pozitívnym trendom je zvyšovanie objemu obchodu s krajinami Severoamerickej zóny voľného obchodu (NAFTA) a najmä s USA a Kanadou. V rozvoji obchodných vzťahov s krajinami Latinskej Ameriky je perspektívna spolupráca s takými krajinami ako Brazília, Argentína, Čile. Spolupráca s Panamou a Peru vstupuje do novej fázy vzťahov, obnovujú sa väzby s Kubou. Dôležité sú aj obchodné a hospodárske väzby s krajinami Afriky, Ázie a tichomorského regiónu.

Ukrajina pokračuje v aktívnej spolupráci s krajinami severnej (Egypt, Maroko, Tunisko) a západnej Afriky (Guinea, Nigéria) a s Juhoafrickou republikou. Najperspektívnejším partnerom Ukrajiny na Ďalekom východe je Japonsko, ktoré Ukrajinu zaradilo do Všeobecného systému preferencií.

Krajiny juhozápadnej Ázie (Stredný a Stredný východ) ako Libanon, Kuvajt, Turecko, Sýria, Saudská Arábia, Spojené arabské emiráty majú veľký význam z hľadiska zásobovania ukrajinského hospodárstva zdrojmi energie a spotreby strojárstva a technické služby Ukrajiny v oblasti výstavby priemyselných a občianskych zariadení, dopravy a komunálnej infraštruktúry.

Čína a India sú jedným z hlavných partnerov Ukrajiny v zahraničnom obchode, v budúcnosti sú trhmi pre výrazný nárast exportu ukrajinských strojárskych výrobkov a vyspelých technológií.

Krajiny ASEAN-u sú potenciálnymi partnermi Ukrajiny v 21. storočí. Môžu sa stať významnými trhmi pre domáce strojárské výrobky, inžinierske a technické služby a školenia personálu.¹²

1.4.6 Zahraničný obchod EÚ a Ukrajiny

Na grafoch 1 a 2 uvádzame a porovnáme zmeny v *teritoriálnej štruktúre* vývozu Ukrajiny do EÚ v rokoch 2010 a 2020.

Graf 1 Teritoriálna štruktúra vývozu Ukrajiny do EÚ v 2010 a 2020 rokoch



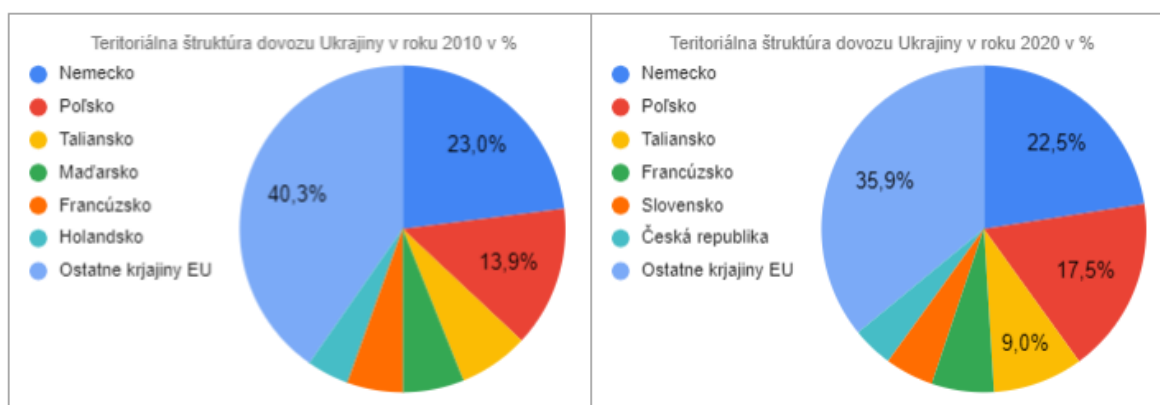
Zdroj: ukrstat.gov.ua

¹² Ukrajina v medzinárodnom obchode. In *Osvima.UA* [online]. 2011. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: <<https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19035/>>.

V roku 2010 hlavnými odberateľmi ukrajinských tovarov boli Taliansko, Poľsko a Nemecko. Avšak v roku 2020 tento celkový export stúpol, pričom Poľsko sa stalo najväčším odberateľom s výrazným nárastom o 82,9%, a Nemecko si udržalo druhé miesto s rastom o 38,5%. Tento vývoj signalizuje dynamiku v obchodných vzťahoch Ukrajiny s konkrétnymi krajinami. Taliansko, ktoré bolo pôvodne najväčším odberateľom, kleslo na tretie miesto. Novými významnými odberateľmi sa stali Holandsko a Španielsko, pričom ďalšie krajiny si udržali vysoký podiel na celkovom exporte. Zároveň Ukrajina zaznamenala pokles exportu do niektorých susedných krajín, ako Rumunsko, Maďarsko a Česká republika, čo naznačuje zmeny v obchodných preferenciách Ukrajiny v priebehu tejto dekády.

Na nasledujúcom grafe 2 dokumentujeme úroveň importu Ukrajiny z EÚ v rokoch 2010 a 2020.

Graf 2 Teritoriálna štruktúra dovozu Ukrajiny z EÚ v 2010 a 2020 rokoch



Zdroj: ukrstat.gov.ua

Nemecko, Poľsko a Taliansko sú hlavnými dodávateľmi. V roku 2020 import narástol, pričom Nemecko, Poľsko a Taliansko zostali na čele. Nemecko si udržalo postavenie hlavného dodávateľa s rastom o 16,2%, zatiaľ čo Poľsko zaznamenalo výrazný nárast o 48,3%. Taliansko kleslo na tretie miesto, ale jeho podiel na importe stále rastie. Výrazné zmeny nastali v prípade Slovenska a Českej republiky, ktoré sa stali významnými dodávateľmi v roku 2020. Zmeny v teritoriálnej štruktúre dovozu a vývozu Ukrajiny z EÚ mali viacero príčin. Medzi najdôležitejšie faktory patria:

Zmeny v politickej a ekonomickej situácii na Ukrajine a v EÚ: Po anexii Krymu Ruskom v roku 2014 a vypuknutí vojny na východe Ukrajiny sa vzťahy medzi Ukrajinou a Ruskom výrazne zhoršili. To viedlo k zavedeniu sankcií zo strany EÚ voči Rusku, čo malo

negatívny vplyv na obchod medzi oboma krajinami. Naopak, vzťahy medzi Ukrajinou a EÚ sa v posledných rokoch posilnili, čo sa odzrkadlilo aj v raste obchodu.

Zmeny v obchodnej politike Ukrajiny a EÚ: Ukrajina v roku 2014 podpísala Dohodu o pridružení s EÚ, ktorá vstúpila do platnosti v roku 2016. Dohoda o pridružení viedla k zníženiu ciel a iných obchodných bariér medzi Ukrajinou a EÚ, čo malo pozitívny vplyv na obchod medzi oboma stranami. EÚ v roku 2022 udelila Ukrajine štatút kandidátskej krajiny, čo by v budúcnosti mohlo viesť k ďalšej liberalizácii obchodu medzi oboma stranami. Zmeny v importe zo susedných krajín, ako aj v podiele ostatných krajín, naznačujú dynamiku v obchodných vzťahoch Ukrajiny a môžu slúžiť ako základ pre ďalšiu spoluprácu.

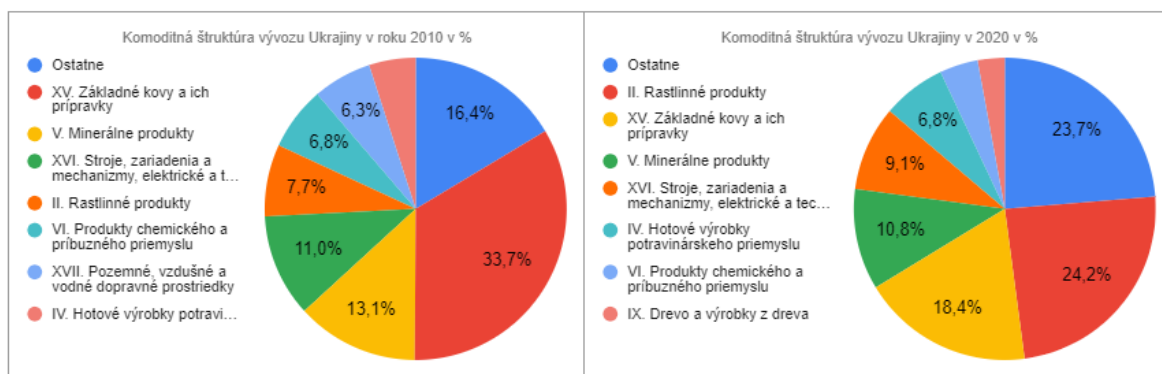
Komoditná štruktúra zahraničného obchodu s krajinami EÚ

Obchodná bilancia Ukrajiny sa za posledné roky nezmenila. Krajina naďalej vyváža suroviny ako železnú rudu, obilný a slnečnicový olej, hutnícke polotovary. Okrem toho v štruktúre dovozu majú veľký podiel zdroje energie a produkty s pridanou hodnotou ako napríklad: autá, telefóny, poľnohospodárske stroje. Ukrajinská ekonomika je naďalej silne závislá od surovín. Krajina naďalej predáva výrobky s nízkou úrovňou spracovania do zahraničia. V podstate ide o železnú rudu, poľnohospodárske produkty a hutnícke polotovary. Na druhej strane, okrem nosičov energie tvoria najväčší objem dovozu v peňažnom vyjadrení autá, mobilné telefóny, poľnohospodárska a počítačová technika.

Pomocou systému Štátnej colnej správy "Ukazovatele zahraničného obchodu Ukrajiny" a údajov z "trademap.org" a „ukrstat.gov.ua“ analyzujeme štruktúru dovozu a vývozu Ukrajiny za posledné roky. Konkrétne sme porovnávali roky 2010 a 2020. V roku 2020 bola najväčšou exportnou komoditou – obilie. Všetky exportné produktové skupiny bez výnimky v porovnaní s rokom 2010 vzrástli na hodnote. Nárast bol spôsobený rastom cien surovín a globálnou infláciou. Ďalšou významnou položkou exportu je slnečnicový olej. Ukrajina je najväčším svetovým vývozcom tejto komodity. Nasledujúce pozície sú obsadené hutníckymi polotovarimi. Významné postavenie z hľadiska devízových príjmov zaujíma aj export káblov pre automobilový priemysel Európy.¹³

¹³ GOLOVNIOV, S. Surovinová ekonomika. Čo Ukrajina kúpila a predala v roku 2021. In *Biz Censor* [online]. 2022. [cit. 2023-10-30]. Dostupné na internete: <https://biz.censor.net/resonance/3310713/syrovynna_ekonomika_scho_kupuvala_i_prodavala_ukrajina_v_2021_rotsi>.

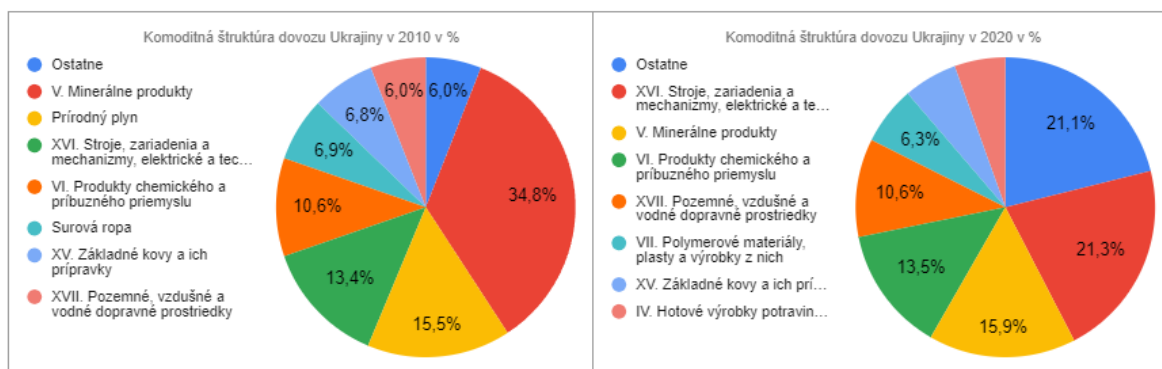
Graf 3 Komoditná štruktúra vývozu z Ukrajiny do EÚ v 2010 a 2020 rokoch podľa nomenklatúry HS



Zdroj: ukrstat.gov.ua

Na ďalšom grafe je vidieť významné zmeny v štruktúre importu Ukrajiny z EÚ v rokoch 2010 a 2020 podľa hlavných kategórií. Súdiac podľa štruktúry dovozu podľa skupín výrobkov je najväčším problémom ukrajinskej ekonomiky nedostatok nosičov energie. Ukrajina minula v roku 2020 takmer 15 miliárd dolárov na nákup ropných produktov, zemného plynu a uhlia. Okrem minerálnych palív tvorili najväčšiu skupinu tovarov na dovoz vozidlá vrátane osobných automobilov, poľnohospodárskej techniky a strojov na stavbu ciest. Špecifická hmotnosť chemických produktov, plastov a hnojív.¹⁴

Graf 4 Komoditná štruktúra dovozu do Ukrajiny z EÚ v 2010 a 2020 rokoch nomenklatúry HS



Zdroj: ukrstat.gov.ua

V roku 2010 dominujú minerálne produkty s podielom 34,8%, no do roku 2020 dochádza k ich výraznému poklesu na 15,9%. Stroje, zariadenia a technické vybavenie

¹⁴ GOLOVNIOV, S. Surovinová ekonomika. Čo Ukrajina kúpila a predala v roku 2021. In *Biz Censor* [online]. 2022. [cit. 2023-10-30]. Dostupné na internete: <https://biz.censor.net/resonance/3310713/syrovynna_ekonomika_scho_kupuvala_i_prodavala_ukrajina_v_2021_rotsi>.

zaznamenali nárast zo 13,4% na 21,3%, čo signalizuje zvýšenú dôležitosť technológií v importe. Produkty chemického priemyslu zostávajú významnou kategóriou, no ich podiel klesol z 10,6% na 13,5%.

Významnou položkou dovozu je zemný plyn a skvapalnený plyn. Ukrajina ročne vyprodukuje asi 20 miliárd metrov kubických plynu a spotrebuje asi 30 miliárd metrov kubických. V roku 2020 Ukrajina doviezla zemný plyn v hodnote 4 miliardy USD.

1.4.7 Zahraničný obchod Ukrajiny a SR počas pandémie COVID-19

Obchodné a ekonomické vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom v roku 2020 pod vplyvom globálnej pandémie COVID-19 a spomalenia svetovej ekonomiky prešli významnými zmenami a mali dopad na štruktúru vývozu a dovozu medzi oboma krajinami. Celkový obchodný obrat medzi Ukrajinou a Slovenskom v roku 2020 dosiahol 1 391,8 milióna dolárov USA, čo predstavuje pokles o 7,16 % (107,3 milióna dolárov USA) v porovnaní s rokom 2019. Export z Ukrajiny do Slovenska klesol o 35,3 % na 492,6 milióna dolárov USA, zatiaľ čo import slovenského tovaru a služieb na Ukrajinu vzrástol o 21,7 % na 899,1 milióna dolárov USA. Záporne obchodné saldo pre Ukrajinu dosiahlo 406,5 milióna dolárov USA.¹⁵

V štruktúre ukrajinského exportu na Slovensko v roku 2020 dominovali dodávky rúd, trosky a popola (19,8 %), elektrické stroje (15,8 %), železné kovy (12,9 %), organické chemické zlúčeniny (9,2 %), drevo a výrobky z dreva (7,5 %), mäso a jedlé droby (5,7 %).

