

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

Evidenčné číslo: 102003/B/2015/ 3065161229

**Komerčné riziká v medzinárodnom obchode a možnosti ich
riadenia**

Bakalárska práca

2015

Lucia Letavajová

EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA

**Komerčné riziká v medzinárodnom obchode a možnosti ich
riadenia**

Bakalárska práca

Študijný program: Zahraničnoobchodné podnikanie
Študijný odbor: 6262 Obchodné podnikanie
Školiace pracovisko: Katedra medzinárodného obchodu
Vedúci záverečnej práce: Ing. Erika Mária Jamborová, PhD.

Bratislava 2015

Lucia Letavajová

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum: 07. 05. 2015

.....

Pod'akovanie

Rada by som pod'akovala Ing. Erike Márii Jamborovej, PhD. za trpezlivosť, cenné rady a pripomienky, ktoré mi boli pri písaní tejto práce veľmi nápomocné.

ABSTRAKT

LETAVAJOVÁ, LUCIA: *Komerčné riziká v medzinárodnom obchode a možnosti ich riadenia*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra medzinárodného obchodu. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Erika Mária Jamborová, PhD. – Bratislava: OF EU, 2015, 38 s.

Cieľom záverečnej práce bude analýza vybraného typu komerčného rizika v medzinárodne pôsobiacej firme, v súvislosti so vstupom na nový trh. Na príklade fiktívnej firmy je cieľom ukázať typy jednotlivých rizík a vybraného typu komerčného rizika v kontexte zahraničného vstupu na trh.

Práca je rozdelená do štyroch kapitol. Obsahuje 1 obrázok, 3 tabuľky. Prvá kapitola je venovaná problematike medzinárodnému podnikateľskému prostrediu, formami vstupu na zahraničný trh a vymedzeniu podnikateľských rizík. V ďalšej časti sa charakterizuje hlavný cieľ a čiastkové ciele, ktoré majú pomôcť pri naplnení hlavného cieľa v danej oblasti. Ďalšia časť sa zaoberá pracovným postupom a metódami skúmania, ktoré sme v práci použili. Záverečná kapitola sa zaoberá analýzou podnikateľských rizík a komerčného rizika na príklade fiktívnej firmy. Výsledkom riešenia danej problematiky sú možnosti riadenia komerčného rizika pri zabezpečení eliminácie tohto rizika.

Kľúčové slová:

Medzinárodný obchod, teritoriálne riziká, trhové riziká, komerčné riziká, dokumentárne inkaso, dokumentárny akreditív

ABSTRACT

LETAVAJOVÁ, Lucia: Commercial risks in international a trade and a possibilities for their management.. - University of Economics in Bratislava. Faculty of commerce; Department of international trade. – Thesis supervisor: Ing. Erika Mária Jamborová, PhD. – Bratislava: OF EU, 2015, 38 p.

The aim of this thesis is the analysis of the selected type of a commercial risk in internationally operating company in connection with entrance to a new market. For example of a fictive company is the aim of show different types of risks and selected type of commercial risk in the context of entrance foreign market. The thesis is divided into four chapters. It contains 1 picture, 3 tables. The first chapter is devoted to issues of international business environment, forms of entry into foreign markets and the definition of business risks. The next section describes the main aim and sectional aims that have to help in the fulfillment of the main aim in this area. The next section deals with the working operations and methods of inquiry which we use at work. The final chapter deals with the analysis of business risks and commercial risks on the example of a fictional company. The result of the issue are the possibilities of commercial risk management while ensuring elimination of this risk.

Key words:

International trade, country risk, market risk, commercial risk, documentary collection, documentary credit

O B S A H	str.
Úvod	9
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	10
1.1 Medzinárodné podnikateľské prostredie	10
1.2 Formy vstupu na zahraničný trh	13
1.3 Druhy podnikateľských rizík v medzinárodnom prostredí	16
1.3.1 Teritoriálne riziká a trhové riziká	
1.3.2 Komerčné riziká	21
2 Cieľ práce	24
3 Metodika práce a metódy skúmania	24
4 Výsledky práce a diskusia	26
4.1 Charakteristika podniku	26
4.2 Výber teritória a forma vstupu na zahraničný trh	27
4.2.1 Analýza teritoriálneho rizika v súvislosti so vstupom na nemecký a český trh	28
4.2.2 Analýza trhové rizika v súvislosti so vstupom na nemecký a český trh	31
4.2.3 Analýza komerčného rizika na nemeckom a českom trhu	32
4.2.4 Komerčné riziko – riziko z nezaplatenia	33
4.3 Možnosti riadenia komerčného rizika z nezaplatenia	34
4.3.1 Výhody, riziká a dôvody dokumentárneho akreditívu, dokumentárneho inkasa	36
Záver	38
Zoznam použitej literatúry	39

Úvod

Každá firma, ktorej výsledkom je tvorba výrobkov a služieb, chce byť zisková. V konečnom štádiu daná firma, chce predat' svoje výrobky a služby na domácej pôde a v dnešnom globalizačnom prostredí sa usiluje každá firma dostať na medzinárodný trh. Tomu, ale predchádza rad rizík, s ktorými firma musí počítať. Každá podnikateľská činnosť je spojená s rizikom. Do akej miery pôsobí riziko pre firmu v medzinárodnom podnikaní ovplyvňuje teritoriálna vzdialenosť, rozdielnosť mentalít a kultúr, politická a menová stabilita, legislatívne faktory a v neposlednom rade makroekonomické ukazovatele.

Pri stále silnejúcej globalizácii trhu je samozrejme potrebné vnímať aj jednotlivé rozdiely v rámci makroekonomických vzťahov jednotlivých teritoriálnych ekonomík, trhových a komerčných rizík, ktoré tak prispievajú k neustálemu formovaniu sa stability a eliminácii rizík v medzinárodnom prostredí.

Keďže finančná kríza, ktorá nás zasiahla koncom roka 2008 ovplyvnila výrazne svetovú ekonomiku a pretrváva až dodnes je veľmi zodpovedné zaoberať sa otázkami ako správne eliminovať riziká s dôrazom na komerčné riziká. Z tohto pohľadu je téma, ktorou sa vo svojej práci zaoberáme skutočne veľmi dôležitá a jej správna interpretácia do praxe danej fiktívnej firmy je nevyhnutná.

Táto téma je veľmi rozsiahla a komplikovaná , aby sme v nej zahrnuli všetky informácie, všetky detaily tejto problematiky. Z tohto dôvodu bude naším cieľom v tejto práci poukázať na základné aspekty zadanej témy. V našej téme je zahrnutá teória a aplikačná časť. V teoretickej časti sú zahrnuté informácie o medzinárodnom podnikateľskom prostredí, formy vstupu na zahraničný trh, druhy podnikateľských rizík , teritoriálne, trhové a komerčné riziká. V aplikačnej časti bude úlohou poukázať na konkrétnu fiktívnu firmu, ktorá sa rozhodla expandovať na vybrané zahraničné trhy a zanalyzovať jej riziká, ktoré ovplyvňujú podnikateľskú činnosť. Nakoniec uvádzame konkrétne možnosti v oblasti riadenia rizika, ktoré vyplynuli z analýzy rizík, pre ďalšie úspešné fungovanie danej spoločnosť.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

1.1 Medzinárodné podnikateľské prostredie

V podmienkach medzinárodného obchodu je potrebné rozanalyzovať pojem globalizácia vo svetovom hospodárstve a vzájomné súvislosti medzi nimi. V súčasnosti predstavuje problematika svetového hospodárstva globálny problém. Pre charakterizovanie hospodárstva na globálnej úrovni predstavuje neustále meniaci sa fenomén. Nakoľko je to dynamický fenomén, tak sa nedajú presne určiť zmeny a faktory, ktoré ho ovplyvňujú.

Globalizácia je pojem, ktorý sa stal zaužívaným vo všetkých oblastiach života. Týmto termínom sa zaoberá okrem verejnosti aj politici, vedci, profesori. Ucelený pohľad podáva profesor Jan Aart Scholte vo svojej knihe *Globalization: A critical introduction*, kde na základe určitých kritérií roztriedil ponímanie globalizácie jednotlivých autorov do piatich koncepcií – internacionalizácia, liberalizácia, univerzalizácia, modernizácia, deteritorializácia. „Medzinárodný menový fond (*International Monetary Fund, IMF*) definuje globalizáciu ako rastúcu ekonomickú vzájomnú závislosť krajín vo svetovom merítku v dôsledku rastúceho objemu a druhu cezhraničných transakcií tovarov a služieb a toku medzinárodného kapitálu, ako aj rýchlejšieho a rozsiahlejšieho šírenia technológií“¹

Existuje široká škála definícií termínu – globalizácia. Globalizácia predstavuje proces, ktorý je veľmi komplexný a komplikovaný. Je proces, kde trhy v krajinách sa stávajú na sebe závislými vplyvom zahraničného obchodu so statkami a službami a zároveň pohybu kapitálu a technológií. Pod týmto pojmom rozumieme medzinárodné prepájanie viacerých oblastí, ktoré zasahujú do všetkých sfér a súvisia s politikou, ekonomikou, životným prostredím, vedou a technikou, komunikáciou a kultúrou.

Medzinárodná deľba práca je základným článkom vo svetovom hospodárstve, ktorého súčasťou sú individuálne národné hospodárstva. Stále sa transformuje do efektívnejšej a rozumnejšej zložky. Keďže svetové hospodárstvo sa opiera o medzinárodnú deľbu práce, ktorá súvisí s technologickými, sociálnymi, kultúrnymi faktormi, ktoré ju ovplyvňujú, môžeme povedať, že stále rastie význam výsledkov v rozdeľovacích

¹ MEZŘICÝ, V. (ed.). 2003. *Globalizace*. 1.vyd. Praha: Portál, 2003. 10 s. ISBN 80-7178-748-5

procesoch v medzinárodnom podnikateľskom prostredí. „*Ich neustále zdokonaľovanie sa zosilňuje v podmienkach urýchľujúcich sa technicko – technologických zmien, nakoľko v jednotlivých krajinách či individuálnych podnikateľských subjektoch už nie je možné dostatočne efektívne distribuovať, či zabezpečovať potrebnými službami a servisom. Preto je prehlbovanie medzinárodnej deľby práce nielen bazálnou, ale aj trvalou podmienkou hospodárskeho i spoločenského napredovania, rastu produktivity práce, ale aj racionálneho fungovania svetového hospodárstva vôbec.*“²

Krajiny sa angažujú do zahraničnej deľby práce. Jedným z dôvodov zapájania sa do zahraničnej deľby práce je získanie nových trhov, zvýšenie svojej konkurencieschopnosti, následne zvýšenie obratu firmy a možnosti prehlbenia špecializácie. Taktiež získanie nových podnikateľských príležitostí a realizácia komparatívnych výhod.³ Ďalšími dôvodmi podľa ekonómov J. Fáreka a J. Krafťa sú rozvoj odberateľských a dodávateľských reťazcov, otvorenosť štátov, tlak na pokles cien, využitie personálu v rozvojovom svete, rozširovanie konkurencie, zvyšovanie mobility vysokokvalifikovanej sily a cezhraničné investovanie.⁴

So zvyšujúcou sa integráciou sa zvyšuje význam porovnávania krajín, podnikov, regiónov či jednotlivcov. Je nevyhnutné zabezpečiť také podmienky, aby si udržali trvalý posun vlastnej konkurencieschopnosti. Konkurencieschopnosť krajiny sa odzrkadľuje od konkurencieschopných podnikov.⁵ Konkurencieschopnosť sa spája či už so štátmi, rôznymi podnikmi alebo produkciou. Tento pojem je ťažko merateľným, no nie je neznámym. Na hodnotenie kvality podnikateľského prostredia sa používajú ročenky, indexy a iné, no žiadne nám presne nenapovedajú presne vymedzený postup. Známym indexom konkurencieschopnosti je World Competitiveness Yearbook, v ktorých je zaznamenaných 338 kritérií pre 60 krajín sveta, vydáva ho IMD (Inštitút pre rozvoj manažmentu). Kritéria sú zamerané na 4 faktory: ekonomická výkonnosť, verejné financie, infraštruktúra a produktivita. Tieto faktory sú doplnené o podskupiny, ktoré sa

² BALÁŽ P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. 5 vyd. Bratislava: Sprint dva, 2010. 26 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

³ ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. – TAUŠER, J. a kol. 2007. *Finanční strategie v medzinárodnom podnikaní*, Praha: ASPI, 2007. 15 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

⁴ FÁREK, J. - KRAFT, J. 2012. *Světová ekonomika v epoše globálních změn*, Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012. 14-15 s. ISBN 978-80-7372-910-3.

⁵ Lalinský, T. 2008. *Faktory konkurencieschopnosti slovenských podnikov*. [online].2008. [cit.2014.11.20] Dostupné na internete : http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/08_lal1.pdf ISSN: 1337-5830.

delia do 20 ďalších faktorov. ⁶ Ďalej je známa publikácia Doing Business, ktorú vydáva Svetová banka. Jej hlavným zámerom je ochrana vlastníckych práv – získanie stavebného povolenia, pracovné právo, administratívne záležitosti ohľadne podnikania. ⁷ Existujú však rôzne ukazovatele konkurencieschopnosti ako sú napr. : technologická úroveň výrobného procesu, konkurenčná výhoda, inovačná schopnosť.

Podnikateľská aliancia Slovenska zverejnila 3. septembra 2014 správu o globálnej konkurencieschopnosti: „ Slovenská republika sa v rebríčku konkurencieschopnosti Svetového ekonomického fóra umiestnila na 75. mieste. Oproti minulému roku si polepšila o 3 priečky.“ Bolo to spôsobené klesajúcim deficitom a zvýšením makroekonomickej stability. ⁸ Túto správu o globálnej konkurencieschopnosti 2014-2015 zverejnilo Svetové ekonomické fórum (WEF).

Tabuľka č. 1: Umiestnenie SR v rebríčku globálnej konkurencieschopnosti

Index globálnej konkurencieschopnosti (GCI)			
Krajina	GCI 2014	GCI 2013	Zmena
	Pozícia	Pozícia	
Švajčiarsko	1	1	→
Singapur	2	2	→
USA	3	5	↑
Fínsko	4	3	↓
Nemecko	5	4	↓
Japonsko	6	9	↑
Hong Kong	7	7	→
Holandsko	8	8	→
V. Británia	9	10	↑
Švédsko	10	6	↓
Česká rep.	37	46	↑
Poľsko	43	42	↓
Maďarsko	60	63	↑
Slovensko	75	78	↑

Zdroj: Podnikateľská aliancia Slovenska: *Globálna konkurencieschopnosť*, [online]. [cit. 2014.11.25]; Dostupné na internete: http://alianciapas.sk/category/pravidelne_aktivity/sprava_o_globalnej_konkurencieschopnosti/

Pre podnikanie je tiež nesmierne dôležitá potreba kapitálu na podnikateľskú aktivitu, dopravná infraštruktúra, zastúpenie v medzinárodných organizáciách, daňové

⁶ IMD – Institute for Management Development .Švajčiarsko. [online]. 2014. [cit. 2014-11-25]. Dostupné na internete: <http://www.imd.org/wcc/wcc-factors-criteria/>

⁷ KALÍNSKA, E. a kol. 2010. *Medzinárodný obchod v 21. Století*. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2010. 167 s. ISBN 978-80-247-3396-8,

⁸ Schwab K. 2014. *The global Competitiveness Report*. [online] 2014. [cit.2014.11.25]. Dostupné na internete: <http://alianciapas.sk/tag/podnikatelske-prostredie/> ISBN-10: 92-95044-98-3

zaťaženie, zahraničnoobchodná činnosť, cena pracovnej sily, prírodné zdroje, priame zahraničné investície, vývoj ekonomických ukazovateľov ako je inflácia, nezamestnanosť, kurzová stabilita, HDP. Taktiež je potrebné zaoberať sa politickým prostredím a hodnotením úrovne technológií a inovácií.⁹

1.2 Formy vstupu na zahraničný trh

Podnik, ktorý expanduje na zahraničný trh sa riadi ekonomickým, právnym, politickým, geografickým prostredím, technologickými faktormi, charakteristikou obchodného partnera, efektívnosťou podnikania. Ekonomické prostredie zahŕňa infláciu, nezamestnanosť, hospodársky rast krajiny, investičné prostredie, HDP. Právne prostredie poukazuje na stabilitu legislatívneho systému, podmienky pre vstup a riešenie sporov podnikateľských subjektov. Politické prostredie sa opiera o politickú stabilitu a celkovú politickú situáciu v krajine, o korupciu, členstvá v medzinárodných organizáciách a pod. Geografické prostredie skúma klimatické podmienky, rozlohu, topografiu. Medzi technologické faktory patrí úroveň vzdelania, výrobné technológie, znalosti v oblasti technológií.

Charakteristikou obchodného partnera rozumieme postavenie na trhu, veľkosť firmy, overujeme bonitu, solventnosť a efektívnosť podnikania zahŕňa predpokladanú mieru zisku, návratnosť vynaložených prostriedkov.¹⁰

Export je pre slovenskú ekonomiku nevyhnutný. V denníku profit trend sa vyjadril premiér SR Róbert Fico: „na slovenskom exporte sa podieľa viac ako 28 tis. podnikateľských subjektov. s hodnotou vývozu za rok 2013 viac ako 63mld. eur.“¹¹

Ak sa rozhodne podnik pre podnikanie v zahraničí, musí zvážiť aj formu vstupu na zahraničný trh. Má na výber z viacerých možností, akými sú:¹²

⁹ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 14 s. ISBN 978-80-225-3727-8.

¹⁰ BALÁŽ P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. 5 vyd. Bratislava: Sprint dva, 2010. 389 – 390 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

¹¹ Denník PROFIT – Trend: *Export je pre Slovensko existenčne nevyhnutný* [online]. 2014. [cit. 2014.11.26]. Dostupné na internete: <http://profit.etrend.sk/dennik/export-je-pre-slovensko-existencne-nevyhnutny.html>

¹² LESÁKOVÁ D. a kol. 2011. *Strategický marketing*. 1. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2011. 355 s. ISBN 978-80-89393-56-5

- **nepriamy export**, firmy využívajú ak si nie sú istí svojimi schopnosťami, vývoz sa koná za pomoci sprostredkovateľov. Pre podniky nepriamy export predstavuje najjednoduchšiu formu vstupu na zahraničný trh, pretože podnik nebuduje v zahraničí svoju sieť.

- **priamy export** je rizikovejší ako nepriamy export a vyžaduje neustály kontakt so zahraničným trhom. Priamy export je realizovaný s priamymi investíciami alebo je realizovaný bez nich. Pri predaji s priamymi investíciami si podniky založia pobočku alebo reprezentačnú kanceláriu v danej krajine a pri exporte bez priamych investícií sa tovar dodáva všetkým zahraničným odberateľom.

Formy vstupu na zahraničný trh bez priamych investícií

Firmy sa môžu rozhodnúť o vstupe na zahraničný trh, že nebudú priamo investovať v zahraničí, ale napriek tomu chcú zvyšovať predaj výrobkov. Pre túto formu vstupu na trh patria licencie, franchising, kontrakčná výroba. *Pri licenciách platí, že tu vystupujú dva subjekty – nadobúdateľ a poskytovateľ. Poskytovateľ poskytne svoje know-how, patent alebo ochrannú známku nadobúdateľovi na určitý čas dohodnutý zmluvne, kde nadobúdateľ platí za takúto licenciu. Má nízky stupeň rizika a sú lacnejšie. Franchising* ako ďalšia forma vstupu na zahraničný trh, má mnoho definícií, no najideálnejšia je definovaná Európskym franchisingovým združením (Code de déontologie européen de la franchise, Fédération française de la franchise, Paris 2004):

„Franchising je systém predaja, prostredníctvom ktorého sa predávajú výrobky, služby alebo technológie. Spočíva v úzkej a stálej spolupráci právne samostatných a finančne nezávislých podnikov – franchisora (franchisingového poskytovateľa) a jeho franchisees (prijímateľov). Poskytovateľ franchisingu dáva svojim partnerom – prijímateľom právo a súčasne aj povinnosť využívať jeho koncepciu v stanovenom rámci. To oprávňuje, ale aj zaväzuje prijímateľa používať meno systému, značku tovaru, značku služieb a ostatné priemyselné ochranné a autorské práva, ako aj know-how, hospodárske, technické a obchodné metódy. Poskytovateľ franchisingu poskytuje prijímateľovi podporu za priamu alebo nepriamu odmenu. Na tento účel partneri medzi sebou uzatvárajú zmluvu.“¹³

¹³ Slovenská franchisingová asociácia; *Čo je to franchising* [online].2014. [cit. 2015.04.03]; Dostupné na internete:< <http://www.sfa.sk/co-je-franchising/>>