V obchodnej bilancii so Slovenskom dominovala ropa a produkty ich destilácie (29,2 %), pozemná doprava s výnimkou železničnej (21,1 %), jadrové reaktory, kotly a stroje (9,6 %), čierne kovy (6,9 %), plasty a polymérne materiály (3,4 %).

V prvom štvrtroku roku 2021 vzrástol celkový obchodný obrat medzi krajinami o 17,4 % na 384,4 milióna dolárov USA. Obrat obchodu s tovarom dosiahol 367,3 milióna dolárov USA, pričom export z Ukrajiny na Slovensko vzrástol o 6,9 %, zatiaľ čo dovoz slovenského tovaru na Ukrajinu klesol o 24,3 %. Záporný obchodný zostatok pre Ukrajinu v tomto období predstavoval 68,6 milióna dolárov USA.

¹⁵ OECD. Medzinárodný obchod počas pandémie COVID-19: Veľké zmeny a neistota. [online]. 10.03.2022 [cit. 2022-11-21]. Dostupné na: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty>

Obrat obchodu so službami medzi Ukrajinou a Slovenskom v I štvrtroku 2021 vzrástol o 14,9 % na 17,1 milióna dolárov USA, pričom vývoz služieb z Ukrajiny na Slovensko stúpol o 18,6 % a dovoz slovenských služieb na Ukrajinu sa zvýšil o 15,8 %. Kladné saldo pre Ukrajinu v tomto období predstavovalo 3,3 milióna dolárov USA.

Podľa údajov k 1. januáru 2021 boli priame slovenské investície na Ukrajinu vo výške 211,5 milióna dolárov USA, pričom väčšina investícií smerovala do priemyslu, poštových a kuriérskych činností, zdravotnej a sociálnej pomoci, nehnuteľností, veľkoobchodu a maloobchodu, a opravy motorových vozidiel. Pandémia a reštriktívne opatrenia mali výrazný vplyv na obchodné a hospodárske vzťahy medzi oboma krajinami v roku 2020.¹⁶

1.5 Dovožný a vývozný režim medzi EÚ a Ukrajinou

Vojna na Ukrajine priniesla značné narušenie obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Európskou úniou (EÚ), ako aj medzi Ukrajinou a Slovenskom. V reakcii na túto situáciu EÚ prijala rad opatrení na podporu ukrajinskej ekonomiky a uľahčenie obchodu. Súčasný dovozno-vývozný režim medzi Ukrajinou a EÚ je charakterizovaný DCFTA a ATM. DCFTA má za cieľ liberalizovať obchod medzi oboma stranami, zatiaľ čo ATM dočasne pozastavujú clá a kvóty na dovoz tovaru z Ukrajiny do EÚ.

1.5.1 Dohoda o Prehĺbenej a komplexnej zóne voľného obchodu (DCFTA)

Základným kameňom obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a EÚ je Dohoda o prehĺbenej a komplexnej zóne voľného obchodu (DCFTA), ktorá vstúpila do platnosti v roku 2016, predstavuje kľúčový pilier súčasného dovozno-vývozného režimu medzi oboma stranami. Táto dohoda má za cieľ liberalizovať obchod medzi EÚ a Ukrajinou odstránením ciel a kvantitatívnych obmedzení na väčšinu tovaru a služieb.

DCFTA sa zameriava na nasledovné kľúčové oblasti:

- *Odstránenie ciel a kvantitatívnych obmedzení:* Väčšina tovaru a služieb prepravovaných medzi EÚ a Ukrajinou je oslobodená od ciel a kvantitatívnych obmedzení.

¹⁶ Obchodná a hospodárska spolupráca. In *Veľvyslanectvo Ukrajiny v Slovenskej republike* [online]. 10.03.2021. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: < <https://slovakia.mfa.gov.ua/sk/spolupraca/obchodna-hospodarska>>.

- *Aproximácia predpisov:* Ukrajina sa zaviazala zosúladiť svoje technické predpisy, normy a štandardy s predpismi EÚ. To uľahčuje vzájomný obchod a znižuje náklady pre podniky.
- *Ochrana investícií:* DCFTA obsahuje ustanovenia o ochrane investícií, ktoré investorom z EÚ a Ukrajiny zaručujú spravodlivé a nediskriminačné zaobchádzanie.
- *Ochrana duševného vlastníctva:* Dohoda taktiež obsahuje ustanovenia o ochrane duševného vlastníctva, ktoré chránia patenty, autorské práva a ochranné známky investorov z oboch strán.

Dohoda DCFTA priniesla do obchodných vzťahov medzi EÚ a Ukrajinou viacero zmien, ktoré ovplyvnili rôzne aspekty realizácie obchodu:

- *Odstránenie colných bariér:* Došlo k zrušeniu ciel a kvót na väčšinu tovaru obchodovaného medzi EÚ a Ukrajinou, čím sa zjednodušil a zlacnel prístup na trhy. To viedlo k nárastu vzájomného obchodu, najmä v prvých rokoch po implementácii dohody.
- *Zjednodušenie colných postupov:* Dohoda zaviedla moderné colné postupy, ako je elektronické deklarovanie a rizikový manažment, čím sa urýchlil a zefektívnil proces prechodu tovaru cez hranice.
- *Zníženie technických prekážok obchodu:* Došlo k harmonizácii technických noriem a predpisov medzi EÚ a Ukrajinou, čím sa odstránili bariéry, ktoré bránili voľnému pohybu tovaru. To uľahčilo firmám z oboch strán obchod s produktmi, ktoré spĺňajú rovnaké požiadavky.
- *Liberalizácia prístupu k trhu so službami:* Dohoda otvorila trhy so službami v rôznych sektoroch, ako sú bankovníctvo, poistenie, telekomunikácie a doprava. To umožnilo firmám z EÚ a Ukrajiny poskytovať svoje služby na území druhej strany a zároveň im prinieslo nové obchodné príležitosti.
- *Zvýšenie transparentnosti:* Dohoda zaviedla prísne pravidlá pre reguláciu a dohľad nad trhom, čím sa zvýšila transparentnosť a predvídateľnosť obchodného prostredia. To firmám uľahčilo plánovanie a realizáciu obchodných aktivít.
- *Posilnenie právnej ochrany:* Dohoda posilnila ochranu duševného vlastníctva a zaviedla efektívne mechanizmy riešenia obchodných sporov. To firmám zaručilo väčšiu právnu istotu a podporilo investície.
- *Vplyv na rôzne sektory:* Dohoda DCFTA ma rôzny vplyv na jednotlivé sektory hospodárstva. V niektorých sektoroch, ako napríklad v poľnohospodárstve a

potravínárstve, spôsobila nárast dovozu z EÚ na Ukrajinu, zatiaľ čo v iných sektoroch, ako napríklad v strojárstve a IT, sa posilnil export z Ukrajiny do EÚ.¹⁷

Celkovo môžeme povedať že DCFTA ma pozitívny vplyv na obchod medzi EÚ a Ukrajinou. Objem obchodu medzi oboma stranami sa od roku 2016 značne zvýšil. V roku 2022 aj napriek vojenskej invázii ruska, dosiahol objem obchodu tovarom 60 miliárd EUR a objem obchodu službami 10 miliárd EUR. Taktiež dohoda prispela k diverzifikácii ukrajinského vývozu. Pred dohodou bol ukrajinský vývoz do značnej miery závislý od Ruska. V súčasnosti je EÚ najdôležitejším obchodným partnerom Ukrajiny, pričom na EÚ smeruje približne 40% ukrajinského vývozu.

Autonómne obchodné opatrenia (ATM)

V reakcii na vojnu na Ukrajine EÚ zaviedla v júni 2022 autonómne obchodné opatrenia (ATM), ktoré dočasne pozastavujú všetky clá a kvóty na dovoz tovaru z Ukrajiny do EÚ. ATM boli predĺžené do 5. júna 2025. Okrem pozastavenia ciel ATM zavádzajú aj ochranné mechanizmy na ochranu trhu EÚ pred narušením. Tieto mechanizmy zahŕňajú núdzové brzdy pre citlivé poľnohospodárske produkty a monitorovanie objemu dovozu.¹⁸

¹⁷ EÚ-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area. In *European Commission* [online]. 01.01.2016. [cit. 2024-05-15]. Dostupné na internete: < <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area> >.

¹⁸ EÚ Solidarity Ukraine. In *European Commission* [online]. 15.05.2023. [cit. 2024-05-15]. Dostupné na internete: < https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/index_en >.<https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/> >

2. Cieľ práce

Tato diplomová práca sa zaoberá problematikou realizácie dovoznej obchodnej operácie slovenského podnikateľského subjektu ABC s.r.o. zo sídlom v Bratislave z Ukrajiny. Predmetom dovozu sú akumulátorové skrutkovače Dnipro-M. Hlavným cieľom diplomovej práce je pomocou vedeckých metód preskúmať a analyzovať dovozný obchodný prípad - dovoz skrutkovačov z firmy “Dnipro-M” z Ukrajiny na slovenský trh.

V súlade s hlavným cieľom práce a stanovenými hypotézami boli vytýčené nasledujúce parciálne ciele, ktoré nám pomôžu hlbšie preskúmať problematiku dovoznej obchodnej operácie z Ukrajiny:

1. Definovať teoretický rámec pre realizáciu importu skrutkovačov a doplniť prácu o praktické poznatky spoločnosti ABC s.r.o. pri dovoze tohto výrobku.
2. Komplexne analyzovať Ukrajinu ako krajinu exportu, uskutočniť teritoriálny a komoditný prieskum, analyzovať vzájomnú obchodnú výmenu a obchodné vzťahy medzi Slovenskou republikou a Ukrajinou.
3. Prostredníctvom prieskumu dodávateľov a odberateľov a analýzou priebehu dovoznej obchodnej operácie získať potrebné údaje.
4. Zhodnotiť priebeh dovoznej obchodnej operácie.

Okrem stanovených hlavných a parciálnych cieľov boli formulované aj dve hypotézy, ktorých výskumom v práci prijmem alebo neprijmem.

Hypotéza 1

Slovenská spoločnosť ABC s.r.o., na základe skúsenosti zo zrealizovaného dovozu bude aj v budúcnosti dovážať akumulátorové skrutkovače a iné technické náradie od ukrajinského obchodného partnera Dnipro-M.

Hypotéza 2

Spoločnosť ABC s.r.o. si aj naďalej udrží stabilnú pozíciu na slovenskom trhu. Túto pozíciu bude posilňovať prostredníctvom importu nových tovarov z Ukrajiny.

3. Metodika práce a metódy skúmania

S vedomím stanovených cieľov o metodike práce a výskumných metódach popíšeme základné prístupy, ktoré sme použili pri riešení predloženej práce. Budeme popisovať postup zberu a analýzy údajov, ich hodnotenie a závery, ku ktorým nás tieto postupy viedli.

3.1 Objekt skúmania

Pri tvorbe diplomovej práce a naplnení jej hlavného cieľa sme využili rôzne metódy skúmania a získavania informácií o predmete diplomovej práce. Objektom nášho výskumu bola dovozná obchodná operácia, s dôrazom na jej fázy, postupnosť krokov a praktický náčrt realizácie obchodu. Pri naplnení v práci definovaného hlavného cieľa, a parciálnych cieľov a hypotéz sme využili viaceré metódy skúmania:

- Metoda pozorovania a získavania údajov
- Metoda indukcie a dedukcie
- Metoda štatistického vykazovania
- Metoda grafického zobrazovania
- Metoda analýzy a syntézy
- Metoda komparácie

3.2 Pracovné postupy

Počas prvých fáz zostavovania práce sme sa zamerali na získavanie viacerých odborných publikácií a ďalších informačných zdrojov týkajúcich sa teórie dovoznej obchodnej operácie. Ďalej sme prešli zozbierané zdroje a vybrali relevantné informácie, ktoré sme následne využili vo vlastnej diplomovej práci. Okrem toho sme pri zostavovaní diplomovej práce priamo získavali potrebné informácie od vedenia a ďalších zamestnancov spoločnosti ABC s. r. o. Tieto informácie sme následne začlenili do obsahu diplomovej práce takým spôsobom, aby boli logicky usporiadané a umožnili čitateľovi ľahké porozumenie a prehľad.

3.2.1 Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Zhromažďovanie údajov zahŕňalo systematické preskúmanie dostupných bibliografických a internetových publikácií od slovenských a medzinárodných autorov, ako aj vyhľadávanie relevantných informácií v elektronických zdrojoch a na webových

stránkach rôznych medzinárodných a národných organizácií. Osobné rozhovory s konateľkou spoločnosti a zamestnancami spoločnosti ABC s. r. o. predstavovali vzácný zdroj informácií.

Okrem toho sme využili rôzne odborné publikácie, periodiká, výročné správy, interné materiály spoločnosti a elektronické dokumenty umiestnené na webových stránkach. Pri tvorbe práce sme uprednostnili aktuálne a relevantné primárne aj sekundárne zdroje informácií, ktoré vyhovovali požiadavkám na diplomovú prácu.

3.2.2 Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov

V rámci výskumnej sekcie diplomovej práce sme navrhli dve hypotézy, ktoré v závere diplomovej práce prijmeme alebo neprijmeme. Analyzovať obchodnú dovoznú operáciu vyžaduje použitie rôznych metód, buď empirických alebo teoretických. Počas vypracovávania záverečnej práce sme sa zameriavali hlavne na metódu analýzy a syntézy, čo je jedna zo základných prístupov k vedeckému písaniu. Analýza je proces získavania, triedenia a interpretácie informácií. Dôležitou súčasťou analýzy je rozloženie študovaného javu na jednotlivé komponenty, ktoré sú následne predmetom ďalšieho preskúmania a kritického hodnotenia. Hlbšie pochopenie jednotlivých aspektov nám umožňuje lepšie porozumieť celkovému javu. Metóda analýzy často sprevádza metódu syntézy, ktorá spočíva vo vyjadrení logického spojenia jednotlivých častí. Tento prístup pomáha odhaliť vzájomné súvislosti medzi študovanými javmi a štruktúrou celku. Záverečnou časťou vedeckého skúmania je interpretácia výsledkov práce, ktorá je poslednou fázou a zahŕňa diskusiu o splnení cieľa práce a potvrdenie alebo vyvrátenie stanovených hypotéz.¹⁹

¹⁹ GONDA, V. 2006. Ako napísať a úspešne obhájiť diplomovú prácu. Bratislava: ELITA. 2006, [cit. 24.4.2024]., 136 s. ISBN 80-8044-077-8.

4. Výsledky práce

V tejto časti sa zaoberáme praktickou realizáciou dovoznej obchodnej transakcie na príklade dovozu skrutkovačov slovenskou spoločnosťou ABC s.r.o z Ukrajiny. V práci sa snažíme poskytnúť celkový obraz tohto procesu na konkrétnom produkte. Na konci štvrtej kapitoly uvedieme zhodnotenie obchodného prípadu s dôrazom na budúce vyhliadky ukrajinsko-slovenských obchodných vzťahov.

4.1 Charakteristika spoločnosti

Slovenská spoločnosť ABC s.r.o. je relatívne novým subjektom na slovenskom trhu zariadení. Sídli v Bratislave a zameriava sa na dovoz akumulátorových náradí a zariadení. Jej hlavnou činnosťou je zabezpečovanie dodávok, servisu a predaja techniky, no okrem toho organizuje aj školenia, semináre a vzdelávacie konferencie so zahraničnými odborníkmi. ABC s.r.o. poskytuje aj kompletný technický servis. Jej portfólio dovozných produktov zahŕňa širokú škálu, ako akumulátorové náradie, ručné náradie, záhradnú techniku, zváracie zariadenia, meracie prístroje atď.