Formy vstupu na zahraničný trh s priamymi investíciami

Táto forma kapitálového vstupu na zahraničný trh je typická pre veľké firmy. Priame zahraničné investície majú formu fúzie, akvizície, investície na zelenej lúke – greenfield investment, brownfield investment, joint venture, strategické aliancie. Podľa ekonómky H. Machkovej „Priamu zahraničnú investíciu môžeme charakterizovať ako investíciu, ktorej účelom je založenie, získanie alebo rozšírenie trvalých ekonomických vzťahov medzi investorom jednej zeme a podnikom so sídlom v inej krajine.“¹⁴

Fúzie a akvizície

Fúzia vzniká spojením dvoch porovnateľne veľkých podnikov za účelom dosiahnutia lepších výsledkov. Obidve spoločnosti existujú, no navonok vystupujú ako jedna spoločnosť. Pri akvizícii investujúca firma kupuje firmu v zahraničí do svojho vlastníctva. Z hľadiska nadobudnutia existujú tri druhy akvizícií podľa podielu, ktorý nadobúda jedna firma v druhej: priama alebo úplná – 100 %-ný podiel vo firme, majoritná – 50 – 99 %-ný podiel vo firme a minoritná – 10 – 49 %-ný podiel vo firme¹⁵

Greenfield investment a brownfield investment

Okrem úplných akvizícií, môže podnik získať 100% vlastníctvo aj formou „investovania na zelenej lúke“, čiže svoju firmu vybuduje úplne od základov. „Brownfield investment“ je obdobou „greenfield investment“, podstatou je že investujúca firma nakúpi v zahraničí budovy, zrekonštruje ich a vybaví novou technológiou.¹⁶

Joint venture

Ďalšou možnosťou ako vstúpiť na zahraničný trh je spojenie dvoch alebo viacerých subjektov do spoločného vlastníctva. Medzi riziká, ktoré sa môžu vyskytnúť pri tejto forme vstupu patrí rozdielnosť v kultúre, chyby pri výbere partnera, zlyhaná komunikácia medzi partnermi. Kapitálová náročnosť je priemerná až vysoká.

¹⁴ MACHKOVÁ, Hana: *Mezinárodní marketing*. Praha : Grada Publishing, 2006. 89 s. ISBN 80-247-1678.

¹⁵ BALÁŽ, P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010. 149 s. ISBN 978-80-89939-18-3

¹⁶ BALÁŽ, P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010. 149 s. ISBN 978-80-89939-18-3

1.3 Druhy podnikateľských rizík v medzinárodnom prostredí

Exportér a importér idú na zahraničný trh s tým, že musia čeliť rôznym rizikám. Pre exportéra je rizikom neznalosť obchodného partnera, taktiež miera jeho solventnosti a v neposlednom rade musí exportér počítať aj s možnosťou, že odberateľ nemusí dokončiť uzavretý kontrakt. Pre importéra je rizikom nedodržanie zmluvy zo strany exportéra ako – nesplnenie kvality, nedodržanie termínu, množstvo tovaru. Tieto riziká sa dajú eliminovať napr. kvalitnou zmluvou, ktorá počíta s prípadnými rizikami.

Faktory, zvyšujúce riziko pre priemyselné a obchodné podniky v súčasnom globalizujúcom prostredí, sa dajú zhrnúť takto:¹⁷

- vplyv globalizácie a konkurencie
- moderné výrobné a obchodné techniky
- závislosť medzi firmami (odberateľmi, dodávateľmi a pod.)
- ponuka systémových riešení
- nové požiadavky na Compliance a Corporate Governance (ručenia)

Riziká v medzinárodnom podnikateľskom prostredí sa delia na:¹⁸

1. Strategické a riziká osobitného významu
2. Finančné a investičné riziká
3. Operačné riziká
4. Špecifické riziká

Operačné riziká

Operačné riziká z medzinárodného podnikania majú svoju samostatnú časť dôležitých, podstatných rizík. Medzi ne patria teritoriálne riziká, trhové riziká a komerčné riziká, ktoré si podrobnejšie preberieme v nasledujúcich kapitolách.

¹⁷ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 16-17 s. ISBN 978-80-225-3727-8

¹⁸ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 22 s. ISBN 978-80-225-3727-8

1.3.1 Teritoriálne riziká a trhové riziká

Teritoriálne riziká predstavujú riziko straty z medzinárodného podnikania. Prejavujú sa hlavne pri dlhodobých medzinárodných kontraktoch. Majú negatívny vplyv na medzinárodnú hospodársku spoluprácu. Vplývajú už na začaté obchodné operácie.

Sú vnímané ako riziká, ktoré znižujú aktíva firmy, pôsobia negatívne na naplnenie strategických cieľov spoločnosti na trhu.¹⁹ Do tejto skupiny rizík môžeme zaradiť zákaz platieb a riziká moratória, tzn. nemožnosť úhrady pohľadávok zo strany štátu; ďalej vonkajšie politické riziká ako je vojenský konflikt, blokády, bojkot; vnútorné politické riziká – vyvlastnenie, občianska vojna, štrajk a nepokoje; zmrazenie vkladov v bankách osôb – fyzických, právnických počas dlhovej krízy ekonomík EÚ kvôli nedostatočnej likvidite. Patria sem aj výmenné a transferové riziká, ktoré vznikajú ako následok nemožností výmeny pohľadávky dlžníka z domácej meny na menu dohodnutú v kontrakte alebo jej transferu z pohľadu medzištátneho platobného styku. Príčiny nie sú ovplyvniteľné ani zo strany dlžníka či jeho banky.²⁰ Politické riziko, ktoré je súčasťou teritoriálnych rizík sa prejavuje hlavne v tých krajinách, kde prevláda politická nestabilita, ktorá ohrozuje prežitie zahraničných spoločností na území daného štátu či ohrozuje zisk.

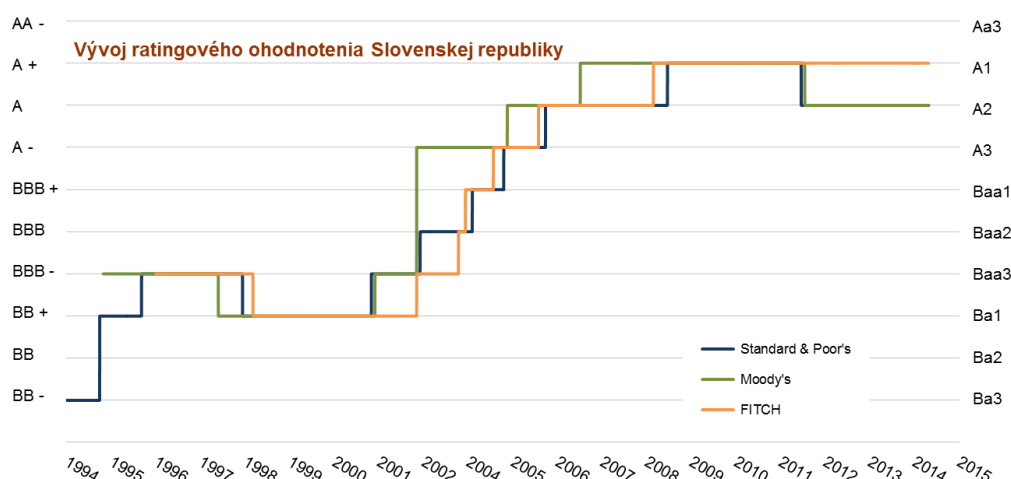
Riziká krajín sú ohodnotené ratingovou škálou. Agentúry, ktoré robia rating sú Standard & Poor's, Moody's Investors Services, Fitch ratings. Rating je kľúčovým vodítkom pre investorov. Čím je vyšší, tým lepšie je dlžník vnímaný veriteľmi, a tým vyššia je pravdepodobnosť, že si bude schopný na trhu zabezpečiť lacnejšie pôžičky. V prípade štátnych ratingov je to kľúčový parameter pre plánovanie rozpočtu a dlhovej služby.

Podľa uvedených troch agentúr zostavila agentúra pre riadenie dlhu a likvidity, založená od roku 2003 ako rozpočtová organizácia napojená na štátny rozpočet, aktuálne ratingové hodnotenie SR, ktoré je možné vidieť v nasledujúcej tabuľke.

¹⁹ ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. – TAUŠER, J. a kol. 2007. *Finanční strategie v medzinárodném podnikání*, Praha: ASPI, 2007, 30 s. ISBN 978-80-7357-321-8

²⁰ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 25 s., ISBN 978-80-225-3727-8

Obrázok č.1: Vývoj ratingového ohodnotenia SR



Zdroj: ARDAL – agentúra riadenie dlhu a likvidity [online] [cit.2015.03.25]; Dostupné na internete: https://www.ardal.sk/_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Rating%20SR/aktualny%20rating%20SR_SK.pdf

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že SR má stabilný rating. Podľa agentúry Fitch Slovensko dosiahlo úroveň A+. Za dosiahnutie danej úrovne vďačíme najmä členstvu v Európskej únii a eurozóne, ktoré nám pomohli prilákať priame zahraničné investície a oživiť hrubý domáci produkt po kríze v roku 2009.

K skupine teritoriálnych rizík patria obchodnopolitické riziká, ktoré predstavujú neistotu trhu s uplatnením výrobkov na domácom a zahraničnom trhu, ak v krajine vládne zlá ekonomická stabilita. Pri dovoze sa uplatňujú nástroje týchto rizík a tým je embargo (absolútny zákaz dovozu) alebo sú to clá, dane, hygienické, technické normy, rôzne predpisy, ktoré sťažujú resp. zdražujú dovoz tovarov.²¹ UNCTAD rozoznáva celkovo sedem kategórií prekážok medzinárodných tokov tovarov a služieb.²²

- kvantitatívne obmedzenia,
- monopolistické opatrenia a kartelizácia
- technické opatrenia a prekážky,
- finančné obmedzenia dovozu a opatrenia pre kontrolu cien,
- antidumpingové opatrenia,

²¹ JANATKA, F. et. Al 2011. *Rizika v komerčnej praxi*. 1. Vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a .s., 2011. 205 s. ISBN 978-80-7357-632-5

²² Walkenhorst, P. Fliess, B.: Non-tariffs measures affectin EÚ exports, Working Paper No. 373, OECD 2003, <http://www.oecd.org/eco>. Podľa: Kubišta, V., Štěrbová, L. a kol: *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Praha: Vydavatel'stvo A. Čeňka 2009, 49-51 s.