Komunikácia so zákazníkom je kľúčová, preto zamestnanci musia mať hlboké znalosti v oblasti technológií a obsluhy zariadení ale aj z oblasti zahraničného obchodu. Okrem toho je dôležité prinášať zákazníkovi pridanú hodnotu, čo spoločnosť ABC realizuje prostredníctvom vzdelávacích, seminárov a školení. Tieto aktivity uľahčujú prvotný kontakt so zariadeniami a zlepšujú ich manipuláciu.

Dnipro-M je ukrajinská spoločnosť založená v roku 2011 so sídlom v Kyjeve, zaoberajúca sa výrobou, predajom a servisom stavebného náradia. Medzi produkty značky patria sieťové a akumulátorové náradie, zváracia technika, ručné náradie, záhradná technika, spotrebný materiál atď.

4.2 Predmet dovozu

Pred začatím príprav na obchodovanie so zahraničím je nevyhnutné presne definovať predmet obchodu. Môžu to byť stroje, polotovary, suroviny, potraviny, prístroje, ale aj investičné celky alebo tovary na dlhodobú alebo krátkodobú spotrebu. Každá z týchto komodít má svoje vlastné špecifikácie, ktoré je dôležité si vopred uvedomiť, aby sme predišli nejasnostiam pri definovaní ich typu a použitia. Je samozrejmé, že je potrebné poznať technické a technologické parametre predmetu obchodu, jeho zloženie, užitočné vlastnosti a

podobne. Navyše je dôležité vedieť, aké dovozné obmedzenia sa vzťahujú na danú komoditu a či podlieha nejakým špeciálnym povoleniam (napríklad potreba licencií, certifikácii, atď.).

Predmetom dovoznej operácie z Ukrajiny do Slovenska je akumulátorový skrutkovač Dnipro-M CD-218. Tento dovoz je realizovaný z krajiny, ktorá nie je členom EÚ, preto ukrajinsky výrobca akumulátorových skrutkovačov musí zabezpečiť CE certifikát, ktorý označuje že výrobok vyhovuje legislatívnym predpisom EÚ a tak sa môže voľne predávať na celom trhu EÚ. Keďže ukrajinsky partner tento certifikát ma, nie sú potrebné žiadne ďalšie certifikáty či testovania.

Pre tento produkt sa slovensky dovozca rozhodol preto že situácia na trhu stavebného náradia na Slovensku je v súlade s celkovými trendmi v Európe a svete a po týchto produktoch je dopyt. V súčasnosti je trend smerom k väčšej popularite akumulátorového náradia kvôli jeho ekologickejšiemu charakteru a bezdrôtovej flexibilitate. Spotrebitelia si viac uvedomujú výhody bezdrôtového náradia, ako je možnosť použitia v rôznych prostrediach bez potreby elektrickej zásuvky a nižšia hlučnosť pri práci. Výrobcovia náradia sa preto snažia ponúkať širšiu škálu akumulátorového náradia s rôznymi výkonnosťami a funkciami, aby uspokojili potreby zákazníkov. Okrem toho sa stále viac zvyšuje dopyt po ekologicky udržateľných riešeniach, čo môže podporiť rast trhu akumulátorového náradia, pretože akumulátory majú potenciál redukovať spotrebu paliva a emisie skleníkových plynov.

Na slovenskom trhu neexistuje výrobca akumulátorových náradí, ktoré by vyhovovali vysokým štandardom a nízkym cenám zariadení. Preto musia tieto zariadenia dovážať z iných krajín. Ukrajinská spoločnosť Dnipro-M, ktorá sa špecializuje na výrobu akumulátorových náradí a zariadení, vyvinula vlastné produkty v oblasti akumulátorových náradí, a je často spojená s najnovšími technológiami a ich využitím predovšetkým v strojárskom priemysle. V ich ponuke je aj skrutkovač “Dnipro-M CD-218”, ktorý je importovaný slovenskou firmou ABC s.r.o. Ukrajina patrí medzi lídrov vo výrobe akumulátorových náradí. Sú známi svojou vysokou kvalitou produktov, ktoré si získali renomé a sú exportované do celého sveta.²⁰

Slovenská spoločnosť ABC s.r.o. je popredným dodávateľom širokého sortimentu náradia a technických zariadení. Jej rozmanité divízie zahŕňajú záhradnú techniku, ručné

²⁰ KORČMÁROŠ, J. a kol. 2003. Obchodné operácie v zahraničnom obchode. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. 40 s. ISBN 80-225-1672-4

náradie, elektrické náradie, zváracie zariadenia a akumulátorové náradie, pričom každá z nich sa vyznačuje špičkovou kvalitou a spoľahlivosťou. Jedným z klenotov v ponuke je skrutkovač Dnipro-M CD-218, ktorý sa stal synonymom efektivity a spoľahlivosti v oblasti montážnych prác.

4.2.1 Charakteristika akumulátorového skrutkovača Dnipro-M CD-218

Opis produktu ručný nástroj poháňaný elektrickou energiou z dobíjateľnej batérie. Je určený na skrutkovanie a odskrutkovanie skrutiek a ďalších upevňovacích prvkov. Tento nástroj je obľúbený medzi domácimi majstrami aj profesionálmi pre jeho pohodlnosť a všestrannosť.

Účel: skrutkovač Dnipro-M CD-218 je navrhnutý na efektívne krútenie a odskrutkovanie upevňovacích prvkov ako sú skrutky. Jeho použitie sa rozprestiera od montáže nábytku cez inštaláciu sadrokartónu až po vŕtanie dier a ďalšie typy prác.

Produktivita: s dvojestupňovou prevodovkou poskytuje skrutkovač Dnipro-M CD-218 rovnaký výkon pri krútení aj odskrutkovaní. S krútiacim momentom 24 Nm je schopný efektívne pracovať so všetkými bežne používanými skrutkami. S 20 nastaviateľnými úrovňami krútiaceho momentu máte možnosť optimalizovať utiahnutie podľa rôznych typov držiakov a materiálov.

Ergonómia a pohodlie: Dnipro-M CD-218 je najkompaktnejším modelom v celom rade 20-voltových akumulátorových skrutkovačov od Dnipro-M. Jeho ergonomické telo umožňuje pohodlnú prácu a poskytuje spoľahlivú ochranu proti vode.

Technické parametre:

- Zdroj energie: Akumulátor
- Napätie akumulátora: 20V
- Maximálny krútiaci moment: 24 Nm
- Počet otáčok voľného chodu: 0-400/0-1500 ot/min
- Hmotnosť bez pohonu / s pohonom: - / 1,1 kg
- Priemer vŕtania do dreva: 22 mm
- Počet rýchlostí: 2
- Typ akumulátora: Li-ion
- Typ motora: Cestovný (štetkový)
- Stupnica krútiaceho momentu: 21+1
- Priemer vŕtania do ocele: 8 mm

- Materiál patrónu: Plast
- Typ patrónu: Rýchlo zmeniteľný (jednotaktový)
- Priemer patrónu: 0,8-10 mm
- Funkcia uzamknutia vretena: Áno
- Osvetlenie pracovnej oblasti: Áno
- Funkcia reverzného chodu: Áno
- Funkcia úderu: Nie
- Rýchlo vymeniteľný pohon: Nie
- Možnosť inštalácie príslušenstva QC-18A, QC-18D: Nie
- Hladina zvukového tlaku, $K = 3 \text{ dB(A)}$ chyba: 81 dB(A)
- Hladina zvukovej výkonu, chyba $K = 3 \text{ dB(A)}$: 92 dB(A)
- Hodnota vibrácií, chyba $K = 1,5 \text{ m/s}^2$: vŕtanie do kovu: 2,4 m/s^2

Skrutkovač Dnipro-M CD-218 od spoločnosti ABC s.r.o. je spoľahlivým a výkonným nástrojom, ktorý uspokojí potreby aj tých najnáročnejších profesionálov v oblasti montážnych prác. S jeho širokým spektrom funkcií a robustnou konštrukciou je ideálnym spoločníkom pri každom montážnom úkone. Pre tieto dôvody sa slovenská spoločnosť ABC s.r.o. rozhodla realizovať dovoz práve od ukrajinského partnera.

4.3 Priebeh dovoznej obchodnej operácie

Dovoz je zahraničná obchodná aktivita, ktorá má za úlohu zaistiť hotové výrobky, polotovary alebo suroviny potrebné na priamu spotrebu alebo ďalšie spracovanie. Právne vzťahy medzi účastníkmi dovoznej obchodnej operácie prekračujú národné hranice. Je dôležité, aby jednotlivé činnosti pri každej dovoznej operácii nadväzovali na seba a aby bola zachovaná ich kontinuita, ako to budeme ďalej vysvetľovať. V tejto časti práce opíšeme kroky, ktoré je potrebné podniknúť pri dovoznej obchodnej operácii. Dovoz sa skladá z štyroch fáz:

- Prípravná fáza
- Fáza zmluvného zabezpečenia
- Realizačná fáza
- Fáza vyhodnotenia

4.4 Prípravná fáza

Prípravná fáza predstavuje počiatočnú fázu, ktorá je nevyhnutná pre firmu, ktorá plánuje dovoz určitých produktov, aby mohla postupovať ďalej s úspešným uskutočnením obchodnej transakcie.

4.4.1 Príprava na dovoznú operáciu

Pred realizáciou dovoznej operácie je potrebné zohľadniť určité časové lehoty, ktoré nie sú dôležité len pre fyzickú prepravu tovaru, ale najmä pre celkové zabezpečenie dovozného procesu. Tento čas sa často odvíja od vzdialenosti medzi obchodnými partnermi a zároveň závisí od rýchlosti vybavovania obchodných záležitostí na oboch stranách, ako aj od legislatívy v krajine exportéra a importéra. Je dôležité zvážiť, či je dovoz určitého výrobku plánovaný ako opakovaný, pravidelný alebo nepravidelný, alebo či ide len o jednorazovú transakciu. Pred každou dovoznou operáciou je nevyhnutné overiť, či daná komodita podlieha licenčným povinnostiam.

Pred samotným dovozom konkrétneho prístroja Dnipro-M CD-218 bolo potrebné vykonať registráciu na posúdenie jeho zhody s príslušnými predpismi platnými v EÚ. Je potrebné identifikovať výrobcu, ktorým je ukrajinská spoločnosť Dnipro-M. Presná identifikácia dovozeného tovaru je nevyhnutná. V registračnom formulári je potrebné uviesť aj spôsob posúdenia zhody podľa príslušných vládnych predpisov. Pre dovoz zariadenia Dnipro-M CD-21 sú relevantné nasledujúce vládne predpisy:

- NV č 308/2004 Z.z. Slovenskej republiky - ktorým sa ustanovujú podrobnosti o technických požiadavkách a postupoch posudzovania zhody pre elektrické zariadenia, ktoré sa používajú v určitom rozsahu napätia.

Po obdržaní potrebných certifikátov spoločnosť získala možnosť na vyvezenie Dnipro-M CD-218 z Ukrajiny a jeho umiestnenie na slovenskom trhu, resp. trhu EÚ.

4.4.2 Teritoriálny prieskum

Teritoriálny výskum sa zameriava na analýzu trhu, kde bude predmet obchodu umiestnený. Skúma sa existencia dopytu po importovaných výrobkoch a zhodnotenie demografických, geografických, ekonomických, technologických a sociokultúrnych faktorov.

ABC s.r.o. importuje akumulátorový skrutkovač z Ukrajiny. Dnipro-M je ukrajinská firma, ktorá sa špecializuje na vývoj a výrobu podobného vybavenia s vysokou

technologickou úrovňou. Dopyt na slovenskom trhu bol známy vopred, a to z dôvodu dlhodobého pôsobenia slovenskej spoločnosti na trhu, preto import tohto produktu bol logickým krokom. ABC s.r.o. si vybrala Dnipro-M ako dodávateľa kvôli ich renomé v oblasti vysokokvalitných technologických produktov. Tento krok umožní ABC s.r.o. poskytnúť zákazníkom na slovenskom trhu kvalitné a spoľahlivé akumulátorové skrutkovače, čím posilní svoju pozíciu na trhu a zvýši konkurencieschopnosť.

4.4.3 Odberateľský prieskum

Po teritoriálnom prieskume nasleduje prieskum odberateľov, ktorý slúži na prvotnú predpoveď záujmu o tovar zo strany zákazníkov, či už sú to koncoví spotrebitelia alebo prostredníci, ktorí s tovarom obchodujú ďalej. Trh, na ktorom spoločnosť plánuje uviesť svoje produkty, sa často preskúma z hľadiska teritória, pričom potenciálni zákazníci môžu byť ďalej klasifikovaní podľa veku, príjmu, pohlavia a iných kritérií. V prípade spoločnosti ABC s.r.o súčasťou tohto prieskumu bola aj analýza preferencií a potrieb zákazníkov, ktorá pomohla lepšie pochopiť, ako môžu produkty Dnipro-M splniť ich očakávania a naplniť medzery na trhu. Na získanie týchto informácií spoločnosť využila dotazníky, prieskumy a fókusové skupiny.

Okrem toho identifikovala konkurenčné prostredie a dôkladne analyzovala konkurenčné produkty a služby. Táto analýza im poskytla užitočné poznatky o tom, ako sú ich produkty môžu líšiť alebo zdokonaľiť, aby oni dosiahli úspech na trhu.

Výsledky tohto prieskumu umožnili efektívne plánovať marketingové a obchodné stratégie a úspešne uviesť produkty na trh.

4.4.4 Prieskum konkurencie

Pre pochopenie trhu je nevyhnutné mať prehľad o konkurenčných firmách, ktoré sú aktívne v danom odvetví. Dôležité je nielen to, ako sa tieto firmy prezentujú svojim zákazníkom, ale aj ich celkové pôsobenie a špecifický prínos, ktorý prinášajú na trh. Výhoda voči konkurencii môže vychádzať z rôznych faktorov, ako sú unikátnosť produktu, cenová úroveň, kvalita služieb a servisu a ďalšie skutočnosti.

Pre slovenskú firmu ABC s.r.o., ktorá spolupracuje s ukrajinským výrobcem Dnipro-M na importe akumulátorových skrutkovačov je výhodou, že ich produkt je konkurencieschopný na domácom aj zahraničnom trhu. Aj keď existuje mnoho alternatív k akumulátorovým skrutkovačom od Dnipro-M, model CD-218 stále ostáva

konkurencieschopný vďaka svojmu dobrému pomeru cena - kvalita. To znamená, že zákazníci majú dôvod preferovať tento produkt v porovnaní s konkurenčnými možnosťami. Takýto prístup umožňuje spoločnosti ABC s.r.o. lepšie pochopiť svoju pozíciu na trhu a identifikovať spôsoby, ako ďalej zlepšiť svoje konkurenčné postavenie a efektívne reagovať na zmeny v odvetví.

4.4.5 Prieskum dodávateľov

Spoločnosť ABC s.r.o. uskutočnila dodávateľský prieskum, zameraný na výrobcov akumulátorových zariadení. Takéto firmy ktoré vyrábajú kvalitne tovary sú zriedkavé na globálnom trhu techniky. Dnipro-M, so sídlom v Ukrajine, je veľkým hrácom v tejto oblasti. Spoločnosť ABC s.r.o. uskutočnila dodávateľský prieskum so zameraním na výrobcov akumulátorových zariadení. Zistila, že kvalitní výrobcovia v tomto odvetví sú zriedkaví na globálnom trhu techniky. Dnipro-M, so sídlom v Ukrajine, je jedným z hlavných hráčov v tejto oblasti. Ich vynikajúca technologická úroveň a schopnosť ponúkať kvalitné produkty robia z Dnipro-M atraktívneho dodávateľa pre spoločnosť ABC s.r.o.