- automatické licenčné opatrenia,
- para – tarifné opatrenia

Exportér v prípade teritoriálnych rizík môže použiť jednu z uvedených prekážok. S týmito rizikami treba počítať a tiež je vhodné sa voči nim poistiť a je neustále potrebné získavať informácie o podnikateľskom prostredí. Vhodné informačné zdroje pramenia z World Competitiveness Yearbook, Doing Business, a v neposlednom rade publikácia Coface Deutschland²³ Hanbuch ueber Laenderrisiken, ktorý ma vo svojom kontexte rizikové profily krajín, platobné zvyklosti a prostriedky, rôzne hospodárske ukazovatele 150 krajín. Tieto uvedené informačné zdroje patria do sekundárneho zberu údajov a medzi primárne údaje patrí.²⁴

- cenová stabilita,
- nezamestnanosť,
- daňový systém,
- menová stabilita,
- obchodná a platobná bilancia,
- členstvo v medzinárodných organizáciach,
- hospodársky rast,
- otvorenosť krajiny v rámci exportu a importu,
- HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily,
- priame zahraničné investície – prílev, odlev
- iné – index ľudského rozvoja a korupcie, ochrana ľudských práv

Štát zohráva tiež úlohu v znižovaní rizika a to ochranou obchodných a investičných aktivít podnikateľských jednotiek v zahraničí formou zmlúv napr. o vzájomnej podpore a ochrane investícií.

Trhové riziká

Trhové riziká patria do skupiny operačných rizík . Medzi najzákladnejšie druhy tejto skupiny patrí *riziko odbytu, riziko zmien cenových relácií, kurzové, inflačné a úrokové riziko*. Predstavujú riziká o nájdení optimálneho trhu a následne udržanie tohto trhu. Toto

²³ Coface . Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) - *globálny poisťovateľ úverového rizika v medzinárodnom obchode*.

²⁴ KALÍNSKA, E. a kol. 2010. *Medzinárodní obchod v 21 století*. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2010. 166 -184 s., ISBN 978-80-247-3396-8

riziko sa dotýka hlavne exportéra, ktorému hrozí, že si nenájde vhodný trh pre svoju podnikateľskú činnosť, resp. zlé podmienky na podnikanie. Preto je potrebné získať čo najviac informácií z overených zdrojov a aktualizovať informácie o trhu. Trh závisí od dopytu a ponuky, subjektov trhu, konkurencie a štátu.

Na trhu pôsobia rizikové faktory, ktoré zapríčiňujú vznik trhových rizík a dajú sa zhrnúť do siedmych bodov podľa ekonómky E. Kalínskej:²⁵

- zmena vzťahu ponuky a dopytu po statkoch, službách
- zásahy štátu
- zmeny v produktivite práce, technológií
- zmena medzi dodávateľmi/odberateľmi
- zmena konjunktúrálnej situácie
- sezónne zmeny
- prírodné príčiny

V rámci trhových rizík vám priblížime podstatu *kurzového a inflačného rizika*.

Existuje viacero definícií kurzového/menového rizika. Podľa J. Medveďa znamená riziko, ktoré je rizikom straty zo zmien cien nástrojov citlivých na menové kurzy.²⁶ Ekonómky J. Kotlebová a B. Chovancová vo svojej knihe medzinárodné finančné centrá vymedzili menové riziko takto:²⁷

„menové riziko, nazývané taktiež aj ako devízové riziko, ako také, ktoré sa zvyšuje za predpokladu, že neočakávané zmeny v devízovom kurze budú alternovať hodnotu splátky úveru v domácej mene pre zahraničných klientov. Riziko sa môže do určitej miery minimalizovať tým, že banka bude pre zahraničného klienta vytvárať zásobu domácej meny. Je to predmetom devízového rizika. Oveľa vážnejšie devízové riziko vzniká, ak dlžnícke krajiny potrebujú rozložiť svoj externý dlh v konvertibilnej mene a miestne firmy majú obmedzený prístup k tejto mene.“

²⁵ KALÍNSKA, E. a kol. 2010. *Medzinárodný obchod v 21. storočí*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2010. 127 s., ISBN 978-80-247-3396-8

²⁶ MEDVEĎ, J. a kol., 2012. *Banky: teória a prax*. Bratislava: Sprint 2, s.r.o., 2012, 252 s., ISBN: 978-80-89393-73-2

²⁷ KOTLEBOVÁ, J. CHOVANCOVÁ, B., 2010. *Medzinárodné finančné centrá*. Bratislava: Iura Edition, 73 s., ISBN: 978-80-8078-299-3

Kurzové riziko je ťažko predvídateľné. Príčiny sú tak ekonomického ako aj politického charakteru, či špekuláciami na devízovom a peňažnom trhu. Do styku s ním pridáme pri zmene kurzu ak firmy medzi sebou obchodujú. Do obchodovania sú zapojené finančné inštitúcie, pre ktoré je prvoradé hlavne získavanie devíz na trhoch. Pri devízových operáciách vznikajú kurzové straty alebo kurzové zisky. Doba pôsobenia tohto rizika: doba od uzatvorenia zmluvy do finančného plnenia zmluvy.²⁸

Inflačné riziko je v zahraničnoobchodnom styku spojené s kurzovým rizikom. Tento typ rizika závisí od vývoja miery inflácie, ktorá sa preukazuje percentami za dané obdobie. Môže viesť k strate alebo k dosiahnutiu zisku. Inflačné riziko sa preukazuje hlavne vo vnútri štátu, no rôznymi cestami sa inflačné vplyvy prenášajú cez hranice. Inflačné vplyvy sa dotýkajú, tam kde firma pôsobí na zahraničnom trhu a to hlavne priame zahraničné investície, majetkové podiely na podnikaní, uskutočňovaní prác na medzinárodných trhoch.²⁹

1.3.2 Komerčné riziká

Komerčné riziko je chápané nedodržaním zmluvných podmienok medzi obchodnými partnermi. Tieto riziká v medzinárodnom podnikateľskom prostredí vstupujú do vzťahu medzi exportérom a importérom. Komerčné riziká môžu ovplyvniť nielen vzťah medzi spomínanými subjektmi, ale aj sprievodné služby, ktoré sú využívané v obchode. Jedná sa o služby kontrolné, zasielateľské, dopravné, služby poisťovní a iné. Výsledkom naplnenia komerčného rizika je strata v podobe nenaplneného zisku alebo neuskutočnenie transakcie. V podnikateľskom prostredí sa komerčné riziká vyskytujú na domácom ako aj na zahraničnom trhu. Zahraničný trh má výraznejší charakter a je zložitejší pre skupinu komerčných rizík. Spôsobené to je odlišnosťami v ekonomických a právnych podmienkach, politických a legislatívnych systémov, rozdielnosti kultúr, mentalít a jazykových bariér. Podstatou je mať vybraný cieľový trh v zahraničí, zistiť si všetky potrebné informácie, porozumieť trhu, aby sa predišlo prípadným komplikáciám.³⁰

²⁸ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 33 s., ISBN 978-80-225-3727-8

²⁹ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 36 s., ISBN 978-80-225-3727-8

³⁰ MACHKOVÁ, H. ČERNOHLÁVKOVÁ, E. SATO, A. A KOL. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 149 s., ISBN 978-80-247-3237-4.

V zahraničnom obchode sa komerčné riziká prejavujú v riziku z nezaplatenia, riziku z bezdôvodného neprebratia tovaru, odstúpením obchodného partnera od kontraktu, nesplnením alebo chybným plnením kontraktu dodávateľom a dopravnými rizikami.³¹

Riziko z nezaplatenia má štyri podoby. Vzniká ak kupujúci nechce alebo nemôže zaplatiť za tovar alebo zaplatí menej, prípadne nezaplatí včas. Dané riziko má úzky súvis aj s platobnou neschopnosťou importéra. Táto platobná neschopnosť sa prejavuje v štyroch fázach – dočasnej, trvalej, prvotnej a druhotnej. Dočasná platobná neschopnosť sa prejavuje nedostatkom financií zo strany kupujúceho, čo môže byť spôsobené oneskoreným zaplatením jeho odberateľa. Trvalú platobnú neschopnosť má za následok zlá finančná situácia importéra. Prvotná platobná neschopnosť znamená neschopnosť importéra platiť, ktorá je zapríčinená jeho vlastným konaním. Druhotná platobná neschopnosť je opakom prvotnej, čiže ak odberatelia nezaplatia svoje záväzky firme, voči ktorej máme my pohľadávky. Je nesmierne dôležité sledovať vývoj o platobnej neschopnosti importéra pred aj počas realizácie obchodného prípadu. Fáza pred znamená - pred podpísaním zmluvy a spočíva získaním dostatočných informácií o dlžníkovi, možnosťou rozloženia rizík – do ceny, zabezpečiť sa zmluvnými pokutami, vytvoriť rezervy, zabezpečenie pohľadávky. Zabezpečenie pohľadávkou znamená ručiť inou osobou, výhradou vlastníckeho práva, bankovou zárukou. Fáza vývoja platobnej neschopnosti počas obchodného prípadu spočíva v neustálej kontrole obchodného prípadu a skorým riešením odchýlok od predpokladaného priebehu.³²

Riziko z neprebratia tovaru predstavuje pre dodávateľa komplikácie vo forme dodatočných nákladov na skladovanie, alebo sa môže prejaviť ako náklady vo forme prepravy k inému odberateľovi. Toto riziko môže tiež vzniknúť zrušením alebo modifikovaním objednávky. Aby sa podnikateľ mohol zabezpečiť proti danému komerčnému riziku, najskôr musí mať prehľad o trhu na ktorom obchoduje a získať dôkladné informácie o odberateľovi. Takáto eliminácia rizika z neprebratia tovaru by mala byť doplnená zvolením platobnej podmienky, ako napr. banková záruka, neodvolateľný potvrdený akreditív, dokumentárne inkaso s použitím zmenky.³³

³¹ MACHKOVÁ, H. ČERNOHLÁVKOVÁ, E. SATO, A. A KOL. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 150 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

³² JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013.45 s., ISBN 978-80-225-3727-8

³³ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013.44 s., ISBN 978-80-225-3727-8

Riziko z odstúpenia obchodného partnera od kontraktu sa týka tak exportéra ako i importéra. Obranou pre exportéra môže byť požiadavka o platbu vopred a efektívnou obranou pre importéra môže byť požiadavka o bankovú záruku za úspešné prevedenie kontraktu podľa zmluvy a dohodnutých podmienok.

Riziko z nesplnenia alebo chybného plnenia kontraktu dodávateľom je rizikom pre kupujúceho. Vzniká s nedodaním tovaru, chybného dodania tovaru v podobe inej kvality, nesprávneho množstva, nedodržaním časových podmienok podľa zmluvy. Eliminácia tohto rizika predstavuje pre kupujúceho výber najvhodnejšieho dodávateľa. Formou ochrany môže byť aj banková záruka, ktorá zabezpečí kupujúcemu ušlý zisk pri vyskytnutí sa skutočností, ktoré neboli deklarované v zmluve.

Dopravné riziká súvisia so zahraničnou dopravou a prepravou tovarov. Riziko sa dotýka exportéra aj importéra. Toto riziko spočíva pri dodaní tovaru v rámci kúpnych zmlúv. Buď sú realizované v rámci zásobovacieho reťazca alebo v rámci jednej prepravnej relácie na základe kúpnej zmluvy. Medzi možné príčiny vzniku, ktoré ovplyvňujú dopravu, prepravu a celú logistiku patria príčiny nezávislé od ľudskej vôle, vyplývajúce z ľudskej činnosti, vyplývajúce z prirodzenej povahy tovaru, iné (hlodavce, hmyz). Medzi príčiny vzniku udalostí nezávislých od ľudskej činnosti patria také udalosti, ktoré človek svojou činnosťou nedokáže ovplyvniť, ani im zabrániť. Medzi ne patrí počasie – hmla, ľad, búrky a pod. a prírodné prostredie – sopečná činnosť, zosuvy pôdy a pod. Udalosti závislé od ľudskej činnosti sú spôsobené konaním ľudí, ktorý či už priamo alebo nepriamo súvisia na dopravnom procese. Udalosti prirodzenej povahy tovaru vyplývajú priamo s prepravovanými vlastnosťami tovaru – zhrdzavenie, chemické reakcie, polámanie, vytečenie a podobne.³⁴

³⁴ JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013.57-58 s, ISBN 978-80-225-3727-8

2 Ciel' práce

Cieľom práce bude analýza vybraného typu komerčného rizika v medzinárodne pôsobiacej firme v súvislosti so vstupom na nový trh. Pre splnenie hlavného cieľa nám budú slúžiť aj čiastkové ciele, ktoré budeme skúmať na príklade fiktívnej firmy ako postupuje pri eliminácii rizika.

Za účelom komplexnejšieho priblíženia danej problematiky sú stanovené nasledovné čiastkové ciele :

1. Analýza a porovnanie teritoriálneho a trhového rizika v súvislosti so vstupom na český a nemecký trh s komoditou pracovnej a bezpečnostnej obuvi.

2. Analýza a porovnanie komerčného rizika z nezaplatenia obchodného partnera na trhoch v Českej republike a v Nemecku.

V závere oboch výskumných častí našej práce uvádzame konkrétne závery ohľadom možností riadenia rizika, ku ktorým sme na základe našej analýzy dospeli.

3 Metodika práce a metódy skúmania

Charakteristiku objektu skúmania

Objektom skúmania v našej práci je fiktívna firma Edischem s .r.o., ktorej predmetom činnosti je výroba pracovnej a bezpečnostnej obuvi, ktorá sa rozhodla expandovať na nemecký a český trh. Výber zahraničného trhu predchádza skúmaniu teritoriálneho, trhového a komerčného rizika. Ďalšou fázou je analýza jedného z radu komerčných rizík a to rizika z nezaplatenia, ktoré považujeme v období pretrvávajúcej finančnej krízy za mimoriadne dôležité rozanalyzovať.

Pracovné postupy

Pracovný postup znamená naštudovanie si problematiky podnikateľského rizika v kontexte medzinárodného prostredia a globalizácie. Potom zameranie sa konkrétne na komerčné riziká a spôsobe ich riadenia, ktoré analyzujeme v praktickej časti práce na príklade fiktívnej firmy.

Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Údaje, ktoré sme použili v teoretickej aj praktickej časti práce boli prebrané z knižničných zdrojov slovenskej aj zahraničnej literatúry, z internetových zdrojov rôznych inštitúcií Slovenskej republiky. Získané informácie sme analyzovali, vyselektovali a doplnili o vlastné poznatky.

Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov

Metóda analýzy je myšlienkové rozloženie skúmaného javu na ďalšie zložky, ktoré sa stávajú predmetom ďalšieho skúmania. Pri tejto metóde sa zisťujú príčiny, ktoré ovplyvnili výsledok.³⁵

Metóda analýzy je v našej práci najpožívanejšou. Používame ju pri hodnotení nemeckého a českého trhu v rámci teritoriálneho, trhového a komerčného rizika. Metóda analýzy slúži pre hlbšie pochopenie skúmaného objektu.

Metóda syntézy je myšlienkové skladanie jednotlivých zložiek do jedného celku, ktoré sa získajú metódou analýzy.³⁶

Metóda syntézy nám pomôže pri zjednotení a ujasnení informácií, ktoré získame metódou analýzy. Takto získané informácie nám budú slúžiť pri plnení cieľov našej práce.

Metóda komparácie umožňuje stanoviť zhody alebo rozdiely daných javov. Na základe uvedenej metódy sa porovnávaním zisťujú spoločné alebo rozdielne javy.

Metódu komparácie využívame pri porovnávaní nemeckého a českého trhu v kontexte jednotlivých rizík.

Štatistické metódy boli použité pri interpretácii ekonomických ukazovateľov v sekcii výsledky práce.

³⁵ STRÁŽOVSKÁ, H., STRÁŽOVSKÁ, L. *Obchodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010. 65-66 s. ISBN 978-80-89393-34-3

³⁶ STRÁŽOVSKÁ, H., STRÁŽOVSKÁ, L. *Obchodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010..67 s. ISBN 978-80-89393-34-3

4 Výsledky práce a diskusia

4.1 Charakteristika podniku

Charakteristika fiktívnej firmy, ktorá sa rozhodla expandovať na zahraničný trh z dôvodu rozšírenia svojej podnikateľskej činnosti, s cieľom dosahovania zisku.

Názov podniku: Edischem s. r. o.

Miesto podnikania: Malobielická 2/4115, 958 04 Partizánske, časť Malé Bielice

Deň zápisu: 10. 01. 2010

Právna forma: s. r. o., spoločnosť s ručením obmedzeným

Tradícia obuvníckeho priemyslu v okolí Partizánskeho siaha až do roku 1939, kedy sa datujú prvé počiatky výroby obuvi. Rozvoj obuvníckeho priemyslu v regióne Hornej Nitry viedol postupne k vzniku viacerých firiem, ktoré prešli rôznymi transformačnými procesmi a rozvinuli sa postupne do súčasnej podoby.

Významnou komoditnou náplňou činnosti firmy Edischem s.r.o. sa stala výroba pracovnej a bezpečnostnej obuvi. Postupné rozširovanie výrobného programu a zvyšovanie kapacít výroby znamenalo výrazne posilňovanie pozícií firmy na slovenskom trhu. Modernizáciou technologických procesov vlastnej obuvníckej výroby, ktorá je situovaná komplexne v Partizánskom sa v priebehu takmer 5- ročnej existencie výrazne rozšíril sortiment vyrábanej pracovnej bezpečnostnej, outdoorovej a trekkingovej obuvi. Dnes firma produkuje takmer 100 000 tisíc párov obuvi ročne a celkový sortiment predstavuje viac ako 200 modelov vyrábanej obuvi. Komplexnosť dopytu osobných ochranných pracovných prostriedkov zo strany odberateľov viedla k vytvoreniu vlastnej odevnej výroby v Partizánskom a rozšíreniu ponuky celého sortimentu pracovných odevov, rukavíc a taktiež ochranných prostriedkov, ktoré sa týkajú ochrany hlavy, zraku, sluchu a ostatnej ochrany. Firma dnes zamestnáva viac ako 120 pracovníkov a v rámci strednej Európy patrí k významným výrobcam pracovnej a bezpečnostnej obuvi.

4.2 Výber teritória a forma vstupu na zahraničný trh

Firma po 5 ročnej praxi a etablovania sa na slovenskom trhu rozhodla expandovať na zahraničné trhy. Podnik má v pláne vstúpiť na trh v Českej republike a v Nemecku.

Výber nového teritória pre firmu spočíval v dlhodobom procese rozhodovania sa. Nakoľko naša firma existuje päť rokov s odberateľmi iba na Slovensku, rozhodnutie vstúpiť na zahraničný trh predstavovalo zváženie všetkých dôležitých finančných, hospodárskych, personálnych atribútov spoločnosti.

Prvou myšlienkou, ktorá sa pretransformovala do rozhodnutia bolo, že chceme vstúpiť na dva trhy v rámci strednej Európy. Toto rozhodnutie sa následne posunulo v zisťovaní, do ktorej krajiny budeme exportovať. Podnik bude mať na nemeckom a českom trhu zabezpečený stály odbyt našich produktov. Na základe prvotného oslovenia možných odberateľov, sme do týchto krajín vyslali našich obchodníkov, ktorí rokovali s dvomi potencialnymi partnermi v Nemecku a s dvomi potencialnymi partnermi v Českej republike. Pre našu firmu boli najvýhodnejšie podmienky dohodnuté s jednou nemeckou nemocnicou Medical v Berlíne a v Českej republike boli dohodnuté podmienky s baňou v Karvinej – Moravskosliezsky kraj. Týmto spoločnostiam boli následne poslané ponuky na základe záväzných objednávok boli podpísané kúpne zmluvy. Záväzná objednávka od nemocnice Medical GmbH, predstavuje pravidelne každý mesiac odoberať pracovnú obuv bielu pre ženy a pánov – model 520, model 620, model 720 a objednávka od bane v Karvinej, ktorá bude pravidelne každý mesiac odoberať bezpečnostnú obuv pre mužov model 1000, model 2000 a model 3000.

Ako ďalší parameter sme zobrali do úvahy konkurencieschopnosť krajín, čomu nasledovalo prezeranie rebríčka o globálnej konkurencieschopnosti krajín. Medzi ďalšie atribúty rozhodovacieho procesu patrí dostatočný kapitál firmy, potrebný na nadväzovanie nových kontaktov a uzatváranie obchodov, vysokokvalifikovaní obchodníci, ktorí boli vyslaní do Českej republiky a Nemecka aby našli vhodných odberateľov pre naše produkty.

Po zhodnotení daných analýz sme sa rozhodli na zahraničný trh vstúpiť priamym exportom bez zahraničných investícií. Nakoľko naša firma vstupuje na zahraničný trh prvýkrát bude uplatnenie uvedenej formy vstupu na zahraničný trh menej riskantné ako použitím priamych zahraničných investícií.