Okrem toho výhodou spolupráce s Dnipro-M je ich blízkosť k Slovensku, čo zjednodušuje logistiku a znižuje náklady na dopravu. Taktiež ponúkajú konkurencieschopné ceny, čo znamená, že ABC s.r.o. môže získavať kvalitné produkty za výhodné ceny, čo je dôležité pre ich obchodnú úspešnosť a konkurencieschopnosť na trhu. Spolupráca s Dnipro-M poskytuje ABC s.r.o. výhodu v podobe spoľahlivého dodávateľa, ktorý môže prispieť k ich úspechu a rastu na trhu akumulátorových zariadení. Tento fakt viedol spoločnosť ABC s.r.o. k rozhodnutiu spolupracovať s Dnipro-M.

4.4.6 Preprava

Výskum prepravných spoločností bol ďalším krokom v príprave obchodnej operácie. Firma ABC s.r.o. na prepravu svojho tovaru najala špecializovanú dopravnú firmu MJ Sped s.r.o., ktorá zabezpečí dopravu tovaru až do predajne v Bratislave. V tomto prípade ide o priamu cestnú prepravu. Dopravná spoločnosť prevezme tovar a príslušné dokumenty v skladoch výrobcu v Ukrajine, Dnipro, ul. Jaroslavská 8, nakoľko tovar sa predáva na parite EXW. Pre cestnú prepravu použili dokument CMR (Medzinárodný cestný prepravný list), ktorý je dôkazom o uzavretí prepravnej zmluvy. V tomto prípade CMR vystaví dopravca a existujú tri kópie, pričom jedna patrí odosielateľovi (Dnipro-M), ďalšia príjemcovi (ABC s.r.o.) a jedna zostáva u dopravcu.

Cena za prepravu od spoločnosti MJ Sped s.r.o bola 0,75 €/km. Dĺžka trasy z Dnipro do Bratislavy je 1700 km a predpokladané náklady na prepravu boli približne 1275 EUR. Poistenie tovaru počas prepravy je tiež zabezpečené prepravcom , takže k cene prepravy je potrebné prirátat' aj cenu poistenia. Celkové náklady (preprava + poistenie) predstavujú sumu 1500 EUR. Predpokladaný čas prípravy zariadenia na prepravu a vyskladnenie je stanovený dodávateľom na 3 týždne od objednávky, pričom dopravná spoločnosť je schopná doručiť zásielku z Ukrajiny na Slovensko do 5 dní od oznámenia výrobcu, že tovar je správne zabalený a pripravený na prepravu.

4.4.7 Dopyt

K ďalšiemu kroku aktívneho prístupu k dovoznjej obchodnej operácii patrí vypracovanie a odoslanie dopytu viacerým potenciálnym dodávateľom. Pre túto úlohu je nevyhnutné získať všetky potrebné informácie o možných budúcich obchodných partneroch, ako je adresa sídla dodávateľa, referencie, mená zamestnancov, obchodné informácie a podobne. Spoločnosť ABC, s.r.o. získala kontakty na zahraničných partnerov prostredníctvom prieskumu trhu. Oslovila aj spoločnosť Dnipro-M. Slovenská spoločnosť ukrajinskému výrobcovi zaslala mailom dopyt, prostredníctvom ktorého prejavila záujem o akumulátorový skrutkovač Dnipro-M CD-218.

4.4.8 Ponuka

Po odoslaní požiadavky vybraným podnikom, s ktorými sa dovážajúca firma rozhodla naviazať obchodný kontakt, môžeme očakávať odpoveď - ponuku exportéra. Táto ponuka by mala obsahovať všetky informácie, ktoré sú dôležité pre dovozcu, aby mohol rozhodnúť, s ktorým dodávateľom bude ďalej komunikovať. Ak dodávateľ stanoví platnosť ponuky, ide o záväznú ponuku, pričom sa zaväzuje rezervovať ponúkaný tovar za uvedených podmienok do stanoveného dátumu. V prípade nezáväznej ponuky je platnosť ponuky časovo neobmedzená, čo však znamená, že dodávateľ má právo kedykoľvek zrušiť alebo zmeniť podmienky tejto ponuky.

Odpoveďou na dopyt slovenského odberateľa bola ponuka na získanie zastúpenia pre predaj produktov spoločnosti Dnipro-M v Slovenskej republike. Súčasťou tejto ponuky boli aj cena, množstvo, a návrh na platobné a dodacie podmienky, požiadavky na dokumentačné zabezpečenie a ďalšie náležitosti. Konkrétne ponuka obsahovala nasledujúce údaje:

- **Cena:** 15 € za kus

- **Množstvo:** 500 kusov
- **Platobná podmienka:** dokumentárny akreditív (Letter of Credit - LC)
- **Dodacie podmienky:** EXW (Ex Works - zodpovednosť za tovar prechádza na kupujúceho pri odovzdaní tovaru na mieste určenom predávajúcim)
- **Dokumentácia:** CE certifikát, baliaci list, faktúra, osvedčenie o pôvode tovaru (Certificate of Origin), záručný list, prepravný dokument, colný dokument, EAD.

Ponuka bola štruktúrovaná tak, aby poskytovala jasný prehľad o podmienkach spolupráce a zabezpečila všetky potrebné informácie pre slovenského odberateľa. CE certifikát a baliaci list boli zahrnuté, aby sa zabezpečilo splnenie všetkých technických a logistických požiadaviek dovozcu. Faktúra je základným dokumentom pre finančné transakcie, zatiaľ čo osvedčenie o pôvode (Certificate of Origin) je potrebné pre colné účely, aby sa preukázal pôvod tovaru. Záručný list poskytuje dodatočnú istotu ohľadom kvality a spoľahlivosti dodaného tovaru.

EXW dodacie podmienky znamenajú, že všetky náklady a riziká spojené s prepravou tovaru od miesta určeného predávajúcim znáša kupujúci. Tento typ dodacích podmienok je výhodný pre predávajúceho, pretože minimalizuje jeho zodpovednosť za prepravu tovaru. Platobná podmienka dokumentárny akreditív (LC) zabezpečuje, že platba bude vykonaná až po predložení špecifikovaných dokumentov, ktoré sú v súlade s podmienkami akreditívu. Tento spôsob platby poskytuje vyššiu mieru bezpečnosti pre obidve strany - predávajúci má istotu, že platba bude vykonaná, ak splní stanovené podmienky, a kupujúci má istotu, že tovar bude dodaný podľa dohodnutých podmienok pred uskutočnením platby.

Celkovo ponuka poskytuje komplexný pohľad na obchodné podmienky a jasne definuje všetky aspekty, ktoré sú kľúčové pre úspešné uzavretie obchodu medzi slovenským odberateľom a spoločnosťou Dnipro-M.

4.4.9 Obchodné rokovanie

Posledná etapa prípravy obchodnej operácie obvykle zahŕňa obchodné vyjednávanie s partnermi. Kvalitná príprava a organizácia tohto stretnutia má pozitívny dopad na celkový priebeh obchodnej operácie. Príprava pred rokovaním zahŕňa prehľad doterajších informácií o spoločnosti, s ktorou má stretnutie prebehnúť. Je potrebné prispôbiť sa zvyklostiam a mentalite obchodných partnerov a zaznamenať výsledky rokovaní, čo nám pomôže predísť nedorozumeniam. Po skončení rokovania dostane každý účastník kópiu záznamu.

Obchodné rokovania majú za cieľ vyjasniť všetky dôležité detaily obchodného prípadu a často vedú k poskytnutiu hromadného zľavového programu zo strany dodávateľa v prípade väčšieho objemu objednávky. V minulosti bolo bežné, že dovozcovia sa dohodli na dodacích podmienkach alebo dodacej parity, ktoré zabezpečili dopravu a poistenie tovaru dovozcomi. Tieto služby boli hradené miestnym prepravcom v domácej mene, čo tiež prispievalo k zníženiu dovozných nákladov. Počas rokovaní sa dovozca často snaží vyjednať dlhšie záručné lehoty, väčší počet náhradných dielov, servis, platobné podmienky a špeciálne požiadavky na dokumentáciu a podobné záležitosti.

Obchodné rokovanie bolo kritickou etapou prípravy obchodnej operácie, ktorá zahŕňala detailné vyjednávanie medzi partnermi o všetkých aspektoch obchodného prípadu. Dôkladná príprava pred rokovaním a jeho kvalitná organizácia mali významný pozitívny dopad na výsledok celého obchodného procesu. Príprava zahŕňala zhromažďovanie a prehodnocovanie doterajších informácií o partnerovi, prispôsobenie sa jeho zvyklostiam a mentalite, a zaznamenávanie výsledkov rokovaní, čo pomohlo predísť nedorozumeniam. Po skončení rokovania dostal každý účastník kópiu záznamu.

Priebeh obchodného rokovania

Obchodné rokovania sa v súčasnosti často uskutočňujú prostredníctvom online stretnutí, čo bol aj tento prípad. Pandémia COVID-19 prinútila mnohé spoločnosti adaptovať sa na nové podmienky, a online rokovania sa stali štandardom. Rokovanie prebehlo cez platformu Microsoft Teams, čo umožnilo efektívnu komunikáciu medzi oboma stranami bez potreby fyzického stretnutia.

Počas prvého stretnutia boli predstavené obidve strany, pričom zástupcovia spoločnosti Dnipro-M z Ukrajiny prezentovali svoje produkty, výrobný proces a kontrolu kvality. Slovenský dovozca predstavil svoje očakávania a potreby týkajúce sa akumulátorových skrutkovačov. Úvodná fáza rokovania bola zameraná na vzájomné spoznanie sa a pochopenie obchodných cieľov a požiadaviek.

Následne sa rokovania zamerali na konkrétne obchodné podmienky. Hlavnými bodmi rokovaní boli cena, prepravné podmienky, termíny dodávok, kapacita výroby a platobné podmienky. Diskutovali sa aj špecifické požiadavky na dokumentáciu, ktoré boli nevyhnutné pre zabezpečenie hladkého priebehu obchodu.

Jedným z kľúčových bodov bola dohoda o platobných podmienkach. Pôvodne sa plánovalo použitie dokumentárneho akreditívu (Letter of Credit - LC), avšak po diskusiách sa zúčastnené strany dohodli na zmene na hladkú platbu (wire transfer) s lehotou splatnosti

14 dní od prijatia tovaru na prepravu. Táto zmena zjednodušila finančné transakcie a zvýšila flexibilitu pre obidve strany.

Ďalším dôležitým aspektom bolo prečlenie tovaru. Dohodlo sa, že prečlenie zabezpečí poverený prepravca dovozcu, avšak všetky potrebné dokumenty vrátane certifikátov kvality, pôvodu, vážneho listu a obchodnej faktúry zabezpečí výrobca z Ukrajiny. Týmto sa zabezpečilo, že všetky colné a administratívne záležitosti budú vybavené efektívne a bez zbytočných zdržaní.

Rokovania tiež viedli k vyjednaniu poskytnutia dlhšej záručnej doby, zabezpečenia náhradných dielov a servisných služieb, čo prispelo k zvýšeniu dôvery a spokojnosti dovozcu.

Záverom rokovaní bolo obojstranné potvrdenie dohody a pripravenosť na podpis zmluvy. Všetky dohodnuté podmienky boli výhodné pre obe strany a umožnili plynulý priebeh obchodnej transakcie. Kvalitná príprava, efektívna komunikácia a dôkladné zaznamenávanie výsledkov rokovaní zabezpečili, že obe strany boli spokojné s výsledkom a mali jasný plán pre ďalšiu spoluprácu.

Pred samotným rokovaním bolo nevyhnutné pripraviť všetky potrebné podklady, ktoré zahŕňali nasledujúce aspekty:

Cena: Stanovenie ceny bolo kľúčovým bodom rokovania. Ponuková cena bola stanovená na 15 EUR za jednotku, čo bolo konkurencieschopné a zároveň pokrývalo všetky náklady a generovalo zisk.

Preprava: Boli dohodnuté podmienky prepravy, ktoré zahŕňali cestnú dopravu s nákladmi na prepravu vo výške 1275 EUR, plus poistenie tovaru a čas potrebný na doručenie do 30 dní.

Termín dodávky: Termín dodávky bol presne stanovený, čo umožnilo plánovanie ďalších obchodných aktivít a splnenie očakávaní zákazníkov. Termín bol realistický a zohľadňoval všetky logistické aspekty.

Kapacita: Kapacita dodávateľa bola dostatočná na splnenie požiadaviek objednávateľa. Bolo dohodnuté množstvo 500 kusov akumulátorových skrutkovačov.

Platba: Bola dosiahnutá dohoda o platobných podmienkach. Platba mala prebehnúť formou dokumentárneho akreditív, ale po rokovaní strany sa dohodli na hladkej platbe (wire transfer) s lehotou splatnosti 14 dní od prijatia tovaru na prepravu. Platobné podmienky boli pre obe strany akceptovateľné a reflektovali dôveru medzi partnermi.

Dokumentácia: Príprava a zabezpečenie všetkej potrebnej dokumentácie boli neoddeliteľnou súčasťou rokovania. To zahŕňalo faktúru, dodací list, certifikáty kvality a pôvodu, vážny list, obchodnú faktúru. Dovozca zabezpečil EAD (Electronic Administrative Document) prostredníctvom povereného prepravcu ktorý sa po dohode postaral aj o preclenie tovaru, avšak potrebné dokumenty podľa dohody zabezpečil výrobca z Ukrajiny.

Počas rokovaní sa zúčastnené strany dohodli na všetkých kľúčových bodoch, čo prispelo k úspešnému uzavretiu obchodného prípadu. Dodatočnými výsledkami rokovania boli:

Dohoda o predĺženej záručnej lehote: Dodávateľ súhlasil s poskytnutím dlhšej záručnej doby, čo zlepšilo dôveru a spokojnosť dovozcu s kvalitou produktov.

Zabezpečenie náhradných dielov a servisu: Dodávateľ sa zaviazal poskytnúť dostatočné množstvo náhradných dielov a zabezpečiť servisné služby, čím sa zvýšila spoľahlivosť a dlhodobá udržateľnosť produktov na trhu.

Špeciálne požiadavky na dokumentáciu: Dodávateľ splnil všetky požiadavky dovozcu na dodatočnú dokumentáciu, vrátane certifikátov kvality, pôvodu, vážneho listu, obchodnej faktúry a EAD, čo zjednodušilo colné odbavenie a administratívne procesy.

Kvalitná príprava a efektívne rokovanie výrazne prispeli k úspechu obchodného prípadu a dlhodobému budovaniu obchodných vzťahov. Všetky dohodnuté podmienky boli výhodné pre obe strany a umožnili plynulý priebeh obchodnej transakcie.