4.2.1 Analýza teritoriálneho rizika v súvislosti so vstupom na nemecký trh a český trh

Analýza teritoriálneho rizika v súvislosti so vstupom na nemecký trh

Firma, ktorá sa rozhodla vstúpiť na zahraničný trh, musí dokonale poznať krajinu do ktorej vstupuje. Musí mať presné, aktuálne informácie o celkovom hospodárskom vývoji ekonomiky. Musí poznať kultúrne, legislatívne, ekonomické parametre krajiny, preto podnik by mal cez rôzne typy spravodajstva a oficiálne zdroje publikujúce hodnoverné informácie, získať prehľad o danej krajine.

Prehľad o podnikateľskom prostredí Nemecka sme zisťovali cez rôzne zdroje. Prvotný fakt pri posudzovaní teritoriálneho rizika je konkurencieschopnosť krajiny. Skúmali sme globálnu konkurencieschopnosť Nemecka. Na základe indexu globálnej konkurencieschopnosti, ktorú vydáva každoročne Svetové ekonomické fórum sme zistili, že Nemecko sa umiestnilo na piatom mieste pri posudzovaní 144 krajín sveta.

Tabuľka č. 2: Prehľad ekonomických ukazovateľov

	2013	2014*
HDP v bežných cenách v mld. EUR	2737,60	2770,45
Miera inflácie v %	1,5	1,0
Dlh verejných financií v % HDP	78,4	74,5
Miera nezamestnanosti v %	6,9	6,7
Počet zamestnaných v mil.	41,93	43,0
Počet nezamestnaných v mil.	2,95	2,7

* odhad, prognóza Nemecka

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Ministerstva zahraničných vecí SR: Ekonomická informácia o teritóriu, [online]. 2014. [cit.2015.04.29.]; Dostupné na internete: [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/\\$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf)

Pre posúdenie makroekonomického vývoja a ekonomickej úrovne krajiny zodpovedá HDP v bežných cenách, vyjadrené za rok 2014 v hodnote 2770,45 mld. EUR. Najväčší podiel na HDP zaznamenaná v roku 2014 sektor služieb, prenájom a podnikateľské služby. Celosvetová hospodárska a finančná kríza výrazne negatívne ovplyvnila vývoj verejných financií Nemecka. Keďže v roku 2014 vzrástol príjem do štátneho rozpočtu tým, že sa obmedzili transfery a znížili sa náklady na obstarávanie dlhu, deficit Nemecka klesol, a tým pádom dlh verejných financií predstavuje pre rok 2014 v % HDP 74,5.

Nemecko má zhruba okolo 80 mil. obyvateľov a z toho zaznamenalo v roku 2014 počet zamestnaných 43 mil., počet nezamestnaných v tom istom roku 2,7 mil. Podľa prehľadu v tabuľke je vidieť, že miera nezamestnanosti vyjadrená v % je 6,7.³⁷

Podľa svetového ekonomického fóra sa v rebríčku hodnotenia infraštruktúry sa Nemecko umiestnilo na siedme miesto zo 144 krajín, v inováciách na šiestom mieste, v technologickej pripravenosti na trinástom mieste.³⁸

Súčasťou zhodnotenia teritoriálnych rizík je politické riziko, ktoré v krajine momentálne nevládne, ani sa neuvádza prognóza vývoja politického rizika. Situácia v krajiny politicky stabilná. Skúmali sme aj rôzne bezpečnostné predpisy, predpisy týkajúce sa ochrany životného prostredia, či nie je udelené embargo na dovoz našich produktov, no žiadne z týchto obchodnopolitických rizík sa pre našu komoditu nevzťahuje. Na základe získania daných ukazovateľov a ohodnotenia ratingovej agentúry Standard and poor's, ktorá potvrdila stabilný rating na stupnici AAA, môžeme zhodnotiť, že Nemecko má modernú, konkurencieschopnú ekonomiku, preto pre náš podnik bude výhodné s takouto krajinou spolupracovať a uzatvárať obchody s jednotlivými odberateľmi našich výrobkov.

Analýza teritoriálneho rizika v súvislosti so vstupom na český trh

V súvislosti so vstupom na český trh musíme postupovať pri analýze teritoriálneho rizika, tak ako aj pri vstupe na nemecký trh. Medzi prvý ukazovateľ patrí konkurencieschopnosť Českej republiky. Na základe indexu globálnej

³⁷ Ministerstvo zahraničných vecí SR: *Ekonomická informácia o teritóriu*. [online].2014.[cit. 2015.04.29]; Dostupné na internete: [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/\\$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf)

³⁸ Worl economic forum: *Global competitiveness report* : [online] [citované dňa 29. apríla 2015]; Dostupné na internete: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

konkurencieschopnosti podľa Svetového ekonomického fóra sme zistili, že Česko sa umiestnilo na 37 mieste zo 144 krajín.

Tabuľka č.3: Prehľad ekonomických ukazovateľov

	2013	2014*
HDP v mld. Kč.	4086	4284
Miera inflácie v %	1,4	0,4
Dlh verejných financií v % HDP	45	42,6
Miera nezamestnanosti v %	8,2	7,1
Počet zamestnaných	4 953 000	4 962 909
Počet nezamestnaných	540 000	328 746

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Český statistický úrad, [online]. 2014. [cit.2015.04.30.]; Dostupné na internete: <https://www.czso.cz/csu/czso/statistiky>

V porovnaní s Nemeckom je Česká republika na tom horšie vo všetkých ekonomických ukazovateľoch, ale v porovnaní so SR sa HDP ČR vyvíjal priaznivejšie. Podľa českého štatistického úradu sa hospodárenie štátu a trh práce stále priaznivo vyvíjajú, vďaka rastu domáceho dopytu a oslabeniu CZK. Za nižšiu infláciu zodpovedá spomalenie cien rastu potravín a stagnácia vývoja v eurozóne.

Nakoľko je Česká republika v Európskej únii, naše produkty nebudú podliehať tarifným prekážkam – preclievaniu tovaru, ktoré patria medzi obchodnopolitické riziká. V porovnaní s Nemeckom, Česká republika nie je v eurozóne, preto pre obchody s ČR musíme sledovať aj menové riziká. Československá národná banka oslabila kurz českej koruny k 27,45 CZK/EUR v roku 2013, od vtedy sa drží nad touto úrovňou.

Spĺňame predpisy o ochrane životného prostredia v Európskej únii. Ako firma vlastnime niekoľko certifikátov, ktoré nám pomohli v znižovaní obchodnopolitických rizík. Tým je certifikát STN EN ISO 9001:2009 systém manažérstva kvality v oblasti výroba a vývoj pracovnej a ochrannej obuvi z kože aj certifikát od Natur pack a. s. za plnenie si povinností spätného odberu, zhodnotenia a recyklácie odpadov z obalov.

Rating podľa Standard and Poor's je na úrovni AA-. Z uvedených analýz vyplýva, že Česká republika patrí medzi krajiny, kde sa oplatí uzatvárať obchody.

4.2.2 Analýza trhového rizika súvislosti so vstupom na nemecký trh a český trh

Trhové riziko v rámci nemeckého trhu a českého trhu, znamená udržať si daný trh a obchádzať zlé faktory, ktoré by mohli narušiť biznis s odberateľmi v Nemecku a Čechách. Medzi najvýznamnejšie druhy tohto rizika patrí kurzové a inflačné.

Český trh, kurzové a inflačné riziko

Vývoj kurzu je vždy ovplyvňovaný menovou politikou. Ak z ekonomiky prichádzajú protiinflačné signály, pre trhy to znamená uvoľnenejšiu menovú politiku a to vedie k oslabeniu meny. Pohyb kurzu CZK ovplyvňuje tiež domáci a cenový vývoj.

Československá národná banka sa zaviazala brániť posilneniu kurzu českej koruny pod úroveň 27 CZK/EUR. Československá národná banka sa bráni zvýšeniu CZK, kvôli intervenciám na devízovom trhu a to nákupom cudzích mien a predajom korún. Je pripravená robiť časové aj objemové neobmedzené intervencie. Vývoj kurzu bude nasledujúcim obdobím okolo 27 CZK/EUR alebo aj slabší. Až by sa oslabil kurz, bolo by to v dôsledku vývoja na medzibankovom devízovom trhu.³⁹ Z predchádzajúcej tabuľky vidíme mieru inflácie 0,4% pre rok 2014. Podľa štatistík môžeme skonštatovať, že inflačné riziko sa rapídne nemení, od októbra 2009 je terajšia miera inflácie najnižšia. Negatívne vplyvy na inflačné riziko v ČR patrí zdraženie potravín, oblečenia a obuvi a zvýšenie cien v doprave.

Nemecký trh, kurzové a inflačné riziko

Kurzové riziko ako firma nepocítíme, keďže Spolková republika Nemecko je v eurozóne od 01. 01. 1999. Inflačné riziko sa prejavuje v medziročnej miere. Pre rok 2014 dosiahla úroveň 1 %, ktoré je najnižšie od roku 2010. Podľa nemeckého štatistického úradu Destatis vyplýva, že dôvodom slabého tempa inflácie sú klesajúce ceny energií.⁴⁰ Index

³⁹ Československá národná banka: *Kurzový záväzok*: [online] 2014 [cit.2015.05.30]; Dostupné na internete: https://www.cnb.cz/cs/faq/kurzovy_zavazek.html

⁴⁰ Destatis: Statistisches Bundesamt: Verbraucherpreise : [online] 2014 [cit.2015.05.30]; Dostupné na internete: [//www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/01/PE15_017_611.html](http://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/01/PE15_017_611.html)

spotrebiteľských cien sa stále sleduje, pretože to signalizuje akým smerom sa inflácia bude pohybovať. Cieľom Európskej centrálnej banky je inflácia na úrovni 2%.

4.2.3 *Analýza komerčných rizík na nemeckom a českom trhu*

Komerčné riziká súvisia pri nedodržaní zmluvných podmienok zo strany zahraničného partnera. V medzinárodnom obchode sú komerčné riziká úzko prepojené na riziká teritoriálne a trhové. Za príčiny vzniku komerčných rizík považujeme rozdielne legislatívne, ekonomické a politické systémy, ktoré sme analyzovali v rámci teritoriálnych a trhových rizík v predchádzajúcich kapitolách. Za ďalšie príčiny vzniku považujeme jazykové bariéry, rozdielnosť mentalít a väčšej vzdialenosti medzi zmluvnými stranami.

Pre naše vybrané zahraničné trhy, ideme zanalyzovať jednotlivé typy prípadných komerčných rizík a to rizika z bezdôvodného neprebratia tovaru, odstúpením obchodného partnera od kontraktu, nesplnením alebo chybným plnením kontraktu dodávateľom a dopravnými rizikami, riziko z nezaplatenia.

Riziko nesplnenia alebo chybného plnenia kontraktu dodávateľom by bolo rizikom pre našich odberateľov v Českej a Nemeckej republike. Naša firma za celú 5 ročnú existenciu nezaznamenala toto riziko. Slovenským odberateľom sme vždy dodali produkty na čas v požadovanej kvalite, množstve a čase. Preto považujeme dané riziko pre našu firmu ako bezpredmetné.

Riziko z bezdôvodného neprebratia tovaru znižujeme ako sme už spomínali dôkladným posúdením obchodných partnerov už pred podpisom zmluvy. Zistením si informácií o trhu na ktorý vstupujeme a konkrétnych odberateľoch.

Riziko odstúpenia obchodného partnera od kontraktu. Dané riziko môže nastať, ak si naši odberatelia rozhodnú pre odstúpenie od zmluvy. Voči tomu riziku sa určite bránime riadne dohodnutými podmienkami v zmluve a to platobnou podmienkou 40% akontáciou.

Dopravné riziká spočívajú v dodaní našich produktov v rámci kúpnych zmlúv s Medical GmbH a Baňa Karviná. Prejavom pôsobenia dopravného rizika je poškodenie, zničenie, odcudzenie tovaru. Znížiť toto riziko môžeme vhodnými balením a prenesením rizika na poisťovňu. Využijeme CARGO – poistenie prepravovaného tovaru na dopravnom prostriedku.

Pri hodnotení jednotlivých komerčných rizík sme zistili, že každé jedno riziko súvisí s posudzovaním trhu a so zistením informácií odberateľov. Z analýzy uvedených rizík, pre nás ako exportéra je najriskantnejšie riziko z nezaplatenia, ktoré vie ohroziť aj iných subjektov, nielen nás. Bližšie sa mu budeme venovať v nasledujúcej kapitole.

4.2.4 Komerčné riziko – riziko z nezaplatenia

Riziko z nezaplatenia predstavuje pre našu firmu s uplatnením sa na trhu v Českej republike a Spolkovej republike Nemecko najriskantnejšiu formu, preto mu budeme venovať širší zámer. Najriskantnejšia forma preto, lebo sa dané riziko spája s platobnou schopnosť jednotlivých subjektov na medzinárodných trhoch. Ak nám odberateľ neuhradí finančné prostriedky, zabezpečí nám tým finančné ťažkosti, ktoré sú potom pretransformované do ekonomických a celkových hospodárskych ukazovateľov spoločnosti. Tie sa následne posúvajú aj k našim dodávateľom, zamestnancom a celkovo by ovplyvnili zisk. Preto je našou prioritou sa zabezpečiť voči tomuto riziku vhodnými platobnými nástrojmi na zníženie rizika z nezaplatenia.

Riziko z nezaplatenia, konkrétne pre našu firmu môže znamenať nemalé finančné ťažkosti. Ak nám naši odberatelia v Nemecku a v Českej republike nezaplatia, tak spôsobia problémy, ktoré budú postupne posúvané aj na iné subjekty v rámci našej firmy – našich dodávateľov, banky, zamestnancov a v konečnom dôsledku ovplyvnia náš zisk. Ako vieme z teoretickej časti práce, toto riziko súvisí s platobnou neschopnosť odberateľa, ktorá musí byť stále sledovaná. My sme na základe skúmania teritoriálnych a trhových rizík vybrali dve atraktívne krajiny, dve výhodné spoločnosti, s ktorými bude výhodné začať obchodovať. Riziko z nezaplatenia by sa prejavilo ak náš odberateľ je platobne neschopný, prípadne jeho banka je platobne neschopná alebo nechce, nemôže zaplatiť, nezaplatí včas alebo môže nastať situácia, že zaplatí, ale menej. Preto treba byť pripravený v každej situácii, tzn. pred podpisom zmluvy a počas podpisu zmluvy. Pred samotným podpisom zmluvy a zisťovaním sme sa v dostatočnej miere uistili, že daný odberatelia budú platobne schopný, ale bude potrebné sa zabezpečiť voči tomuto riziku.

Komerčné riziká riešia aj platobné a dodacie podmienky, ktoré sú upravované v zmluve a sú podstatnou náležitosťou pri uzatváraní zmlúv v medzinárodnom obchode. Na vyhnutie sa prípadným nezrovnalostiam sme využili dodacie podmienky –

INCOTERMS 2000, ktoré presne definujú povinnosti a riziká pri dodávke do Nemecka a Českej republiky. Ako platobnú podmienku sme si stanovili 40% akontáciu.

4.3 Možnosti riadenia komerčného rizika z nezaplatenia

Pre komplexné posudzovanie riadenia rizika, ako sa voči nim chrániť a ako ich čo najviac eliminovať vyplýva z komplexného posúdenia analýzy všetkých uvedených rizík so zohľadnením aj finančnej situácie firmy a celkovej efektívnosti obchodnej operácie. V závere našej práce uvedieme konkrétne možnosti riadenia komerčného rizika z nezaplatenia, ku ktorým sme dospeli.

Na základe analýz jednotlivých rizík v predchádzajúcich kapitolách a komerčného rizika z nezaplatenia sme prišli k záveru, že pre náš podnik bude najbezpečnejšia voľba dokumentárnym akreditívom s baňou Karviná a dokumentárnym inkasom s klinikou Medical GmbH.

Dokumentárny akreditív na základe podmienok v zmluve s baňou, bude otvárať náš odberateľ vo svojej domovskej banke – Česká sporiteľňa. Podľa dohodnutých zmluvných podmienok nám ho naša banka – Slovenská sporiteľňa avizuje. Dokumentárny akreditív je jedným z najbezpečnejším platobným nástrojom využívaným na úhradu za tovar alebo služby v obchodnom styku. Predstavuje písomný záväzok banky, konajúcej podľa inštrukcií odberateľa, zaplatiť určitú sumu dodávateľovi oproti predloženiu dokumentov, ktoré spĺňajú podmienky akreditívu. . My keďže sme dodávateľia využijeme dodávateľský akreditív, ktorý bude otvorený inou bankou v prospech nás ako klienta Slovenskej sporiteľne. Tým že si otvoríme daný akreditív zabezpečíme zaistenie úhradu platby vo forme platobného prísľubu banky, žiadna zo zúčastnených strán nemôže jednostranne meniť alebo zrušiť platobné podmienky keďže zúčastnené banky sa zaoberajú výlučne vopred dohodnutými dokumentmi. Zabezpečíme si, že platby sa nám zrealizujú rýchlejšie, keďže musí byť dodržaná splatnosť, čo zamedzuje omeškanie platby. Poslednou dôležitou vecou, ktorú naša banka realizuje, je zasielanie našich dokumentov na preplatenie banke odberateľa.⁴¹

Podstatou dokumentárneho akreditívu je, že kupujúci z Českej republiky požiada svoju banku, aby otvorila akreditív v jeho banke v určitej sume za splnení akreditívnych

⁴¹ BALÁŽ P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. 5 vyd. Bratislava: Sprint dva, 2010. 518 s. ISBN 978-80-89393-18-3

podmienok. Pre nás ako predávajúceho si zabezpečíme akreditívom, že za tovar budeme mať zaplatené po predložení dokumentov.

Postup, ktorý budeme využívať pri platení dokumentárnym akreditívom:

- uzatvorená kúpna zmluva medzi našou firmou a českou firmou
- kupujúci z ČR dá príkaz svojej banke na otvorenie dokumentárneho akreditívu.
- banka kupujúceho pošle oznámenie o otvorení dokumentárneho akreditívu našej banke – SLSP a zašle tiež všetky akreditívne podmienky
- banka SLSP nám oznámi otvorenie akreditívu a zašle nám požadované dokumenty
- my ako predávajúci zašleme tovar odberateľovi
- . predložíme dokumenty banke
- banka SLSP skontroluje dokumenty a uhrádza nám sumu
- banka SLSP predloží dokumenty banke nášho odberateľa
- po kontrole dokumentov banka kupujúceho uhradí sumu našej banke SLSP
- banka kupujúceho zaťaží jeho účet o zaplatenú sumu a odovzdá dokumenty

Dokumentárne inkaso na základe zmluvy s klinikou Medical GmbH budeme otvárať dokumentárne inkaso v našej banke SLSP. Dokumentárne inkaso je platobný nástroj určený pre fyzické osoby podnikateľov a právnické osoby, ktoré chcú prostredníctvom bánk zabezpečiť vydanie dokumentov len oproti splneniu inštrukcií dokumentárneho inkasa, t. j. oproti platbe, akceptácii zmenky alebo iných inkasných inštrukcií. Slovenská sporiteľňa na základe písomného príkazu klienta zašle dokumenty spolu so sprievodným listom obsahujúcim inkasné podmienky inkasnej banke (banke kupujúceho). Dokumenty budú kupujúcemu vydané až po splnení inkasných podmienok. Naša banka zabezpečí, aby priebeh inkasa prebehol v súlade s medzinárodnými pravidlami, ak sa predloží zmenka na inkaso, banka zabezpečí predloženie zmenky odberateľovi v súlade so zmenkovým zákonom a šekovým zákonom. Dokumenty dokazujúce vlastníctvo tovaru nie sú uvoľnené skôr, ako je výkonná platba alebo

akceptovaná zmenka odberateľom. Naša firma ma možnosť odložiť platbu, kým nepríde tovar alebo na neskoršie obdobie, ak sú dohodnuté podmienky na odloženie platby.⁴²

Postup pre využitie dokumentárneho inkasa:

- Kúpna zmluva uzatvorená medzi našou firmou a firmou v zahraničí
- Naša firma odovzdá tovar prepravcovi s tým, že dostaneme od neho prepravné dokumenty
- Odovzdáme dokumenty spolu s inkasným príkazom svojej banke – SLSP, aby ich naša banka vydala kupujúcemu po zaplatení
- Naša banka zašle dokumenty a inkasný príkaz banke kupujúceho
- Banka kupujúceho ho oboznámi s podmienkami inkasa a vyzve ho na zaplatenie sumy
- Kupujúci zaplatí vo svojej banke
- Banka kupujúcemu odovzdá dokumenty
- Banka kupujúceho nám zaplatí inkasnú sumu
- Naša banka nám pripíše zaplatenú sumu na účet
- Kupujúci predloží prepravcovi dokumenty a prepravca mu vydá tovar.