4.5 Kontrakčná fáza

Pred odoslaním objednávky od zákazníka a jej potvrdením zo strany dodávateľa sa vykonáva fáza zmluvného zabezpečenia. Objednávka predstavuje prejav záujmu uzatvoriť budúcu kúpnu zmluvu, v ktorej sa dohodnú podmienky ako druh tovaru, jeho množstvo, cena za jednotku, špecifikácia, termín dodania, platobné a dodacie podmienky, kvalita tovaru a ďalšie. Aj keď objednávka nie je vždy kontraktom, ak sa v nej urobia zmeny, druhá strana musí tieto úpravy potvrdiť. Ak to neurobí, objednávka nie je platná a bude zrušená. V obchodnej praxi sa potvrdenie objednávky často považuje za uzavretie kontraktu, pričom na zadnej strane objednávky sú uvedené všeobecné obchodné podmienky a reklamačné podmienky. Návrh kúpnej zmluvy, ktorý vychádza z objednávky, sa väčšinou zasiela elektronickou poštou, kde si partneri vyjadria svoj názor a následne sa dohodnú na ďalších podmienkach. Záznam z rokovania, ktorý obsahuje hlavné body diskusie, zhrnutie a dohodnuté podmienky, sa posielajú partnerovi, ktorý ich potvrdí. Výsledky rokovaní sa

potom zahrnú do kúpnej zmluvy. Ideálna situácia pre firmu nastáva, keď sa zmluvy so dodávateľom aj so zákazníkom podpisujú súčasne, no je dôležité zosúladiť druh, množstvo, platobné podmienky, termíny dodania a podmienky s oboma obchodnými partnermi.

4.5.1 Kúpna zmluva

Kúpna zmluva (KZ) je vyjadrením jednej strany, že predá, a druhej strany, že kúpi predmet KZ, ktorý vyhovuje zhodnému záujmu zmluvných strán. Preto je dohoda o celom obsahu zmluvy dôležitá. Kúpna zmluva je zvyčajne vypracovaná predávajúcim (vývozcom) a predkladaná kupujúcemu (dovozcovi). Môže byť uzavretá rôznymi spôsobmi, vrátane ústneho, konkludentného a písomného. Po súhlase oboch strán s textom kúpnej zmluvy ju zúčastnené strany podpisujú a tým zmluva nadobúda platnosť. To znamená, že zmluvné strany sú povinné plniť svoje záväzky podľa dohodnutého termínu.

Najjednoduchší a zároveň najrýchlejší spôsob vzniku kúpnopredajného vzťahu je vypracovanie návrhu zmluvy vo forme záväznej ponuky a jej prijatie odberateľom. Prijatie ponuky sa považuje za účinné, ak sa súhlas adresáta doručí navrhovateľovi. Súhlas s prijatím ponuky môže byť vyjadrený aj prostredníctvom zvyklostí medzi navrhovateľom a adresátom, ako napríklad zaplatením kúpnej ceny na účet predávajúceho. Ak obchodní partneri už majú predchádzajúce vzťahy, môžu si zjednodušiť opakovanie vzájomného obchodu tým, že kupujúci zašle predávajúcemu objednávku a ten ju prijme, čím potvrdí zámer uzavrieť obchod.

Pri dovoze akumulátorového skrutkovača Dnipro-M bola kúpna zmluva podpísaná medzi ABC s.r.o. (ul. Tomášikova, 82101, Bratislava Ružinov) a ukrajinským dodávateľom, firmou Dnipro-M (ul. Jaroslavská 8, Dnipro, Ukrajina). Cena v kúpnej zmluve medzi ukrajinskou firmou Dnipro-M a spoločnosťou ABC s.r.o. bola stanovená na 7500 EUR. Kúpna cena, za ktorú sa predáva 1 ks produktu (akumulátorový skrutkovač Dnipro-M CD-218), je 15 EUR. Celkové množstvo je 500 jednotiek. Transakcia prejde cez Tatra Banku do ukrajinskej Privat Banky na účet č. UA825500000007896778425.

Podstatné náležitosti kúpnej zmluvy

Kúpna zmluva musí obsahovať niekoľko podstatných náležitostí, ktoré zabezpečujú, že všetky aspekty obchodu sú jasne definované a zmluvné strany vedia, aké sú ich práva a povinnosti. Medzi tieto náležitosti patria:

- **Predávajúci:** Dnipro-M, ul. Jaroslavská 8, Dnipro, Ukrajina
- **Kupujúci:** ABC s.r.o., ul. Tomášikova, 82101, Bratislava Ružinov

- **Predmet zmluvy:** Akumulátorové skrutkovače Dnipro-M CD-218.
- **Kúpna cena a množstvo:** Množstvo 500ks, cena za jednotku 15 EUR a cena celkom 7500 EUR.
- **Platobné podmienky:** Dohodnuté podmienky platby vrátane termínu splatnosti. Platba formou hladkej platby (wire transfer) s lehotou splatnosti 14 dní od prijatia tovaru na prepravu.
- **Dodacie podmienky:** Určenie spôsobu, miesta a termínu dodania tovaru. Dodacie podmienky EXW (Ex Works).
- **Dokumentácia:** Zoznam všetkých dokumentov, ktoré predávajúci poskytne kupujúcemu, aby zabezpečil riadny priebeh obchodu. Zahnuté sú faktúra, dodací list, baliaci list, certifikát kvality, certifikát o pôvode tovaru, vážny list, obchodná faktúra a colný dokument EAD (Electronic Administrative Document).
- **Preclenie tovaru:** Dohoda, že preclenie zabezpečí poverený prepravca dovozcu, ale všetky potrebné dokumenty podľa dohody zabezpečí výrobca z Ukrajiny.
- **Záruky a servis:** Podmienky týkajúce sa záruky na tovar, servisu a dodávky náhradných dielov. Predĺžená záručná lehota a zabezpečenie servisu boli vyjednané počas rokovaní.
- **Riešenie sporov:** Mechanizmy a miesta riešenia sporov, ktoré môžu vzniknúť v súvislosti s plnením zmluvy. Často sa dohodne, že spory budú riešené prostredníctvom arbitráže alebo súdov v konkrétnej jurisdikcii.
- **Záverečné ustanovenia:** Ďalšie ustanovenia, ktoré sa týkajú platnosti, zmeny a ukončenia zmluvy, vrátane podpisov zmluvných strán.

Podpisom kúpnej zmluvy sa zmluvné strany zaväzujú plniť všetky dohodnuté podmienky a zabezpečiť úspešné dokončenie obchodnej transakcie. Kvalitná príprava a dôsledné vyjednávanie počas obchodných rokovaní prispeli k vytvoreniu zmluvy, ktorá je výhodná pre obe strany a zaisťuje hladký priebeh obchodnej operácie.

4.6 Realizačná fáza

Fáza uskutočnenia obchodnej operácie býva pre obe strany, ktoré sú zmluvne viazané, náročnou fázou, pretože tu sa preukazujú schopnosti, záväzky, presnosť a skúsenosti získané v predchádzajúcich obchodných aktivitách. Podpísaním zmluvy vznikajú pre obe zmluvné strany určité povinnosti, na ktorých sa dohodli, a je povinnosťou zmluvných strán vytvoriť podmienky, aby sa obchodná operácia mohla bezproblémovo realizovať.

Povinnosti predávajúceho a kupujúceho podľa zmluvy sú nasledovné:

- Predávajúci musí dodávať tovar, ktorý je objektom zmluvy, a poskytnúť všetky súvisiace doklady.
- Predávajúci musí previesť vlastnícke právo na tovar na druhú stranu zmluvy.
- Kupujúci musí uhradiť dohodnutú cenu za dodaný tovar.
- Kupujúci musí prevziať dodaný tovar.

Úspešné dokončenie obchodného prípadu závisí aj od stanovených dodacích a platobných podmienok. Ak je dohodnuté, že odberateľ prevezme tovar vo sklade dodávateľa, je povinnosťou dodávateľa informovať odberateľa o pripravenosti tovaru na prevzatie. Dodávateľ musí tiež zabezpečiť správne balenie a označenie tovaru, aby nedošlo k zámene zásielky počas prepravy alebo jej poškodeniu. Preprava tovaru, poistenie a ďalšie služby sú zabezpečené podľa dohodnutých zmluvných podmienok. Okrem toho je dodávateľ povinný pripraviť sprievodné doklady potrebné na vykonanie obchodného prípadu, ako sú faktúra, nákladné listy, certifikáty pôvodu tovaru a podobne. Dodaním tovaru vzniká dodávateľovi pohľadávka voči kupujúcemu, zatiaľ čo dovozca má záväzok zaplatiť kúpnu cenu za dodaný tovar uvedenú v kúpnej zmluve alebo na obchodnej faktúre.

4.6.1 Priebeh dovoznej obchodnej operácie

Dovozná obchodná operácia zahŕňala sériu krokov, ktoré boli nevyhnutné na úspešné dodanie akumulátorového skrutkovača Dnipro-M CD-218 od ukrajinského dodávateľa Dnipro-M k slovenskému odberateľovi ABC s.r.o. Tieto kroky zahŕňali vyhotovenie sprievodných dokumentov, prípravu obchodnej faktúry, organizáciu prepravy a poistenia, preclenie tovaru a konečnú platbu za dodaný tovar.

Vyhotovenie sprievodných dokumentov

Sprievodné dokumenty boli kľúčové pre úspešné dokončenie obchodnej operácie. Tieto dokumenty zabezpečili, že všetky strany mali jasné a presné informácie o tovare, podmienkach prepravy, poistení a ďalších náležitostiach.

Sprievodné dokumenty zahŕňali:

- **Zmluva:** Táto zmluva detailne opisovala množstvo, cenu, typ tovaru a podmienky predaja.
- **Baliaci list:** Obsahoval informácie o balení tovaru, jeho hmotnosti a rozmeroch.
- **Certifikát o pôvode:** Potvrdzoval krajinu pôvodu tovaru, čo bolo dôležité pre určenie colnej sadzby a prerokovanie zásielky na dovoz.

- **Certifikát zhody (CE certifikát):** Preukazoval, že tovar spĺňa všetky potrebné normy a predpisy EÚ.
- **Nákladný list (CMR):** Slúžil ako doklad o preprave tovaru po ceste, ktorý vystavil dopravca.

Vyhotovenie týchto dokumentov zabezpečilo, že všetky potrebné informácie boli k dispozícii pre colné úrady a ďalšie zainteresované strany. Dokumenty boli pripravené pred expedíciou tovaru, aby nedošlo k žiadnym oneskoreniam.

Expedícia tovaru

Expedícia tovaru bola naplánovaná na 10.01.2022. V tento deň bol tovar vyzdvihnutý z miesta výrobcu na Ukrajine a začala sa jeho cesta do Bratislavy. Dopravná spoločnosť MJ Sped s.r.o. bola zodpovedná za prepravu tovaru podľa zmluvne dohodnutých podmienok.

Kroky počas expedície:

- **Naloženie tovaru:** Dopravca prevzal tovar a príslušné dokumenty v skladoch výrobcu v meste Dnipro.
- **Vystavenie CMR dokumentu:** Dopravca vystavil medzinárodný cestný prepravný list, ktorý slúžil ako doklad o uzavretí prepravnej zmluvy.
- **Poistenie tovaru:** Tovar bol poistený počas celej prepravy, aby sa minimalizovalo riziko strát alebo poškodenia.
- **Doprava:** Tovar bol prepravovaný cestnou dopravou z Ukrajiny do Slovenska, pričom predpokladaná doba prepravy bola 5 dní.

Vyhotovenie obchodnej faktúry

Obchodná faktúra bola kľúčovým dokumentom v obchodnej operácii, pretože obsahovala všetky detaily týkajúce sa tovaru, vrátane ceny, množstva a podmienok predaja. Faktúra musela byť vystavená presne a včas, aby bola súčasťou dokumentácie predloženej colným orgánom pri preclení tovaru.

Dôležité náležitosti obchodnej faktúry:

- Názov a adresa predávajúceho a kupujúceho.
- Popis tovaru vrátane technických špecifikácií.
- Jednotková cena a celková cena tovaru.
- Dátum vystavenia a číslo faktúry.
- Podmienky platby a dodacie podmienky.

Preprava a poistenie

Preprava tovaru bola zabezpečená špecializovanou dopravnou firmou MJ Sped s.r.o., ktorá poskytovala komplexné služby vrátane poistenia. Poistenie bolo dôležitou súčasťou obchodnej operácie, pretože chránilo pred finančnými stratami spôsobenými poškodením alebo stratou tovaru počas prepravy.

Prepravný proces zahŕňal:

- **Výber vhodného dopravcu:** Na základe skúseností a schopnosti splniť požiadavky na prepravu.
- **Vyjednávanie prepravných podmienok:** Zahŕňalo cenu, spôsob dopravy a poistenie.
- **Poistenie tovaru:** Poistenie krylo hodnotu tovaru počas prepravy, čím sa minimalizovalo riziko pre obe strany.

Preclenie tovaru

Preclenie bolo kritickým krokom pri dovoze tovaru, ktorý musel byť vykonaný v súlade s predpismi EÚ. Tento proces zahŕňal predloženie všetkých potrebných dokumentov colným orgánom a zaplatenie prípadných colných poplatkov.

Kroky pri preclení:

- **Predloženie dokumentov:** Vrátane obchodnej faktúry, certifikátu o pôvode, CMR dokumentu a CE certifikátu.
- **Colná kontrola:** Colní úradníci skontrolovali dokumenty a fyzický tovar, aby overili jeho zhodu s predpismi.
- **Platba cla:** Ak sa uplatňovali colné poplatky, museli byť zaplatené pred uvoľnením tovaru.

Platba za tovar

Platba za tovar sa realizovala na základe dohodnutých podmienok v kúpnej zmluve. V tomto prípade bola dohodnutá platobná podmienka formou hladkej platby (wire transfer) s lehotou splatnosti 14 dní od prijatia tovaru na prepravu.

Proces platby zahŕňal:

- **Vystavenie a odoslanie faktúry:** Predávajúci vystavil faktúru a odoslal ju kupujúcemu.
- **Kontrola faktúry:** Kupujúci skontroloval faktúru a zabezpečil, že všetky údaje sú správne.

- **Realizácia platby:** Platba sa vykonala prevodom na bankový účet predávajúceho v rámci dohodnutej lehoty splatnosti.
- **Potvrdenie platby:** Predávajúci potvrdil prijatie platby a dokončil obchodnú operáciu.

Realizácia týchto krokov bola kľúčová pre úspešné dokončenie dovoznej obchodnej operácie. Každý krok vyžadoval presné plánovanie a koordináciu medzi všetkými zúčastnenými stranami, aby sa zabezpečilo, že tovar bude doručený včas a v dobrom stave, a že všetky administratívne a finančné záležitosti budú správne vyriešené.

4.6.2 Platobné podmienky

Platobné podmienky sú kľúčovým aspektom medzinárodného obchodu, pretože určujú spôsob a časový rámeč, v ktorom sa finančné záväzky vyrovnávajú. Medzinárodné platby môžu zahŕňať rôzne metódy, ako sú dokumentárne akreditívy, hladké platby (wire transfers), dokumentárne inkaso a ďalšie. Každá z týchto metód má svoje výhody a riziká, ktoré je potrebné zvážiť pri výbere vhodného spôsobu platby.

Hladká platba, známa aj ako wire transfer, je elektronický spôsob prevodu finančných prostriedkov medzi bankami. Tento spôsob platby je rýchly, bezpečný a široko akceptovaný v medzinárodnom obchode. Hladké platby sú populárnou voľbou v medzinárodnom obchode kvôli ich rýchlosti a bezpečnosti. Banky, ktoré realizujú tieto transakcie, používajú medzinárodné siete, ako je SWIFT, na zabezpečenie bezpečného a efektívneho prenosu finančných prostriedkov. Táto metóda je obzvlášť vhodná pre obchodné operácie, kde je dôležité rýchle vyrovnanie záväzkov, a kde obchodní partneri majú zavedené vzájomné dôverné vzťahy.

Výhody hladkej platby:

- **Rýchlosť:** Elektronické prevody sú spravidla spracované do 1-2 pracovných dní, čo umožňuje rýchle a efektívne vyrovnanie záväzkov.
- **Bezpečnosť:** Transakcie sú šifrované a banky používajú pokročilé bezpečnostné opatrenia na ochranu finančných prostriedkov.
- **Transparentnosť:** Obidve strany môžu sledovať stav transakcie, čo zvyšuje dôveru v obchodný proces.

Výber správnych platobných podmienok a ich dôsledná implementácia je kľúčová pre úspešné riadenie medzinárodných obchodných operácií. V prípade spoločnosti ABC s.r.o. a Dnipro-M, dohoda o hladkej platbe a jasne definovaných podmienkach prepravy a

poistenia zabezpečila, že obchodná operácia prebehla hladko a bez problémov, čo prispelo k posilneniu obchodného vzťahu medzi oboma stranami.

V tomto konkrétnom prípade sa spoločnosť ABC s.r.o. a jej ukrajinský obchodný partner Dnipro-M dohodli na nasledujúcich platobných podmienkach:

- *Lehota splatnosti:* Platba mala byť uskutočnená do 14 dní od prevzatia tovaru na prepravu. Tento termín začínal plynúť od okamihu, keď bol tovar prevzatý na prepravu v meste Dnipro, na adrese Jaroslavska 8.
- *Hladká platba (wire transfer):* Elektronický prevod finančných prostriedkov bol vybraný ako preferovaný spôsob platby, čo zabezpečilo rýchle a bezpečné vyrovnanie záväzkov.
- *Zabezpečenie platby:* Aby sa zabezpečilo, že platba bude vykonaná včas a bez problémov, spoločnosť ABC s.r.o. poskytla bankovú garanciu, ktorá slúžila ako dodatočné zabezpečenie pre ukrajinského dodávateľa.

Proces platby

1. *Vystavenie faktúry:* Po prevzatí tovaru na prepravu v Dnipre vystavila spoločnosť Dnipro-M obchodnú faktúru, ktorá obsahovala všetky podrobnosti o transakcii vrátane množstva, ceny, dátumu a podmienok platby. Faktúra bola odoslaná spoločnosti ABC s.r.o. elektronicky.

2. *Kontrola faktúry:* Spoločnosť ABC s.r.o. po prijatí faktúry dôkladne skontrolovala všetky údaje, aby zabezpečila, že sú správne a zodpovedajú dohodnutým podmienkam. Táto kontrola je kľúčová na predchádzanie nedorozumeniam a sporom.

3. *Realizácia platby:* Po kontrole faktúry iniciovala spoločnosť ABC s.r.o. hladkú platbu prostredníctvom svojej banky. Platba bola uskutočnená elektronickým prevodom na bankový účet spoločnosti Dnipro-M, ktorý bol uvedený na faktúre.

4. *Potvrdenie platby:* Po uskutočnení platby banky oboch strán vydali potvrdenia o transakcii. Spoločnosť ABC s.r.o. zaslala toto potvrdenie spoločnosti Dnipro-M, čím bola platba oficiálne uznaná a zaznamenaná.

4.6.3 Poisťovanie dovážaného tovaru

Poisťovanie dovážaného tovaru je kľúčovým aspektom medzinárodného obchodu, ktorý chráni finančné záujmy oboch zmluvných strán pred rôznymi rizikami, ktoré môžu nastať počas prepravy. Zmluva o kúpe by jasne mala stanoviť, kto, odkiaľ a kam poisťuje

predmet zmluvy a aký je rozsah poistenia. existuje niekoľko druhov poistenia, ktoré sa môžu aplikovať na dovážaný tovar:

- *Dopravné poistenie*: Kryje riziká spojené s prepravou tovaru, ako sú poškodenie, strata alebo krádež počas prepravy. Toto poistenie sa môže vzťahovať na rôzne druhy dopravy, vrátane cestnej, námornej, leteckej a železničnej dopravy.
- *Poistenie skladovaného tovaru*: Kryje riziká spojené s uskladnením tovaru, ako sú požiar, povodeň, krádež alebo iné škody, ktoré môžu vzniknúť počas skladovania.
- *Poistenie investičných celkov*: Kryje riziká spojené s dovozom a montážou investičných celkov, ktoré sú často vysoko hodnotné a technicky náročné.
- *Poistenie špeciálnych rizik*: Zahŕňa poistenie proti špecifickým rizikám, ako sú politické riziká, terorizmus alebo prírodné katastrofy.
- *Rôzne formy zodpovednosti*: Kryjú zodpovednosť za škody spôsobené tretím stranám, napríklad zodpovednosť za produkt alebo zodpovednosť za škody spôsobené počas prepravy.

Pri uskutočňovaní dovoznej obchodnej operácie je často vhodnejšie poistiť tovar v krajine dovozu. Tento prístup má niekoľko výhod:

- *Jednoduchší kontakt*: V prípade poistnej udalosti je možné priamo kontaktovať poisťovaciu spoločnosť, čo zjednodušuje riešenie nárokov a komunikáciu.
- *Jasné právne prostredie*: Poisťovanie v krajine dovozu zaisťuje, že poistenie je podriadené miestnym právnym predpisom, ktoré môžu byť dovozcom lepšie známe a výhodnejšie.
- *Lepšia kontrola*: Dovozca má väčšiu kontrolu nad procesom poistenia a môže prispôbiť poistné podmienky svojim špecifickým potrebám a požiadavkám.

V prípade dovoznej operácie medzi spoločnosťou ABC s.r.o. a jej ukrajinským dodávateľom Dnipro-M bola otázka poistenia tovaru jasne stanovená v zmluve. Spoločnosť ABC s.r.o. mala zabezpečené poistenie v rámci prepravy, pričom slovenský dopravca MJ Sped s.r.o. uzatváral poistnú zmluvu v mene spoločnosti so slovenskou poisťovacou spoločnosťou.

Kroky pri poistení tovaru

1. *Uzavretie poistnej zmluvy*: Dopravná spoločnosť MJ Sped s.r.o. uzatvorila poistnú zmluvu so slovenskou poisťovacou spoločnosťou, ktorá kryla všetky riziká spojené s prepravou tovaru z Dnipro do Bratislavy.

2. *Poistenie počas prepravy*: Poistenie zahrnovalo kompletne krytie od okamihu, ked' bol tovar prevzatý na prepravu, až do jeho doručenia na miesto určenia. To zahŕňalo ochranu proti poškodeniu, strate, krádeži a iným rizikám.
3. *Poistné podmienky*: Poistná zmluva stanovovala jasné podmienky, vrátane výšky poistného, poistného krytia a postupov v prípade poistnej udalosti. Poistné krytie bolo nastavené na plnú hodnotu tovaru, aby sa zabezpečilo, že spoločnosť ABC s.r.o. bude finančne chránená v prípade akejkoľvek nepriaznivej udalosti.

Výber správnych poistných podmienok a ich dôsledná implementácia je nevyhnutná pre úspešné riadenie rizík v medzinárodnom obchode. V prípade spoločnosti ABC s.r.o., dohoda o poistení tovaru a jasne definovaných podmienkach prepravy zabezpečila, že obchodná operácia prebehla hladko a bez problémov, čo prispelo k posilneniu obchodného vzťahu medzi oboma stranami.

4.6.4 *Obchodná faktúra*

Obchodná faktúra je jeden z kľúčových dokumentov pri obchodných transakciách. Faktúra slúži ako daňový doklad a zároveň ako podklad pre výpočet colného dlhu. Obsahuje povinné náležitosti a odzrkadľuje podmienky obchodu stanovené v zmluve. V prípade dovozu akumulátorového skrutkovača spoločnosťou ABC s.r.o. od ukrajinského dodávateľa musí faktúra obsahovať tieto údaje:

- Označenie "INVOICE" v cudzom jazyku, v ktorom je vystavený aj zvyšný text faktúry.
- Číslo faktúry
- Identifikácia dodávateľa: názov a sídlo firmy
- Identifikácia odberateľa: názov a sídlo firmy
- Dátum vystavenia faktúry a dátum splatnosti faktúry
- Bankové údaje: názov banky a číslo účtu
- Dátum dodania tovaru
- Podrobný popis tovaru: názov tovaru, druh, množstvo, detaily balenia
- Jednotková cena
- Celková suma faktúry
- Číslo dopravného prostriedku
- Podpis vystavovateľa faktúry

Okrem povinných náležitostí môže faktúra obsahovať aj ďalšie informácie, ako napríklad prepravné podmienky, platobné podmienky, záručné podmienky, atď. Dôležité je, aby faktúra bola vystavená v súlade s platnými právnymi predpismi a obsahovala všetky požadované údaje. V našom obchodnom prípade bola faktúra vystavená na sumu 7500 EUR za 500 ks tovaru celkom, so splatnosťou 14 dni od prevzatia tovaru do prepravy v meste Dnipro.

4.6.5 Colné konanie

Colné konanie v EÚ je proces, ktorým sa tovar dováža do colného územia EÚ a je uvoľnený do voľného obehu. Tento proces zahŕňa podanie colného prehlásenia, zaplatenie príslušných poplatkov a dodržanie všetkých predpísaných colných formalít.

Po príchode tovaru na colné územie Slovenska je dovozca povinný zabezpečiť jeho colné odbavenie. Pri dovoze tovaru z krajín mimo EÚ sa využíva systém EXTRASTAT. Tento systém slúži na zhromažďovanie informácií o obchode s tovarom medzi EÚ a nečlenskými krajinami. Základom pre evidenciu v systéme EXTRASTAT sú dokumenty predpísané pre colné konanie.

Skrutkovač Dnipro-M CD-218 je podľa Harmonizovaného systému zatriedený do kategórie 85 - Elektrické stroje, prístroje a zariadenia a ich časti a súčasti; prístroje na záznam a reprodukciu zvuku, prístroje na záznam a reprodukciu televízneho obrazu a zvuku, časti a súčasti a príslušenstvo k týmto prístrojom. Pre tento typ tovaru platí pri dovoze z Ukrajiny colná sadzba vo výške 2,2 % a daň z pridanej hodnoty vo výške 20 % z celkovej hodnoty tovaru a medzinárodnej prepravy tovaru. Spoločnosť ABC s.r.o. na uľahčenie colného procesu poverila špecializovanú firmu. Táto firma prebrala na seba všetky potrebné úkony spojené s colným prerokovaním na dovoz. Špecializovaná firma podala colné prehlásenie o dovoze do režimu voľného obehu Spoločenstva na tlačive JCD. Za služby spojené s colným odbavením a ostatnými úkonmi si externá spoločnosť účtovala poplatok vo výške 65 EUR.

Postup colného konania

1. Príprava dokumentov:

- Obchodná faktúra
- Nákladný list
- Certifikát o pôvode tovaru
- CE certifikát

- CMR dokument

2. **Podanie colného prehlásenia:**

Špecializovaná firma poverená spoločnosťou ABC s.r.o. podala colné prehlásenie o dovoze do režimu voľného obehu Spoločenstva na tlačive JCD.

3. **Výpočet colného dlhu**

$$CD = clo + SD + DPH$$

- Cena za tovar: 7500 EUR (bez DPH)
- Spotrebná daň: 0 EUR
- DPH: 20 %
- Zahraničná preprava: 882 EUR
- Vnutrounijná preprava: 618 EUR
- Colná sadzba: 2,2 %

Krok 1: Výpočet cla

Pri výpočte cla vychádzame z colnej hodnoty tovaru, čo je cena uvedená na obchodnej faktúre a zahraničná preprava až do miesta vstupu do colného územia EÚ, t.j. Vyšné Nemecké.

- Cena za tovar: 7500 EUR
- Zahraničná preprava: 882 EUR
- Colná hodnota: 7500 EUR + 882 EUR = 8382 EUR
- Colná sadzba: 2,2 %
- Clo: 2,2 % z 8382 EUR = 184.404 EUR (zaokrúhlene 184.40 EUR)

Krok 2: Výpočet základu pre DPH

Základ pre DPH zahŕňa colnú hodnotu, clo a vnutrounijnu prepravu do sídla spoločnosti.

- Clo: 184,40 EUR
- Vnutrounijna preprava = 618 EUR
- Základ pre DPH: 7500 EUR + 184,40 EUR + 618 EUR = 8302,40 EUR

Krok 4: Výpočet DPH

- DPH sa vypočíta ako 20 % zo základu pre DPH.
- Sadzba DPH: 20 %
- DPH: 20 % z 8,302.40 EUR = 1660.28 EUR

Krok 5: Celkový colný dlh

Celkový colný dlh zahŕňa clo, DPH a poplatok za colné odbavenie.

- Clo: 184.40 EUR
- DPH: 1660.28 EUR
- Celkový colný dlh: 184.40 EUR + 0 + 1660.28 EUR = **1844.80 EUR**

Colné konanie zahŕňovalo komplexný proces od prípravy a podania potrebných dokumentov až po výpočet a úhradu colného dlhu. Špecializovaná firma zabezpečila, aby všetky colné formalities boli splnené efektívne a v súlade s platnými predpismi. Výpočet colného dlhu, vrátane cla a DPH, bol kľúčovým krokom v tomto procese, ktorý zabezpečil správne finančné vyrovnanie a umožnil spoločnosti ABC s.r.o. úspešne dokončiť dovoznú operáciu.

4.6.6 Reklamačné konanie

Reklamácia je formálny proces, ktorým jedna zmluvná strana (dovozca) informuje druhú zmluvnú stranu (predávajúceho) o tom, že dodaný tovar nesplnil podmienky dohodnuté v kúpnej zmluve. Dovozca môže reklamovať rôzne aspekty tovaru, ako napríklad:

- Kvalita: Ak tovar vykazuje vady, ako napríklad poškodenie, nefunkčnosť, alebo nezodpovedá deklarovaným vlastnostiam, je možné ho reklamovať.
- Kvantita: Nesúlada dodaného množstva tovaru s objednaným množstvom.
- Dodanie: Oneskorená dodávka tovaru, alebo dodanie nekompletnej zásielky.
- Iné porušenia zmluvných podmienok: Akékoľvek iné porušenie zmluvných podmienok zo strany predávajúceho, ktoré ovplyvňuje kvalitu, kvantitu, alebo dodanie tovaru.

V reklamácií by mali byť uvedené nasledovné informácie:

Identifikácia zmluvných strán: Meno a adresa dovozcu a predávajúceho.

Popis tovaru: Označenie tovaru, katalógové číslo, sériové číslo, a iné relevantné informácie.

Popis vady: Podrobný opis vady tovaru, jej prejavov a vplyvu na funkčnosť tovaru.

Návrh na riešenie: Dovozca by mal v reklamácií uviesť, aké riešenie požaduje. Možnosti zahŕňajú opravu tovaru, výmenu tovaru za bezchybný kus, vrátenie peňazí, alebo zľavu z ceny tovaru.

Dátum a podpis: Reklamácia musí byť datovaná a podpísaná dovozcom.

Predávajúci má povinnosť sa k reklamácií vyjadriť do určitej lehoty, ktorá je stanovená zákonom alebo obchodnými podmienkami. Predávajúci môže reklamáciu

akceptovať a navrhnúť dohodnuté riešenie, navrhnúť alternatívne riešenie, alebo reklamáciu zamietnuť s uvedením dôvodu zamietnutia.

4.7 Vyhodnotenie dovoznej obchodnej operácie

Posledným krokom v procese dovozného obchodného prípadu je komplexné zhodnotenie dosiahnutých výsledkov. Toto hodnotenie zahŕňa porovnanie predbežných kalkulácií s reálnymi nákladmi a výnosmi z obchodnej operácie.

Rozdiely medzi predbežnými a konečnými kalkuláciami sú bežné a pramenia z rôznych faktorov, ako sú napríklad:

- výkyvy kurzov mien: kolísanie menových kurzov môže ovplyvniť celkovú cenu tovaru a služieb nakúpených v zahraničí.
- zmeny úrokových sadzieb: úrokové sadzby úverov a financovania ovplyvňujú celkové náklady na obchodnú operáciu.
- úpravy colných taríf: zmeny v colných poplatkoch a daniach môžu ovplyvniť cenu dovážaného tovaru.
- modifikácie prepravných trás: zmeny v trasách a spôsoboch prepravy tovaru ovplyvňujú prepravné náklady.

Po ukončení dodávok, uhradení všetkých faktúr a zúčtovaní platieb je vhodné vykonať konečnú kalkuláciu obchodného prípadu. Táto kalkulácia by mala zohľadniť všetky relevantné faktory a presne zobrazit', či obchodná operácia priniesla zisk alebo stratu pre danú spoločnosť.

Konečná kalkulácia slúži ako cenný nástroj pre:

- Hodnotenie efektívnosti: Poskytuje prehľad o tom, ako efektívne bola obchodná operácia realizovaná a aké boli jej celkové náklady a výnosy.
- Identifikácia oblastí na zlepšenie: Analýzou kalkulácie je možné identifikovať oblasti, v ktorých by sa dalo v budúcnosti dosiahnuť zefektívnenie a zníženie nákladov.
- Plánovanie budúcich obchodných aktivít: Výsledky kalkulácie slúžia ako podklad pre informované rozhodovanie o budúcich obchodných aktivitách a investíciách.

Dôkladné zhodnotenie dosiahnutých výsledkov v záverečnej fáze dovozného obchodného prípadu je kľúčové pre zefektívnenie obchodných procesov, optimalizáciu nákladov a dosiahnutie dlhodobého zisku.

4.7.1 Výsledná kalkulácia obchodného prípadu

Náklady na obstaranie tovaru	7500,00 EUR
Náklady na prepravu a poistenie v zahraničí	882,00 EUR
Clo	184,40 EUR
Náklady v zahraničí spolu	8566,40 EUR
Colný dlh	1844,80 EUR
Náklady na prepravu a poistenie v rámci SR	618,00 EUR
Náklady na colné prerokovanie	65,00 EUR
Náklady spolu	11094,20 EUR
Predajná cena bez DPH	16000,00 EUR
Predajná cena s DPH	20000,00 EUR
Výnosy z dovoznej obchodnej operácie	8905,80 EUR

Spoločnosť ABC s.r.o. vedie kalkuláciu obchodných prípadov podľa opísaného postupu. Pri prechode ukrajinsko-slovenských hraníc vznik spoločnosti colný dlh vo výške 1844,80 EUR. Táto suma bola vypočítaná sčítaním obstarávacej ceny tovaru, prepravných a poisťných nákladov v zahraničí, cla a následným vynásobením hodnotou 0,20 (DPH 20%). Spoločnosť dosiahla výnosy vo výške 8905,80 EUR z realizácie dovoznej obchodnej operácie. Pri výpočtoch nákladov sa zohľadnili iba priame náklady súvisiace s touto konkrétnou obchodnou transakciou. Okrem toho však vznikli ďalšie náklady, ktoré síce priamo nesúviseli s realizáciou obchodu, ale v priebehu nej vznikali. Tieto náklady zahŕňajú náklady na palivo, režijné náklady, mzdy a podobne. Vypočítať tieto náklady pre jednotlivé obchodné prípady je náročné. Spoločnosť si tieto náklady zvyčajne započítava ako 10 – 15 % z hodnoty realizovaného obchodu. Avšak čistý zisk spoločnosti ABC s.r.o. z tejto obchodnej operácie predstavoval približne o 25-30% z inkasovanej sumy od odberateľov. Takýto výsledok je považovaný za pozitívny.

4.7.2 Perspektívy vývoja vzájomných obchodných vzťahov

Spoločnosť ABC s.r.o. vyhodnotila uskutočnenú obchodnú operáciu ako úspešnú, pričom dosiahla očakávané výsledky. Oba obchodní partneri plánujú pokračovať v rozvoji svojich obchodných vzťahov aj v budúcnosti. To zahŕňa aj výhradné zastúpenie na predaj zariadení od spoločnosti Dnipro-M na slovenskom trhu. V budúcnosti má spoločnosť ABC

s.r.o. záujem pokračovať v dovoze nových tovarov a rozširovať svoju ponuku prostredníctvom spolupráce z ukrajinským obchodným partnerom.

4.8 Diskusia

Jadro zahraničného obchodu spočíva v exporte výrobkov, materiálov a služieb, ktoré sa v krajine vyrábajú alebo má krajina nadbytok, a v dovoze produktov, surovín a polotovarov a služieb, ktoré sú nedostatkové alebo sa v krajine nevyrábajú. Význam zahraničného obchodu pre domáce ekonomiky vidí mnoho autorov v ich zapojení do medzinárodnej del'by práce s inými krajinami. Tento proces prispieva k rozšíreniu sortimentu spotreby o výrobky, ktoré z rôznych dôvodov krajina nevie vyrábať. Ekonomický význam zahraničného obchodu tkvie v zabezpečení dovozu tovarov, ktoré sa v krajine nevyrábajú, v špecializácii sa na výrobu a export výrobkov, pre ktoré má krajina najlepšie podmienky a vstupy, ako aj v možnosti porovnávania úrovne vlastnej výroby so zahraničím a získavania informácií o výrobkoch vyrábaných a predávaných v zahraničí.

Keď aplikujeme uvedené tvrdenia na Slovenský trh, je možné konštatovať, že napriek existencii konkurencie sa ukazuje, že dovážané produkty sú konkurencieschopné vďaka ich vysokej kvalite, prijateľnej cene a ďalším faktorom, ktoré prispievajú k ich výhodnosti. To poskytuje spotrebiteľom široký výber a podporuje dynamiku trhu, čo má pozitívny vplyv na celkový rast ekonomiky. A tak isto prináša aj príjem pre importéra.

Zahraničný obchod sa stal významným katalyzátorom rastu slovenskej ekonomiky a infraštruktúry. Pre Slovenskú republiku znamenal otváranie sa medzinárodným trhom príležitosť rozvinúť svoj obchodný potenciál a diverzifikovať svoje hospodárstvo. Vďaka exportu výrobkov a služieb do zahraničia sa otvárajú nové príležitosti pre miestnych výrobcov a podnikateľov, čo v konečnom dôsledku vytvára nové pracovné miesta a podporuje rast zamestnanosti. Investície a obchodné vzťahy so zahraničnými subjektmi prispeli k modernizácii a rozvoju infraštruktúry, čo posilnilo konkurencieschopnosť krajiny. Zahraničný obchod tiež podnietil rast a rozvoj malých a stredných podnikov, ktoré často využívajú importne príležitosti na získanie nových tovarov a zákazníkov. Okrem toho prítomnosť zahraničných firiem na slovenskom trhu priniesla zvýšenú konkurenciu, čo viedlo k inováciám, zlepšeniu kvality produktov a služieb a zvyšovaniu efektívnosti výroby. Tieto faktory spolu prispeli k dynamickému rastu slovenskej ekonomiky a posilnili jej postavenie na medzinárodnej úrovni.

V predkladanej diplomovej práci analyzujeme prípad dovoznej obchodnej operácie slovenského podnikateľského subjektu ABC s.r.o. z Ukrajiny. Hlavným cieľom práce je analýza dovozného obchodného prípadu - dovoz skrutkovačov "Dnipro-M" z Ukrajiny na slovenský trh. Z dôvodu ochrany firemných informácií sme v práci používali sme názov "ABC s.r.o." namiesto skutočného mena slovenskej spoločnosti.

Dôvodom prečo si spoločnosť vybrala práve ukrajinského výrobcu Dnipro-M je jasný. Tento ukrajinsky výrobca je veľkým hráčom v oblasti strojárskych zariadení. Na slovenskom trhu existuje dopyt po tovaroch v tejto oblasti, a produkty Dnipro-M su dostupne a konkurencie schopne s dobrým pomerom kvalita-cena na trhu.

Ak by sme sa zamerali na dôvody, prečo sa slovenské obchodné spoločnosti orientujú na ukrajinské subjekty pri dovoze tovarov, je dôležité poznať súčasné postavenie Ukrajiny vo svetovom obchode. Ukrajina, ako jedna z rýchlo rozvíjajúcich sa krajín sveta, sa dlhodobo orientuje na rôzne odvetvia vrátane priemyselného odvetvia, ktoré vyžaduje vysokokvalifikovanú pracovnú silu a je žiadané v zahraničí. Ukrajina sa radí medzi veľkých hráčov v oblasti výroby strojárskych zariadení a je známa kvalitou svojich výrobkov, čo jej vytvorilo silný imidž na svetovom trhu. Silným odvetvím sú aj poľnohospodárstvo a túžba nerastných surovín.

Ukrajinu môžeme popísať ako krajinu so silným priemyselným a poľnohospodárskym základom, ktorá sa zameriava na výrobu surovín. Poľnohospodárstvo je jedným z hlavných odvetví ukrajinskej ekonomiky, ktoré nielenže zabezpečuje stabilné dodávky kvalitných, bezpečných a cenovo dostupných potravín pre obyvateľstvo, ale tiež môže výrazne prispieť k riešeniu globálneho problému hladu. Ukrajina má výrobný potenciál nad rámec potrieb domáceho trhu. Okrem toho je Ukrajina známa svojou rozvinutou vedeckou a priemyselnou infraštruktúrou. Hlavnými strategickými cieľmi zahraničnej politiky sú integrácia do európskych a euroatlantických štruktúr, budovanie partnerstva s Európskou úniou a Spojenými štátmi, aktívna účasť v OSN a iných medzinárodných organizáciách, ochrana národných záujmov a posilnenie pozície Ukrajiny ako regionálneho lídra. Exportne orientované sektory sú výrazne ovplyvnené svetovými trhmi, najmä odvetvia týkajúce sa čiernych a nežeľezných kovov, potravín a chemického priemyslu.

V našej práci sme sa venovali analýze priebehu dovoznej obchodnej operácie, ktorá spočíva v importe akumulátorových skrutkovačov z Ukrajiny na slovenský trh. Tento obchod bol uzatvorený s cieľom rozšírenia ponuky tovarov ABC s.r.o. Hlavným zámerom

nášho výskumu bolo preskúmanie obchodného prípadu, ktorý sa týka dovozu strojárskeho zariadenia Dnipro-M firmou ABC s.r.o. z Ukrajiny na slovenský trh. Cieľom našej práce bolo nielen popísať hospodárstvo a zahraničný obchod Ukrajiny, jej vzťahy s Slovenskou republikou a Európskou úniou, ale aj analyzovať konkrétny priebeh dovoznej obchodnej operácie na príklade z tejto krajiny. V našej práci sme si stanovili niekoľko parciálnych cieľov, ktoré mali prispieť k celkovému pochopeniu a dôslednosti výskumu. Tieto parciálne ciele boli definované nasledovne:

1. Komplexne analyzovať Ukrajinu ako krajinu exportu, uskutočniť teritoriálny a komoditný prieskum, analyzovať vzájomnú obchodnú výmenu a obchodné vzťahy medzi Slovenskou republikou a Ukrajinou.
2. Prostredníctvom prieskumu dodávateľov a odberateľov a analýzou priebehu dovoznej obchodnej operácie získať potrebné údaje.
3. Definovať teoretický rámec pre realizáciu importu skrutkovačov a doplniť prácu o praktické poznatky spoločnosti ABC s.r.o. pri dovoze tohto výrobku.
4. Zhodnotiť priebeh dovoznej obchodnej operácie.

Parciálne ciele tejto práce významne prispeli k dosiahnutiu hlavného cieľa. Najprv bola vykonaná komplexná analýza Ukrajiny ako krajiny exportu, vrátane teritoriálneho a komoditného prieskumu, čo poskytlo pevný základ pre pochopenie obchodných vzťahov medzi Slovenskom a Ukrajinou. Ďalej sme prostredníctvom prieskumu dodávateľov a odberateľov získali konkrétne údaje potrebné pre realizáciu dovoznej operácie. Definovali sme teoretický rámec pre import skrutkovačov a doplnili ho praktickými poznatkami spoločnosti ABC s.r.o. Tento systematický prístup nám umožnil dôkladne zhodnotiť priebeh dovoznej operácie a overiť naše hypotézy.

Priebeh dovoznej obchodnej operácie spoločnosti ABC s.r.o. bol úspešný a efektívny. Všetky potrebné kroky, vrátane prípravy dokumentov, prepravy, poistenia a colného odbavenia, boli realizované v súlade s plánom a včas. Spoločnosť ABC s.r.o. zabezpečila správne zatriedenie tovaru podľa Harmonizovaného systému, čo umožnilo presný výpočet cla a DPH. Výpočet colného dlhu bol vykonaný presne, čo viedlo k rýchlemu colnému odbaveniu tovaru.

Jedným z významných výsledkov tejto obchodnej operácie bolo získanie zastúpenia pre predaj produktov spoločnosti Dnipro-M na Slovensku. Tento krok posilnil pozíciu spoločnosti ABC s.r.o. na trhu a umožnil jej rozšíriť svoj sortiment o kvalitné a

konkurencieschopné produkty. Zastúpenie poskytuje spoločnosti ABC s.r.o. výhodu pri ďalších obchodných rokovaniach a zvyšuje jej dôveryhodnosť a prestíž v očiach zákazníkov.

Na základe úspešného priebehu dovoznej obchodnej operácie spoločnosť ABC s.r.o. plánuje pokračovať v spolupráci s ukrajinským partnerom Dnipro-M. Táto spolupráca sa ukázala ako veľmi prospešná a prínosná pre obe strany. Spoločnosť ABC s.r.o. plánuje nielen pokračovať v dovoze skrutkovačov, ale aj rozšíriť svoj sortiment o ďalšie produkty od Dnipro-M. Tento strategický krok prispeje k ďalšiemu posilneniu pozície spoločnosti ABC s.r.o. na trhu a zabezpečí jej stabilný rast a rozvoj do budúcnosti.

Zameranie na import z Ukrajiny jednoznačne prispieva k zlepšeniu postavenia na trhu rozšírením ponuky nových konkurencieschopných tovarov. Firma ABC s.r.o. podporuje túto myšlienku prostredníctvom implementácie nových dohôd s ukrajinským partnerom. Spolupráca s medzinárodným výrobcou unikátnych strojárskych zariadení sa ukázala ako veľmi účinná a prínosná pre všetky zúčastnené strany.

Dosiahnuté parciálne ciele prispeli k hlavnému cieľu práce tým, že poskytli detailný a komplexný pohľad na dovoznú obchodnú operáciu, čo umožnilo dôkladné zhodnotenie jej priebehu a úspešnosti. Budúcnosť tejto spolupráce vyzerá sľubne a môže priniesť ďalšie významné výhody pre spoločnosť ABC s.r.o. a jej obchodných partnerov.

Pri riešení danej problematiky sme predpokladali dve hypotézy - Hypotézu 1 a Hypotézu 2, ktoré sme na záver práce potvrdili.

Hypotéza 1, znie „Slovenska spoločnosť ABC s.r.o., na základe skúsenosti zo zrealizovaného dovozu bude aj v budúcnosti dovažovať akumulátorové skrutkovače a iné technické náradie od ukrajinského obchodného partnera Dnipro-M“ Tuto hypotézu sme potvrdili. Spoločnosť ABC s.r.o. dosiahla zisk a má v úmysle naďalej spolupracovať a realizovať dovozné operácie s ukrajinským partnerom. Táto úspešná spolupráca a dosiahnutý zisk posilňujú dôveru vo vzájomný obchodný vzťah a naznačujú udržateľnú perspektívu pre budúcnosť.

Hypotéza 2 znie „Spoločnosť ABC s.r.o. si aj naďalej udrží stabilnú pozíciu na slovenskom trhu. Túto pozíciu bude posilňovať prostredníctvom importu nových tovarov z Ukrajiny.“ Hypotézu 2 prijímame, a to na základe ak zohľadnenia úspešnej predošlej spolupráce a dohodnutých obchodných podmienkach. Výsledky a úspech z predchádzajúcej hypotézy môžu naznačovať, že táto predpokladaná stratégia má potenciál byť účinnou a prínosnou pre Spoločnosť ABC s.r.o. v zachovaní a posilňovaní jej trhovej pozície.

V závere možno konštatovať, že zameranie na import z Ukrajiny jednoznačne prispieva k zlepšeniu postavenia na trhu rozšírením ponuky nových konkurencieschopných tovarov. Firma ABC s.r.o. podporuje túto myšlienku prostredníctvom implementácie nových dohôd s ukrajinským partnerom. Spolupráca s medzinárodným výrobcom unikátnych strojárskych zariadení sa ukázala ako veľmi účinná a prínosná pre všetky zúčastnené strany.

5. Záver

Obchodné vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom sú nesmierne dôležité nielen v rámci ich vzájomného spojenectva, ale aj pre Európsku úniu a Ukrajinu samotnú, ktorá túži po hlbšej integrácii do EÚ. Slovensko, ako člen EÚ, hrá kľúčovú úlohu v uľahčovaní obchodu a podpore hospodárskej spolupráce medzi Ukrajinou a európskym blokom. Tieto vzťahy majú korene v histórii a siahajú až do časov bývalej Československej socialistickej republiky. Ukrajina bola jedným z prvých štátov, ktorý uznal nezávislosť Slovenska v roku 1993, čo symbolizuje začiatok ich dynamického hospodárskeho partnerstva. Odvtedy tieto krajiny vybudovali úzke spojenectvo so silnými obchodnými väzbami a spoločnými ekonomickými záujmami.

Slovensko ako členský štát EÚ sa stalo dôležitým mostom pre Ukrajinu, podporujúc obchodné toky a upevňujúc ekonomické väzby s európskym trhom. Toto partnerstvo bolo kľúčové pre integráciu Ukrajiny do EÚ a poskytovalo príležitosti na zlepšenie obchodu a investícií medzi oboma krajinami. Význam spolupráce medzi týmito dvoma krajinami spočíva nielen v ekonomickom rozvoji, ale aj v posilňovaní politických a sociálnych väzieb, ktoré prispievajú k stabilite a prosperite regiónu.

Cieľom diplomovej práce bolo opísať a zhodnotiť uskutočnenie dovoznej obchodnej operácie nielen z teoretického hľadiska, ale aj poskytnúť čitateľovi praktické poznatky z tejto oblasti. To sme dosiahli aplikáciou teórie na konkrétny dovozný obchodný prípad slovenskej spoločnosti ABC s.r.o. V našej práci sme sa venovali podrobnému popisu obchodných vzťahov medzi Ukrajinou a Slovenskom a ich vývoju v posledných rokoch. Stanovený hlavný cieľ záverečnej práce bol dosiahnutý prostredníctvom dôkladného popisu a analyzovania celého procesu dovoznej obchodnej operácie akumulátorových skrutkovačov z Ukrajiny na slovenský trh. Výnosom z práce je potvrdenie obidvoch hypotéz, skúmanie celého procesu dovozu, cenovej kalkulácie a vyhodnotenie obchodnej operácie.

V rámci výskumu boli analyzované štyri hlavné fázy dovozného procesu: prípravná, zmluvná, realizačná a hodnotiacia fáza. V prípravnej fáze bolo kľúčové vykonať dôkladný prieskum trhu, identifikovať spoľahlivých dodávateľov a pripraviť všetku potrebnú dokumentáciu na zabezpečenie bezproblémového priebehu operácie. Zmluvná fáza zahŕňala precízne rokovania s dodávateľmi, kde sa dohodli konkrétne podmienky dovozu, vrátane platobných a dodacích podmienok. Realizačná fáza sa zameriavala na samotný dovoz, prepravu a colné odbavenie tovaru. V hodnotiacej fáze bola vykonaná detailná analýza

nákladov a výnosov, ktorá poskytla cenné údaje pre optimalizáciu budúcich dovozných operácií.

Analýza ukázala, že spoločnosť ABC s.r.o. dosiahla úspešný výsledok s čistým ziskom približne 25-30% z inkasovanej sumy od odberateľov, čo je považované za pozitívny výsledok. Dôležité faktory, ktoré prispeli k tomuto úspechu, zahŕňali efektívnu komunikáciu a spoluprácu s ukrajinským partnerom, dôkladnú prípravu na každú fázu dovoznej operácie a flexibilitu pri riešení vzniknutých problémov.

V priebehu tejto diplomovej práce sme dosiahli niekoľko kľúčových parciálnych cieľov, ktoré významne prispeli k naplneniu hlavného cieľa. Analyzovali sme Ukrajinu ako krajinu exportu, uskutočnili sme teritoriálny a komoditný prieskum a analyzovali sme vzájomnú obchodnú výmenu a obchodné vzťahy medzi Slovenskou republikou a Ukrajinou. Tieto analýzy poskytli dôležité poznatky a údaje potrebné pre pochopenie obchodnej dynamiky medzi týmito krajinami.

Prostredníctvom prieskumu dodávateľov a odberateľov a analýzy priebehu dovoznej obchodnej operácie sme získali cenné údaje, ktoré sme využili na definovanie teoretického rámca pre realizáciu importu skrutkovačov. Tieto praktické poznatky z práce spoločnosti ABC s.r.o. nám umožnili detailne zhodnotiť priebeh dovoznej operácie a overiť naše hypotézy. Hypotéza 1, ktorá predpokladala, že slovenská spoločnosť ABC s.r.o. bude aj v budúcnosti dovažovať akumulátorové skrutkovače a iné technické náradie od ukrajinského obchodného partnera Dnipro-M, sa potvrdila. Spoločnosť ABC s.r.o. dosiahla zisk a má v úmysle naďalej spolupracovať a realizovať dovozné operácie s ukrajinským partnerom. Táto úspešná spolupráca a dosiahnutý zisk posilňujú dôveru vo vzájomný obchodný vzťah a naznačujú udržateľnú perspektívu pre budúcnosť.

Hypotéza 2, ktorá predpokladala, že spoločnosť ABC s.r.o. si aj naďalej udrží stabilnú pozíciu na slovenskom trhu, sa taktiež potvrdila. Túto pozíciu bude posilňovať prostredníctvom importu nových tovarov z Ukrajiny. Úspešná spolupráca a dohodnuté obchodné podmienky naznačujú, že táto stratégia má potenciál byť účinná a prínosná pre spoločnosť ABC s.r.o. v zachovaní a posilňovaní jej trhovej pozície.

Spolupráca medzi Ukrajinou a Slovenskom prináša výhody pre obe krajiny. Ukrajina získava prístup na európsky trh a možnosti rozšírenia svojho exportu, zatiaľ čo Slovensko získava kvalitné produkty za konkurencieschopné ceny. Táto spolupráca posilňuje ekonomické väzby medzi krajinami a prispieva k ich vzájomnému rozvoju.

V rámci budúcnosti a perspektív tejto spolupráce je dôležité pokračovať v budovaní silných obchodných vzťahov a hľadať nové príležitosti pre vzájomný obchod. Spoločnosť ABC s.r.o. má v pláne pokračovať v dovoze a rozšíriť svoj sortiment o ďalšie produkty od spoločnosti Dnipro-M. Tento strategický krok prispeje k ďalšiemu posilneniu pozície spoločnosti ABC s.r.o. na trhu a zabezpečí jej stabilný rast a rozvoj do budúcnosti.

Zameranie na import z Ukrajiny jednoznačne prispieva k zlepšeniu postavenia na trhu rozšírením ponuky nových konkurencieschopných tovarov. Firma ABC s.r.o. podporuje túto myšlienku prostredníctvom implementácie nových dohôd s ukrajinským partnerom. Spolupráca s medzinárodným výrobcou unikátnych strojárskych zariadení sa ukázala ako veľmi účinná a prínosná pre všetky zúčastnené strany.

Na základe získaných poznatkov možno odporučiť niekoľko zlepšení pre budúce dovozné operácie. Patria sem napríklad intenzívnejšie monitorovanie výkyvov menových kurzov a úrokových sadzieb, ktoré môžu významne ovplyvniť celkové náklady dovozu. Taktiež by sa mala zlepšiť koordinácia prepravy a colného odbavenia, aby sa minimalizovali možné meškania a dodatočné náklady.

Výsledky tejto práce zdôrazňujú význam dôkladného plánovania a strategického riadenia dovozných obchodných operácií. Efektívne riadenie týchto operácií môže výrazne prispieť k zvyšovaniu konkurencieschopnosti podniku na medzinárodnom trhu a k jeho dlhodobému úspechu.

Na záver možno konštatovať, že obchodné vzťahy medzi Ukrajinou a Slovenskom majú pevný základ a perspektívu do budúcnosti. Rozvíjanie týchto vzťahov a hľadanie nových príležitostí pre spoluprácu bude naďalej prispievať k ekonomickému rastu a prosperite oboch krajín. Spoločnosť ABC s.r.o. môže byť príkladom úspešného využitia týchto príležitostí a jej skúsenosti môžu slúžiť ako inšpirácia pre ďalšie podnikateľské subjekty.

ZDROJE

Ružeková, V. 2006. *Technika Zahraničného Obchodu*. Bratislava. 2006, [cit. 15.4.2024]. ISBN 978-80-225-7.

ŠTĚRBOVÁ, Ludmila a kol. *Mezinárodní obchod ve světové krizi 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2013. 368 s. ISBN 978-80-247-4694-4.

VEĽVYSLANECTVO UKRAJINY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE. *Obchodná a hospodárska spolupráca* [online]. 10.03.2021. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <<https://slovakia.mfa.gov.ua/sk/spolupraca/obchodna-hospodarska>>.

GONDA, V. 2006. *Ako napísať a úspešne obhájiť diplomovú prácu*. Bratislava: ELITA. 2006, [cit. 15.4.2024]., 136 s. ISBN 80-8044-077-8.

BENEŠ, V. a kol. 2004. *Zahraniční obchod : příručka pro obchodní praxi*. Praha : Grada Publishing, 2004, 25 s. ISBN 80-247-0558-3.

MICHNÍK, Ľ. a kol. 1998. *Zahraničný obchod : ekonomika, stratégia, podnikanie*. Bratislava: Sprint vfra, 1998. 18 s. Nová ekonómia. ISBN 80-8884-31-8.

KORČMÁROŠ, J. a kol. 2003. *Obchodné operácie v zahraničnom obchode*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2003. 40 s. ISBN 80-225-1672-4

DULEBA, A.: *Slovakia's Eastern Policy in 2019: the ruling coalition in cacophony*. In: *Brezáni, P. (ed.): Yearbook of Slovakia's Foreign Policy 2019*. Bratislava: Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, n.o., 2019, s. 81 – 94.

NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. *Priame Zahraničné Investície* [online]. 2023. [cit. 2023-11-10]. Dostupné na internete: <<https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie>>.

NEHRING, Holger. *Krátká história vzťahu Ukrajiny k Európskej únii. Politika* [online]. Univerzita v Stirlingu, 2022 [cit. 2024-04-10]. Dostupné na: <https://policyblog.stir.ac.uk/2022/03/18/a-short-history-of-ukraines-relationship-with-the-european-union>

KEKELY, F. *Slovensko je už teraz krajinou migrantov* [online]. 2021. [cit. 2023-11-25]. Dostupné na internete: <<https://www.startitup.sk/na-slovensku-pracuju-desatisice-migrantov/>>.

EURÓPSKY PARLAMENT SPRAVODAJSTVO. *Európsky parlament schválil asociačnú dohodu s Ukrajinou* [online]. 16.09.2014. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <<https://www.europarl.europa.eu/news/sk/press-room/20140915IPR62504/europsky-parlament-schvalil-asociacnu-dohodu-s-ukrajinou>>.

THE DIPLOMATIC SERVICE OF THE EUROPEAN UNION. *EÚ-Ukraine relations* [online]. 23.09.2022. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <https://www.eeas.europa.eu/eeas/eu-ukraine-relations-factsheet_en>.

EUR-Lex. *Dohoda o pridružení s Ukrajinou* [online]. 09.06.2023. [cit. 2023-12-10]. Dostupné na internete: <<https://eur-lex.europa.eu/SK/legal-content/summary/association-agreement-with-ukraine.html>>.

OSVITA.UA. *Charakteristika Ukrajiny* [online]. 2011. [cit. 2023-10-25]. Dostupné na internete: <<https://osvita.ua/vnz/reports/geograf/23500>>.

VUE, M. *Ukrajinská Encyklopédia* [online]. 2022. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: <<https://vue.gov.ua/>>.

SDFM.GOV.UA. *Štátna služba finančného monitorovania Ukrajiny* [online]. 2022. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=273&art_id=1682

OCBITA.UA. *Ukrajina v medzinárodnom obchode* [online]. 2011. [cit. 2023-10-26]. Dostupné na internete: <<https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19035/>>.

GOLOVNIOV, S. *Surovinová ekonomika. Čo Ukrajina kúpila a predala v roku 2021*. In *Biz Censor* [online]. 2022. [cit. 2023-10-30]. Dostupné na internete: <https://biz.censor.net/resonance/3310713/syrovynna_ekonomika_scho_kupuvala_i_pr_oda_vala_ukrayina_v_2021_rotsi>.

TARAN, S. a kol. *Obchod medzi EÚ a Ukrajinou v rámci DCFTA: súčasný stav a potenciál liberalizácie* [online]. Inštitút KSE, 2022 [cit. 2024-05-15]. Dostupné na:

<https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-05-Eng-Summary.pdf>

OECD. *Medzinárodný obchod počas pandémie COVID-19: Veľké zmeny a neistota*. [online]. 10.03.2022 [cit. 2024-04-10]. Dostupné na: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty>

EURÓPSKA KOMISIA. *postavenie EÚ vo svetovom obchode*. [online]. 2024 Dostupné na: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-position-world-trade_en

EURÓPSKA KOMISIA. *obchodné vzťahy EÚ s Ukrajinou. Fakty, čísla a najnovší vývoj*. [online]. 2024. Dostupné na: <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine>

JOZWIAK, Rikard. Vysvetľovač: Čo je to vlastne dohoda o pridružení EÚ? [online]. Rádio Slobodná Európa, 2013 [cit. 2024-04-15]. Dostupné na: <https://www.rferl.org/a/eu-association-agreement-explained/25174247.html>

UNCTAD. *Vplyv vojny na Ukrajinu na obchod a vývoj*. [online]. 16.03.2022, . Dostupné na: https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d1_en.pdf

EURÓPSKA KOMISIA. *EÚ-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area*. [online]. 01.01.2016. [cit. 2024-05-15]. Dostupné na internete: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area> .

EURÓPSKA KOMISIA. *EÚ Solidarity Ukraine*. [online]. 15.05.2023. [cit. 2024-05-15]. Dostupné na internete: https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/index_en > <https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/>

WTO. *Obchod vykazuje známky odrazu od COVID-19, zotavenie je stále neisté*. [online]. 06.10.2020 [cit. 2024-04-10]. Dostupné na: <https://www.wto.org/english/newse/pres20e/pr862e.htm>