4.3.1 Výhody, riziká a dôvody dokumentárneho akreditívu, dokumentárneho inkasa

Dokumentárny akreditív

V rámci medzinárodného obchodu exportérovi môže nastať riziko z nezaplatenia, ktoré sme podrobne zanalyzovali vo vyššie uvedenej kapitole. Odberateľovi zase nemusí nastať plnenie v zmluve v podobe tovaru, ktorý mu nepríde na čas, v stanovenom množstve a kvalite. Preto sme použili nástroj na zabezpečenie voči uvedeným komerčným rizikám dokumentárny akreditív.

Pre nás ako exportéra je výhodou predložiť banke SLSP požadované dokumenty, ktoré sú v súlade so všetkými podmienkami a jednotnými pravidlami akreditívu. Dodržaním lehoty v zmluve sa nedostaneme do rizika súvisiaceho so zdržaním vyplatenia náležitej sumy. Výhodou je istota zaplatenia peňazí. Rizikom otvorenia akreditívu sa môže

⁴² BALÁŽ P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. 5 vyd. Bratislava: Sprint dva, 2010. 515-517 s. ISBN 978-80-89393-18-3

stať oneskorenie platby ak včas nepredložíme dokumenty banke, čomu sa samozrejme budeme vyvarovať.

Pre odberateľa je istota zníženia komerčného rizika z nesplnenia alebo chybného plnenia kontraktu. Odberateľovi si otvorením dokumentárneho akreditívu zabezpečí dodanie tovaru, tak hovorí kúpna zmluva. Riziko odberateľa je vo forme platenia poplatkov spojených s akreditívom od momentu otvorenia dokumentárneho akreditívu až po moment výplaty bankou a stanovenie takých podmienok v zmluve, ktoré zabezpečia, aby sa k tovaru nedostal bez zaplatenia. Odberateľ je zabezpečený tým že, exportér dodá tovar a predloží tovar v určenom termíne. Môže sa chrániť pred nedostatočnou kvalitou tovaru požadovaním certifikátov kvality od exportéra

Dokumentárne inkaso

Pre nás ako exportéra z pohľadu teritoriálneho, politického a hospodárskeho rizika je vhodné použiť druh platobného nástroja – dokumentárne inkaso, keďže nemecký trh má uvedené riziká stabilné. Ďalšou výhodou použitia dokumentárneho inkasa je že, náš tovar nepodlieha skaze a tiež nie je náročný na skladovanie a odberateľ nám uhradí 40% akontáciu, ktorá je vo výške nákladov na prepravu a skladovanie uvedená v zmluve. Ako poslednú výhodu použitia dokumentárneho inkasa uvádzame, že nejestvujú žiadne devízové, kurzové riziká, ktoré by nás mohli obmedziť.

Odberateľovi použitie dokumentárneho inkasa neviaže peniaze, tzn. že importér zaplatí až keď má tovar vo vlastníctve. Výhodou je, že sa môže rozhodnúť prijať tovar alebo neprijať až do momentu predloženia požadovaných dokumentov. Môžeme skonštatovať, že otvorenia dokumentárneho inkasa je pre nás lacnejšie ako dokumentárny akreditív. V tejto súvislosti je potrebné zdôrazniť, že si s partnerom klinka Medical GmbH rozumieme, dôverujeme si, obaja máme vysoké postavenie a politické, hospodárske ukazovatele sú stabilné.

Záver

Problematika rizík a ich analýzy je veľmi rozsiahla. Jej pochopenie a správne zvládnutie je dôležitým predpokladom dobrého fungovania podnikateľského subjektu. Je potrebné skonštatovať, že správna aplikácia celej problematiky do jeho činnosti, je veľmi dôležitá. Zároveň je potrebné dodať, že špecifickosť každého podnikateľského subjektu si vyžaduje aj špecifické prístupy pri riešení tejto problematiky. Vo svojej práci som v teoretickej časti poukázala na rozsiahlosť danej témy.

Na konkrétnych podmienkach fiktívnej spoločnosti Edischem s. r.o., ktorá vyrába pracovnú a bezpečnostnú obuv v širokom sortimente viac ako 200 modelov, som poukázala na správnu analýzu teritoriálnych, trhových a komerčných rizík, ktoré v medzinárodnom meradle na seba nadväzujú. Pre bakalársku prácu sme vytýčili hlavný cieľ – komerčné riziká v medzinárodnom obchode a možnosti jeho riadenia, ktorý bol doplnený o čiastkové ciele. V čiastkových cieľoch sme zhodnocovali podľa teoretickej časti práce teritoriálne, trhové a komerčné riziká v rámci nemeckého a českého trhu, na ktoré sa firma rozhodla vstúpiť.

Dá sa skonštatovať, že firma na základe analýzy uvedených rizík má predpoklad bezproblémového vývoja spoločnosti na zahraničných trhoch. K eliminácii rizika v medzinárodnom obchode firme zvolila dokumentárne inkaso a dokumentárny akreditív, čo vyplynulo z analýzy možných rizík.

Zoznam použitej literatúry

Knihy:

BALÁŽ P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie: na vlně globalizujúcej sa svetovej ekonomiky*. 5 vyd.Bratislava: Sprint dva, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E. – SATO, A. – TAUŠER, J. a kol. 2007. *Finanční strategie v medzinárodním podnikán*. Praha: ASPI, 2007. 320 s. ISBN 978-80-7357-321-8.

FÁREK, J. - KRAFT, J. 2012. *Světová ekonomika v epoše globálních změn*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012. 254 s. ISBN 978-80-7372-910-3.

JAMBOROVÁ, E. M. a kol. 2013. *Riadenie rizík v medzinárodnom obchode*. Bratislava: Ekonóm, 2013. 240 s. ISBN 978-80-225-3727-8.

JANATKA, F. et. Al 2011. *Rizika v komerční praxi*. 1. Vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011. 320 s.. ISBN 978-80-7357-632-5.

KALÍNSKA, E. a kol. 2010. *Medzinárodný obchod v 21. Století*. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2010. 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KOTLEBOVÁ,J. CHOVANCOVÁ,B., 2010. *Medzinárodné finančné centrá*. Bratislava: Iura Edition, 484 s, ISBN: 978-80-8078-299-3.

LESÁKOVÁ D. a kol. 2011. *Strategický marketing*. 1. vyd. Bratislava:Sprint dva, 2011. 365 s. ISBN 978-80-89393-56-5.

MACHKOVÁ, Hana: *Mezinárodní marketing*. Praha : Grada Publishing, 2006. 280 s. ISBN 80-247-1678-X.

MACHKOVÁ, H. ČERNOHLÁVKOVÁ, E. SATO, A. A KOL. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 240 s.ISBN 978-80-247-3237-4.

MEDVEĎ, J. a kol., 2012. *Banky teória a prax*. Bratislava: Sprint 2, s.r.o., 2012, 356 s., ISBN: 978-80-89393-73-2.

MEZŘICÝ, V. (ed.). *Globalizace*. 1.vyd.Praha: Portál, 2003. 152 s. ISBN 80-7178-748-5.

STRÁŽOVSKÁ, H., STRÁŽOVSKÁ, Ľ. *Obchodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010. 280 s. ISBN 978-80-89393-34-3.

Elektronické dokumenty:

ARDAL – *agentúra riadenie dlhu a likvidity* [online].2014. [cit.2015.03.25]; Dostupné na internete:https://www.ardal.sk/_img/Documents/Ekonomick%C3%A9%20inform%C3%A1cie/Rateing%20SR/aktualny%20rateing%20SR_SK.pdf

Československá národní banka: *Kurzový závazok*. [online]. 2014. [cit. 2015.05.03]; Dostupné na internete: https://www.cnb.cz/cs/faq/kurzovy_zavazek.html

Český statistický úřad. *Štatistiky*. [online]. 2014. [cit. 2015.04.30]; Dostupné na internete: <https://www.czso.cz/csu/czso/statistiky>

Denník PROFIT – Trend. *Export je pre Slovensko existenčne nevyhnutný*. [online] 2014. [cit. 2014.11.26]. Dostupné na internete: <http://profit.etrend.sk/dennik/export-je-pre-slovensko-existencne-nevyhnutny.html>

Destatis: Statistisches Bundesamt: *Verbraucherpreise* : [online]. 2014. [cit. 2015.05.30]; Dostupné na internete: http://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/01/PE15_017_611.html

IMD – Institute for Management Development. [online]. 2014. [cit. 2014.11.25]. Dostupné na internete: <http://www.imd.org/wcc/wcc-factors-criteria/>

Lalinský, T. 2008. *Faktory konkurencieschopnosti slovenských podnikov*. [online]. 2008. [cit. 2014.11.20] Dostupné na internete : http://www.nbs.sk/_img/Documents/PUBLIK/08_lal1.pdf ISSN: 1337-5830

Ministerstva zahraničných vecí SR. *Ekonomická informácia o teritóriu*. [online]. 2014. [cit. 2015.04.29]; Dostupné na internete: [https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/\\$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf](https://www.mzv.sk/App/wcm/media.nsf/vw_ByID/ID_7F18DEF3ACCCF301C125783B00485784_SK/$File/EIT_Nemecko_Nov2014.pdf)

Podnikateľská aliancia Slovenska: *globálna konkurencieschopnosť*. [online]. 2014. [cit. 2014.11.25]; Dostupné na internete: http://alianciapas.sk/category/pravidelne_aktivity/sprava_o_globalnej_konkurencieschopnosti

Slovenská franchisingová asociácia; *Čo je to franchising*. [online]. 2012. [cit. 2015.04.03]; Dostupné na internete: <http://www.sfa.sk/co-je-franchising/>

Schwab K. 2014. *The global Competitiveness Report*. [online]. 2014. [cit. 2014.11.25]. Dostupné na internete: <http://alianciapas.sk/tag/podnikatelske-prostredie/> ISBN-10: 92-95044-98-3

Walkenhorst, P. Fliess, B.: Non-tariffs measures affectin EÚ exports, Working Paper No. 373, OECD 2003, <http://www.oecd.org/eco>. Podľa: Kubišta, V., Štěrbová, L. a kol: *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Praha: Vydavateľstvo A. Čenka 2009, str. 49-51

World economic forum: *Global competitiveness report*. [online].2014. [cit.2015.04.29]; Dostupné na internete: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf