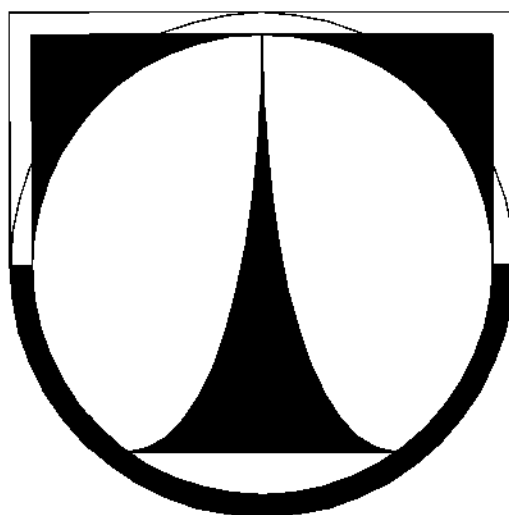


TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

2011

Bc. Dita Ansorgová

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Zajišťování plateb v mezinárodním obchodě

Providing payment in the international trade

DP - EF - KFÚ - 2011 - 02

Bc. Dita Ansorgová

Vedoucí práce: Ing. Šárka Hyblerová, Ph.D., katedra financí a účetnictví

Konzultant: Bc. Kamila Kubečková, Československá obchodní banka, a. s.

Počet stran: 107

Počet příloh: 0

Datum odevzdání: 6. 5. 2011

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci, 6. 5. 2011

.....

Anotace

Diplomová práce se zabývá platebně zajišťovacími instrumenty, které jsou využívány při uskutečňování mezinárodních obchodních operací. Obsahuje pět kapitol. První kapitola se věnuje podmínkám kupní smlouvy v zahraničním obchodu. Dále se věnuje mezinárodnímu platebnímu styku a to jeho formám, dokumentům a rizikům, které se při jeho vyřizování vyskytují. Druhá kapitola analyzuje platebně zajišťovací instrumenty. Charakterizuje jednotlivé nástroje a uvádí jejich výhody a nevýhody. Třetí kapitola porovnává jednotlivé instrumenty z hlediska snížení hrozících rizik, časové, administrativní a finanční náročnosti a zvažuje vhodnost jejich použití. Čtvrtá kapitola zmiňuje vývoj, současné postavení a trendy platebních a zajišťovacích instrumentů při provádění úhrad v rámci mezinárodních kontraktů. Pátá kapitola nabízí potenciálnímu zájemci o hladkou platbu do zahraničí, dokumentární inkaso či akreditiv cenové srovnání nabídky na bankovním trhu v České republice. Výsledné hodnoty tohoto srovnání umožňují praktické využití této práce účastníkům mezinárodního obchodu k výběru vhodného nástroje platebního styku.

Klíčová slova:

Bankovní instrumenty, bankovní produkty, dokumentární platby, hladké platby, mezinárodní obchod, platební nástroje, platební styk, zahraniční obchod, zajišťovací nástroje.

Annotation

This diploma work is concerned with the payment security instruments, which are used in the international business operations. It contains 5 chapters. The first chapter is based on conditions of purchase agreement in the international trade. Then it is followed by an explanation of the international system of payment and its forms, documents and risks which can occur during its performance. The second chapter analyses the payment security instruments. It is followed by characteristic of particular instruments and specification of its advantages and disadvantages. The third chapter compares particular instruments in the light of decrease of risks and temporal, administrative and financial demandingness and it considers an application of these instruments. The fourth chapter mentions past development, current situation and trends in payment and security instruments in the course of refund implementations, in the frame of international contracts. Chapter five offers price comparison of the bank market in the Czech Republic to the potential interested people of fluent international payment, documentary payment or letter of credit. Final value of this comparison allows a practical usage of this work to the international trade participants to choose a suitable instrument of the system of payment.

Key words:

Bank instruments, bank products, documentary payments, fluent payments, international trade, payment instruments, system of payment, overseas trade, security instruments.

Obsah

Úvod	8
1 Východiska mezinárodních obchodních operací	15
1.1 Kupní smlouva	15
1.2 Dodací podmínky (parita)	16
1.3 Platební podmínky	20
1.4 Dokumenty v mezinárodním platebním styku	24
1.5 Platebně zajišťovací bankovní instrumenty	26
1.6 Formy platebního styku	27
1.7 Rizika v mezinárodním obchodu	29
2 Analýza platebně zajišťovacích instrumentů	30
2.1 Hladké platby	30
2.2 Šeky	32
2.3 Směnky	37
2.4 Bankovní záruka	42
2.5 Dokumentární inkaso	52
2.6 Dokumentární akreditiv	59
3 Komparace platebních instrumentů	73
4 Význam, využívání a vývoj platebních instrumentů v zahraničním obchodu	77
5 Komparace vybraných platebních instrumentů z hlediska ceny	87
Závěr	103
Seznam použité literatury	105

Seznam obrázků

Obrázek 1 Průběh dokumentárního inkasa	56
Obrázek 2 Průběh dokumentárního akreditivu	68
Obrázek 3 Objemy vývozních transakcí	79
Obrázek 4 Objemy dovozních transakcí	79
Obrázek 5 Vývoj počtu transakcí uskutečněných šekem v ČR.....	86
Obrázek 6 Poplatky za odchozí hladkou platbu	89
Obrázek 7 Poplatky za příchozí hladkou platbu.....	91
Obrázek 8 Poplatky za importní dokumentární inkaso	93
Obrázek 9 Poplatky za exportní dokumentární inkaso	95
Obrázek 10 Poplatky za importní dokumentární akreditiv	97
Obrázek 11 Poplatky za exportní dokumentární akreditiv	99
Obrázek 12 Srovnání průměrných cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR	100
Obrázek 13 Srovnání celkových cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR	101

Seznam tabulek

Tabulka 1 Povinnosti prodávajícího a kupujícího v mezinárodních výkladových pravidlech INCOTERMS 2010	19
Tabulka 2 Doložky INCOTERMS 2010 pro všechny druhy přepravy	20
Tabulka 3 Doložky INCOTERMS 2010 pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu ...	20
Tabulka 4 Použití akreditivů dle jednotlivých oblastí světa	80
Tabulka 5 Relativní význam šeku jako platebního instrumentu v EU	85
Tabulka 6 Porovnání cen za odchozí hladkou platbu do zahraničí	89
Tabulka 7 Porovnání cen za příchozí hladkou platbu ze zahraničí	90
Tabulka 8 Porovnání cen importního dokumentárního inkasa	92
Tabulka 9 Porovnání cen exportního dokumentárního inkasa	94
Tabulka 10 Porovnání cen importního dokumentárního akreditivu	96
Tabulka 11 Porovnání cen exportního dokumentárního akreditivu	98
Tabulka 12 Srovnání průměrných cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR.....	100
Tabulka 13 Srovnání celkových cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR.....	101

Seznam použitých zkratk, značek a symbolů

BIC	Bank Identifier Code (swiftový kód, jednoznačně identifikuje banku)
CB	COMMERZBANK Aktiengesellschaft
CFR	Cost and Freight (Náklady a přepravné)
CIF	Cost Insurance and Freight (Náklady, pojištění a přepravné)
CIP	Carriage and Insurance Paid (Přeprava a pojištění placeny do)
CPT	Carriage paid to (Přeprava placena do)
ČEB	Česká exportní banka, a.s.
ČNB	Česká národní banka
ČS	Česká spořitelna, a.s.
ČSOB	Československá obchodní banka, a. s.
DAF	Delivered at Frontier (S dodáním na hranici)
DAP	Delivered at Place (S dodáním do určitého místa)
DAT	Delivered at Terminal (S dodáním do terminálu)
DB	Deutsche Bank Aktiengesellschaft
DDP	Delivered Duty Paid (S dodáním clo placeno)
DDU	Delivered Duty Unpaid (S dodáním clo neplaceno)
DEQ	Delivered Ex Quay (S dodáním z nábřeží)
DES	Delivered Ex Ship (S dodáním z lodi)
EHP	Evropský hospodářský prostor
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
EUR	Euro
EXW	Ex Works (Ze závodu)
FAS	Free Alongside Ship (Vyplaceně k boku lodi)
FCA	Free Carrier (Vyplaceně dopravci)
FOB	Free on Board (Vyplaceně loď)
GE	GE Money Bank, a.s.
HSBC	HSBC Bank
IBAN	International Bank Account Number (mezinárodní formát čísla bankovního účtu)
ICIA	Mezinárodní asociace úvěrového pojištění
INCOTERMS	International Commercial Terms (mezinárodní obchodní podmínky)
ING	ING Bank
ISP	International standby practices (Mezinárodní pravidla pro stand-by akreditivy)

KB	Komerční banka, a.s.
LBBW	LBBW Bank CZ, a.s.
OB	Oberbank AG
OSN	Organizace spojených národů
PASA	Panamerická záruční asociace
PB	Poštová banka, a.s.
PPF	PPF banka, a.s.
RB	Raiffeisenbank, a.s.
RBS	The Royal Bank of Scotland
SAA	Americká záruční asociace
SEPA	Single Euro Payments Area (Jednotná oblast pro platby v eurech)
SHA	share (metoda zpoplatnění - příkazce i příjemce hradí poplatky své banky)
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci)
UCB	UniCredit Bank Czech Republic, a.s.
UCP	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy)
UK	United Kingdom (Spojené království Velké Británie a Severního Irska)
ICC	International Chamber of Commerce (Mezinárodní obchodní komora)
URC	Uniform Rules for Collections (Jednotná pravidla pro inkasa)
URCB	Uniform Rules for Contract Bonds (Jednotná pravidla pro garanční pojistku)
URCG	Uniform Rules for Contract Guarantees (Jednotná pravidla pro kontraktní záruky)
URDG	Uniform Rules for Demand Guarantee (Jednotná pravidla pro záruky vyplatitelné na požádání)
USD	United States Dollar (Americký dolar)
VB	Volksbank CZ, a.s.
VUB	Všeobecná úverová banka, a.s.
WTO	The World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

Úvod

Již několik let pracuji pro významnou bankovní instituci působící v České republice, proto jsem si pro diplomovou práci zvolila oblast bankovníctví. Při své práci se však setkávám pouze s produkty pro fyzické osoby nepodnikající. Téma „Zajišťování plateb v mezinárodním obchodě“ pro mě bylo tedy zcela novou oblastí, se kterou běžně nepřicházím do styku a mohla jsem se tak blíže seznámit s dalšími druhy produktů, které nabízejí obchodní banky svým klientům.

Cílem této práce je charakterizovat platební a zajišťovací instrumenty využitelné v mezinárodním platebním styku. Analyzovat jejich výhody a nevýhody jak pro kupujícího tak prodávajícího. Zhodnotit význam těchto nástrojů ve financování mezinárodních obchodních transakcí. Vymezit vlivy a trendy v této oblasti a porovnat nabídky vybraných instrumentů na bankovním trhu České republiky z hlediska ceny. K zhodnocení platebně zajišťovacích instrumentů použijeme metodu komparace.

V případě cenového porovnání platebních nástrojů se na základě prostudované literatury domnívám, že nejlevnější prostředek k úhradám mezi obchodními partnery jsou hladké platby, následují dokumentární inkasa a akreditivy. V části práce věnované cenovému srovnání platebních instrumentů bych tedy ráda tuto domněnku potvrdila nebo vyvrátila.

Diplomová práce bude členěna do pěti kapitol. V první kapitole se budu věnovat mezinárodní kupní smlouvě, jejím náležitostem a podmínkám, také platebnímu styku v zahraničním obchodě, jeho formám a používaným dokumentům.

V druhé kapitole popíšu jednotlivé instrumenty, které se využívají v mezinárodním obchodu. Charakterizuji jednotlivé nástroje a uvedu jejich výhody a nevýhody.

Ve třetí kapitole porovnáám jednotlivé instrumenty z hlediska eliminace rizik, časové, administrativní a finanční náročnosti a zmíním vhodnost jejich použití.

Ve čtvrté kapitole bude uveden vývoj, současné postavení a trendy platebních a zajišťovacích instrumentů při provádění úhrad v mezinárodním platebním styku.

Pátá kapitola poskytne potenciálnímu zájemci o hladkou platbu do zahraničí, dokumentární inkaso či akreditiv cenové srovnání nabídky na bankovním trhu v České republice.

1 Východiska mezinárodních obchodních operací

Motivace vedoucí podniky k obchodování s partnery na zahraničních trzích jsou různé. V České republice je relativně malý národní trh, proto bývá orientace na zahraniční trhy nezbytná nejen pro podniky velké, ale i pro značnou část malých a středních podniků. Zaměření podniků na zahraniční trhy je podmínkou efektivního podnikání v řadě výrobních oborů i ve službách.¹

Při uskutečňování mezinárodních obchodních operací je důležitý výběr obchodních partnerů. Jejich spolehlivost a profesní zdatnost, právní a finanční postavení i způsob jejich komerčního jednání je nutné zvažovat při volbě podmínek dané kupní smlouvy, protože struktura obchodních partnerů do značné míry ovlivňuje podnikatelské příležitosti i rizika, která podniky v obchodních operacích podstupují.²

1.1 Kupní smlouva

Podpis kupní smlouvy je vyvrcholením aktivit každého obchodu a důsledek přípravy závazkového vztahu.³ Kupní smlouva řeší závazek exportéra dodat importérovi předmět kupní smlouvy, převést na něho vlastnictví k tomuto zboží a závazek importéra zaplatit kupní cenu a zboží převzít. V kupní smlouvě se mimo jiné smluvní strany dohodnou na platební metodě – způsobu zaplacení platebního závazku importéra čemuž se věnuji v této diplomové práci.⁴

Tato smlouva předurčuje základní podmínky, za nichž se uskuteční obchodní operace. Jejímu uzavírání je proto třeba věnovat pozornost jak z hlediska komerčního, tak pokud jde o právní zajištění vzájemných závazků.

Obsah jednotlivých kupních smluv je určen jednak právními předpisy, jednak je ovlivněn zvláštnostmi daného obchodu, pokud jde o povahu zboží, charakter trhu, použitelných obchodních metod i rozsah povinností, které na sebe smluvní strany berou.

¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 33.

² Tamtéž, s. 35.

³ SVATOŠ, M. aj., Zahraniční obchod, s. 193.

⁴ ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 53.

K podstatným částem kupní smlouvy patří:

- Určení stran kupní smlouvy
- Určení obchodovaného zboží
- Určení kupní ceny nebo způsobu, jak bude cena v budoucnu určena

K dalším podmínkám, které řeší práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího patří:

- Dodací lhůta
- Dodací podmínka (parita)
- Platební podmínka
- Způsob přepravy
- Sjednání záruk za dodané zboží včetně záručních lhůt
- Dalšími podmínkami mohou být: ujednání o důsledcích nedodržení smlouvy, o volbě práva, uplatňování reklamací, řešení případných sporů apod.

Z uvedených náležitostí kupní smlouvy se budu dále věnovat dodací a platební podmínce.

1.2 Dodací podmínky

Dodací podmínky upravují v kupní smlouvě náležitosti dodávky zboží, a to především místo a okamžik předání zboží kupujícímu, místo a okamžik přechodu úhrady nákladů spojených s dodávkou zboží z prodávajícího na kupujícího, místo a okamžik přechodu rizika ztráty nebo poškození zboží z prodávajícího na kupujícího a další povinnosti smluvních stran při zajišťování dopravy, obstarávání průvodních dokladů, kontrolních úkonů, pojištění, balení zboží atd.⁵ Dodací podmínky ovlivňují podstatným způsobem výši ceny v zahraničním obchodu, protože určují, jakou část nákladů oběhu spojených s dodávkou zboží hradí prodávající a jakou část kupující. Dodací doložky vznikly v obchodní praxi na základě obchodních zvyklostí (uzancí), které byly často používány nejednotně podle místních podmínek, a staly se tak brzdou pro rozvoj mezinárodního obchodu. V současné době v celosvětovém měřítku jednoznačně převládá používání mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS (International Commercial Terms).

⁵ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 46.

Dodací podmínky se v kupních smlouvách vyjadřují nejčastěji některou z používaných doložek a sjednáním místa (např. FOB Hamburg podle Incoterms 2000).⁶

Soubor mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS je připravován a vydáván Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (International Chamber of Commerce – ICC).⁷ Použitím těchto mezinárodních pravidel je možné vyhnout se nejistotě odlišných výkladů různých dodacích doložek v různých zemích. Jsou vydávány od roku 1936. Další změny a dodatky byly publikovány v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a 2010. Vydáním nové verze pravidel starší verze nezanikají. Proto je nutné u jednotlivých dodacích parit uvádět rok vydání, kterými se hodlají strany kupní smlouvy řídit, např. INCOTERMS 2000 nebo INCOTERMS 2010. Tato mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek nemají povahu právní normy a závaznými se stávají pouze tehdy, jestliže se na ně strany kupní smlouvy výslovně odvolají v textu smlouvy. Určují pouze vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Vztahy k ostatním subjektům, např. k bankám, dopravcům nebo speditérům, musejí být řešeny formou jiných smluvních typů. Zároveň tato pravidla neřeší otázku přechodu vlastnictví ke zboží, ale pouze otázku přechodu nákladů a rizik. Otázka přechodu vlastnictví ke zboží musí být vyřešena v kupní smlouvě zvlášť, a pokud tomu tak není, pak tyto záležitosti rozhoduje mezinárodní soukromé právo.

INCOTERMS vycházejí ze zásady určování minimálních povinností stran. Strany, pokud si to přejí, si mohou domluvit povinnosti širší. Výslovná ujednání v kupní smlouvě mají před ustanoveními v INCOTERMS přednost.

K základním povinnostem prodávajícího patří:

- dodat zboží v souladu s kupní smlouvou;
- dát zboží kupujícímu k dispozici v čase a místě stanoveném v kupní smlouvě nebo v místě, které je obvyklé pro odevzdání takového zboží;
- má-li být zboží baleno, opatřit na vlastní náklady potřebné balení, které kupujícímu umožní řádně zboží převzít;
- vyrozumět kupujícího v přiměřené lhůtě o tom, kdy mu bude zboží dáno k dispozici;

⁶ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 45, 57.

⁷ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 110.

- nést výlohy s kontrolními úkony, které jsou nutné k tomu, aby kupujícímu bylo zboží dáno k dispozici;
- nést všechny výlohy spojené se zbožím, dokud nebylo dáno kupujícímu k dispozici.

K základním povinnostem kupujícího patří:

- převzít zboží v místě a čase stanoveném v kupní smlouvě,
- zaplatit kupní cenu;
- pokud si vyhradil lhůtu k převzetí zboží a/nebo volbu místa dodání a nedodal včas instrukce, pak musí nést výlohy a rizika tím vzniklá;
- nést všechny výlohy spojené se zbožím od okamžiku, kdy mu bylo dáno k dispozici.⁸

S účinností od 1. ledna 2011 vstoupila v platnost další inovovaná verze pravidel **INCOTERMS® 2010**. Úpravy zohledňují jak trendy ve vývoji mezinárodního podnikatelského prostředí (liberalizace mezinárodního obchodu, zvyšující se podíl zón volného obchodu, využívání moderních komunikačních technologií, zavádění přísnějších bezpečnostních opatření v souvislosti se zvýšenými riziky teroristických útoků, vývoj dopravních systémů), tak požadavky podnikatelské praxe (zjednodušení a lepší srozumitelnost doložek). Nejedná se o změny radikální, ale o změny, které vycházejí z potřeb praxe a měly by přispět k větší standardizaci obchodních metod.

Nová pravidla obsahují jedenáct doložek řazených pouze do dvou velkých skupin podle způsobu přepravy, nikoli podle počátečních písmen doložek. Verze INCOTERMS® 2010 oproti verzi 2000 tedy již nepoužívá členění do skupin E, F, C a D. Vypuštěny byly doložky DAF, DES, DEQ a DDU, které si byly obsahově značně podobné. Tyto doložky byly nahrazeny doložkami DAT (Delivered at Terminal) a DAP (Delivered at Place).

Povinnosti prodávajícího a kupujícího jsou zrcadlově rozčleněny do deseti skupin (A1–A10 pro prodávajícího a B1–B10 pro kupujícího).

⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007. s. 57,58.

Tabulka 1 Povinnosti prodávajícího a kupujícího v mezinárodních výkladových pravidlech INCOTERMS 2010

A	Povinnosti prodávajícího	B	Povinnosti kupujícího
A1	Všeobecné povinnosti prodávajícího	B1	Všeobecné povinnosti kupujícího
A2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality	B2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality
A3	Přepravní smlouvy a pojištění	B3	Přepravní smlouvy a pojištění
A4	Dodání	B4	Převzetí dodávky
A5	Přechod rizik	B5	Přechod rizik
A6	Rozdělení nákladů	B6	Rozdělení nákladů
A7	Vyrozumění kupujícího	B7	Vyrozumění prodávajícího
A8	Dokumenty prokazující dodání zboží	B8	Důkaz o převzetí dodávky
A9	Kontrola – balení – značení	B9	Kontrola zboží
A10	Informační podpora a s ní spojené náklady	B10	Informační podpora a s ní spojené náklady

Zdroj: MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace[online], 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>.

U výčtu povinností smluvních stran se objevuje v případě činností typicky spojených s mezinárodními obchodními operacemi, např. proclením zboží, slovní spojení pokud je použití vhodné/možné. Cílem ICC je přispět k celosvětovému používání pravidel a jejich rozšíření zejména na území USA. Proto se již nehovoří o mezinárodních výkladových pravidlech, ale o pravidlech pro tuzemský a mezinárodní obchod. Současná formulace dodacích parit tak lépe odpovídá i podmínkám vnitrouijního obchodu.

Vzhledem ke stoupajícímu významu elektronického obchodování umožňují INCOTERMS 2010 používat elektronické doklady, pokud se na nich smluvní strany dohodnou anebo v případě, kdy je jejich použití obvyklé (obecnější formulace vychází z předpokladu dalšího rozšíření a možných nových forem elektronického obchodování).

Doložky INCOTERMS 2010

Celkem jedenáct doložek je členěno podle toho, zda jsou vhodné pro všechny druhy přepravy, či zda je možné vyjmenované doložky použít výhradně v případě přepravy námořní a vnitrozemské vodní přepravy. Za zkratkou je vždy třeba co nejpřesněji specifikovat ujednané místo či přístav (např. přesným určením adresy). Pro všechny druhy

přepravy je možno použít sedm doložek, pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu jsou určeny čtyři doložky ⁹

Tabulka 2 Doložky INCOTERMS 2010 pro všechny druhy přepravy

Doložka	označení
EXW	Ze závodu (uved'te místo dodání)
FCA	Vyplaceně dopravci (uved'te místo dodání)
CPT	Přeprava placena do (uved'te místo určení)
CIP	Přeprava a pojištění placeny do (uved'te místo určení)
DAT	S dodáním do terminálu (uved'te přístavní terminál nebo místo určení)
DAP	S dodáním do určitého místa (uved'te místo určení)
DDP	S dodáním clo placeno (uved'te místo určení)

Zdroj: MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace[online], 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: <
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>.

Tabulka 3 Doložky INCOTERMS 2010 pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu

Doložka	označení
FAS	Vyplaceně k boku lodi (uved'te přístav nalodění)
FOB	Vyplaceně loď (uved'te přístav nalodění)
CFR	Náklady a přepravné (uved'te přístav určení)
CIF	Náklady, pojištění a přepravné (uved'te přístav určení)

Zdroj: MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace[online], 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: <
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>.

1.3 Platební podmínky

Platební podmínky určují především dobu, místo a způsob úhrady kupní ceny. Dále označují subjekty, tzn. kým, komu a případně prostřednictvím koho má být placeno. Mohou zahrnovat i stanovení výše úroků, určení platební měny, sankcí v případě neplacení apod.¹⁰

⁹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: <
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>.

¹⁰ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 41.

Zájmy kupujícího a prodávajícího jsou při plnění kontraktu do jisté míry protikladné, ale vhodnou formulací platebních podmínek lze většinou dospět ke kompromisu. Vývozce se snaží zajistit platebními podmínkami, aby získal protihodnotu dodaného zboží co nejdříve, dovozci jde většinou o to, aby placení pokud možno oddálil, alespoň do doby, než bude mít jistotu, že exportér dodal zboží včas a v požadované kvalitě. Cílem je sjednat oboustranně přijatelné rozdělení podílu na riziku a financování obchodu.¹¹

Doba placení

Je lhůta, ve které má dlužník zaplatit, většinou bývá výslovně sjednána v kontraktu. Z hlediska plnění kontraktu a z hlediska rizikovosti je důležité, v jakém časovém vztahu je placení k dodávce zboží. Platba tedy může být předem, souběžně s dodáním zboží nebo určitou dobu po dodání zboží (úvěr) anebo kombinací uvedených platebních termínů.

Placení předem je nejvýhodnější způsob pro prodávajícího. Je tak zajištěn jak proti nebezpečí, že zboží bude neoprávněně odmítnuto a že bude nucen hledat jiného kupujícího nebo vzít zpět, tak proti riziku úvěrovému a transferovému.¹² Odběratel financuje obchod, poskytuje plnění dříve než dodavatel a nese riziko pro případ, že by prodávající nesplnil kupní smlouvu včas a řádně. Placení celé kupní ceny předem se v mezinárodním obchodu používá poměrně vzácně, většinou když se jedná o drobné částky nebo v případě finančně slabých partnerů a při prodeji na vysoce rizikové trhy.¹³

Častější formou je částečné placení předem. Částečná akontace se obvykle platí po podpisu kupní smlouvy a před zahájením výroby. Její výše bývá stanovena jako procento z kupní ceny. Akontace bývá kombinována s placením části ceny při dodávce a s poskytnutím úvěru na zbývající podíl kupní ceny. Nedojde-li k plnění kupní smlouvy, je prodávající povinen akontaci vrátit.

Placení v době dodání je nejrozšířenějším způsobem placení. Proávající je povinen odevzdat zboží či doklady svědčící o dodávce ve stanovené lhůtě a kupující je povinen

¹¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 66.

¹² MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 41.

¹³ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 67.

zaplatit při převzetí zboží či dokladů.¹⁴ Z hlediska platební techniky jsou poměrně časté dokumentární formy placení, které umožňují provázání zájmů prodávajícího a kupujícího. Dokumenty se předávají většinou prostřednictvím bank při použití různých bankovních instrumentů jako je dokumentární inkaso a akreditiv.

Placení po dodání zboží zatěžuje vývozce nutností úvěrovat obchod po sjednanou dobu. Pro prodávajícího představuje poskytnutí úvěru často nutnost nést náklady spojené s financováním, prodloužení návratnosti finančních prostředků, zpomalení jejich obratu a navíc většinou i dopad úvěrových rizik.¹⁵ Prodávající nese riziko platební liknavosti či neschopnosti kupujícího a nebezpečí kursových ztrát, riziko inflace atd. Prodávající by si proto měl opatřit před poskytnutím úvěru informace o bonitě obchodního partnera a to nejlépe u banky. K poskytování úvěru je dodavatel většinou nucen konkurencí a v některých odvětvích obchodu je poskytnutí úvěru nezbytností.¹⁶

Místo placení stanoví, kde je splatná kupní cena. Bývá stanoveno uvedením banky, u níž má být placeno. Může být sjednáno nepřímě, např. určením místa, kde budou kupujícímu předány dokumenty, u které banky bude otevřen akreditiv, domicilem na směnce apod.¹⁷

Způsob úhrady zpravidla vyplývá ze sjednané platební podmínky, někdy může být v kupní smlouvě výslovně stanoven. V mezinárodním obchodu velmi málo využívanou formou je placení v hotovosti. Poměrně časté jsou tzv. hladké platby. Při nich banka provádí transfer prostředků na základě instrukcí příkazce. Velice vhodné jsou pro mezinárodní obchod dokumentární formy placení. Kupující při nich musí učinit určitý úkon (např. zajistit vystavení akreditivu bankou, podepsat směnku, zaplatit) aby získal dokumenty (svědčící o uskutečnění dodávky zboží) uvedené v kontraktu. Obvykle se používá faktura dodavatele, přepravní doklad, doklad o pojištění zásilky, způsobu jejího balení apod.¹⁸

¹⁴ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 42.

¹⁵ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., PLCHOVÁ B., aj. Zahraniční obchod, s. 198.

¹⁶ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 43.

¹⁷ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 67.

¹⁸ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., PLCHOVÁ B., aj. Zahraniční obchod, s. 198.

Na volbu konkrétní platební podmínky pro určitou obchodní operaci má vliv řada faktorů.

K nejdůležitějším patří:

- Druh zboží, způsob jeho používání, finanční náročnost koupě, zvyklosti, které se v obchodu s určitým druhem zboží vytvořily. V některých odvětvích obchodu, např. se strojírenskými výrobky a zejména v obchodu s investičními celky, se stalo poskytnutí úvěru podmínkou prodeje.
- Teritorium obchodu. V tomto směru se výrazně projevují rozdíly mezi vyspělými státy a rozvojovými zeměmi, ale i jednotlivé státy mají svá specifika působící na volbu platebních podmínek v mezinárodních kontraktech. Jsou dána místními zvyklostmi, právními předpisy, charakterem devizových omezení, vývojem platební bilance apod. Rozhodování o platebních podmínkách je ovlivňováno hodnocením tzv. teritoriálních rizik partnerské země.
- Konjunkturální situace na trhu s daným zbožím - platební podmínky jsou důležitým prostředkem konkurenčního boje a ztížené odbytové možnosti mají za následek zpravidla prodlužování platebních lhůt. Při zhoršených konjunkturálních podmínkách považují někteří dovozci nabídnutou platební podmínku za rozhodující pro výběr dodavatele.
- Zvláštnosti použité distribuční cesty; například nákup zboží na aukci většinou vylučuje využití úvěru, při prodeji v rámci veřejných soutěží je nutno dodržet stanovené podmínky, při prodeji prostřednictvím vlastního podniku v zahraničí jsou platební podmínky většinou určovány s ohledem na finanční možnosti tohoto podniku.
- Charakter obchodního partnera v dané operaci, jeho ekonomické postavení na trhu, finanční síla, obchodní spolehlivost, existující zkušenosti z obchodování s ním apod. O nových obchodních partnerech si firmy obvykle opatřují informace z bankovních či jiných zdrojů.
- Finanční situace podniků, jejich finanční možnosti a cíle, které v oblasti finanční politiky pokládají za prioritní.¹⁹

Mezi nejčastěji používané platební podmínky v mezinárodním obchodu patří:

- částečné placení předem v kombinaci s dalšími platebními podmínkami (akontace);

¹⁹ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., PLCHOVÁ B., aj. Zahraniční obchod, s. 196.

- dokumentární akreditivy;
- dokumentární inkasa, a to:
 - dokumenty proti placení;
 - dokumenty proti akceptaci směnky;
- dodávky na otevřený účet;
- ostatní úvěry.

Řada dlouhodobě působících faktorů, zejména zosílená konkurence na světových trzích, vytváří tendenci spíše k prodlužování platebních lhůt a ke zvyšování úvěrové náročnosti vývozu. Do určité míry je to také odraz změn ve zbožové struktuře obchodu i v situaci na zbožových, devizových a finančních trzích.²⁰

1.4 Dokumenty v mezinárodním platebním styku

V mezinárodním obchodu jsou používány různé druhy dokumentů, které hrají významnou roli v platebním styku. V případě dokumentárních forem placení je prodávající předkládá příslušné bance, v ostatních případech je zasílá zpravidla přímo kupujícímu. V některých případech obdrží dokumenty zasílatel (speditér) k dispozici banky nebo kupujícího.²¹ Znalost dokumentů je pro účastníky obchodu nezbytná. Důležitá je hlavně u potvrzeného akreditivu pro vystavující a potvrzující banku (tyto banky jsou zavázané z akreditivu), které musí předložené dokumenty řádně zkontrolovat po stránce formální a obsahové.²²

Podle funkce, kterou konkrétní dokument plní, ho lze zařadit do určité z těchto skupin: dokumenty obchodní, pro celní účely, přepravní a skladovací, platební a úvěrové, pojišťovací.

I když některé dokumenty často plní úlohu ve více než jedné skupině, je výhodou uvedeného rozdělení přehlednost. Avšak z důvodu, který jsem právě uvedla, se lze setkat i s jiným přiřazením dokumentů do jednotlivých skupin.

²⁰ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: < <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/platebni-podminky-mezinarodniho-obchodu/1001370/43591/?page=4> >.

²¹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 53.

²² ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 82.

Mezi **obchodní dokumenty** lze řadit nabídku, poptávku, objednávku, její potvrzení, obchodní smlouvu, fakturu, balící list, různé licence atd. Jsou to ty, které vystavují kupující a prodávající v souvislosti s uzavíráním kupní smlouvy a jejím plněním.

Celní dokumenty představují podklady pro celní řízení a daňové účely v zemích dovozu a tranzitu. Úkolem této skupiny dokumentů je průkaz původu zboží, deklarace podle celního sazebníku, průkaz množství a ceny zboží. Celní orgány země dovozu proto zpravidla požadují alespoň tyto dokumenty: jednotný celní doklad (celní prohláška), osvědčení o původu zboží a další doklady, např. celní fakturu.

Dokumenty přepravní a skladovací jsou různorodou skupinou a lze je dělit podle různých hledisek. Významnou roli hrají u dokumentárních plateb. K dokumentům, které se používají vůči speditérům a jsou speditéry vystavovány, patří zejména potvrzení zasílatele o převzetí, kterým zasílatel potvrzuje, že převzal zásilku uvedenou v dokumentu k přepravě a speditérské potvrzení o odeslání zásilky, které potvrzuje její neodvolatelné odeslání. Přepravní a skladovací dokumenty lze dělit do dvou skupin a to na dokumenty legitimační a dispoziční.²³ Funkcí legitimačních dokumentů je doložit určité plnění (např. že zboží bylo odesláno na určitou adresu; že speditér obdržel zásilku nebo odeslal zboží) nebo se jím odesílatel prokazuje dopravci, chce-li provést změnu smlouvy, reklamovat zásilku apod. K takovým dokladům patří například druhopis železničního nákladního listu, silniční a letecký nákladní list, potvrzení speditéra, poštovní balíková průvodka atd. Dispoziční dokument je cenný papír, neboť představuje zboží v něm uvedené. Oprávněný držitel tohoto dokumentu je oprávněn disponovat se zbožím a zároveň je může převést rubopisem na druhou osobu. Tímto úkonem dochází také k převodu vlastnictví zboží uvedeného v tomto dokumentu. Takovým dokumentem je především konosament, říční náložní list, některé druhy skladištních a vydacích listů.²⁴

Dokumenty platební a úvěrové jsou spjaty s placením, financováním obchodu a se zajišťováním některých rizik. Používají se ve vztahu mezi bankami a jejich klienty (např. žádost o otevření akreditivu), ve vztahu mezi obchodními partnery (směnka vystavená

²³ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 50.

²⁴ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 54.

dodavatelem na odběratele), dokumenty vystavované bankami ve prospěch oprávněných osob (např. bankovní záruka) apod.

Pojišťovací dokumenty mají v praxi funkci dokumentu dokladujícího uzavření pojistné smlouvy. Patří k nim především pojistka, kterou pojištěný prokazuje svůj pojistný nárok v případě pojistné události. Podle některých práv je posuzována jako cenný papír. Pojistný certifikát je pouze potvrzením o uzavření pojistné smlouvy. Oba dokumenty jsou často využívány jako dokumenty inkasní.²⁵

1.5 Platebně zajišťovací bankovní instrumenty

Zajištěním plateb v mezinárodním obchodu jsou myšleny **platebně zajišťovací instrumenty**, které nabízejí obchodní banky svým klientům. Mezi aktivity obchodních bank, kterých se týká tato práce, patří mimo jiné: provádění zahraničního platebního styku prostřednictvím „loro“ a „nostro“ účtů²⁶; přijímání a vystavování všech druhů platebních a zajišťovacích instrumentů, jako jsou dokumentární inkasa, dokumentární akreditivy, směnky a jejich avalizace, všechny typy šeků, platební karty; financování prostřednictvím odkupu různých druhů pohledávek svých klientů, respektive odkupem dokumentů tyto pohledávky zajišťujících.²⁷

Vhodný výběr banky představuje proto pro obchodníka důležité rozhodnutí, které může ovlivnit výsledky jeho podnikání. Kritériem pro volbu banky by měla být její profesionální úroveň a zkušenosti banky v oblasti mezinárodního platebního styku, ale i její jméno v zahraničí, dosavadní zkušenosti s kvalitou poskytovaných služeb, apod.²⁸

²⁵ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 51.

²⁶ Mezinárodní zúčtování bank vyžaduje navazování tzv. korespondenčních vztahů s místními bankami v zahraničí. Jde o dvoustranné mezibankovní vztahy, při kterých si banky vzájemně poskytují určité služby a vzájemně si vedou účty. Banka tak zřizuje u korespondentských bank v zahraničí své účty vedené v cizích měnách, tzv. účty nostro (= naše účty), na kterých udržuje zůstatky v příslušných měnách. Umožňuje také korespondentským bankám, aby zřizovaly u ní své účty, a tyto účty označuje jako účty loro (= jejich). Systém účtů nostro a loro umožňuje převody peněžních částek mezi bankami v rámci mezinárodního bezhotovostního platebního styku.

²⁷ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 9.

²⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2010. [cit. 2011-02-20]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/platebni-podminky-mezinarodniho-obchodu/1001370/43591/?page=1>>.

Platebním stykem rozumíme v širším slova smyslu systém organizovaný bankami a finančními institucemi, který umožňuje hotovostní i bezhotovostní finanční přesuny mezi jednotlivými subjekty hospodářského života- fyzickými i právnickými osobami. Systém nezahrnuje pouze vlastní finanční transfery či úhrady z příkazu nebo ve prospěch klientů jednotlivých bank, nýbrž i soubor různých instrumentů, jejichž prostřednictvím nebo v jejichž důsledku dochází k finančním přesunům.²⁹

1.6 Formy platebního styku

Z hlediska formy použitých platebních prostředků:

- hotovostní platební styk – plátce a příjemce si předávají hotovost ve formě bankovek a mincí;
- bezhotovostní platební styk – na účtech plátce a příjemce dochází k přesunům peněz ve formě záznamů na účtech.³⁰

Dle teritoria transakce:

- tuzemský platební styk – uskutečňují subjekty v rámci národní ekonomiky a zpravidla v tuzemské měně;
- zahraniční platební styk – realizace plateb do zahraničí, resp. ze zahraničí, včetně plateb prováděných tuzemskými subjekty v zahraničí.³¹

Z pohledu smluvního postavení banky se dělí na:

- 1) závazkový platební styk – banka vstupuje vedle klienta nebo místo něj do závazku při realizaci daného platebního instrumentu. Patří k nim především:
 - dokumentární akreditiv,
 - stand-by akreditiv,
 - bankovní směnečný aval,
 - bankovní záruka,
 - bankovní indemnita.

²⁹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 19.

³⁰ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 142.

³¹ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 177.

2) bezzávazkový platební styk – banka zde vystupuje pouze jako prostředník a nemá k platbě žádný závazkový právní vztah. Jsou to např.:

- hladký plat,
- dokumentární inkaso,
- směnečné inkaso.³²

Dle použití doprovodných dokumentů:

- dokumentární platby mají bezprostřední vazbu na průvodní dokumenty a případně obsahují také bankovní závazek;
- nedokumentární/hladké platby probíhají pouze na základě příkazu jednoho účastníka platebního případu a platba nemá vazbu na průvodní dokumenty.³³

Bankovní instrumenty můžeme dělit na:

- platební, u kterých se předpokládá, že příslušný plat proběhne jejich prostřednictvím (dokumentární akreditiv a inkaso);
- zajišťovací, které stojí jakoby opodál, pro případ neplnění zajišťovaných závazků a v případě řádného plnění nejsou vůbec použity (bankovní záruky, indemnity – slib odškodnění, stand-by akreditivy a bankovní avaly směnek).³⁴

Zmíněné formy platebního styku umožňují kupujícím a prodávajícím provedení úhrady jejich obchodu. Rozsáhlý výběr instrumentů, který jsem uvedla, umožňuje smluvním stranám zajistit se proti nejrozličnějším rizikům plynoucím z realizace kontraktu. Záleží pouze na tom, aby všechna rizika byla předvídaná, odhadnuta jejich výše a vybrán příslušný instrument, případně kombinace instrumentů, jejichž parametry a cena by byly adekvátní potřebám zajišťovaného obchodu. Pro výběr adekvátního typu zajištění, je třeba uvést charakteristiku jednotlivých platebních a zajišťovacích instrumentů a poukázat na jejich hlavní výhody a nevýhody, které ovlivňují jejich použití (tomu se věnuji v následující druhé kapitole).

³² MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 29.

³³ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 25.

³⁴ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 30.

1.7 Rizika v mezinárodním obchodu

Provádění obchodních operací s sebou přináší množství **rizik**, a to jak na straně prodávajícího, tak na straně kupujícího. Rizika mohou mít svůj původ v druhé straně obchodního kontraktu nebo v politické a ekonomické situaci dané země, popřípadě v charakteru zboží a služeb, jež jsou předmětem kontraktu.

Rizika, která je možné eliminovat použitím platebně zajišťovacích instrumentů (vhodným stanovením platební podmínky v kupní smlouvě) jsou **rizika komerční**. V klasických obchodních operacích jsou představována především následujícími riziky:

- riziko nedodání, opožděného dodání nebo dodání vadného zboží
- riziko bezdůvodného nepřevzetí zboží kupujícím
- riziko platební nevůle dlužníka (kupujícího)
- riziko platební neschopnosti dlužníka (kupujícího).

Intenzita dopadu těchto rizik na jednotlivé operace je dána dvěma faktory, a to spolehlivostí partnera a stupněm právního zajištění daného závazkového vztahu. Tato rizika lze omezit především vhodným výběrem obchodního partnera, ale také volbou podmínek kontraktu, zejména platebních.³⁵

³⁵ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 25.

2 Analýza platebně zajišťovacích instrumentů

2.1 Hladké platby

Pro zahraniční platební styk jsou bankovní převody označovány jako hladké platby.³⁶ Jsou nejjednodušší a také nejčastější formou úhrad. Banka při nich provádí transfer prostředků do zahraničí pouze na základě pokynu příkazce (bez dalších průvodních dokumentů). Bankovní transfery se používají pro platby obchodní (platby za zboží, služby, dopravu) i neobchodní (dary, penze, honoráře, soudní výlohy apod.)³⁷

Právní úprava

Vybrané předpisy vztahující se k hladkým platbám dle ČNB:

- Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 924/2009 ze dne 16. září 2009 o přeshraničních platbách ve Společenství;
- Zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku;
- Zákon č. 219/1995 Sb. devizový zákon.

Při placení bankovním převodem požádá klient svou banku, aby z jeho účtu (eventuálně ze složené hotovosti) uhradila určitou částku příjemci do zahraničí. Banka tak učiní prostřednictvím zahraniční korespondenční banky. Optimální situace nastává, pokud banka plátce (příkazce) i banka příjemce jsou v korespondenčních vztazích a vedou si navzájem účty (nostro a loro). Jinak se zúčtování provádí prostřednictvím další korespondenční banky, eventuálně bank, se kterými banka příkazce i banka příjemce vedou účty.

Způsob provádění hladké platby

Banka, která provádí hladký plat, požádá svého zahraničního korespondenta, tj. banku, u které má veden svůj účet a to na základě klientova příkazu, aby na vrub jejího účtu vyplatila, popřípadě jinak uhradila příslušnou částku příjemci. Banka příjemce po ověření platnosti příkazu provede výplatu příjemci (např. připsá mu ji na účet apod.)³⁸

³⁶ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 182.

³⁷ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 68

³⁸ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 183.

O způsobu provádění hladkých plateb je klient zpravidla informován svou bankou při otevírání účtu, podmínky jsou uvedeny v Obchodních podmínkách banky, které klient ve smlouvě o vedení účtu akceptuje.³⁹ V podmínkách o vedení účtu je také zpravidla uvedeno v jakém termínu se banka zavazuje provést příkaz klienta. Obvyklé lhůty při zpracování platebního příkazu do zahraničí standardním způsobem činí tři až pět dnů.⁴⁰

Použití hladké platby

Partneři si sjednávají placení formou hladké platby v následujících případech:

- po uskutečnění dovozu (platnost vystavení v kontraktu se váže k vystavení faktury, k odeslání zboží, k přechodu zboží přes hranice); tento způsob je vhodný pro dovozce; zboží již obdržel, mohl si prohlédnout, placení bylo odloženo, předpokladem je důvěra obchodních partnerů;
- placení předem (avans, akontace); tento způsob je důkazem nedůvěry partnerů, zboží je odesláno až po obdržení platu. Často se vyskytují jako částečné placení dodávky, kdy zbytek je placen po dovozu (např. formou dokumentárního akreditivu).⁴¹

Náklady hladké platby

Důvodem používání hladkých plateb jsou nízké náklady platebního instrumentu. Banka si vždy účtuje výlohy za platby do zahraničí. Obvykle bývá v sazebníku banky stanovena minimální částka výloh, procentní sazba (např. 1 %) a maximální částka výloh.⁴² U platů došlých ze zahraničí je praxe v účtování výloh jednotlivých českých bank různá. Některé banky účtují poplatky pevnou částkou (např. 150 Kč za připsání platby ze zahraničí) jiné mají opět stanovenou procentní sazbu a minimální a maximální částku výloh.

Výhody a nevýhody hladkých plateb

Výhody:

Hladké platby jsou nejméně náročnou platební technikou, co do znalosti právního vědomí. Na příkazce nejsou kladeny téměř žádné nároky na jeho právní gramotnost. Bezhotovostní

³⁹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 73.

⁴⁰ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 87.

⁴¹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 77.

⁴² SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 88.

převody v rámci evropské unie a evropského hospodářského prostoru jsou provedeny již do 3 pracovních dní, do ostatních zemí jsou zpravidla připsány na účet příjemce do týdne. Podstatně kratší doba zpracování a doručení hladkých plateb ve srovnání s dobou nutnou pro doručení šeku. Náklady hladkého platu jsou v porovnání s jinými platebními prostředky nízké. Z uvedeného tedy vyplývá, že hladké platby jsou nejjednodušší, nejrychlejší a nejlevnější instrument mezinárodního platebního styku.

Spolu se službami přímého bankovníctví (internetové nebo telefonní bankovníctví) je pro klientelu příležitost placení s pocitem pohodlí a nezávislosti na kamenných pobočkách banky. Pro banku je počítačová nebo telefonická komunikace při zadávání příkazů schůdnější vzhledem k její administrativní jednoduchosti.

Nevýhody:

Tento platební instrument neposkytuje žádné zajištění řádného uspokojení věřitelovy pohledávky ze smlouvy. Nevýhodou je nezajištění plnění po provedení platební transakce, respektive nezajištění provedení platební transakce po plnění. V případě platby předem je výhoda na straně prodávajícího, nevýhoda na straně kupujícího. Kupující riskuje, že neobdrží zboží vůbec nebo v horší kvalitě apod. V případě stoprocentní platby po dodání zboží je výhoda na straně kupujícího, nevýhoda na straně prodávajícího. Proávající nese riziko nezaplacení a v období od dodání zboží po jeho zaplacení poskytuje kupujícímu fakticky úvěr.

2.2 Šeky

Šek v minulosti sloužil jako významný prostředek platebního styku. Po roce 1948 se však jeho používání v České republice výrazně omezilo a po roce 1990 se už jeho původní význam neobnovil, neboť jeho funkce mohou mnohem efektivněji plnit platební karty.⁴³ Význam šeku jako platebního instrumentu sice s rozvojem elektronických forem placení klesá, v některých zemích má však stále široké využití.⁴⁴

Šek je cenný papír, který nahrazuje při placení hotovost, proto se jedná o platební nástroj (instrument) nikoliv o úvěrový instrument. Je to v podstatě platební příkaz, kterým dává

⁴³ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 222.

⁴⁴ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 73.

výstavce šeku bezpodmínečný příkaz bance (peněžnímu ústavu, šekovníkovi), aby k tíži jeho účtu zaplatil částku uvedenou na šeku.

Právní úprava

Rozlišujeme dvě odlišné oblasti šekového práva. V ČR je používání šeků upraveno Směnečným a šekovým zákonem (č. 191/1950 Sb.), který je v souladu s tzv. Ženevskými konvencemi. Ženevská konvence je mezinárodně platná dohoda, podle které je právo šekové a směnečné upraveno v řadě zemí kontinentální Evropy. Druhá oblast je tzv. Anglosaská, kde se právo šekové a směnečné řídí odlišnými zvyklostmi. Do Anglosaské oblasti patří především USA, Kanada, Velká Británie, Austrálie, Nový Zéland, a Jihoafrická republika.⁴⁵

Používání šeků:

Šek je používán k bezhotovostnímu placení za zboží a služby a k výběru hotových peněz z účtu u banky.⁴⁶ Slouží jako platební instrument zejména v případech, kdy není známo bankovní spojení příjemce pro placení bezhotovostním převodem nebo není dostatečně schůdné propojení bankovního spojení na straně příjemce. Šeku se používá také, je-li potřeba provést platbu diskrétní povahy.⁴⁷ Šeky mezi fyzickými osobami příliš rozšířeny nejsou, ale ve firemním styku se nadále používají především k úhradě vysokých částek. Šeky s oblibou používají některé obchodní řetězce, které takto platí svým dodavatelům: obdržení šeku je téměř totéž jako okamžitá platba v hotovosti, ale dodavatel peníze dostane až po proplacení šeku (to zabere několik dnů), navíc ho proplacení stojí poplatky. A obchodní řetězec může mezitím prostředky volně používat.⁴⁸

Šekový zákon nestanoví žádnou obecnou definici šeku, ta je dána šekovými náležitostmi. Tyto náležitosti se dělí na podstatné a nepodstatné. Chybí-li některá z podstatných náležitostí, nemůže být listina považována za šek. Chybí-li nepodstatná náležitost, může být ohrožena kvalita šeku.⁴⁹

⁴⁵ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 183.

⁴⁶ MÁČE, M., Platební styk: klasický a elektronický, s. 48.

⁴⁷ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 98.

⁴⁸ CHVÁTAL, D., Platíme šekem: Jak vypsát šek a jak ho inkasovat? [online]. 2008. [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.mesec.cz/clanky/platime-sekem-jak-vypsat-sek/>>.

⁴⁹ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 90.

Podstatné náležitosti šeku:

Zákon směnečný a šekový č.191/1950 uvádí:

„Šek obsahuje:

1. označení, že jde o šek, pojaté do vlastního textu listiny a vyjádřené v jazyku, ve kterém je tato listina sepsána;
2. bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžitou sumu;
3. jméno toho kdo má platit (šekovníka);
4. údaj místa, kde má být placeno;
6. podpis výstavce.⁵⁰

Nepodstatné náležitosti šeku:

- číslo šeku;
- údaj osoby, které má být šek vyplacen;
- číslo šekového účtu;
- druhý údaj peněžní částky (např. jednou slovy a podruhé číslicemi).⁵¹

Vedle výše uvedených náležitostí požadují banky v ČR, aby na šeku byly uvedeny další údaje, a to:

- bankovní spojení plátce (číslo jeho účtu),
- konstantní symbol,
- číslo šeku.⁵²

Druhy šeků lze třídit podle různých hledisek

Podle výstavce šeku lze šeky třídit na soukromé a bankovní.

Jako soukromé šeky bývají označovány šeky vystavované nebankovními subjekty (osobami fyzickými či nebankovními právníckými osobami). Vlastníci účtů vystavují soukromé šeky na šekových formulářích (které získali od své banky) a mohou tak činit většinou až do výše zůstatku na účtu. Bonita soukromých šeků bývá nižší, jelikož pro majitele šeku existují určitá rizika, např. že šek nebude kryt zůstatkem na účtu.

⁵⁰ Zákon č. 191/1950 Sb., směnečný a šekový, § 1.

⁵¹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 160.

⁵² LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 184.

Bankovní šeky jsou považovány za velmi kvalitní druh šeků. Jejich výstavcem je banka, která přikazuje šekovníkovi (jiné bance), aby na její vrub vyplatila majiteli určitou sumu peněz. Proplacení takového šeku lze získat většinou od kterékoliv banky. O vystavení bankovního šeku žádá klient (zpravidla kupující) svoji banku, aby k tíži jeho účtu vystavila bankovní šek ve prospěch oprávněného (zpravidla prodávajícího). Při použití šeku v mezinárodním styku bývá šekovníkem zahraniční korespondenční banka banky vystavující. Bankovní šek je tak v mezinárodním styku velmi spolehlivým platebním instrumentem a používá se i pro placení v mezinárodním obchodu.⁵³

Šek může být vystaven na jméno, na řad (šek označený určitým jménem a výslovnou doložkou na řad) nebo na doručitele (majitele). Šek se převádí rubopisem, pokud není výslovně jeho převod vyloučen doložkou nikoli na řad, tzv. rektašek). Šek na doručitele se může převádět pouhým předáním.

Šek je splatný vždy na viděnou. Zákon vymezuje lhůty, ve kterých má být šek předložen k proplacení. Jejich délka je odvozena od místa vystavení a místa splatnosti. Ve vnitrostátním styku je lhůta pro předložení šeku do osmi dnů, v rámci kontinentu do dvaceti dnů, u mezikontinentálních šeků do sedmdesáti dnů od data vystavení. Po uplynutí těchto lhůt může nabýt účinnosti odvolání šeku. Pokud však šek odvolán nebyl, může šekovník platit i po uplynutí lhůty k předložení šeku.

Aby se zabránilo eventuálnímu zneužití šeku, může výstavce a majitel šeku zakázat výplatu příslušné částky v hotovosti použitím doložky „jen k zúčtování“. Příslušnou částku potom šekovník nevyplácí majiteli v hotovosti, ale zúčtuje bezhotovostně. Podobnou funkci mají šeky křížované, které výstavce nebo majitel na líci křížuje dvěma rovnoběžnými čarami. Křížování může být všeobecné nebo zvláštní. Šek s křížováním všeobecným (mezi čarami není vepsáno označení konkrétní banky) může šekovník proplatit jen peněžnímu ústavu nebo svému klientovi. U tzv. zvláštního křížování je mezi dvěma rovnoběžnými čarami na šeku uvedeno jméno určitého peněžního ústavu a šekovník může šek proplatit pouze této bance.⁵⁴

⁵³ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 74.

⁵⁴ Tamtéž, s. 74.

Výhody a nevýhody šeků

Výhody:

Výhody soukromých šeků

Má-li majitel účtu soukromé šeky, může takto uhradit své závazky bez nutnosti návštěvy banky. Do doby předložení šeku je částka šeku úročena na jeho účtu. Kromě platební karty je soukromý šek dalším možným prostředkem k výběru hotovosti z účtu. Šek může posloužit jako platební nástroj, kterým prezentujeme svoji bonitu, ale přitom nepošleme fyzické peníze. Identitu příjemce pak ověří za nás banka.

Výhody bankovních šeků

Bankovní šek patří mezi nejkvalitnější druh šeku, protože je plně krytý bankou výstavce, a proto může být bez obav odkoupen kteroukoliv bankou. Lze ho vystavit na národní měnu i na volně směnitelné měny. Ostatní výhody jsou podobné jako u soukromých šeků.⁵⁵

Z mého pohledu je výhodou skutečnost, že při placení šeky nahrazují hotové peníze. Jejich relativně snadná převoditelnost podporuje jejich použitelnost a oběh. Předností šeků je poměrně rychlá vymahatelnost pohledávky při neplacení.

Nevýhody:

Nevýhody bankovních šeků

Jako nevýhoda se mi jeví skutečnost, že pro bankovní šek si musíte zajít do banky a předem ho zaplatit. A navíc ho většinou nedostanete na počkání.

Nevýhody soukromých šeků

Soukromé šeky např. pro jejich složitost při inkasu i riziko podvodu či zneužití lze doporučit jen pro strany, které si navzájem důvěřují anebo se přímo znají. Vystavení nekrytého šeku je sice trestný čin, ale než bude výstavce postižen, uběhnou při našem stavu českého práva roky.

Šeky se nehodí k platbám, které mají být připsány netto, tj. v čisté částce, protože s připsáním či inkasem šeku je vždy spojen poplatek bance. Rovněž dlouhá doba připsání

⁵⁵ CHVÁTAL, D., Platíme šekem: Jak vypsát šek a jak ho inkasovat? [online]. 2008. [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.mesec.cz/clanky/platime-sekem-jak-vypsát-sek/>>.

šeku je nevýhodná především pro příjemce platby. Než je šek proplacen, může uběhnout i několik týdnů. To je samozřejmě výhodné pro výstavce šeku, který mezitím může peníze použít na další účely anebo se mu jednoduše na účtu nadále úročí.⁵⁶

Použití některých typů šeků (soukromých) je relativně méně výhodné pro vývozce. Inkaso ze zahraničí může dojít opožděně a pouze u šeků, kde výstavcem je známá banka, dochází k okamžitému odkupu, tj. promptnímu honorování majiteli.⁵⁷

Banky uvádějí na svých internetových stránkách, jako jednu z výhod šeků citují „klient je vždy solventní, i když u sebe nemá potřebnou hotovost“. Podle mého názoru je klient solventní pouze do té míry, do které je ochoten příjemce šek přijmout. Vzhledem k tomu, že v České republice šeky tradici nemají a v zahraničí jsou používány v případě, že si zúčastněné strany vzájemně věří, nepovažuji toto tvrzení za platné.

2.3 Směnky

Směnka je cenný papír, který má zákonem předepsanou formu. V ČR platí zákon směnečný a šekový č. 191/1950 Sb., který vychází z tzv. Ženevských konvencí o směnce a šeku z r. 1930 a 1931. Tyto konvence měly význam pro sjednocení směnečného práva v signatářských zemích, ale nevyřešili sjednocení směnečného práva celosvětově. Ženevské úmluvy byly přijaty zeměmi kontinentální Evropy a některými státy Latinské Ameriky, Asie a Afriky.⁵⁸ Právní úprava směnky v anglosaské oblasti vychází z Bill of Exchange act nebo-li tzv. Chalmersův zákon z r. 1882, který je aplikován zejména ve Velké Británii a Kanadě. V USA je směnka upravena v zákoně „The Negotiable Instruments Law z roku 1896 a v zákoně Uniform commercial Code z roku 1962.⁵⁹

Legislativní úprava v ČR neobsahuje definici směnky, ale stanovuje jejich podstatné náležitosti. Chybí-li některá z předepsaných náležitostí stanovená zákonem, nejedná se o směnku.

⁵⁶ CHVÁTAL, D., Platíme šekem: Jak vypsát šek a jak ho inkasovat? [online]. 2008. [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.mesec.cz/clanky/platime-sekem-jak-vypsat-sek/>>.

⁵⁷ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 177.

⁵⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 69.

⁵⁹ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 214.

„ Cizí směnka obsahuje:

1. Označení, že jde o směnku, pojaté do vlastního textu listiny vyjádřené v jazyku, ve kterém je listina sepsána;
2. Bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou peněžitou sumu;
3. Jméno toho, kdo má platit (směnečníka);
4. Údaj splatnosti;
5. Údaj místa, kde má být placeno;
6. Jméno toho, komu nebo na jehož řád má být placeno;
7. Datum a místo vystavení směnky;
8. Podpis výstavce.⁶⁰

Vlastní směnka obsahuje:

1. Označení, že jde o směnku, pojaté do vlastního textu listiny a vyjádřené v jazyku, ve kterém je tato listina sepsána;
2. Bezpodmínečný slib zaplatit určitou peněžitou sumu;
3. Údaj splatnosti;
4. Údaj místa kde má být placeno;
5. Jméno toho, komu nebo na jehož řád má být placeno;
6. Datum a místo vystavení směnky;
7. Podpis výstavce.⁶¹

Z ustanovení zákona směnečného a šekového vyplývá, že existují dva druhy směnek – vlastní a cizí. **Směnka vlastní** vyjadřuje bezpodmínečný slib směnečného dlužníka zaplatit majiteli v určitý den a na určitém místě dlužnou peněžní částku. **Směnka cizí** vyjadřuje bezpodmínečný příkaz směnečnému dlužníkovi zaplatit majiteli v určitý den a na určitém místě dlužnou peněžní částku.⁶²

Akceptace směnky je úkon, kterým dlužník (směnečník) vyjadřuje svou vůli přijmout (akceptovat) směnku předkládanou mu k přijetí. Tento projev vůle ho zavazuje na

⁶⁰ Zákon č. 191/1950 Sb., směnečný a šekový, § 1.

⁶¹ Zákon č. 191/1950 Sb., směnečný a šekový, § 75.

⁶² SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 159.

stanoveném místě a ve stanovený den zaplatit směnkou stanovenou částku osobě označené v řadu. Akceptace je na směnce obvykle vyjádřena slovy přijato (accepted).⁶³

Výhodou směnky pro financování mezinárodního obchodu je její snadná obchodovatelnost. Majitel směnky může poměrně snadno získat finanční prostředky jejím prodejem ještě před splatností. Tzv. eskontování smének často poskytují banky. Při eskontu si srážejí diskont, který je úměrný době splatnosti směnky a aktuální úrokové sazbě. Banka si zachovává právo postihu vůči původnímu majiteli směnky pro případ neplacení směnečným dlužníkem.⁶⁴ Další možností je odkup směnky forfaitérem (institute kupující pohledávky) bez zpětného postihu na předcházejícího držitele tzv. forfaiting.⁶⁵ To znamená, že například banka provádějící forfaiting (za úplatu) odkupuje předmětnou směnku a v případě neplacení neuplatňuje postizní právo vůči původnímu majiteli. V případě nezaplacení směnky potom vymáhá na dlužníkovi placení sama.⁶⁶

Převod práv ze směnky se provádí tzv. indosamentem (rubopisem, žirem). Indosament je písemný převod provedený na rubu směnky a podepsaný indosantem, tj. osobou převádějící směnku na jinou osobu. Indosamentem se převádějí na indosatáře, tj. na osobu, na niž se směnka převádí, všechna práva ze směnky. Indosant ručí osobě, na kterou směnku převedl, i každému dalšímu nabyvateli, že směnka bude přijata zaplacená, pokud to opačnou doložkou nevyločil nebo neomezil.⁶⁷ Jednotlivé indosamenty na sebe musí navazovat a tvoří tzv. nepřetržitou řadu. Indosament má účinky převodní (díky indosaci lze velmi dobře využívat směnku jako platební prostředek), legitimační (prokazuje řádného majitele směnky) a záruční (převodce jím ručí každému pozdějšímu nabyvateli směnky, že směnka bude akceptována a zaplacená, nejde-li o indosament obsahující doložku úzkosti⁶⁸).⁶⁹

⁶³ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 135.

⁶⁴ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 71.

⁶⁵ SCHLOSSBERGER, O., SOLDANOVÁ, M., Platební styk, s. 188.

⁶⁶ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 137.

⁶⁷ Tamtéž, s. 139.

⁶⁸ Indosamentem obsahujícím doložku úzkosti se indosant (převodce) zbavuje ručení, není směnečně vázán a převádí směnku pouze jako cenný papír a to doložkou „bez postihu“, „bez rekurzu“ apod.

⁶⁹ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 218.

K zajištění řádně akceptované směnky slouží majiteli směnky směnečný aval neboli rukojemství. Tento institut dává majiteli směnky větší jistotu, že v případě neplacení směnky směnečným dlužníkem (insolventnost dlužníka nebo neochota platit) bude tento závazek splněn další osobou, tzv. avalistou (směnečným rukojmím). Svůj závazek stvrdí avalista svým podpisem a doložkou „per aval“ či podobným způsobem. Avalistou může být kdokoli, např. soukromá osoba, společnost nebo banka.⁷⁰ V mezinárodním obchodě bývá požadován aval bankovní. Pokud je banka o tuto službu požádána, hodnotí bonitu klienta podobně, jako kdyby mu měla poskytnout úvěr. Za avalování směnky banka požaduje odměnu.

Majitel směnky musí sám předložit směnku dlužníkovi k placení. Přitom musí směnku předložit v platebním místě a dodržet platební lhůty v souladu se splatností směnky. V mezinárodním obchodu je nejčastěji směnka předkládána k placení prostřednictvím banky. Obstarání inkasa směnky bankou zajišťuje určitou profesionalitu postupu, při níž může banka v rámci platných právních předpisů chránit zájmy věřitele.

V případě, že směnečný dlužník nesplní své závazky ze směnky, chrání majitel směnky svá práva tzv. směnečným protestem. Protest je listina vystavená veřejnoprávními orgány, většinou soudem nebo notářem, která potvrzuje, že nároky ze směnky byly včas a řádně uplatněny a že směnečný dlužník své závazky nesplnil. Nejčastěji se vystavuje protest pro neplacení, eventuálně protest pro nepřijetí směnky. Za vystavení protestu se platí poplatky. Protest není nutný, pokud výstavce opatřil směnku doložkou bez protestu. Majitel směnky však v obou případech musí oznámit odepření přijetí směnky či odepření placení směnky jednak výstavci a jednak osobě, od které směnku převzal (indosantovi). Jde o tzv. notifikační (oznamovací) povinnost.⁷¹

⁷⁰ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 138.

⁷¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 72.

Výhody a nevýhody směnek

Výhody:

Výhodou směnky je její promptní obchodovatelnost spočívající v pouhém indosamentu, který dává novému nabyvateli věcnou i formální legitimaci.⁷² Směnka je jednoduchý platební instrument, jehož jediným problémem je správné vyplnění tak, aby směnka obsahovala všechny náležitosti stanovené zákonem.⁷³ Pro majitele představuje závazek dlužníka, který je díky zkrácenému směnečnému řízení velice rychle soudně vymahatelný.⁷⁴ Směnku je možné před její splatností eskontovat nebo nabídnout forfaitové společnosti.⁷⁵ Všechny směnečně zavázané osoby ručí solidárně.⁷⁶ Tento cenný papír umožňuje oprávněné osobě hojit se na předchozích indosantech bez ohledu na pořadí. V případě insolventnosti hlavního dlužníka je vždy možnost hojit se na výstavci cizí směnky. Jestliže směnku avaluje jiná osoba (y), může věřitel uplatnit nároky z této směnky vůči kterékoliv z těchto osob.⁷⁷

Nevýhody:

Každá směnka je jen tak dobrá, jak „dobré“ (spolehlivé) jsou osoby na směnce podepsané a ze směnky zavázané. Směnky nepřinášejí žádné výhody, pokud dlužník není schopen platit. Např. pohledávky kryté směnkami nejsou zvýhodňovány oproti ostatním pohledávkám v konkurzním řízení.⁷⁸ Užití směnky je rizikem tehdy, jestliže kromě originálu byl akceptován ještě stejnopis (duplikát) směnky a oba tyto papíry se dostaly do oběhu, byly prezentovány k proplacení a dlužník na jejich základě plnil.⁷⁹ Nevýhodou směnky je její právní odpoutání od základního právního poměru. Směnka má samostatnou právní existenci, která je přesně stanovená zákonem. Směnka má charakter abstraktního závazku, kde nejsou uvedeny důvody a okolnosti jeho vzniku.⁸⁰

⁷² MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 145.

⁷³ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 188.

⁷⁴ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 222.

⁷⁵ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 163.

⁷⁶ POLOUČEK, S. aj., Bankovníctví, s. 222.

⁷⁷ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 163.

⁷⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 73.

⁷⁹ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 188.

⁸⁰ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 146.

2.4 Bankovní záruka

Bankovní záruka je v mezinárodním obchodu poměrně často používaným nástrojem k zajištění závazků. Kromě závazků platebních je vhodná i pro závazky neplatební, např. za řádné splnění kontraktu kupujícím, za platnost nabídky apod. Její uplatnění je velmi široké, může zajišťovat jak závazky kupujícího, tak i prodávajícího a přispět tak k lepší vyváženosti plnění kontraktu oběma stranami. Bankovní záruky však lze použít i vůči jiným subjektům, např. vůči dopravcům, celním úřadům, soudům apod. Záruky mohou být poskytovány i nebankovními subjekty, např. pojišťovnami nebo obchodními firmami. Záruka však plní svůj účel jen tehdy, je-li poskytnuta bonitním subjektem. Firemní záruky se proto v mezinárodním obchodu používají jen výjimečně, zejména za závazky firem, které jsou součástí transnacionálních korporací, nejčastěji jako záruka firmy mateřské za společnost dceřinou.⁸¹

Při formulaci platebních podmínek kontraktu musíme vycházet z povahy bankovní záruky. Jde o instrument zajišťovací, nikoli platební. Je proto třeba uvést způsob úhrady (například 10 % plat předem, 90 % se splatností 30 dnů od data vystavené faktury a podobně), následně pak formu zajištění: bankovní zárukou vystavenou bankou dovozce ve prospěch vývozce.⁸²

Právní úprava:

Obchodní zákoník v § 313 definuje bankovní záruku takto: „*Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba (dlužník) nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině.*“⁸³

Z tohoto ustanovení obchodního zákoníku vyplývá, že bankovní záruka musí mít vždy písemnou formu. Za písemnou formu se považuje i vystavování záruk telekomunikačními prostředky, jako jsou klíčovaný dálkopis nebo telegram, swift, užívanými mezi bankami, umožňujícími ověření.⁸⁴ Plnění z bankovní záruky je vždy poskytováno v peněžité formě, i

⁸¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 84.

⁸² SVATOŠ, M. aj., Zahraniční obchod: teorie a praxe, s. 213.

⁸³ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, § 313.

⁸⁴ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 179.

když je bankovní zárukou zajištěn jiný závazek než závazek platební. Bankovní záruka je jednostranné písemné prohlášení ručící banky vůči příjemci záruky (beneficientovi). Pro zajištění nároků beneficianta je nutné, aby záruka byla vystavena jako neodvolatelná. Po vystavení záruky a jejím odeslání beneficiantovi nemůže již banka, která záruku vystavila, na jejím znění nic měnit ani záruku jednostranně zrušit bez beneficiantova souhlasu.⁸⁵

Příkazce k vystavení záruky (dlužník) uzavírá s bankou mandátní smlouvu, ve které je určen obsah záruční listiny. V záruční listině bývají uvedeny zúčastněné strany (příkazce, příjemce záruky – beneficiant – a ručitel).⁸⁶

Platnost záruky je obsažena v závěrečných ustanoveních. Jedná se o lhůtu prekluzivní (propadnou). Jejím uplynutím ztrácí beneficiant nároky z titulu bankovní záruky.⁸⁷ Platnost je stanovena určitým datem nebo určitou událostí. Jde o datum, do kterého nejpozději musí být nároky příjemce záruky předloženy u ručící banky.⁸⁸

Bankovní záruka se řídí v ČR zákonem č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník § 313 - 323 v platném znění. Práva a povinnosti vyplývající ze smlouvy o bankovní záruce se řídí také podpůrně ustanoveními o ručení § 303 – 312. Vzhledem k tomu, že bankovní záruku může vydat pouze banka, vztahuje se na ně také zákon č. 21/1992 Sb., o bankách. Jiná osoba může poskytnout bankovní záruku jen tehdy, je-li k tomu oprávněna § 762 zákona č. 513/1991 Sb.⁸⁹

Nejednotnost právní úpravy v jednotlivých zemích vedla Mezinárodní obchodní komoru k tomu, že se již řadu let zabývá zárukami. Vydala několik publikací, které se k nim vztahují a na které se při vystavování záruk mohou banky odvolat. Již v roce 1978 uveřejnila Jednotná pravidla pro kontraktní záruky (Uniform Rules for Contract Guarantee) jako publikaci č. 325, kterou je možno uplatnit při formulování záruk za nabídky, za provedení smlouvy a vrácení akontace. Tato pravidla sice odpovídala potřebám mezinárodního

⁸⁵ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 180.

⁸⁶ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 84.

⁸⁷ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 181.

⁸⁸ SVATOŠ, M. aj., Zahraniční obchod: teorie a praxe, s. 214.

⁸⁹ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 171.

obchodu a reagovala na obtíže, vznikající z rozdílů v právní interpretaci záruk v různých zemích, avšak v praxi nenašla uplatnění.⁹⁰ Novější publikace s č. 458 byla vydána v roce 1992 pod názvem *Jednotná pravidla pro záruky vyplatitelné na požádání* (Uniform Rules for Demand Guarantee). Odrážely již přesněji mezinárodní praxi v oblasti záruk. Upravovaly záruky, bondy a jiné platební závazky vyplatitelné na písemnou výzvu beneficianta a proti předložení dalších dokumentů předepsaných zárukou. Cílem autorů bylo zajistit rovnováhu zájmů zúčastněných stran.⁹¹ Pravidla se však vztahují pouze na záruky, v jejichž textu je uvedena doložka s odvoláním na *Jednotná pravidla pro záruky vyplatitelné na požádání* a jsou závazná pro všechny zúčastněné strany do té míry, do jaké není v záruce stanoveno jinak a to podle revize platné ke dni vystavení záruky. Úkolem přispět k překonání obtíží pramenících z rozdílných právních úprav i rozdílných zvyklostí v jednotlivých zemích se zabývala i Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo – UNCITRAL⁹² Iniciovala Úmluvu o mezinárodních zárukách a stand-by akreditivách, která byla přijata v r. 1995 a nabyla účinnosti v r. 2000.⁹³

Od 1. července roku 2010 je platná nová revize **URDG 758 – pravidel ICC pro záruky vyplatitelné na požádání**. Tato revize je první revizí těchto důležitých mezinárodních pravidel pro abstraktní záruky, které byly vytvořeny v roce 1992 (URDG 458). Přináší mnoho významných změn, oproti svému předchůdci je mnohem přesnější a komplexnější, odpovídá současné mezinárodní praxi v oblasti abstraktních záruk.⁹⁴ Původní pravidla URDG 458 se v posledních letech těšila širokému mezinárodnímu přijetí, které následovalo poté, co je do svých vzorů záruk zahrnula Světová banka a co byla schválena organizací UNCITRAL a vedoucími profesními asociacemi.⁹⁵ Mezinárodní obchodní komora v Paříži vydala dále publikaci č. 325 *Jednotná pravidla pro kontraktní záruky*

⁹⁰ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., *Mezinárodní obchodní operace*, 2007, s. 84.

⁹¹ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., *Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*, s. 191.

⁹² Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo. Zaměřuje se na sjednávání vzorových předpisů, mnohostranných mezinárodních úmluv, legislativních doporučení apod. s cílem napomoci odstranění právních překážek mezinárodního obchodu.

⁹³ VINTER, J., *Bankovní záruka v České republice* [online]. 2010. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/bankovni-zaruka-v-ceske-republice-602>>.

⁹⁴ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., *Mezinárodní obchodní operace* [online]. 2010. [cit. 2011-01-26]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/kalendar-akci/nova-revize-urdg-758/13844/>>.

⁹⁵ ICC Czech Republic. *Publikace ICC ČR* [online]. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://www.icc-cr.cz/publikace-1>>.

(Uniform Rules for Contract Guarantees - URCG), která se vztahují na vadium, záruku za vrácení akontace a záruku za dobré provedení kontaktu. Pouze při předložení písemného prohlášení příjemce a dalšího dokumentu lze použít tyto záruky (většinou to bývá rozhodnutí soudu). Jako publikaci číslo 524 vydala Mezinárodní obchodní komora v Paříži s účinností od roku 1994 tzv. Jednotná pravidla pro garanční pojistku (Uniform Rules for Contract Bonds – URCB), která jsou specifická v tom, že při předložení písemného prohlášení příjemce zkoumá vždy ručitelská banka, zda vůbec a kdy došlo k porušení smluvního vztahu. Proto nejsou tato URCB bankami téměř využívána na rozdíl od pojišťoven. Jejich používání se rozšiřuje zejména po schválení např. Panamerickou záruční asociací (PASA), Americkou záruční asociací (SAA) nebo Mezinárodní asociací úvěrového pojištění (ICIA). Bankovní záruka ve zvláštní formě akreditivu stand-by akreditiv se řídí Mezinárodními pravidly pro stand-by akreditivy – ISP98 (International standby practices 98), které vydala také Mezinárodní obchodní komora v Paříži v roce 1998.⁹⁶

Podobně jako u akreditivů se i u záruk setkáváme s pojmem banky **vystavující** (která se sama v záručním listu zavazuje), dále banky **avizující** (která zprostředkuje předání záruky beneficiantovi, aniž se sama zavazuje) a banky **potvrzující** (která se zavazuje ve stejném rozsahu jako banka vystavující).⁹⁷ Beneficiant bankovní záruky může žádat plnění z bankovní záruky od kterékoliv z obou bank (vystavující nebo potvrzující). V případě, že banka, která záruku potvrdila, poskytne na jejím podkladě plnění beneficiantovi, má tato banka nárok na hojení od banky, jejíž záruku potvrdila. Pro příkazce vyplývají z potvrzení bankovní záruky vyšší náklady. Platí nejen výlohy své banky, která záruku vystavila, ale nese zpravidla i výlohy potvrzující banky.⁹⁸

Záruky lze dělit podle různých kritérií.

Podle vztahu záruky k zajišťovanému hlavnímu závazku rozeznáváme záruky akcesorické a abstraktní.

⁹⁶ VINTER, J., Bankovní záruka v České republice [online]. 2010. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/bankovni-zaruka-v-ceske-republice-602>>.

⁹⁷ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 84.

⁹⁸ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 183.

Záruka **akcesorická** obsahuje v záruční listině vazbu na zajišťovaný závazek, např. kupní smlouvu. Pokud beneficiant požádá banku o plnění, může banka vůči němu uplatnit stejné námitky, které může uplatnit dlužník - příkazce banky (např. pro neplnění smlouvy beneficiantem).

Záruka abstraktní je samostatnou zárukou, kde povinnost banky poskytnout plnění je určována pouze podmínkami formulovanými v záruční listině, bez ohledu na oprávněnost požadavku beneficianta s ohledem na zajišťovaný kontrakt. Banka u těchto záruk může formálně stanovit podmínky pro výplatu ze záruky, např. požadovat písemné prohlášení beneficianta, že příkazce nesplnil kontrakt, požadovat kopie nezaplacených faktur apod. Častým požadavkem v některých teritoriích jsou záruky „na první výzvu a bez námitek“. Banka je povinna plnit, jakmile je o to požádána, i kdyby její příkazce prokázal neoprávněnost takového kroku. V takovém případě může příkazce pouze dodatečně vymáhat na příjemci náhradu vzniklé škody. Je třeba proto krajní obezřetnosti, aby beneficiant nemohl záruky zneužít. Riziko neoprávněného vyžádání záruky je v některých teritoriích značné a bývá pojistitelné (zejména při vývozu investičních celků).⁹⁹

Podle ručící banky rozlišujeme záruky přímé a nepřímé.

Přímé bankovní záruky jsou takové, které jsou vystaveny z příkazu příkazce (dodavatele nebo odběratele).¹⁰⁰

Zvláštním typem záruk jsou tzv. **záruky nepřímé**, používané vůči beneficiantům v zemích Blízkého a Středního východu, Jižní Ameriky a dalších, většinou rozvojových zemí. V těchto státech jsou požadovány bankovní záruky vystavené výhradně bankami domácími. Zahraniční banka proto na pokyn svého příkazce dává sama příkaz k vystavení záruky ve prospěch beneficianta příslušné místní bance a sama se této bance zaručuje. Záruku vůči beneficiantovi potom vystavuje místní banka podle domácího práva a často požaduje, aby se tímto právem řídila i záruka zahraniční banky. Jde tedy o kombinaci dvou bankovních záruk. Pokud beneficiant požádá svou banku o plnění, hojí se tato banka na zahraniční bance, od které příkaz dostala.

⁹⁹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 85.

¹⁰⁰ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 175.

Nepřímé záruky lze dělit na kryté a nekryté. U krytých záruk banka, která vystavuje záruku vůči beneficiantovi, požaduje, aby příkazující zahraniční banka vážala příslušnou částku na účtu předem. U nekrytých záruk se spokojí se závazkem zahraniční banky uhradit veškeré náklady.

Podle druhu zajišťovaného závazku je možno dělit záruky na **platební a neplatební**. Platební záruky jsou za peněžité pohledávky (úhrada kupní ceny, zaplacení směnky apod.).¹⁰¹ Banka odběratele se zavazuje zaplatit buď přímo dodavateli, nebo jinému příjemci (např. bance) smlouvenou částku v případě, že odběratel není schopen uhradit své finanční závazky.

Nejčastějšími druhy platebních záruk jsou aval směnek, záruka za zaplacení směnek, záruka za zaplacení leasingových splátek a záruka za zaplacení zboží.¹⁰²

Aval směnek je proveden přímo na listině směnky. Představuje směnečné prohlášení, které spočívá v závazku, na základě kterého je avalista (ten který se zaručil) na výzvu majitele povinen poskytnout plnění vždy a to i bez předchozího požadavku majitele na plnění směnečným dlužníkem.

Bankovní záruka za zaplacení směnek je samostatná listina, v jejímž textu je specifikována konkrétní záruka nebo také záruka, která bude teprve v budoucnu vystavena nebo akceptována.

Záruka za zaplacení leasingových splátek je obdobou záruky za zaplacení směnek, protože v záruční listině je též uveden odkaz na konkrétní leasingovou smlouvu se specifikací počtu splátek a jejich výše apod. V praxi bývá tento typ bankovní záruky nahrazen standby akreditivem.¹⁰³

¹⁰¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 85.

¹⁰² SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 173.

¹⁰³ Tamtéž, s. 174.

Neplatebními zárukami¹⁰⁴ jsou zajišťovány jiné závazky, např. řádné provedení kontraktu, záruky za ztracené nebo opožděné dokumenty, za vrácení kontejnerů, celní záruka apod. Při neplnění zajišťovaného závazku nastupuje povinnost banky platit, což pro příkazce může mít velmi nepříjemné finanční důsledky.

Nejčastějšími typy neplatebních záruk jsou záruka za platnost nabídky (vadium), záruka za vrácení akontace, záruka za řádné provedení kontraktu (kauce).¹⁰⁵

Vádium má za cíl přesvědčit odběratele, že ze strany dodavatele se jedná o závaznou nabídku a že dodavatel je ochoten podepsat kontrakt ihned po vyhlášení výsledku výběrového řízení. Součástí mnohých tendrových řízení je mimo jiné i podmínka předložení záruky, a to obvykle v rozmezí od 2 % až 5 % ceny kontraktu.

Záruka za dobré provedení kontraktu je vystavována obvykle ve výši 5 % až 10 % hodnoty kontraktu. Je chápána častěji jako prostředek k zajištění řádného plnění kontraktačních podmínek ze strany dodavatele. Obvykle vstupuje v platnost ihned po skončení platnosti vádia. Povinností dodavatele nemusí být pouze dodání zboží, ale i jeho instalace nebo zaškolení obsluhujícího personálu. Z uvedeného vyplývá, že se jedná o období dokumentárního akreditivu např. s platební podmínkou kombinovaná platba.¹⁰⁶

Záruka za vrácení akontace je vyžadována odběratelem v případě, že ze strany dodavatele byl požadavek na provedení částečné platby předem. Je vhodné ji koncipovat tak aby vstoupila v platnost až po provedení částečné platby. Výše akontace je závislá na celkové hodnotě kontraktu. Pohybuje se mezi 5 % až 30 % hodnoty dodávky. Poskytuje odběrateli jistotu, že v případě odstoupení od smlouvy dodavatelem nebo nenabytí účinnosti dané smlouvy, mu bude jím uhrazená peněžní částka vrácena zpět.¹⁰⁷

¹⁰⁴ Též záruka za nepeněžitě plnění. Dle § 314 zákona č. 513/1991 Sb. Je-li bankovní zárukou zajištěna nepeněžitá pohledávka, má se za to, že do výše částky stanovené v záruční listině je zajištěn peněžitý nárok, který by měl věřitel vůči dlužníkovi, v případě, že by dlužník porušil závazek, jehož plnění je zajištěno bankovní zárukou

¹⁰⁵ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 85.

¹⁰⁶ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 174.

¹⁰⁷ Tamtéž, s. 175.

Tyto typy záruk bývají požadovány v rámci veřejných soutěží, při dodávkách investičních celků, stavebních prací apod.

Uplatnění záruky je nutno zaslat ručící bance v dostatečném předstihu tak, aby je obdržela v rámci lhůty platnosti záruky. Pokud záruka neobsahuje žádné formální podmínky pro výplatu, je povinností ručící banky provést úhradu požadované částky neprodleně. Pokud vývozce kromě výzvy předkládá další dokumenty, je povinností ručící banky s odbornou péčí takové dokumenty prozkoumat. Dokumenty musí být v souladu s podmínkami stanovenými v záruce. Banka se zabývá pouze formální stránkou dokumentů. Neposuzuje kontrakt, ani se nezabývá smluvními vztahy mezi partnery. Je nezbytné dodržet podmínky stanovené v záruce pro předložení dokumentů.

U všech typů záruk je nutno věnovat pozornost formulaci záručního listu, která je pro výklad povinností zúčastněných stran rozhodující. Navíc je třeba respektovat teritoriální zvláštnosti v přístupu k bankovním zárukám, aby nedocházelo k nedorozuměním vyplývajícím z rozdílů v právním pojetí a ve zvyklostech jednotlivých zemí.¹⁰⁸

Výhody a nevýhody bankovní záruky

Výhody:

Z hlediska klientů: Bankovní záruka bonitní banky je kvalitním zajištěním různých druhů závazků vyplývajících z dodavatelsko-odběratelských vztahů (záruka umožňuje jejímu příjemci (beneficientovi) obdržet od ručící banky plnění ze záruky na první výzvu a bez předchozího vymáhání plnění na dlužníkovi). Bankovní záruka eliminuje dodavatelská a odběratelská rizika spojená s nevrácením akontace, nedodržením smluvní kvality, množství, sortimentu, termínu dodávky, odstoupení partnera od kontraktu apod. Záruka usnadňuje dohodu o režimu plateb, může sloužit jako náhrada složení celní nebo jiné jistoty. Vydáním bankovní záruky lze zajistit jakýkoli druh obchodu, dodávky zboží, ale i služby, prodej nemovitostí, platby nájemného, uhrazení soudních poplatků, cla aj. U akontační záruky či záruky za zádržné má klient možnost disponovat volně s finančními prostředky, za které se banka zaručila. Zajištění bankovní zárukou umožňuje financování

¹⁰⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 85.

na bázi forfaitingu (bez postihu). Vývozce může postoupit pohledávku zajištěnou bankovní zárukou na svou banku. Postupuje tím zároveň riziko dobytnosti pohledávky.

Většina bank nabízí veškeré služby v oblasti poskytování bankovních záruk včetně poradenské činnosti v době uzavírání obchodních kontaktů klientů. Pokud má banka v oblasti záruk dobré jméno, její záruky jsou přijímány tuzemskými i zahraničními beneficienty a prvotřídními bankami jako záruky renomované banky.

Z hlediska banky: Výnos z realizované odměny a poplatků. Nízké riziko uplatnění ze záruky. Rozšíření nabídky bankovních instrumentů pro bonitní klienty.

Nevýhody:

U platebních záruk banka požaduje, aby měl klient pokrytou částku záruky dvakrát – jednou za zaplacení a podruhé jako zajištění. Záleží to však na bonitě klienta, způsobu a výši zajištění záruky. Pokud banka neobdrží potvrzení o bezdlužnosti od celních orgánů, musí držet celní záruky ve své evidenci nejméně 6 let. Abstraktní záruka může být uplatněna neoprávněně, jelikož banka nezkoumá oprávněnost uplatnění, ale pouze její formální stránku. Pokud banka vystavuje záruku do rizikových teritorií, je ve znění záruční listiny velmi často ponechána možnost alternativního uplatnění v případě opoždění splnění zajišťovaného závazku. Náklady vyplývající z možného prodloužení záruky, musí mít banka dostatečně zajištěné.¹⁰⁹

Stand-by akreditiv

Úlohu bankovních záruk v některých zemích plní stand-by akreditivy. Vznikl v USA, kde legislativa většiny států neumožňuje vystavit bankovní záruku. V posledních desetiletích se stal zcela přijímaným mezinárodním zajišťujícím instrumentem. Na rozdíl od dokumentárních akreditivů, u nichž dochází k čerpání akreditivu v případě dodání zboží a předložení předepsaných dokumentů, u stand-by akreditivu dochází k čerpání v případě, že smlouva plněna není.¹¹⁰ Obvykle předepisuje prohlášení beneficianta o určité skutečnosti,

¹⁰⁹ VINTER, J., Bankovní záruka v České republice [online]. 2010. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/bankovni-zaruka-v-ceske-republice-602>>.

¹¹⁰ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 188.

například o nesplnění podmínek kontraktu, o neprovedení platby a podobně. Používají se k zajišťování závazků platebních i neplatebních (řádné splnění kontraktu apod.). K čerpání těchto akreditivů tedy dochází pouze v případě, že smlouva (např. kupní) není plněna.¹¹¹ Jeho použití je velmi široké, může plně nahradit jakýkoli druh záruky, např. platební, za vadium, za dobré provedení kontraktu, za řádné splacení emitovaných papírů apod. Požadovaným dokumentem bývá nějaké prohlášení, certifikát beneficianta apod., že určité podmínky nebyly splněny, popř. další dokumenty, prokazující nesplnění určité podmínky. Většinou se řídí jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy UCP 600 nebo novými pravidly, která byla vytvořena speciálně pro tento druh akreditivů ISP 98 (International Standby Practices, publikace ICC č. 590, platná od 1.1.1999).¹¹²

Indemnita, slib odškodnění

Obchodní zákoník (§ 725) definuje indemnitu takto: „*Slibem odškodnění se zavazuje slibující, že nahradí příjemci slibu škodu, jež mu vznikne z určitého jeho jednání, o něž ho slibující žádá a k němuž není příjemce slibu povinen.*“¹¹³ Obchodní zákoník dále stanovuje, že závazek slibujícího vzniká doručením písemného prohlášení slibujícího jeho příjemci. Příjemce slibu je pak povinen uskutečnit jednání, o něž ho slibující žádá, jen když se k tomu zavázal. Příjemce slibu ovšem nemůže jednat úplně benevolentně. Je povinen učinit na náklad slibujícího opatření za účelem snížení škod na co nejmenší míru.¹¹⁴ Slibující je v případě škody povinen zaplatit škody a výlohy, které příjemci slibu vznikly v souvislosti s jednáním, o něž slibující požádal. Příkladem může být ztráta směnky. Oprávněný ze směnky, který neobdrží akceptovanou směnku proto, že se ztratila v poštovní přepravě, požaduje na dlužníkovi, aby akceptoval novou směnku. Dlužník v tomto případě může požadovat na věřiteli slib odškodnění v případě, že by mu byla předložena k proplacení údajně ztracená směnka.¹¹⁵

¹¹¹ SVATOŠ, M. aj., Zahraniční obchod: teorie a praxe, s. 223.

¹¹² ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 26.

¹¹³ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, § 725.

¹¹⁴ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, § 726 - 728.

¹¹⁵ LANDOROVÁ, A., ČECHLOVSKÁ, Š., JÁČOVÁ, H. aj., Obchodní bankovníctví, s. 170.

2.5 Dokumentární inkaso

Dokumentární inkaso je v mezinárodním obchodu velmi častou platební podmínkou. Patří mezi klasické instrumenty s dlouhou tradicí.

Dokumentární inkaso charakterizujeme jako dokumentární bezzávazkový platební instrument, který představuje z hlediska banky zprostředkovatelskou činnost prováděnou pouze na základě žádosti klienta. Vyjadřuje závazek odběratele na rozdíl od dokumentárního akreditivu, který vyjadřuje závazek banky.¹¹⁶ V případě otevření dokumentárního inkasa banka nevstupuje do žádného závazku na rozdíl od dokumentárního akreditivu, který vyjadřuje závazek banky.¹¹⁷

Je to forma platebního styku, při níž je vydání dokumentů, tedy i zboží podmíněno zaplacením nebo akceptací směnky, zaplacením inkasní částky nebo splněním jiných podmínek.

Ve srovnání s dokumentárním akreditivem je pro prodávajícího méně jistým způsobem placení. Proávajícímu neposkytuje jistotu převzetí zboží a zaplacení. Na druhé straně je však jistější než hladká platba. Dokumentární inkaso se proto doporučuje využívat v těch případech, kdy riziko platební neschopnosti či nevěle kupujícího je relativně nízké.

Použití dokumentárního inkasa je vhodné především tam, kde jde o dlouhodobý a zavedený obchodní styk mezi partnery a dodavatel stále nechce akceptovat úhradu za zboží až po jeho dodávce.

Právní úprava

Dokumentární inkasa se v České republice řídí zákonem č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku. Práva a povinnosti vyplývající ze smlouvy o dokumentárním inkasu se řídí podpůrně také ustanoveními o smlouvě mandátní.¹¹⁸

¹¹⁶ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 128.

¹¹⁷ VINTER, J., Bankovní záruka v České republice [online]. 2010. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/bankovni-zaruka-v-ceske-republice-602>>.

¹¹⁸ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 129.

Definice Dokumentárního inkasa dle Obchodního zákoníku § 697: „Smlouvou o bankovním dokumentárním inkasu se zavazuje banka vydat třetí osobě dokumenty opravňující nakládat se zbožím nebo jiné doklady, bude-li při jejich vydání zaplacená určitá peněžní částka nebo proveden jiný inkasní úkon.“ A dále v §698 zavazuje banku: „Dokumenty uvedené ve smlouvě je banka povinna převzít a s odbornou péčí opatrovat.“¹¹⁹

Bankovní dokumentární inkaso může vydat pouze banka. Z tohoto důvodu se na ně vztahuje také zákon č. 21/1992 Sb., o bankách. Jiná osoba může obstarat dokumentární nebo směnečné inkaso pouze tehdy, je-li k tomu oprávněna. Použití směnec v rámci dokumentárního nebo směnečného inkasa řídí také zákon č. 191/1950 Sb. směnečný a šekový.

Mezinárodní obchodní komora v Paříži zpracovala a vydala Jednotná pravidla pro inkasa (Uniform Rules for Collections – URC), která se vztahují na všechna dokumentární inkasa, která obsahují příslušnou doložku o jejich uplatnění. Zpracování dokumentárních inkas se řídí podle revize platné ke dni otevření inkasa. V současné době jsou to Jednotná pravidla pro inkasa platná od 1. 1. 1996 – URC 522.¹²⁰

Při zpracování dokumentárních inkas platí mimo jiné tato obecná pravidla:

- Při obstarávání dokumentárního inkasa postupuje banka s odbornou péčí, ale neodpovídá za neuskutečnění inkasa.
- Banka se zabývá pouze předloženými dokumenty, nikoli stavem zboží. Banka není povinna kontrolovat dokumenty, ale provádí to s ohledem na svého klienta a s ohledem na své dobré jméno s rozumnou péčí.
- Pro banku je závazné pouze znění inkasního příkazu, nikoli znění kupní smlouvy uzavřené mezi dodavatelem a odběratelem.
- Pokud jsou součástí inkasních dokumentů také dispoziční dokumenty nebo je zboží zasláno k dispozici bance, je zboží vydáno odběrateli pouze po splnění všech inkasních podmínek.

¹¹⁹ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, § 697,698.

¹²⁰ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 129.

- Není-li dohodnuto jinak, jakékoliv náklady a poplatky spojené s inkasem jsou k tíži příkazce inkasa, a to i v případě, kdy odběratel odmítne platit.
- Přijme-li odběratel inkaso, tj. zaplatí nebo akceptuje směnku a následně je zjištěno, že zboží není dodáno dle kontraktu, zůstávají mu zachovány nároky pouze vůči dodavateli, protože nemůže banku žádat o dodatečné zrušení platby.
- Banka nezkoumá pravost, ani oprávněnost podpisů na předložených dokumentech (ani na směnkách) a provádí instrukce tak, jak jsou předepsány dodavatelem.¹²¹

Účastníky dokumentárního inkasa jsou:

- dodavatel (prodávající, vývozce, příkazce) je ten, kdo předkládá bance dokumenty k inkasu včetně inkasních instrukcí, za které je zodpovědný;
- vysílající banka (banka dodavatele) je ta, která převzala od příkazce dokumenty k zajištění inkasa;
- předkládající (inkasní) banka (banka odběratele) je ta, která předkládá dokumenty trasátovi;
- odběratel (kupující, dovozce, trasát) je ten, komu mají být inkasní dokumenty předloženy.¹²²

Základní druhy dokumentárního inkasa:

1. Podle způsobu zpracování rozlišujeme inkasa na přímé a nepřímé.

Přímé inkaso si dodavatel vyřizuje sám bez prostřednictví banky. V případě nepřímého inkasa dodavatel požádá svoji banku o zprostředkování inkasa. Dodavatel zašle bance příkaz k obstarání inkasa včetně dokumentů a banka je odešle k inkasu bance odběratele. Banka odběratele je bankou inkasní a zároveň bankou předkládající, která vydá dokumenty až po splnění všech instrukcí uvedených v inkasu.

2. Podle inkasních podmínek rozeznáváme dokumentární inkaso s podmínkou vydat dokumenty: proti placení; proti akceptaci směnky; proti částečnému platu a akceptaci směnek; proti jinému inkasnímu úkonu.

¹²¹ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 130.

¹²² MÁČE, M., Platební styk: klasický a elektronický, s. 67.

V případě varianty „Dokumety proti placení“ platí prodávající většinou v době převzetí dokumentů, popř. se v souladu s kontraktem může zavázat k pozdější úhradě. Pro kupujícího je výhodou, že jeho prostředky nejsou vázány předem.

V případě inkasní podmínky „Dokumety proti akceptaci směnky“ předává prodávající bance spolu s dokumenty směnku vystavenou na kupujícího, jejíž splatnost je stanovena k pozdějšímu datu, většinou určitou dobu po vidění. Jde o typickou úvěrovou podmínku, při které je úvěr zajištěn směnečně. Vývozce při ní nese nejen riziko nepřevzetí zboží, ale následně i riziko neplacení (nehonorování směnky kupujícím). Výhodou pro exportéra je eventuelní možnost eskontu akceptované směnky.

Kromě toho je možná kombinace obou způsobů. Tato inkasní podmínka je nazvaná „Dokumety proti částečnému platu a akceptaci směnky“. Inkasní podmínka „Dokumety proti jinému inkasnímu úkonu“ znamená, že jsou dokumenty vydány pouze proti předložení neodvolatelného závazku zaplatit.

V praxi se setkáváme ještě s různými modifikacemi inkasních podmínek, mezi které patří například:

- dokumenty proti vystavení bankovní záruky;
- dokumenty proti potvrzení o převzetí dokumentů proti závazku odběratele na odložené placení;
- dokumenty proti výměně za jiné dokumenty. Tento druh inkasní podmínky se používá pouze v případě, že obchodní partneři mají vůči sobě vzájemné pohledávky a závazky vyplývající z dodavatelsko-odběratelských vztahů. U této inkasní podmínky dochází k vzájemné výměně dokumentů prokazujících obousměrnou dodávku zboží nebo služeb.

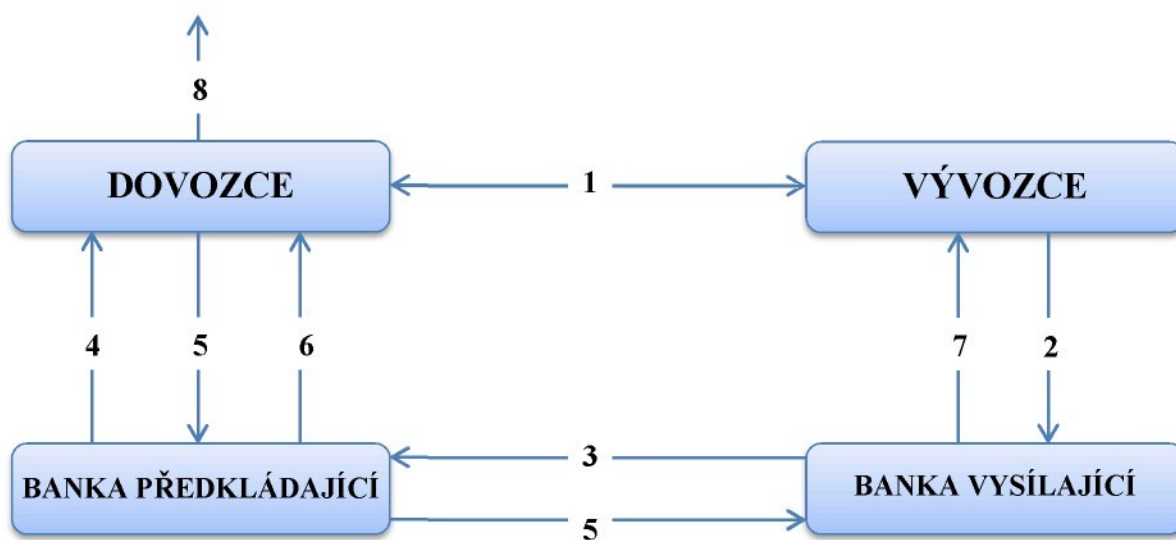
3. Dle hlediska postavení partnerů v obchodní transakci

Jedná se o dokumentární inkasa členěná podle toho, kterou část dokumentárního inkasa banka zpracovává, tzn., zda je vysílající bankou – pak se jedná o dodavatelské inkaso nebo zda je inkasní bankou – pak se jedná o odběratelské inkaso.

4. Podle typu předkládaných dokumentů rozlišujeme dokumentární a směnečné inkaso

- Dokumentární – je inkaso finančních dokumentů doprovázených obchodními dokumenty a inkaso obchodních dokumentů nedoprovázených finančními dokumenty. Jedná se o inkaso směnky předkládané současně s dokumenty prokazující dodávku zboží (např. faktura, přepravní list) nebo inkaso pouze těchto dokumentů (např. faktura, přepravní list) bez směnky.
- Směnečné – označujeme jako hladké – nedokumentární inkaso. Podle jednotných pravidel pro inkasa (URC 522) se jedná o nedokumentární tzv. hladké inkaso, které je charakterizováno inkasem finančních dokumentů nedoprovázených obchodními dokumenty. V podstatě se jedná o zprostředkování inkasa směnky. Směnečné inkaso patří mezi běžně využívaný způsob předkládání směnky k proplacení v zahraničním obchodu.¹²³

Použití tohoto instrumentu je vhodné v případě, že vývozce nemá pochybnost o ochotě a schopnosti dovozce zaplatit (vzhledem k zavedenému spolehlivému obchodnímu spojení). Politické, hospodářské a právní prostředí země dovozce je považováno za stabilní. Země dovozce nevydala restrikce na dovoz zboží.¹²⁴ Fungování dokumentárního inkasa lze porozumět z tohoto schématu:



Obrázek 1 *Průběh dokumentárního inkasa*

Dokumentární inkaso [online]. Komerční banka, 2011 [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/dokumentarni-inkaso.shtml>>.

¹²³ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 132.

¹²⁴ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 88.

1. Uzavření obchodní smlouvy
2. Příkaz k obstarání dokumentárního inkasa + dokumenty
3. Předání inkasních příkazů a příslušných dokumentů
4. informování dlužníka o příjmu dokumentů a o inkasních podmínkách
5. Provedení příslušného inkasního úkonu
6. Předání dokumentů
7. Předání inkasního plnění
8. Vyzvednutí zboží

Celý obchodní případ (realizovaný po platební stránce dokumentárním inkasem) bývá v zásadě rozdělen do 3 základních kroků:

1. Stanovení inkasních podmínek

Ke stanovení platební podmínky dochází již při uzavírání kupní smlouvy na základě dohody mezi prodávajícím a kupujícím. Zúčastněné strany kontraktu si jako platební podmínku zvolí dokumentární inkaso a zároveň se dohodnou na podmínkách placení. Součástí ujednání je specifikace dokumentů, které budou kupujícímu předloženy.

2. Inkasní příkaz a odeslání dokumentů

Po podepsání kupní smlouvy odešle vývozce (dodavatel) zboží a požádá svoji banku o obstarání inkasa a současně jí předá potřebné dokumenty včetně inkasního příkazu. Banka odešle dokumenty s nezbytnými instrukcemi inkasní bance.

Podkladem pro realizaci dokumentárního inkasa je příkaz pro provedení inkasa, který musí obsahovat přesné a úplné instrukce.

3. Předložení dokumentů a úhrada

Inkasní banka podá zprávu odběrateli o přijetí dokumentů a sdělí mu podmínky jejich vydání. Jestliže kupující shledá dokumenty za vyhovující, zaplatí resp. akceptuje směnku a poté obdrží dokumenty. Inkasní banka převede inkasní částku na účet vysílající banky, která ji připsá na účet příkazce inkasa.¹²⁵

¹²⁵ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 88..

Výhody a nevýhody dokumentárního inkasa

V případě dokumentárního inkasa jsou výhody především na straně kupujícího, pro vývozce jsou s inkasem spojena spíše určitá rizika.

Výhody:

Výhody spočívají v nízkých bankovních odměnách (je lacinější než dokumentární akreditiv), v menší pracnosti a s tím souvisejícím rychlejším obstaráním celého případu. Pro dovozce je výhodné, protože mu neváže devizové prostředky či domácí měnu do okamžiku úhrady.¹²⁶ Umožňuje mu zaplatit až po převzetí dokumentů (obvykle současně s převzetím zboží). Dodavatel má vždy kontrolu nad dokumenty. Dokumentární inkaso představuje větší jistotu než přímá úhrada, protože odběratel se nedostane ke zboží dříve, než zaplatí, akceptuje směnku nebo splní jiné inkasní podmínky. Banka nevydává dokumenty ani v případě, kdy je úhrada provedena jako hladká platba, dokud nedostane zmocnění od vysílající banky. Dodavatel může nabídnout akceptovanou směnku s avalem prvotřídní banky k eskontu nebo ji prodat forfaitingové společnosti. Dále může být bankou nabídnuta dodavateli v rámci dokumentárního inkasa určitá forma financování. Samozřejmě nevýhodou je, že při odkupu směnky, buď přímo ze strany banky, či jiného faktora nebo forfaitéra, exportér neobdrží celou směnečnou částku. Odkup je vždy na bázi diskontované částky.¹²⁷

Nevýhody:

Dokumentární inkaso nedává vývozci jistotu, že zboží bude dovozcem převzato a zaplacen.¹²⁸ Není vhodné ho použít do zemí, kde jsou nestabilní hospodářské a politické poměry.¹²⁹ Použití je vhodné u dlouhodobého a zavedeného obchodního styku mezi partnery, v případě dobrých zkušeností s platební morálkou odběratele. Nevýhoda z pohledu vývozce je pokud zašle zboží přímo na dovozce, vystavuje se nebezpečí možného neseriózního přístupu dovozce (platební nevůle nebo platební neschopnosti). Riziko prodávajícího spočívá v tom, že převzetí a současně zaplacení dokumentů je

¹²⁶ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 101.

¹²⁷ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 131.

¹²⁸ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 101.

¹²⁹ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 130.

zajištěno jen závazkem kupujícího z kupní smlouvy, čili jako způsob placení je předpokládáno u důvěryhodných partnerů. Při akceptaci směnky může vzniknout riziko platební neschopnosti akceptanta při splatnosti směnky, avšak vymahatelnost takovéto pohledávky ze směnky je díky zrychlenému soudnímu řízení rychlejší.

V případě použití dokumentárního inkasa při českém dovozu, pokud má zahraniční příkazce obavu, že by odběratel mohl disponovat se zbožím před zaplacením, může předejít situaci, kdy není v kontraktu dohodnut ani aval směnky, ani záruka za zaplacení dokumentárního inkasa nebo kdy součástí inkasních dokumentů nejsou dispoziční doklady. Tehdy může být předkládající banka požádána o souhlas se zasláním zboží přímo na její adresu nebo zvolí zaslání zboží tuzemskému speditérovi k dispozici banky kupujícího. Znamená to, že tuzemský speditér oznámí bance příchod zboží, o které se sám postará až do předložení bankovního potvrzení, že zboží bylo zaplaceno.

Z pohledu předkládající banky není dokumentární inkaso bankovním závazkem, banka zde nemůže donutit dlužníka k zaplacení, i pokud jsou doklady i zboží v pořádku, neboť záleží jen na dlužníkovi, zda převezme doklady proti zaplacení, akceptu směnky apod. Banka tak nemá možnost ani pravomoc vynutit splnění kontraktních povinností. Banka nezkontroluje, zda předložené dokumenty odpovídají kontraktu, pouze kontroluje, zda obdržela doklady odpovídající inkasnímu příkazu. Vždy se tedy u inkasní pohledávky jedná o pohledávku zahraničního příkazce.¹³⁰

2.6 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv představuje dokumentární závazkový platební instrument, který patří mezi nejrozšířenější nástroje platebního styku využívaný zejména při koupi a prodeji zboží, resp. služeb. Jde o jeden z nejstarších bankovních instrumentů vůbec. Patří k nejdůležitějším a nejbezpečnějším bankovním instrumentům, které se ve financování zahraničního obchodu používají. Jedná se o velmi sofistikovaný bankovní instrument, jehož správné pochopení a používání je pro každého uživatele nutností. V případě správného provedení významně snižuje či odstraňuje některá rizika, se kterými se

¹³⁰ MARVANOVÁ, M., HOUDA, M. aj., Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě, s. 101.

setkáváme v zahraničním obchodu, na druhou stranu jeho podcenění či neznalost může vést k velkým časovým i materiálním ztrátám.¹³¹

Dokumentární akreditiv je i jakýmsi „kompromisem“ mezi platbou předem, která zvýhodňuje prodávajícího, tedy vývozce (obdrží platbu dříve, než odešle či předá zboží) a platbou po dodání zboží, která upřednostňuje naopak kupujícího – dovozce (zpravidla platí až poté, co obdržel sjednané zboží).¹³²

Dokumentární akreditiv zajišťuje dodavateli, že při splnění všech akreditivních podmínek obdrží vždy akreditivní částku bez ohledu na platební schopnost odběratele.

Dokumentární akreditiv je písemný závazek banky beneficiantovi – vývozci (dodavateli), vystavený na základě instrukcí příkazce akreditivu – dovozce (odběratele), poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti dokumentům předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem akreditivním podmínkám.¹³³

Akreditiv je využíván mezi podniky a případně jinými subjekty v případech, kdy vztahy mezi nimi nejsou pravidelné a dodavatel (příjemce) si není jist platební vůlí a schopností odběratele (plátce). Proto příjemce podmiňuje dodání zboží nebo provedení služby otevřením akreditivu.

Právní úprava

Dokumentární akreditiv se řídí v ČR zákonem č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník v platném znění. Dle obchodního zákoníku je vztah mezi příkazcem a bankou definován v § 682 následovně: „*Smlouvou o otevření akreditivu se zavazuje banka příkazci, že na základě jeho žádosti poskytne určité osobě (oprávněnému) na účet příkazce určité plnění, jestliže oprávněný splní do určité doby stanovené podmínky, a příkazce se zavazuje zaplatit bance úplatu.*“ Dále § 683 stanoví: „*Banka v souladu se smlouvou písemně sdělí oprávněnému, že v jeho prospěch otevírá akreditiv, a oznámí mu jeho obsah. V akreditivní listině musí být určeno plnění, ke kterému se banka zavazuje, doba platnosti akreditivu a*

¹³¹ VINTER, J., Dokumentární akreditiv hladce a obrace [online]. 2010. [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financi-sluzby/dokumentarni-akreditiv-hladce-a-obrace-615>>.

¹³² ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 18.

¹³³ ANDERLE, P., Komentář k UCP 600 [online]. 2009. [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/komentar-zvyklosti-pravidla-akreditivy/1000464/54503/>>.

akreditivní podmínky, jež má oprávněný v této době splnit k tomu, aby se mohl domáhat plnění vůči bance.“¹³⁴

Dokumentární akreditiv může otevřít pouze banka, proto se na ně vztahuje také zákon č.21/1992 Sb., o bankách. Jiná osoba může otevřít dokumentární akreditiv pouze tehdy, je-li k tomu oprávněna. Takovou oprávněnou osobou může být např. družstevní záložna působící podle zákona 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech.

Použití směnek v rámci dokumentárního akreditivu se řídí také zákonem č. 191/1950 Sb., směnečný a šekový zákon.¹³⁵

V řadě zemí Dokumentární akreditiv však zákonem upraven není. Vztahy mezi zúčastněnými stranami (prodávajícím, kupujícím a bankami) se vytvořily v bankovní praxi jako zvyklosti. Nejednotnost zvyklostí vedla Mezinárodní obchodní komoru (International Chamber of Commerce – ICC) již ve třicátých letech minulého století k písemnému zpracování zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy. Tato pravidla jsou periodicky revidována. Nemají povahu právní normy, jsou však bankami dodržována a závaznosti nabývají tím, že se na ně banky v akreditivech odvolávají. Poprvé byly publikovány již v roce 1933 a následně revidovány v letech 1951, 1962, 1974, 1983, 1993. Jejich poslední verze byla vydána v roce 2007 jako publikace Mezinárodní obchodní komory č. 600 Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP 600 – 2007 Revision, ICC Publication No. 600). UCP 600 platí od 1. července 2007.

Tyto zvyklosti a pravidla definují dokumentární akreditiv následujícím způsobem (čl. 2 UCP 600): akreditiv je jakékoliv ujednání, jakkoli nazvané nebo popsané, které je neodvolatelné, a představuje tak pevný závazek vystavující banky honorovat prezentaci dokumentů v souladu s podmínkami akreditivu (honorovat vyhovující prezentaci).

Honorovat znamená:

- zaplatit na viděnou, pokud je akreditiv použitelný platbou na viděnou;

¹³⁴ Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, § 682, 683.

¹³⁵ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 138.

- přijmout závazek k odloženému placení a zaplatit při splatnosti, pokud je akreditiv použitelný odloženým placením;
- akceptovat cizí směnku (tratu) vystavenou beneficentem a zaplatit v době splatnosti, pokud je akreditiv použitelný akceptací.¹³⁶

při zpracování dokumentárních akreditivů platí mimo jiné tato pravidla:

- smlouva o dokumentárním akreditivu musí mít podle obchodního zákoníku vždy písemnou formu;
- pro banku je závazné pouze znění dokumentárního akreditivu, nikoli znění kontraktu uzavřeného mezi dodavatelem a odběratelem. Takovéto smlouvy se bank nijak netýkají a nejsou pro ně závazné ani v případě, že dojde k odstoupení od kontraktu;
- po otevření akreditivu nemá možnost vystavující banka neodvolatelný akreditiv odvolat, zrušit nebo změnit bez souhlasu všech zúčastněných stran, tj. příkazce, avizující resp. potvrzující banky a příjemce akreditivu. Proto v případě, že podmínky akreditivu jsou nevyhovující, je v zájmu příkazce i vystavující banky upravit tyto podmínky ještě před otevřením akreditivu;
- všechny instrukce příkazce k vystavení akreditivu a ke změně akreditivu musí jasně stanovit dokumenty, proti kterým má být provedena následně platba;
- z důvodů minimalizování budoucích problémů při zpracování akreditivu mají banky dbát na to, aby nebyly v akreditivních podmínkách zahrnuty přílišné podrobnosti;
- banka se zabývá pouze předloženými dokumenty, nikoliv stavem zboží nebo služby;
- banka nezkoumá pravost, zfalšování nebo právní účinek jakýchkoliv dokumentů předložených v rámci dokumentárního akreditivu a tudíž za ně nezodpovídá;
- žádost příjemce o převedení dokumentárního akreditivu nemusí být ze strany jeho banky akceptována;
- akreditiv může být převeden bankou pouze tehdy, je-li otevřen vystavující bankou jako „převoditelný“.

¹³⁶ ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 21.

Při zpracování dokumentárního akreditivu nejsou banky odpovědny mimo jiné za:

- formu a pravost dokumentů; váhu, jakost a hodnotu dodaného zboží nebo kvalitu služby;
- konání jednotlivých dopravců nebo pojistitelů atd. při přepravě zboží;
- následky vzniklé zdržením nebo ztrátou při přepravě zpráv, dopisů nebo dokumentů;
- následky vzniklé zpožděním nebo zkomolením swiftových nebo dálnopisných zpráv, omyly v překladech (banky si vyhrazují právo citovat akreditivní podmínky v původním znění);
- následky vzniklé přerušením činnosti banky zásahem úřadů, občanskými nepokoji, válkou, vyšší mocí a jakýmkoliv stávkami nebo výlukami;
- za skutečnost, že předané příkazy nebyly jinou bankou provedeny.¹³⁷

Druhy dokumentárních akreditivů

Akreditiv by měl vždy odpovídat konkrétním potřebám dané obchodní transakce a zájmům smluvních stran. Toho mohou prodávající a kupující dosáhnout pouze vhodným výběrem druhu akreditivu a volbou jeho podmínek.¹³⁸

V praxi se používají různé druhy akreditivů, vždy však půjde o akreditiv:

- odvolatelný nebo neodvolatelný
- avizovaný nebo potvrzený

Odvolatelný akreditiv může být kdykoli v době své splatnosti vystavující bankou zrušen nebo změněn i bez předchozího oznámení beneficiantovi. Prodávající je vystaven riziku, že ke zrušení či změně akreditivu dojde v době, kdy bude zboží již odesláno, avšak dokumenty dosud nebyly předloženy či nebyly přijaty bankou. Z tohoto důvodu se tento typ akreditivu prakticky nepoužívá.

Neodvolatelný akreditiv představuje definitivní závazek vystavující a případné potvrzující banky poskytnout příslušné akreditivní plnění (to je zaplatit ihned či při dni splatnosti dokumentů, akceptovat a proplatit směnku nebo negociovat dokumenty a směnky) za

¹³⁷ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 140.

¹³⁸ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 78.

předpokladu, že budou náležitě předloženy předepsané dokumenty a splněny všechny podmínky akreditivu. Podle nejnovější revize Jednotných zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy UCP 600 je každý akreditiv, ve kterém chybí údaj o jeho odvolatelnosti či neodvolatelnosti, považován za neodvolatelný. Neodvolatelný akreditiv nemůže být změněn ani zrušen bez souhlasu vystavující banky, případně potvrzující banky a beneficianta. Proto je důležité, aby prodávající a kupující velice dobře zvažovali podmínky akreditivu před jeho otevřením a zakotvili je do obchodního kontraktu.

Potvrzený akreditiv je neodvolatelný akreditiv, který je na základě žádosti či zmocnění vystavující banky potvrzen další bankou, která se tím vůči beneficiantovi dostává do obdobného závazku jako banka vystavující. Beneficiant má tak dvě banky, které mu odpovídají za poskytnutí příslušného plnění, a může se obrátit na kteroukoli z nich. Potvrzující banka musí za předpokladu splnění akreditivních podmínek svůj závazek splnit, i kdyby vystavující banka nebyla schopna platit. Závazku z potvrzení se však beneficiant může dovolávat pouze v případě, že dokumenty předloží potvrzující nebo jakékoli jiné jmenované bance. Bude tomu tak téměř vždy, neboť potvrzující banka bude ve většině případů bankou působící v jeho zemi. Je na rozhodnutí avizující banky, zdali akreditiv potvrdí či ne, a za jakých cenových a jiných podmínek. Pokud není avizující banka ochotna akreditiv potvrdit, musí o tom neprodleně informovat vystavující banku. Prodávající bude žádat po kupujícím, aby zařídil potvrzený akreditiv za situace, kdy nebude považovat závazek vystavující banky za dostatečný, ať už z důvodu, že jde o menší či méně známou banku, nebo z důvodu, že nepředvídané události v zemi kupujícího by mohly negativně narušit schopnost vystavující banky dostát svému závazku, i kdyby šlo o dobrou banku. Prodávající by se měl ve svém vlastním zájmu ještě před uzavřením kontraktu informovat u banky, která by měla akreditiv potvrdit, zdali má tato banka na potvrzení akreditivu zájem. Potvrzení akreditivu eliminuje rizika země sídla vystavující banky a riziko neproplacení akreditivu ze strany vystavující banky.

Avizovaný (nebo též nepotvrzený) akreditiv je takový, ve kterém jako jediná banka zavazaná poskytnout příslušné plnění proti předložení stanovených dokumentů a při splnění akreditivních podmínek figuruje banka, která akreditiv vystavila. Banka, která akreditiv beneficiantovi avizovala, nepřijímá žádný platební závazek vůči beneficiantovi.

Proto případné prozkoumání platební schopnosti bude na místě pouze u vystavující banky.¹³⁹

Další druhy dokumentárních akreditivů

Podle způsobu zpracování:

Revolvingový akreditiv se po vyčerpání obnoví nebo po uplynutí stanovené časové lhůty se obnoví nebo navýší, tj. částka akreditivu je beneficiantovi opět k dispozici v původní nebo navýšené výši bez požadavku jakékoli změny původního akreditivu. Vždy záleží na formulaci tohoto akreditivu (způsobu obnovování) v samotném akreditivu, jeho pouhé označení za revolvingový ještě nemusí nic znamenat. V akreditivních podmínkách musí být přesně určen způsob obnovování, to je jak a kolikrát se bude akreditiv obnovovat či na konci kterých období. Je neodvolatelný, může se obnovovat ve vztahu k časovému období nebo k hodnotě. Je výhodný u kontraktů, kde se pravidelně dodávky zboží (služeb) opakují. Po vyčerpání původní celkové akreditivní sumy nebo určité její částky určené pro jisté období není potřeba zřizovat nově stejný akreditiv, tzn. představuje úsporu časovou a na výlohách.¹⁴⁰

Převoditelný akreditiv umožňuje vývozci, v jehož prospěch je akreditiv vystaven, aby požádal banku o převedení akreditivu na jiného beneficianta (svého dodavatele). Používá se u nepřímých obchodů k převodu práv z akreditivu na původního dodavatele zboží. Podmínky akreditivu zůstávají stejné, výjimku představuje akreditivní částka, lhůty pro předložení dokumentů, eventuálně některé další podmínky. Akreditiv lze převést pouze jednou, ale nejsou-li zakázány dílčí dodávky, mohou být části akreditivu převedeny samostatně několika dodavatelům. Akreditivy, které nejsou výslovně označeny jako převoditelné, převádět nelze.

Back-to-back akreditiv se rovněž používá u nepřímých obchodů (reexportů, switchů apod.). Jeho funkce je obdobná jako u převoditelného akreditivu, ale v tomto případě jde o dva samostatné akreditivy. Není proto ani upraven v jednotných zvyklostech. Přináší určitou výhodu prostředníkovi, protože neváže jeho vlastní prostředky při žádosti o otevření akreditivu ve prospěch původního dodavatele. Podmínky obou akreditivů však

¹³⁹ SVATOŠ, M. aj., Zahraniční obchod: teorie a praxe, s. 221.

¹⁴⁰ ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 25.

musejí navazovat, zejména pokud jde o dokumenty, lhůty pro jejich předložení apod. Částka akreditivu se pochopitelně liší.¹⁴¹

Remboursní akreditiv je takový, při kterém místo hotového placení akceptuje banka na podkladě příkazu příkazující banky směnku vystavenou na ni beneficentem. Částka směnky je obvykle stejná jako hodnota akreditivních dokumentů. Podmínky akreditivu stanoví, že předložena bude lhůtní směnka v určitém konkrétním termínu (např. 180 dnů). Banka beneficenta zkontroluje dokumenty předložené v rámci akreditivních podmínek a opatří směnku svým akceptem a ihned takovou směnku nabídnutou beneficentem odkoupí a vyplatí příjemci akreditivu celou směnečnou částku. Vypočtený diskont a hodnotu směnky následně inkasuje od vystavující banky. Výhodou je to, že příjemce obdrží úhradu za dodané zboží, resp. službu ihned, avšak příkazce akreditivu uhradí danou částku až v době uvedené na směnce. Jde o metodu financování dovozu, při které dovozce využívá mezibankovní úvěr a nese jeho náklady.¹⁴²

Akreditivy s červenou či zelenou doložkou se používají velmi vzácně. Umožňují, aby beneficent čerpal určitou část akreditivní částky ještě před odesláním zboží, např. na základě vlastního prohlášení o připravenosti zásilky k dodání.¹⁴³

Stand-by akreditiv viz. výše

Rozdělení akreditivů podle splatnosti:

Akreditiv použitelný platbou na viděnou - při ní banka (vystavující, potvrzující nebo jmenovaná) proplácí akreditivní částku ihned po splnění akreditivních podmínek beneficentem. Tento typ akreditivu někdy požaduje, aby beneficent vystavil vista směnku na banku, u které je akreditiv použitelný.

Akreditiv s odloženou splatností (odloženou platbou) je splatný později. Výplata není provedena okamžitě při splnění akreditivních podmínek, ale s určitou předem přesně stanovenou splatností (např. 160 dnů od data předložení dokumentů). Termín splatnosti by

¹⁴¹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 80.

¹⁴² SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 149.

¹⁴³ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 80.

se měl vždy vázat na některý z předkládaných dokumentů. Odložená splatnost může být stanovena také jako konkrétní datum.

Akreditiv použitelný akceptací směnky bankou určenou v akreditivu (vystavující, potvrzující nebo jmenovanou) a zaplacením při splatnosti směnky. V souladu s akreditivem beneficiant vystavuje na banku určenou v akreditivu lhůtní směnku se splatností stanovenou v akreditivu. Banka vystavující i banka potvrzující (pokud je akreditiv potvrzen) mají povinnost směnku akceptovat a při splatnosti proplatit, splní-li beneficiant podmínky akreditivu.

Akreditiv použitelný negociací směnky nebo dokumentů je upraven v UCP 600. Podle těchto Jednotných zvyklostí a pravidel je akreditiv použitelný negociací pouze u jiné než vystavující banky. Tato banka bude buď potvrzující, nebo jmenovanou bankou. Negociace znamená převod směnky z jedné osoby na druhou. Podle pravidel může provést negociaci jmenovaná banka odkupem cizích směnek (vystavených na jinou banku) a/nebo dokumentů za předpokladu řádné prezentace dokumentů zálohováním či příslibem zálohování příslušné částky beneficiantovi.

Akreditivy lze tak použít jak pro placení v době dodávky, tak i pro poskytování úvěru. Volba akreditivu co do jeho splatnosti se sjednává v kontraktu a řídí se většinou finančními úvahami prodávajícího i kupujícího. Úvěrové akreditivy představují pro vývozce jeden z nejdokonalejších způsobů zajištění krátkodobého dodavatelského úvěru, zejména s ohledem na možnosti financování dané transakce.

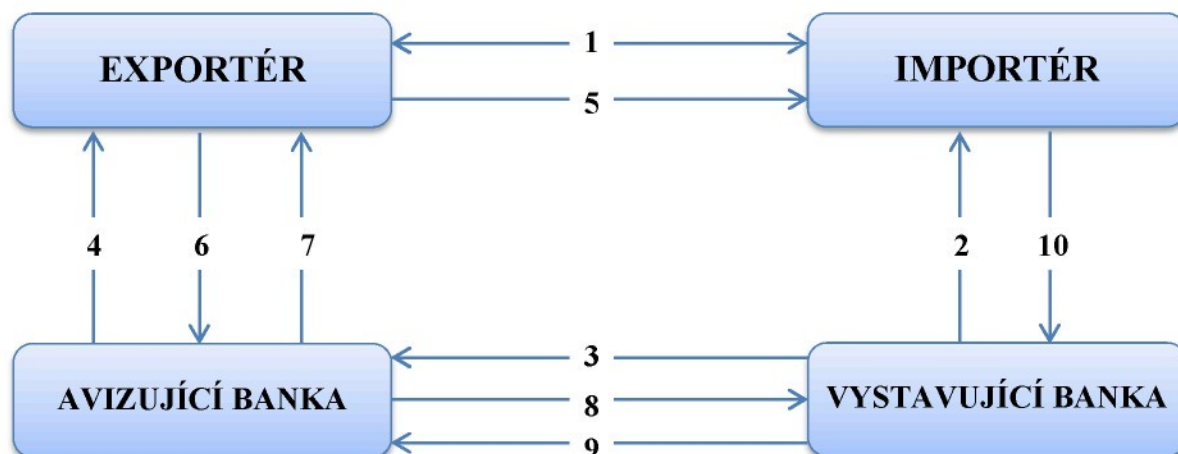
Při použití akreditivu je nutno věnovat pozornost i některým dalším podmínkám, např. možnosti čerpání akreditivu dílčími dodávkami, tolerancím lhůt, množství dodaného zboží apod.¹⁴⁴

Účastníky dokumentárního akreditivu jsou:

- příkazce akreditivu (odběratel, kupující, importér, žadatel o akreditiv) je ten, kdo dává bance instrukce k vystavení akreditivu, resp. k jeho změně;
- vystavující banka (banka příkazce) je ta, která převzala od příkazce instrukce k vystavení akreditivu, resp. k jeho změně a jedná na jeho žádost;

¹⁴⁴ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 79.

- avizující, resp. potvrzující, resp. jmenovaná banka (banka příjemce) avizuje akreditiv bez svého závazku vůči beneficiantovi, s rozumnou péčí ověřuje pravost akreditivu;
- příjemce akreditivu (dodavatel, prodávající, beneficiant, oprávněný, exportér) je ten, kdo musí předložit požadované dokumenty a splnit další akreditivní podmínky.¹⁴⁵ Postup při provádění akreditivní operace je následující:



Obrázek 2 *Průběh dokumentárního akreditivu*

Zdroj: ANDRLE, P. Dokumentární akreditiv v praxi. 4. zcela přeprac. vyd. Praha: Grada, 2007. s. 24. ISBN 978-80-247-2276-4.

Obecný postup (akreditiv použitelný platbou na viděnou)

1. Exportér a importér se dohodnou na podmínkách kontraktu. Vystavení akreditivu předchází uzavření kupní smlouvy, v jejíchž platebních podmínkách bude stanoveno placení prostřednictvím dokumentárního akreditivu. Obě strany se domluví na druhu akreditivu, délce jeho platnosti, způsobu použitelnosti, dokumentech, proti kterým bude banka plnit, placení výloh bank za vyřízení akreditivu a podobně.
2. Importér – příkazce akreditivu požádá svou banku o vystavení dokumentárního akreditivu ve prospěch prodávajícího. Banka žádost posoudí s ohledem na bonitu a zajištění poskytnuté příkazcem a v kladném případě akreditiv vystaví a stává se tak vystavující bankou. Akreditiv může být otevřen písemnou formou (dopisem) nebo

¹⁴⁵ MÁČE, M., Platební styk: klasický a elektronický, s. 75.

s využitím telekomunikačních prostředků (Swift/telegram, dříve dálnopis). Swiftová forma vystavování akreditivů je v současné době nejvíce využívaným způsobem.

3. Vystavující banka (banka importéra – kupujícího) akreditiv avizuje (oznamuje) beneficiantovi akreditivu – prodávajícímu. Avizován může být přímo, ale ve většině případů je avizován beneficiantovi prostřednictvím jeho banky, popř. jiné banky v jeho zemi, z důvodu ověření autenticity akreditivu. Vystavující banka tedy akreditiv zasílá (většinou prostřednictvím mezinárodního telekomunikačního systému SWIFT) avizující bance v zemi exportéra.

4. Avizující banka ověří autentičnost (pravost) akreditivu (ověřením podpisů na akreditivní listině, ověřením telegrafických a swiftových klíčů) a avizuje jej exportérovi. Avizující banka může být vystavující bankou požádána či zmocněna akreditiv potvrdit. Pokud tak učiní, stává se potvrzující bankou.

5. Exportér odešle zboží a zkompletuje akreditivem požadované dokumenty.

6. Exportér následně tyto dokumenty předloží avizující bance

7. Avizující banka předložené dokumenty zkontroluje. Pokud je zmocněna vystavující bankou poskytnout plnění z akreditivu (půjde o jmenovanou banku) a prodávajícím předložené dokumenty odpovídají akreditivu, jmenovaná banka může prodávajícímu poskytnout plnění dle podmínek akreditivu. Pokud avizující banka akreditiv potvrdila (jde o potvrzující banku) a byly-li jí v souladu s akreditivem předloženy odpovídající dokumenty, tato banka musí plnit dle podmínek akreditivu. V ostatních případech, kdy banka nevyužije nominaci vystavující bankou nebo akreditiv nepotvrdila, zasílá avizující banka dokumenty vystavující bance ke kontrole a k plnění dle podmínek akreditivu.

8. Avizující nebo potvrzující banka posílá dokumenty vystavující bance a žádá provedení úhrady.

9. Vystavující banka dokumenty zkontroluje, a pokud odpovídají podmínkám akreditivu, uhradí jejich hodnotu v souladu s podmínkami akreditivu avizující bance (potvrzující bance).

10. Vystavující banka uvolňuje dokumenty příkazci a zatíží jeho účet za platbu příslušné částky (ihned nebo později, podle znění akreditivu).¹⁴⁶

¹⁴⁶ ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 24.

Výhody a nevýhody dokumentárního akreditivu

Výhody:

Placení prostřednictvím dokumentárního akreditivu představuje jak pro kupujícího, tak i pro prodávajícího nejvyšší možnou jistotu. Dokumentární akreditivy jsou oblíbené hlavně u vývozců. Ti získávají bankovní závazek k poskytnutí akreditivního plnění. Banky bývají považovány za subjekty dobré pověsti a jejich závazky za bonitnější než závazky obchodních firem. U potvrzeného dokumentárního akreditivu má dodavatel pohledávku jak vůči vystavující bance, tak také vůči potvrzující bance.

Odběratel (příkazce) uvede ve svém příkazu k otevření akreditivu přesné informace o tom, v jakém čase a na základě kterých dokumentů má být zaplacen sjednaný obnos, dokdy je akreditiv platný, dokdy nejpozději musí být uskutečněna dodávka, jak mají vypadat dokumenty atd.

Odpovídají-li předložené dokumenty akreditivním podmínkám, je vystavující, případně také potvrzující banka povinna zaplatit buď ihned, nebo v termínu, který je stanoven v akreditivu. Odběratel má tak jistotu, že zaplatí až poté, kdy byla na základě předložených dokumentů prokázána realizace dodávky nebo služby. Kupující bude mít jistotu, že v době platby bude zboží již na cestě a prodávající je nebude moci zadržet. Vhodnou volbou a formulací dokumentů a dalších akreditivních podmínek si může kupující zajistit požadovanou kvalitu zboží, včasnost jeho dodání a zabezpečit, aby prodávající nedostal zaplacené neoprávněně. Díky nabídce zajištění platby akreditivem kupující obecně prokazuje prodávajícímu svou ochotu platit a může též vyjednat výhodnější cenové podmínky.

Dodavatel má jistotu, že za realizovanou dodávku nebo službu dostane zaplacené. Pokud dodavatel není schopen předložit dokumenty odpovídající po všech stránkách podmínkám akreditivu, zaniká závazek placení na základě akreditivu. Vystavující banka musí v takovém případě kontaktovat příkazce akreditivu a informovat jej o nedostacích v dokumentech s dotazem, zda takové nedostatky akceptuje a zmocňuje banku proplatit dokumenty i přes tyto nedostatky. Dále může také zpoždění v dodávce zabránit čerpání akreditivu. Akreditiv tak přináší výhody jen spolehlivým dodavatelům.

Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že akreditiv je vhodný zejména při obchodování mezi partnery, kteří spolu nemají dlouhodobější obchodní styky a ještě se příliš neznají. Velkou výhodou zejména pro obchod s politicky a ekonomicky méně stabilními zeměmi je pak možnost potvrzení akreditivu. Je-li akreditiv potvrzen, nemusí se dodavatel bát, že nedostane zaplacení například z důvodu embarga na zahraniční platby ze strany země odběratele. Platí zde však samozřejmě podmínka předložení dokumentů v naprostém souladu s akreditivními podmínkami.

Nespornou výhodou akreditivu je také možnost bezregresního odkoupení dokumentů v rámci akreditivu (tj. forfaitingu) v případě, že akreditiv stanoví odložené placení. Pro dodavatele se zde tedy skýtá možnost nabídnout odběrateli výhodné platební podmínky při zachování de facto platby na viděnou pro dodavatele.

Pomocí převoditelného akreditivu a back-to-back akreditivu je také možné financovat nákup určitého zboží za účelem dalšího prodeje, aniž by prostředník měl dostatek financí na nákup zboží od původního dodavatele.

Akreditiv může dále být využíván při předfinancování exportu. Banka tak financuje výrobní fázi určité exportní zakázky s podmínkou, že tato exportní zakázka bude kryta akreditivem (případně směnkou nebo i jiným způsobem). Výnos takového akreditivu je potom použit přednostně na splacení pohledávky z předexportního úvěru, zbylá částka je vyplacena klientovi.¹⁴⁷

Nevýhody:

Zpracování dokumentárního akreditivu je náročné a složité. Změnu dokumentárního akreditivu lze provádět pouze se souhlasem všech zúčastněných stran. Nevýhodou jsou také vyšší bankovní výlohy ve srovnání například s dokumentárním inkasem. Náklady akreditivů mohou být značné.¹⁴⁸ Banky většinou účtují poplatky za každou operaci, kterou v rámci akreditivu provádějí, jednotlivě. Příkladem může být poplatek za vystavení akreditivu, za jeho avizování, potvrzení apod. Z tohoto důvodu je nezbytné sjednat v

¹⁴⁷ VINTER, J., Dokumentární akreditiv hladce a obrace [online]. 2010. [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: < <http://cfoworld.cz/financni-sluzby/dokumentarni-akreditiv-hladce-a-obrace-615> >.

¹⁴⁸ SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M., Platební styk, s. 143.

kontraktu, jak se prodávající a kupující budou podílet na úhradě nákladů spojených s akreditivem.¹⁴⁹ Banka, která je požádána o vystavení akreditivu, se má zavázat k akreditivnímu plnění, a proto zkoumá platební schopnost žadatele o akreditiv podobně, jako by mu poskytovala úvěr. V závislosti na bonitě příkazce akreditivu může vystavující banka požadovat po příkazci, aby deponoval v této bance akreditivní částku jako ručení pro úhradu akreditivní částky. Při stanovení špatných podmínek nebo nedodržení podmínek ze strany dodavatele mohou být značně znehodnoceny nebo dokonce potlačeny výhody akreditivu.

Především pro kupujícího je nevýhodou princip dokumentárnosti a princip vyloučení odpovědnosti bank. Všechny strany akreditivní operace se zabývají pouze dokumenty, nikoliv zbožím, službami či dalšími výkony, ke kterým se tyto dokumenty vztahují. Případné nároky kupujícího, vzniklé například z titulu dodání vadného či poškozeného zboží, musejí být řešeny mimo akreditiv. Banky nejsou zodpovědné za formu, dostatečnost, přesnost, pravost, falsifikaci či právní účinnost jakéhokoli dokumentu nebo za obecné nebo specifické podmínky stanovené v dokumentu nebo v něm dodatečně uvedené. Nepřebírají ani žádnou závaznost či odpovědnost za popis, množství, váhu, kvalitu, stav, balení, dodání, hodnotu nebo existenci zboží, služeb nebo jiných výkonů představovaných jakýmkoli dokumentem nebo za dobrou víru, jednání, opomenutí, solventnost, činnost nebo finanční situaci odesílatele, dopravce, zasílatele, příjemce nebo pojistitele zboží nebo jakékoliv jiné osoby. Banky nejsou zodpovědné za následky vyplývající ze zdržení, ztráty, zkomolení nebo jiné omyly vzniklé při předávání jakýchkoli zpráv nebo dopisů nebo dokumentů, pokud tyto zprávy, dopisy nebo dokumenty jsou předávány nebo odeslány v souladu s požadavky stanovenými v akreditivu, nebo pokud příslušná banka převzala iniciativu při volbě způsobu doručení v případě neuvedení takových instrukcí v akreditivu.¹⁵⁰

¹⁴⁹ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A., Mezinárodní obchodní operace, 2007, s. 80.

¹⁵⁰ ANDRLE, P., Dokumentární akreditiv v praxi, s. 32.

3 Komparace platebních instrumentů

Na závět této kapitoly provedu krátké porovnání analyzovaných platebních instrumentů. Hlediska srovnání vycházejí z uvedených vlastností jednotlivých plateb. Kritérii budou: míra eliminace rizik plynoucích z realizace kontraktu, časová náročnost provedení platby, administrativní náročnost a finanční náročnost. Ve srovnání neuvádím platbu prostřednictvím šeků a to z toho důvodu, že se pro stanovená kritéria příliš neliší od hladkých plateb.

Srovnání bude uvedeno z pohledu určitého hlediska od nejvhodnějšího k nejméně vhodnému.

- ***míra eliminace rizik plynoucích z realizace kontraktu*** (nebo-li míra jistoty, že bude platba realizována)

1. Dokumentární platby – je možné považovat za nejspolehlivější platební prostředky i díky jejich nevýhodám oproti ostatním možnostem a to jsou administrativní, časová a finanční náročnost. Nejméně je rizikový akreditiv. Prodávající nemůže obdržet platbu, aniž by kupující neobdržel dokumenty proti platbě dle sjednaných podmínek. U dokumentárního inkasa nemá vývozce jistotu, že zboží bude dovozcem převzato a zapláceno.
2. Platba směnkou – je již rizikovější, nebude-li schopen dlužník svému závazku dostát, úhrada neproběhne. V tomto případě není jistá úhrada ani v případě rychlého soudního řízení. Prodávající se může tomuto vyhnout eskontem směnky nebo bankovním avalem.
3. Hladká platba je nejrizikovější. Zajištění této platby je možné například bankovní zárukou.

- ***časová náročnost provedení platby*** (doba nutná k provedení platby)

1. V podstatě okamžitě může dojít k hotovostnímu proplacení směnky – v mezinárodním obchodu většinou dochází k bezhotovostní úhradě.
2. Hladká platba – bankovní převody jsou uskutečňovány zpravidla do týdne. Následovat by mohlo proplacení směnky bezhotovostním převodem.

3. Dokumentární inkaso – také vzhledem k nižšímu počtu úkonů v průběhu dokumentárního inkasa oproti akreditivu je uváděna jako jedna z výhod oproti akreditivu jeho rychlost.

4. Dokumentární akreditiv – je nejvíce propracovaný, spolehlivý instrument, který je logicky nejvíce časově náročný.

- **administrativní náročnost** (vyřízení dokumentů spojených s provedením platby)

1. Zadání příkazu k úhradě do zahraničí vyžaduje pouze vyplnění krátkého formuláře. Díky využívání elektronického bankovníctví není třeba ani návštěva pobočky. Odchozí i příchozí položky mohou klienti sledovat kdykoliv v příslušné elektronické aplikaci.

2. Platba směnkou je náročnější. Výhodné je mít předtištěný vzor směnky, kterou je možné pouze vyplnit. Oprávněný ze směnky by ji měl co nejlépe uschovat, například v bankovním trezoru. Směnečný dlužník si vede evidenci směnek, aby se nedostal do prodlení při zaplacení. Oprávněný ze směnky dále předkládá směnku k proplacení, případně ji eskontuje.

3. Dokumentární platby – jsou bezesporu administrativně nejnáročnější. Prostřednictvím dokumentů se prokazuje splnění podmínek, na jejichž základě jsou platby prováděny. Na úkonech s dokumenty se podílejí nejen prodávající a kupující ale také banky a při manipulaci s dokumenty dochází k dalším administrativním úkonům. Obecně méně úkonů se provádí v případě dokumentárního inkasa, můžeme tedy předpokládat, že bude o něco méně administrativně náročný než dokumentární akreditiv.

- **finanční náročnost** (náklady spojené s provedením platby)

1. Jako nejlevnější způsob úhrady je v dostupné literatuře uváděn bankovní převod. Tento úkon je jednoduchý, nevyžaduje dokonce ani účast zaměstnance banky (v případě elektronického zadání) a není spojen ani s dalším smluvním ujednáním či dodatečnými náklady.

2. Platba směnkou – v případě tohoto cenného papíru musíme počítat s provizí pro oprávněného ze směnky, jedná se o jaké si poskytnutí úvěru dlužníkovi, které není bezplatné.

3. Dokumentární inkaso – zde se opět vracím k již zmíněnému menšímu počtu úkonů oproti dokumentárnímu akreditivu. U dokumentárního inkasa dokumenty banka pouze

přebírá a předání dokumentů kupujícímu je proti plnění. Náročnější na proces a pro klienta dražší je tedy akreditiv.

4. Dokumentární akreditiv – v případě akreditivu banka kontroluje také správnost dokumentů předkládaných prodávajícím dle smluvního ujednání. Banky účtují poplatky jednotlivě za každou operaci, kterou v rámci akreditivu provádějí.

Vhodnost použití určitého platebního nástroje

Z hlediska dodavatele/odběratele

Z uvedeného vyplývá, že obě strany kontraktu chtějí rychlé, bezpečné provedení úhrady s co nejnižšími náklady. Ovšem zájmy prodávajícího a kupujícího jsou protichůdné. Kupujícímu nejvíce vyhovuje nákup „na úvěr“. Tedy placení po dodání zboží. Oddálit placení může například akceptací směnky. Volba platební podmínky vývozce směřuje opačným směrem a to k co nejvyššímu zajištění, tedy k potvrzenému dokumentárnímu akreditivu případně k bankovní záruce a možnému forfaitingu. Naopak hladká platba po dodání je nejrizikovější.

Z hlediska ekonomické síly obchodních partnerů

Z hlediska ekonomické síly obchodních partnerů může být silnější prodávající nebo kupující. Je-li ekonomicky silnější prodávající, určuje platební podmínky on a může například žádat platbu předem. (Prodávajícím by mohla být firma v postavení monopolu prodávající jedinečné zboží, zde kupující patrně nedosáhne vysokého zajištění své platby). Je-li ekonomicky silnější kupující (prodávající je běžná firma na trhu s velkou konkurencí – což je nejčastější případ na současných trzích) bude kupující vyžadovat nákup na úvěr, tedy placení až po dodání zboží.

Z hlediska země dovozce

V případě kupujícího z exotické nebo hospodářsky či politicky nestabilní země je vhodné použít potvrzený dokumentární akreditiv. Naopak v případě obchodů v rámci Evropské unie, či při obchodech se státy Severní Ameriky se zajištění typu dokumentárního akreditivu používá velice málo.

Z hlediska výše poplatků

Z hlediska nákladů je třeba správně posoudit a zmapovat všechna možná rizika a po té uvážit volbu příslušného instrumentu. Náklady jsou nejvyšší u nejbezpečnějšího produktu a to u akreditivu. V případě dokumentárního inkasa jsou poplatky mnohem nižší a klesají i u dalších produktů jako jsou směnky či šeky a nejlevnější ale nijak nezajištěné jsou pak hladké platby.

Z uvedeného vyplývá, že nelze určit, která forma úhrady (zajištění) je tou nejvhodnější. Vždy záleží na individuálních okolnostech kontraktu.

4 Význam, využívání a vývoj platebních instrumentů v zahraničním obchodu

Není snadné získat přesné statistiky o počtu vystavených dokumentárních akreditivů, inkas atd. v celosvětovém měřítku. Jedním z nejvíce určujících zdrojů může být počet zpráv (např. MT700/799, MT400/410) mezibankovního telekomunikačního systému SWIFT¹⁵¹, které jsou určeny pro vystavování dokumentárních plateb.¹⁵² Údaje o používání dokumentárních plateb jsou pouze odhadovány na základě počtu zaslaných „swiftových“ zpráv, prostřednictvím kterých jsou dokumentární platby vyřizovány. Z tohoto důvodu se údaje společností zabývajících se oblastí Trade Finance¹⁵³, které hovoří o využívání dokumentárních plateb v mezinárodním platebním styku, často liší.

Podle průzkumu z roku 2005 provedeného britskou agenturou UK Institute of Exporters je za pomoci dokumentárních akreditivů vypořádáno 12 % až 15 % světového zahraničního obchodu.¹⁵⁴ Podle poradenské firmy Global Business Intelligence platby na otevřené účty představují 78% mezinárodního obchodu, 15 % obchodních operací je vypořádáno prostřednictvím dokumentárního akreditivu a zbylých 7 % prostřednictvím ostatních nástrojů.¹⁵⁵

Dále uvádím údaje z výzkumu Mezinárodní obchodní komory (International Chamber of Commerce – ICC) nazvaného „Rethinking Trade Finance 2010 ICC Global Survey“. Tento výzkum vychází z odpovědí od 161 bank v 75 zemích. Dle tohoto výzkumu je obecně známo, že 80 % až 85 % obchodních operací je vypořádáno na otevřený účet. Zbylých

¹⁵¹ SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) Společnost pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci provozuje mezinárodní přenos dat mezi bankami elektronickými prostředky. Tato síť spojuje účastnické banky i další finanční instituce a umožňuje jim rychlý, spolehlivý a hlavně bezpečný přenos dat týkajících se platebních a finančních transakcí a dalších souvisejících informací.

¹⁵² ANDRLE, P. Nové trendy v dokumentárním platebním styku. Bankovníctví [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11071990-nove-trendy-v-dokumentarnim-platebnim-styku>>.

¹⁵³ „Trade Finance“ znamená financování mezinárodního obchodu. Oddělení banky s tímto názvem obvykle nabízí služby v oblasti exportního financování a dokumentárních transakcí a záruk.

¹⁵⁴ ANDRLE, P. Kam kráčí dokumentární akreditiv? Bankovníctví [online]. 2005, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770-kam-kraci-dokumentarni-akreditiv>>.

¹⁵⁵ Rethinking Trade Finance 2009. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2009, s. 20 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf>.

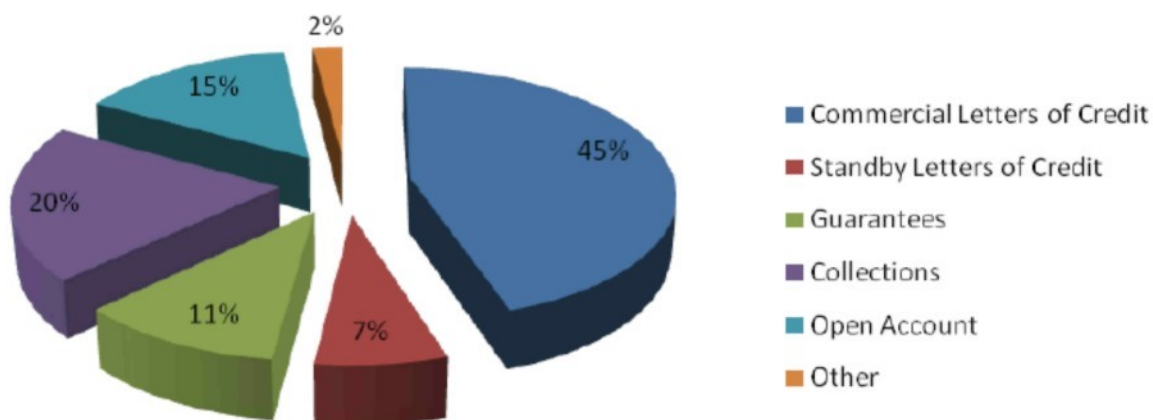
15 % až 20 % (dle počtu zaslaných swiftových zpráv použitých pro příslušné instrumenty) pak pomocí produktů, jako jsou dokumentární akreditivy, dokumentární inkasa a bankovní záruky.¹⁵⁶ Výzkum dále uvádí, že prostřednictvím dokumentárního inkasa bylo v roce 2004 vypořádáno přibližně 31 % a v roce 2009 tento údaj klesl na 27 % z celkového počtu tradičních produktů exportního financování. Z celkového počtu obchodních operací tedy připadá na vypořádání prostřednictvím dokumentárního inkasa 5,4 % v roce 2004 a 4 % v roce 2009.

K vypovídací schopnosti „swiftových“ statistik uvádí výzkum následující: všechny uváděné údaje vychází z již zmíněného předpokladu, že 15 % až 20 % obchodů je vypořádáno jinak než na otevřený účet. V průzkumu ICC z roku 2007, který se týkal swiftových zpráv, uvedlo 80 % oslovených bank, že 90 % jejich dokumentárních akreditivů je vyřízeno pomocí zpráv swift, u zbylých 20 % bank je to 50 % akreditivů. „Swiftové“ statistiky můžeme proto považovat za dobrý ukazatel celkového využití uváděných produktů.¹⁵⁷

Další zajímavé údaje o používání bankovních produktů pro zajišťování plateb z výše uvedeného výzkumu opět vycházejí z údaje, že 80 % až 85 % obchodních operací je vypořádáno na otevřený účet. Následující údaje jsou však od respondentů (pracovníků) finančních institucí pracujících v oddělení Trade Finance (financování obchodu). Údaje o vypořádání obchodů na otevřený účet jsou platné pouze pro oddělení Trade Finance. Běžné zadání příkazu k úhradě se odvíjí v jiných částech banky.

¹⁵⁶ Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2010, s. 18 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://ebookbrowse.com/rethinking-trade-finance-2010-pdf-d100862742>>.

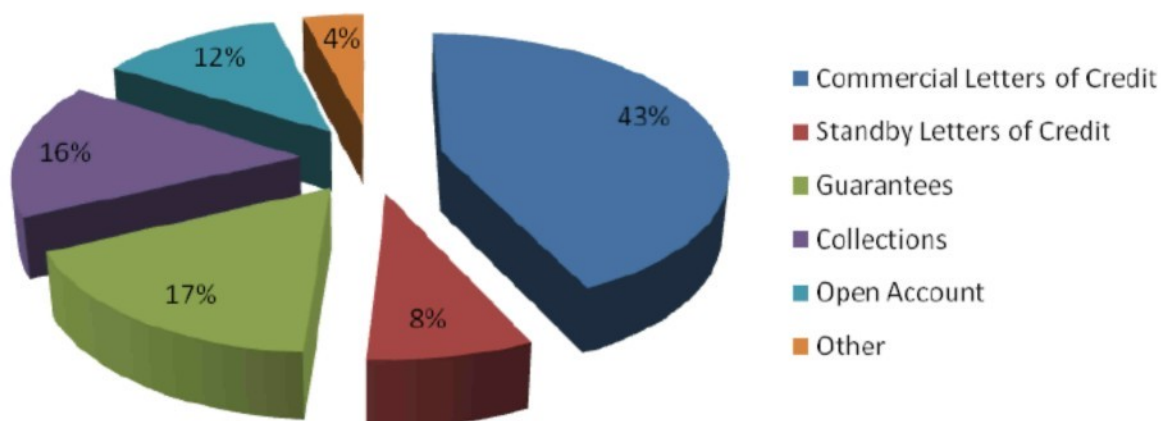
¹⁵⁷ Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2010, s. 27 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://ebookbrowse.com/rethinking-trade-finance-2010-pdf-d100862742>>.



Obrázek 3 Objemy vývozních transakcí

Zdroj: Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. International Chamber of Commerce, 2010, s. 18 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf>.

Z uvedeného grafu můžeme vyčíst, že z celkového objemu vývozních transakcí, které jsou prováděny prostřednictvím bankovních služeb oddělení Trade Finance, připadá 45 % na dokumentární akreditivy, 20 % na dokumentární inkasa, 15 % na otevřený účet, 11 % na záruky, 7 % na stand-by akreditivy a 2 % na ostatní.



Obrázek 4 Objemy dovozních transakcí

Zdroj: Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. International Chamber of Commerce, 2010, s. 18 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf>.

Z grafu týkajícího se dovozních transakcí vyplývá, že z celkového objemu těchto transakcí, které oddělení Trade Finance zajišťují, připadá 43 % na dokumentární akreditivy, 16 % na dokumentární inkasa, 12 % na otevřený účet, 17 % na záruky, 8 % na stand-by akreditivy a 4 % na ostatní.¹⁵⁸

Z uvedených bankovních produktů jsou pro zdárný průběh obchodu používány v největší míře dokumentární akreditivy (44 %), dále dokumentární inkasa (18 %), pokračují bankovní záruky (14 %), vypořádání na otevřený účet (13,5 %), stand-by akreditivy (7,5 %) a ostatní (3 %).

Použití akreditivů se výrazně liší podle příslušných oblastí světa – viz čísla v tabulce, která představují používání akreditivů v jednotlivých oblastech (uvedeny jsou jen dokumentární akreditivy, stand-by akreditivy zahrnuté nejsou)¹⁵⁹

Tabulka 4 Použití akreditivů dle jednotlivých oblastí světa

Použití akreditivů se liší podle různých oblastí světa	
Evropská unie	9 %
Evropa mimo EU	20 %
Severní Amerika	11 %
Latinská Amerika	27 %
Střední východ	52 %
Tichomoří	43 %
Afrika	49 %
Asie	46 %
Austrálie a Nový Zéland	17 %

Zdroj: ANDERLE, P. Kam kráčí dokumentární akreditiv? [online]. Bankovnictví.iHNed.cz [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://ihned.cz/1-10089250-17312770-000000_d-81>.

Z uvedené tabulky zjistíme, že v ekonomicky vyspělých oblastech se používá dokumentární akreditiv v malé míře. Je to 9 % v Evropské unii, 11 % v Severní Americe, 17 % Austrálie a Nový Zéland. Oproti tomu v ekonomicky méně vyspělých částech světa se akreditivy využívají mnohem více například 52 % Střední východ, 49 % Afrika, 46 %

¹⁵⁸ Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2010, s. 18 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://ebookbrowse.com/rethinking-trade-finance-2010-pdf-d100862742>>.

¹⁵⁹ ANDERLE, P. Kam kráčí dokumentární akreditiv? Bankovnictví [online]. 2005, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770-kam-kraci-dokumentarni-akreditiv>>.

Asie. Z uvedeného je zřejmé, že používání akreditivu klesá s vyspělostí země, jejího finančního systému a její celkové rizikovosti.

Výrazný pokles významu či dokonce zánik dokumentárního akreditivu je v dohledné době víceméně vyloučen. Při vývozu do určitých teritorií se jedná téměř o jediné či převažující zajištění proti platebním rizikům. V zemích s devizovými restrikcemi je poskytnutí akreditivu (například Indie, Pákistán, Bangladéš) jedním z hlavních předpokladů na poskytnutí prostředků na zahraniční úhradu za zboží. V mnoha dalších zemích hrají akreditivy tradičně významnou roli (Rusko, Čína, jihovýchodní Asie, Střední východ, Japonsko).

Za hlavní konkurenční produkty dokumentárního akreditivu jsou považovány faktoring¹⁶⁰ a úvěrové pojištění¹⁶¹. Bezpochyby mají s akreditivem mnoho společného, poskytují zajištění proti platebnímu riziku zahraničního partnera (kupujícího). Nicméně nejedná se o přímé substituenty.¹⁶²

Trendy v dokumentárním platebním styku

V 90. letech minulého století klesal počet akreditivů vystavených prostřednictvím SWIFT asi o 5 % ročně. Mnoho tradičních trhů, kde se používají dokumentární akreditivy (například země střední a východní Evropy, Thajsko, Tchaj-wan), postupně přechází na platby po dodávce zboží, případně na alternativní způsoby financování (například prostřednictvím faktoringu). Jiné tradiční trhy jako Saudská Arábie stále více používají úvěrové pojištění.

¹⁶⁰ Exportní faktoring představuje především financování, správu a inkaso exportních "účetních" pohledávek za zahraničními partnery-kupujícími, případně též jejich případné vymáhání. Exportér poskytuje svému zahraničnímu partnerovi obchodní úvěr, příslušnou platební podmínkou obchodního kontraktu tak bude platba po dodání zboží. Faktoringová společnost příslušné pohledávky exportéra za kupujícím financuje. Podle dohody tak činí bez zpětného postihu (v případě nezaplacení kupujícím při splatnosti), nebo se zpětným postihem na exportéra.

¹⁶¹ Úvěrové pojištění poskytuje zajištění proti platebnímu riziku kupujícího (i riziku země kupujícího). Co do krytí rizik vždy záleží na příslušné pojistné smlouvě. Ve většině případů obnáší spoluúčast, tzn. v případě prodlení na straně kupujícího, ponese určitou část ztráty též exportér. Příslušné pojistné plnění obdrží pojištěný-exportér - opět až po určité čekací lhůtě, kdy pojišťovna, resp. exportér vymáhají příslušnou pohledávku u kupujícího.

¹⁶² ANDRLE, P. Kam kráčí dokumentární akreditiv? Bankovníctví [online]. 2005, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770-kam-kraci-dokumentarni-akreditiv>>.

Tyto trendy jsou dány především rozvojem těchto trhů a vyspělostí bankovního a finančního systému dané země, který nabízí více alternativ k tradičnímu dokumentárnímu akreditivu. Mnoho zemí střední a východní Evropy se svým vývozem stále více orientuje na západní trhy, vůči kterým používání dokumentárních akreditivů či inkas ve velkém měřítku není tak obvyklé. V důsledku zostřené konkurenčního boje či privatizace klesá i počet globálních hráčů v oblasti zahraničního obchodu. V absolutních číslech však objemy akreditivů mírně rostou, což je dáno celkovým rozvojem mezinárodního obchodu daného úspěšnými jednáními v rámci WTO.¹⁶³

K možnostem dalšího vývoje ohledně využívání dokumentárního akreditivu Anderle uvádí, že se dá předpokládat i nadále klesající trend ve významu tohoto platebního instrumentu. Podle tohoto autora je používání akreditivů do značné míry dáno ekonomickou vyspělostí příslušné země, existencí alternativních způsobů financování, možností získat informace o bonitě zahraničních zákazníků, vymahatelnosti práva a podobně. Z tohoto pohledu je evidentní, že pro mnoho teritorií bude dokumentární akreditiv i nadále převažující platební metodou.

Do zahraničního obchodu se budou dále hlouběji zapojovat další rozvojové země, především ze střední Asie a Afriky, které tradičně používají dokumentární akreditivy. Není pravděpodobné, že by rozvoj v těchto oblastech byl tak rychlý, aby bylo možné v nejbližších deseti až dvaceti letech v převážné míře přejít na alternativní metody zajištění platebních rizik.

S ohledem na počty i objemy akreditivů lze ve střednědobém horizontu předpokládat spíše stagnaci. Mírný pokles v některých teritoriích, například na vyspělejších trzích Asie (Tchaj-wan, Malajsie, Indie) a Středního východu (Saúdská Arábie, Spojené Arabské Emiráty), bude do značné míry kompenzován rozvojem na nových rozvojových trzích.¹⁶⁴

¹⁶³ ANDRLE, P. Nové trendy v dokumentárním platebním styku. Bankovníctví [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11071990-nove-trendy-v-dokumentarnim-platebnim-styku>>.

¹⁶⁴ ANDRLE, P. Kam kráčí dokumentární akreditiv? Bankovníctví [online]. 2005, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770-kam-kraci-dokumentarni-akreditiv>>.

Zvyšování konkurence a celosvětová konsolidace

V oblasti Trade Finance je v současné době trend zvyšující se konkurence mezi bankami. Ty se snaží hledat nový zdroj příjmů v poplatcích a to zejména v současné době, kdy dochází k poklesu úrokových výnosů. Z tohoto důvodu je oblast dokumentárních plateb velmi atraktivní a pro univerzální banky je to velice důležitá oblast zájmu. Rostoucí konkurence ale nutí banky snižovat náklady. V tomto směru můžeme sledovat několik trendů.

Snižování nákladů mohou banky dosáhnout zaváděním automatizace a s tím spojeným snižováním počtu zaměstnanců. Automatizace s sebou přináší velké počáteční investice a není-li dobře promyšlená a neodpovídá-li celkové strategii a postavení banky na trhu, může být dokonce kontraproduktivní. Na druhou stranu snižování počtu zaměstnanců bez odpovídající automatizace vede k velkému pracovnímu zatížení zaměstnanců, následně k větší chybovosti a celkově ke snížení kvality jejich práce. Zaměstnanci nemají dostatek času věnovat se obchodním případům s odpovídající péčí a toto často končí odchodem nejvýznamnějších klientů ke konkurenci.

Velké mezinárodní banky snižují náklady tím, že se na dokumentární platby zaměří pouze několik jejich mezinárodních center, která si rozdělí působnost ve světě. Tato centra poté např. kontrolují dokumenty. Dochází tedy k oddělení místa, které má znalost příslušného obchodu a klienta, a místa, které akreditiv zpracuje. To vede na jedné straně ke značné efektivitě, nicméně na straně druhé buď k formálnosti kontroly, nebo naopak k velké přísnosti při posuzování nesrovnalostí v dokumentech. Důsledkem takového řešení může být větší chybovost a tedy i ztráty, větší byrokracie, zhoršení vzájemné komunikace banky s klientem a podobně.

Některé banky přešly k centrální kontrole dokumentů v elektronické podobě. Dokumenty jsou stejně jako dříve zasílány do místa banky, které je klientovi relativně nejbližší, ale toto místo kontrolu dokumentů neprovádí, pouze dokumenty převede do elektronické podoby (naskenuje) a elektronicky zasílá do centra ke kontrole. I u tohoto systému se však objevuje zvýšený výskyt chyb.

Outsourcing a Trade Finance

Pro snížení nákladů dokumentárních plateb některé banky používají outsourcing. Necháávají

zpracovat akreditivy od jiných bank, které na tuto oblast kladou větší důraz a jejichž systém dokumentárních plateb je sofistikovanější. Tyto banky pak vystavují akreditivy jménem bank, které takto zůstávají na trhu Trade Finance a zároveň tyto služby poskytují za významného snížení nákladů a zvýšení profitability. Většina bank si již uvědomila, že potřebuje odborníky nejenom na zpracování produktů Trade Finance, ale i na jejich prodej a udržování vztahů s klienty. Klienti požadují nejenom zpracování, ale často i poradenství, a to již ve fázi kontraktačního vyjednávání. A zde je velký prostor právě pro outsourcing. Pro zaměstnávání starších, zkušených a zavedených odborníků pro poradenství, školení klientů a přípravu složitějších obchodních případů. Banky dnes ve značné míře využívají služeb takových odborníků pro svoji interní potřebu, pro školení svých zaměstnanců či revidování pracovních postupů. Situace v oblasti kontroly dokumentů je podobná.¹⁶⁵

Elektronické dokumentární platby

Současný svět je silně ovlivněn rozvojem internetu a elektronizací bankovních produktů a procesů. Stejně je to i v mezinárodním platebním styku. V něm se stále více používají elektronické dokumenty, které se stávají plnohodnotnou alternativou těch papírových (a to díky změnám zákonů i z hlediska práva). Tento trend vyvolává další změny. V oblasti dokumentárního akreditivu dochází k vytváření nových systémů elektronické podoby tohoto nástroje. Důvody tohoto vývoje lze hledat především ve snaze snížit náklady na manipulaci s papírovými dokumenty a zjednodušit celý systém, učinit ho transparentnějším, rychlejším a bezpečnějším. Technické aspekty elektronického akreditivu jsou již vyřešeny, v této chvíli se již vede boj o trh s tímto „produktem“.¹⁶⁶

¹⁶⁵ ANDRLE, P. Nové trendy v dokumentárním platebním styku. Bankovníctví [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11071990-nove-trendy-v-dokumentarnim-platebnim-styku>>.

¹⁶⁶ Elektronický akreditiv - fikce nebo skutečnost? Bankovníctví [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11072020>>.

Vývoj používání šeků

V Evropské unii se používání šeků v jednotlivých zemích značně liší. Na základě dat, která jsou uvedena v tabulce 1, je možné sledovat celkově klesající trend v relativním významu tohoto platebního instrumentu. Podíl transakcí uskutečňovaných šekem je ve většině zemí Evropské unie menší než 5 %. Nad deset procent tvoří platby šekem jen v Itálii, Irsku, Portugalsku a Řecku. Podílu kolem dvaceti procent dosahují šeky na Kypru a ve Francii. Nejvíce je šek využíván na Maltě, kde však podle statistik, které jsou dostupné do roku 2009, dochází v posledních letech k poklesu jeho podílu na celkovém objemu transakcí. Zatímco v roce 2005 dosahoval jeho podíl 55,70 %, v roce 2009 byl zaznamenán rapidní pokles na 38,79 %.

Tabulka 5 Relativní význam šeku jako platebního instrumentu v EU (procentní podíl šeku jako platebního instrumentu na celkovém objemu transakcí)

	Cheques				
	2005	2006	2007	2008	2009
Belgium	0.83	0.68	0.50	0.40	0.35
Bulgaria	-	-	-	-	-
Czech Republic	-	-	-	-	-
Denmark	2.31	1.58	1.22	0.96	0.65
Germany	0.68	0.63	0.48	0.41	0.34
Estonia	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00
Ireland	24.63	22.46	19.54	15.63	13.73
Greece	20.21	19.02	18.29	17.17	15.97
Spain	4.22	3.49	2.99	2.53	2.04
France	27.53	25.62	23.61	21.94	20.11
Italy	13.24	12.58	11.34	10.09	8.47
Cyprus	39.69	36.80	34.07	30.30	27.38
Latvia	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01
Lithuania	0.00	0.21	0.16	0.12	0.09
Luxembourg	0.21	0.34	0.20	0.05	0.04
Hungary	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Malta	55.70	52.80	49.60	42.57	38.79
Netherlands	-	-	-	-	-
Austria	0.32	0.31	0.15	0.14	0.09
Poland	0.03	0.02	0.01	0.01	0.01
Portugal	18.63	16.63	14.25	11.98	9.91
Romania	5.34	4.17	3.45	3.77	2.69
Slovenia	0.46	0.29	0.09	0.10	0.08
Slovakia	0.06	0.04	0.02	0.02	0.02
Finland	0.05	0.04	0.04	0.03	0.03
Sweden	0.05	0.04	0.03	0.03	0.02
United Kingdom	13.87	12.33	10.75	9.19	8.07
Euro area total	10.35	9.48	8.85	8.05	7.15
EU total	10.32	9.28	8.43	7.48	6.63

Zdroj: Statistické údaje evropské centrální banky. [online]. [cit. 2011-04-05]. Dostupný z WWW: <<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000001441>>.

V České republice bylo využívání šeku velmi ovlivněno historickým vývojem. V období centrálně plánovaného hospodářství bylo používání šeků na našem území značně omezeno. Oživení přišlo až v devadesátých letech. Hlavním důvodem byla především snaha vyrovnat

se úrovni platebního styku rozvinutých zemí. V této době vznikl Zaručený šekový systém ČR, jehož cílem bylo rozšířit používání šeků do běžného života.



Obrázek 5 Vývoj počtu transakcí uskutečněných šekem v ČR (v milionech Kč)

Zdroj: Statistické údaje evropské centrální banky. [online]. [cit. 2011-04-05]. Dostupný z WWW: <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000001441>.

Jak můžeme vidět v Obrázku 5, využívání šeku jako platebního instrumentu postupem času upadá a v současné době se šeky v platebním styku používají jen velmi zřídka.

V roce 2000 bylo v České republice uskutečněno prostřednictvím šeku 2,5 milionu transakcí. Od té doby se projevuje značná klesající tendence. V roce 2002 došlo k poklesu pod hodnotu půl milionu a v letech 2002-2008 se počet těchto transakcí dostal až na rozmezí 0,30-0,45 milionu transakcí za rok. Uvedené údaje jen potvrzují fakt, že šeky jsou v praxi využívány stále méně, protože jsou nahrazovány moderními formami platebních instrumentů, jako například platebními kartami.

5 Komparace vybraných platebních instrumentů z hlediska ceny

Předpokládejme, že před sebou máme potenciálního klienta banky oddělení Trade Finance. Subjekt, který zvažuje zajištění úhrady nadcházejícího obchodu se zahraničním partnerem. Provedl si analýzu všech předvídatelných rizik a nyní ho bude zajímat cenové srovnání nabídek bank, aby mohl posoudit, jaká je cena za eliminaci rizika a zda je ochoten tuto cenu zaplatit. Předpokládejme, že náš fiktivní subjekt bude vybírat z nejčastěji používaných nástrojů mezinárodního platebního styku, které nám vyplývají z uvedených údajů předešlé kapitoly. Těmito instrumenty bude hladká platba, dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso. Ze sazebníků jednotlivých bank porovnáváme ceny platné k 1. 4. 2011.

Nabídka dokumentárního inkasa a akreditivu na bankovním trhu v České republice

Na bankovním trhu v České republice působí 42 bank. Tento údaj vyplývá ze seznamu „regulovaných a registrovaných subjektů“ České národní banky (stav ke dni 9. 4. 2011). Je nazván „Banky a pobočky zahraničních bank“.¹⁶⁷ Z tohoto seznamu má ve své nabídce 19 bank nejen hladké platby do zahraničí (a připsování příchozích položek ze zahraničí), ale také dokumentární platby. Pro srovnání cen hladkých plateb do a ze zahraničí jsem vybrala pouze těchto 18 bank. Tento výběr jsem učinila na základě průzkumu poradenské společnosti Arthur D. Little (pod záštitou České bankovní asociace a Svazu průmyslu a dopravy ČR) mezi velkými podniky v ČR, z něhož vyplývá, že 81% firem používá pro dokumentární platby stejnou banku jako pro nedokumentární platební styk.¹⁶⁸ Pro subjekt, který si vybírá banku pro zahraniční platební styk je tedy nabídka (pouze hladkých plateb) ostatních bank nezajímavá.

Porovnání cen tedy uvedu u následujících bank: COMMERZBANK Aktiengesellschaft, pobočka Praha (CB), Česká exportní banka, a.s. (ČEB), Česká spořitelna, a.s. (ČS), Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB), Deutsche Bank Aktiengesellschaft Filiale Prag, organizační složka (DB), GE Money Bank, a.s. (GE), HSBC Bank plc - pobočka

¹⁶⁷ Banky a pobočky zahraničních bank (stav ke dni 09.04.2011) [online], 2011. [cit. 2011-04-09]. Dostupný z WWW: <https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB15.BASIC_LISTINGS_RESPONSE_3?p_lang=cz&p_DATUM=09.04.2011&p_hie=HI&p_rec_per_page=50&p_ses_idx=1>.

¹⁶⁸ PRAŽÁK, B., Platební styk pohledem podniků. Bankovníctví [online], 2007 [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-22416230-platebni-styk-pohledem-podniku>>.

Praha (HSBC), ING Bank N.V. (ING), Komerční banka, a.s. (KB), LBBW Bank CZ, a.s. (LBBW), Oberbank AG pobočka Česká republika (OB), Poštová banka, a.s., pobočka Česká republika (PB), PPF banka, a.s. (PPF), Raiffeisenbank, a.s. (RB), The Royal Bank of Scotland N.V. (RBS), UniCredit Bank Czech Republic, a.s. (UCB), Volksbank CZ, a.s. (VB), Všeobecná úverová banka, a.s., pobočka Praha (VUB).

Cena úhrady do zahraničí (resp. ze zahraničí) hladkou platbou na českém bankovním trhu

Většina z uvedených bank rozlišuje platby do zahraničí na tzv. SEPA převody a ostatní platby do zahraničí. SEPA převodem (Single EURO Payments Area¹⁶⁹, někdy nazývané Europlatby) se rozumí platba v měně EUR v rámci EU/EHP (včetně Švýcarska) s uvedením čísla účtu příjemce ve formátu IBAN¹⁷⁰, banky příjemce ve formátu BIC¹⁷¹, kódem zpoplatnění SHA¹⁷² a bez jakýchkoli specifických požadavků na zpracování. Za příchozí a odchozí položky v rámci EHP účtují banky nižší poplatky než za platby s ostatními zeměmi. Levnější jsou pro klienty příkazy k úhradě do zahraničí zadané elektronicky. V případě že podají příkaz k úhradě na pobočce (zadají příkaz papírovou formou), je účtován navíc poplatek ve výši 100 – 300 Kč.

K porovnání cen za odchozí hladké platby do zahraničí a příchozí hladké platby ze zahraničí jsem zvolila částku úhrady 1 000 000 Kč. V následujících tabulkách jsou seřazeny banky od „nejlevnější po nejdražší“ vzestupně. Vybrala jsem standardní odchozí platbu do jiné banky v zahraničí podanou prostřednictvím elektronického bankovníctví.

¹⁶⁹ Single Euro Payments Area (jednotná oblast pro platby v eurech) zahrnuje členské státy EHP (Evropského hospodářského prostoru), tj. 27 států EU (Evropské unie) + Norsko, Island, Lichtenštejnsko a Švýcarsko.

¹⁷⁰ IBAN (International Bank Account Number - mezinárodní číslo bankovního účtu) byl zaveden z důvodu standardizace identifikace bankovního účtu, která zvyšuje kvalitu informací vyměňovaných mezi stranami při provádění SEPA převodů v rámci EU, EHP a Švýcarska. IBAN zvyšuje možnost využití STP (Straight Through Processing), což je proces zpracování transakcí zcela automatizovaným způsobem bez zásahu lidského zdroje. Hlavním cílem je zejména usnadnit zpracování SEPA převodů. V důsledku používání IBAN a BIC dochází rovněž ke snížení nákladů a ke zvýšení rychlosti a kvality mezinárodního platebního styku.

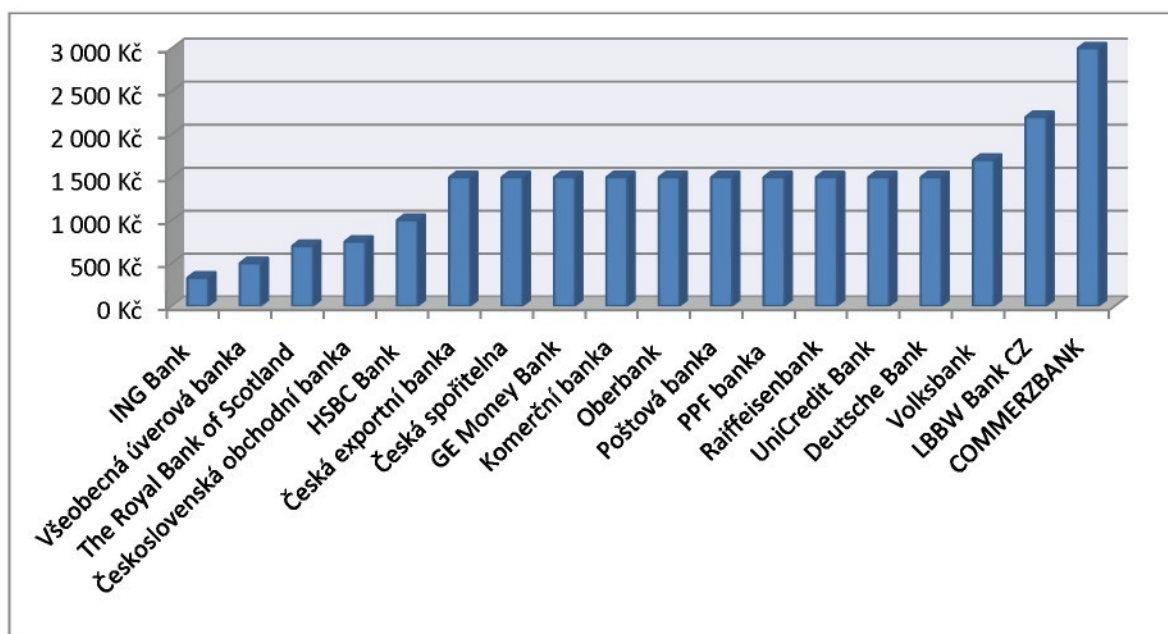
¹⁷¹ BIC (Bank Identifier Code nebo-li swiftová adresa banky) je mezinárodní kód banky, kterým je příslušná finanční instituce identifikována na celém světě. BIC (Bank Identifier Code),

¹⁷² SHA – plátce i příjemce hradí pouze poplatky své „domácí banky“

Tabulka 6 Porovnání cen za odchozí hladkou platbu do zahraničí

importér (dovozce, kupující)				
pořadí bank vzestupně dle ceny		částka úhrady	sazba za odchozí platby	poplatek
1	ING Bank	1 mil. Kč	330 Kč	330 Kč
2	Všeobecná úverová banka	1 mil. Kč	500 Kč	500 Kč
3	The Royal Bank of Scotland	1 mil. Kč	700 Kč	700 Kč
4	Československá obchodní banka	1 mil. Kč	0,7 % (min. 250 Kč; max. 750 Kč)	750 Kč
5	HSBC Bank	1 mil. Kč	1 000 Kč	1 000 Kč
6	Česká exportní banka	1 mil. Kč	0,9 % (min. 200 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
7	Česká spořitelna	1 mil. Kč	1 % (min. 220 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
8	GE Money Bank	1 mil. Kč	1 % (min. 220 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
9	Komerční banka	1 mil. Kč	0,9 % (min. 250 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
10	Oberbank	1 mil. Kč	0,9 % (min. 250 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
11	Poštová banka	1 mil. Kč	1 % (min. 250 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
12	PPF banka	1 mil. Kč	1 500 Kč	1 500 Kč
13	Raiffeisenbank	1 mil. Kč	1 % (min. 500 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
14	UniCredit Bank	1 mil. Kč	0,9 % (min. 250 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
15	Deutsche Bank	1 mil. Kč	0,15 % (min. 400 Kč; max. 10000 Kč)	1 500 Kč
16	Volksbank	1 mil. Kč	1 % (min. 300 Kč; max. 1700 Kč)	1 700 Kč
17	LBBW Bank CZ	1 mil. Kč	0,9 % (min. 500 Kč; max. 2200 Kč)	2 200 Kč
18	COMMERZBANK	1 mil. Kč	1,0 % (min. 300 Kč; max. 3000 Kč)	3 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 6 Poplatky za odchozí hladkou platbu

Zdroj: vlastní zpracování

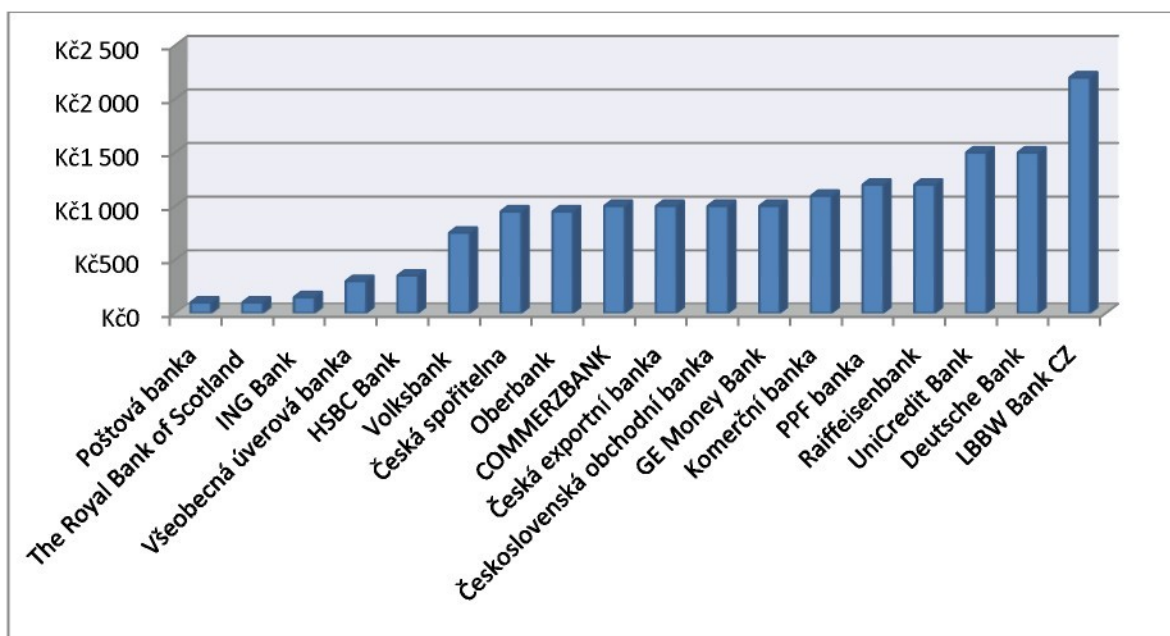
V uvedené tabulce můžeme vidět, že se ceny za odchozí hladké platby do zahraničí při částce 1 000 000 Kč pohybují v rozmezí 330 Kč u ING Bank až 3 000 Kč u COMMERZBANK. Rozdíl mezi nejdražší a nejlevnější bankou je 2 670 Kč. Nejčastěji se vyskytující hodnota poplatku je 1 500 Kč. Tuto skutečnost vidíme nejlépe v sloupcovém grafu. V této výši si účtuje poplatek 10 bank. Toto cenové srovnání bude zajímat kupujícího (importéra, dovozce), který hradí hladkou platbou svému zahraničnímu dodavateli.

Dále uvádím srovnání cen za standardní příchozí platbu ze zahraničí (z jiné země než z EU a EHP) ve výši 1 000 000 Kč.

Tabulka 7 Porovnání cen za příchozí hladkou platbu ze zahraničí

exportér (vývozce, prodávající)				
pořadí bank vzestupně dle ceny		částka úhrady	sazba za příchozí platby	poplatek
1	Poštová banka	1 mil. Kč	100 Kč	100 Kč
2	The Royal Bank of Scotland	1 mil. Kč	100 Kč	100 Kč
3	ING Bank	1 mil. Kč	150 Kč	150 Kč
4	Všeobecná úverová banka	1 mil. Kč	300 Kč	300 Kč
5	HSBC Bank	1 mil. Kč	350 Kč	350 Kč
6	Volksbank	1 mil. Kč	0,5 % (min. 100 Kč; max. 750 Kč)	750 Kč
7	Česká spořitelna	1 mil. Kč	1 % (min. 100 Kč; max. 950 Kč)	950 Kč
8	Oberbank	1 mil. Kč	0,5 % (min. 250 Kč; max. 950 Kč)	950 Kč
9	COMMERZBANK	1 mil. Kč	0,5 % (min. 150 Kč; max. 1000 Kč)	1 000 Kč
10	Česká exportní banka	1 mil. Kč	0,9 % (min. 200 Kč; max. 1000 Kč)	1 000 Kč
11	Československá obchodní banka	1 mil. Kč	1 % (min. 150 Kč; max. 1000 Kč)	1 000 Kč
12	GE Money Bank	1 mil. Kč	1 % (min. 100 Kč; max. 1000 Kč)	1 000 Kč
13	Komerční banka	1 mil. Kč	0,9 % (min. 225 Kč; max. 1095 Kč)	1 095 Kč
14	PPF banka	1 mil. Kč	1 200 Kč	1 200 Kč
15	Raiffeisenbank	1 mil. Kč	1 % (min. 300 Kč; max. 1200 Kč)	1 200 Kč
16	UniCredit Bank	1 mil. Kč	0,9 % (min. 200 Kč; max. 1500 Kč)	1 500 Kč
17	Deutsche Bank	1 mil. Kč	1,5 % (min. 400 Kč; max. 10000 Kč)	1 500 Kč
18	LBBW Bank CZ	1 mil. Kč	0,9 % (min. 350 Kč; max. 2200 Kč)	2 200 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 7 *Poplatky za příchozí hladkou platbu*

Zdroj: vlastní zpracování

V případě příchozích položek ze zahraničí (z jiné země než z EU a EHP) se cena pohybuje od 100 Kč do 2200 Kč. Bude-li prodávající pro úhradu své pohledávky využívat vypořádání na otevřený účet hladkou platbu, může být pro něho finanční úsporou až 2 100 Kč za jednu přijatou položku ve výši 1 000 000 Kč, provede-li si srovnání cen u jednotlivých bank a zvolí nejlevnější banku. V tomto případě je to Poštová banka nebo The Royal Bank of Scotland s poplatkem 100 Kč.

Cena exportního a importního dokumentárního inkasa na českém bankovním trhu.

Příklad importního dokumentárního inkasa s cenou kontraktu 1 000 000 Kč:

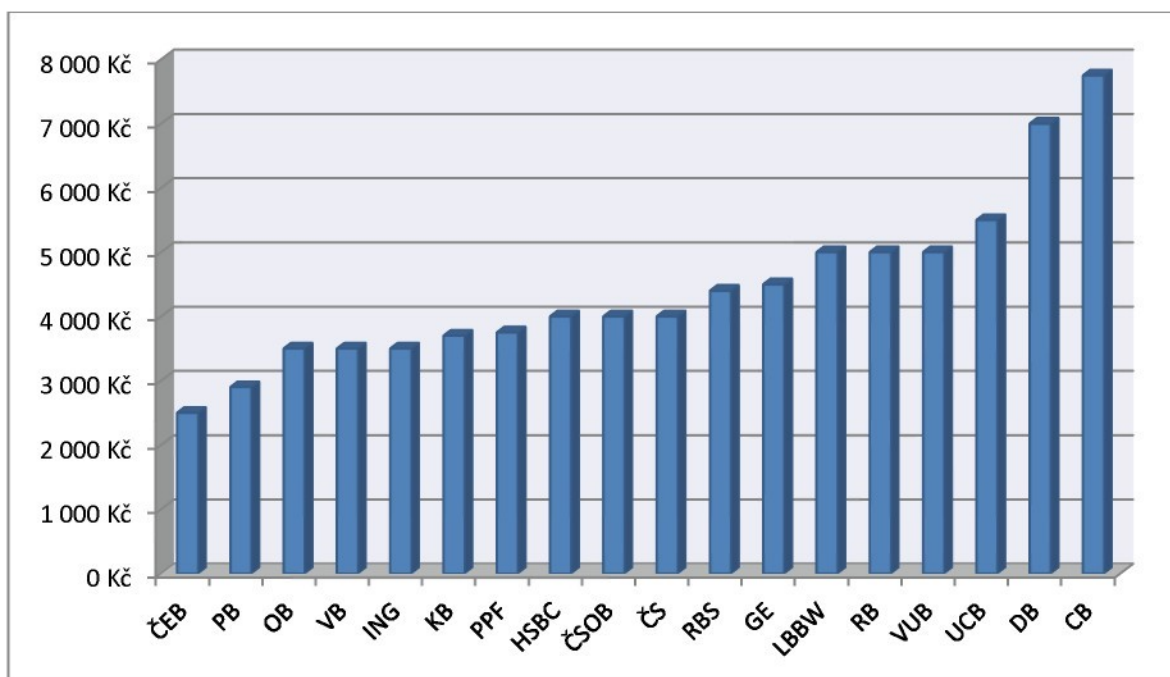
Dodavatel s odběratelem sjedná placení prostřednictvím dokumentárního inkasa. (V tomto příkladu vnímáme obchodní případ z pohledu odběratele.) Banka předkládající (inkasní, prezentující) bude banka odběratele v ČR. Tato banka obdrží od banky dodavatele (vysílající) dokumenty (včetně dispozičních dokumentů opravňujících k nakládání se zbožím). Banka odběratele avizuje svému klientovi došlé dokumenty a vyzve ho k platbě. Splní-li odběratel inkasní podmínku (tj. zaplatí), vydá mu jeho banka příslušné dokumenty, a uvolní zboží. Banka odběratele provede transfer finančních prostředků vysílající bance (bance dodavatele). Budeme předpokládat, že jednou dojde ke změně inkasních instrukcí a že zboží bude zasláno k dispozici předkládající (inkasní, prezentující) banky.

Tabulka 8 Porovnání cen importního dokumentárního inkasa

importér (dovozce, odběratel)					
		obstarání a výplata inkasa	změna inkasních instrukcí	uvolnění zboží zaslaného k dispozici banky	cena z částky 1 mil. Kč
1	ČEB	0,2 %, min. 1 000 Kč	500 Kč	x	2 500 Kč
2	PB	0,2 %, min. 1 000 Kč, max. 25 000 Kč	500 Kč	400 Kč	2 900 Kč
3	OB	0,2 %, min. 1 000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	3 500 Kč
4	VB	0,2 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	3 500 Kč
5	ING	0,2 %, min. 1 500 Kč, max. 20 000 Kč	1 000 Kč	500 Kč	3 500 Kč
6	KB	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	200 Kč	500 Kč	3 700 Kč
7	PPF	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 25 000 Kč	250 Kč	500 Kč	3 750 Kč
8	HSBC	0,2 %, min. 3 000 Kč	500 Kč	500 Kč	4 000 Kč
9	ČSOB	0,3 %, min. 1 500 Kč, max. 30 000 Kč	500 Kč	500 Kč	4 000 Kč
10	ČS	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	500 Kč	4 000 Kč
11	RBS	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 50 000 Kč	400 Kč	1 000 Kč	4 400 Kč
12	GE	0,3 %, min. 1 500 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	4 500 Kč
13	LBBW	0,3 %, min. 1 500 Kč	500 Kč	1 500 Kč	5 000 Kč
14	RB	0,2 %, min. 2 000 Kč + 1000 Kč	1 000 Kč	0,1 %, min. 1 000 Kč, max. 10 000 Kč	5 000 Kč
15	VUB	0,3 %, min. 2 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	5 000 Kč
16	UCB	0,3 %, min. 1 500 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	5 500 Kč
17	DB	0,3 %, min. 2 000 Kč	1 000 Kč	0,3 %, min. 2 000 Kč	7 000 Kč
18	CB	0,3 %, min. 1 000 Kč + 1,0 %, min. 500 Kč, max. 3 000 Kč	750 Kč	0,1 %, min. 750 Kč	7 750 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

V uvedené tabulce jsou opět banky seřazeny od nejnižší ceny po nejvyšší vzestupně.



Obrázek 8 *Poplatky za importní dokumentární inkaso*

Zdroj: vlastní zpracování

Ceny importního dokumentárního inkasa jsou v rozmezí od 2 500 Kč v případě České exportní banky do částky 7 750 Kč u COMMERZBANK. Rozdíl mezi nejvyšší a nejnižší cenou je tedy 5 250 Kč.

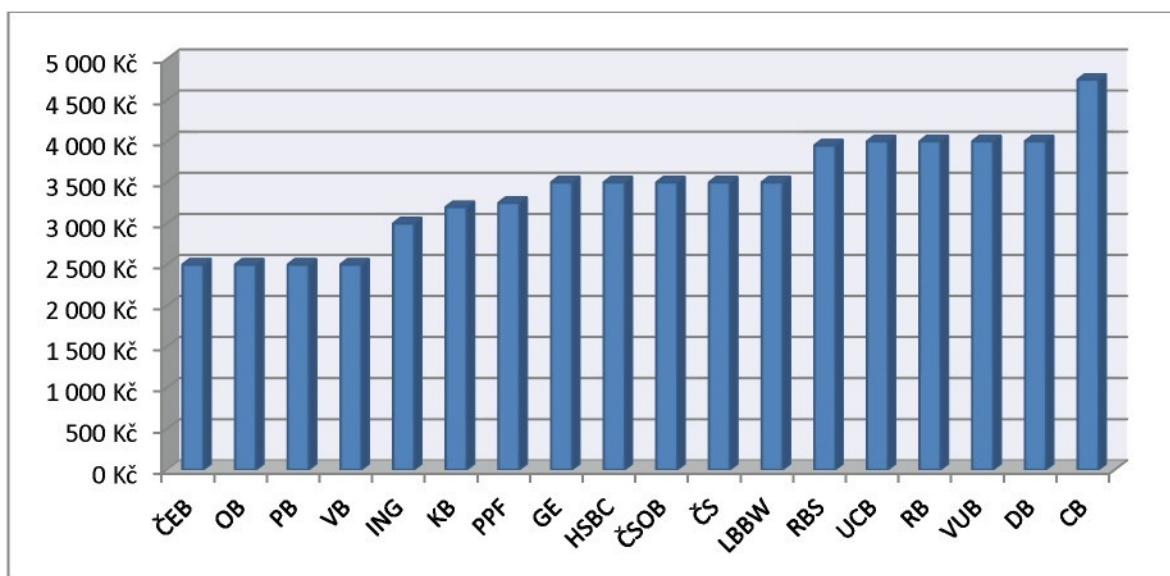
Příklad exportního dokumentárního inkasa s cenou kontraktu 1 000 000 Kč:

Dodavatel s odběratelem sjedná placení prostřednictvím dokumentárního inkasa. (V tomto příkladu vnímáme obchodní případ z pohledu dodavatele.) Vysílající bankou (banka dodavatele, vývozce) bude banka v ČR. Dodavatel předloží své bance příkaz k inkasu spolu s příslušnými dokumenty (včetně dispozičních dokumentů opravňujících k nakládání se zbožím). Banka dodavatele odešle dokumenty s instrukcemi inkasní bance (bance odběratele). Inkasní banka (banka odběratele) avizuje odběrateli došlé dokumenty a vyzve ho k platbě. Splní-li odběratel inkasní podmínku (tj. zaplatí), vydá mu inkasní banka příslušné dokumenty a uvolní zboží. Inkasní banka provede transfer finančních prostředků do banky dodavatele. Banka dodavatele připíše výnos inkasa ve prospěch účtu dodavatele dle dispozic. I v tomto příkladu budeme uvažovat, že jednou dojde ke změně inkasních podmínek.

Tabulka 9 Porovnání cen exportního dokumentárního inkasa

exportér (vývozce, dodavatel)				
		zpracování dokumentárního inkasa	změna inkasních podmínek	cena z částky 1 mil. Kč
1	ČEB	0,2 %, min. 1 000 Kč	500 Kč	2 500 Kč
2	OB	0,2 %, min. 1 000 Kč	500 Kč	2 500 Kč
3	PB	0,2 %, min. 1 000 Kč, max. 25 000 Kč	500 Kč	2 500 Kč
4	VB	0,2 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	2 500 Kč
5	ING	0,2 %, min. 1 500 Kč, max. 20 000 Kč	1 000 Kč	3 000 Kč
6	KB	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	200 Kč	3 200 Kč
7	PPF	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 25 000 Kč	250 Kč	3 250 Kč
8	GE	0,3 %, min. 1 500 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	3 500 Kč
9	HSBC	0,2 %, min. 3 000 Kč	500 Kč	3 500 Kč
10	ČSOB	0,3 %, min. 1 500 Kč, max. 30 000 Kč	500 Kč	3 500 Kč
11	ČS	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 20 000 Kč	500 Kč	3 500 Kč
12	LBBW	0,3 %, min. 1 500 Kč	500 Kč	3 500 Kč
13	RBS	0,3 %, min. 1 000 Kč, max. 50 000 Kč	950 Kč	3 950 Kč
14	UCB	0,3 %, min. 1 500 Kč	1 000 Kč	4 000 Kč
15	RB	0,2 %, min. 2 000 Kč + 1 000 Kč	1 000 Kč	4 000 Kč
16	VUB	0,3%, min. 2 000 Kč	1 000 Kč	4 000 Kč
17	DB	0,3 %, min. 2 000 Kč	1 000 Kč	4 000 Kč
18	CB	0,3 %, min. 1 000 Kč + 0,5 %, min. 300 Kč, max. 1 000 Kč	750 Kč	4 750 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 9 Poplatky za exportní dokumentární inkaso

Zdroj: vlastní zpracování

Poplatky za exportní dokumentární inkaso se pohybují v rozmezí od 2 500 Kč do 4 750 Kč. Rozdíl cen je tedy ve výši 2 250 Kč. Nejnižší cenu a to 2 500 Kč mají hned 4 banky. Jsou to Česká exportní banka, Poštová banka, Oberbank a Volksbank. Nejvyšší cenu má potom za tento produkt COMMERZBANK a to ve výši 4 750 Kč

Cena exportního a importního dokumentárního akreditivu na českém bankovním trhu.

Příklad importního dokumentárního akreditivu s cenou kontraktu 1 000 000 Kč:

Odběratel a dodavatel uzavřou kontrakt s podmínkou placení prostřednictvím neodvolatelného dokumentárního akreditivu. Předávizem vystavující banka oznámí beneficiantovi, že neprodleně vystaví neodvolatelný akreditiv, následně banka importéra provede otevření akreditivu na 3 měsíce. Při kontrole dokumentů jsou zjištěny nesrovnalosti, proběhne změna akreditivu tak aby akreditiv umožňoval přijetí dokumentů původně neodpovídajících akreditivním podmínkám. Následuje kontrola dokumentů a proplacení.

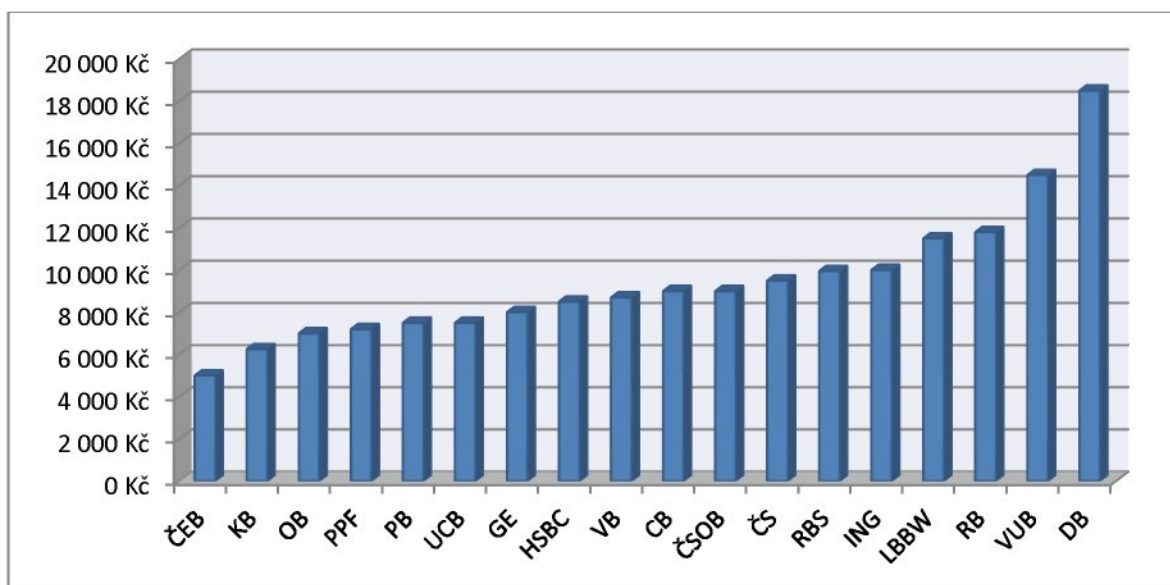
Tabulka 10 Porovnání cen importního dokumentárního akreditivu

importér (dovozce, odběratel)							
		Otevření akreditivu na první 3 měsíce	Výplata akreditivu včetně přezkoumání dokumentů	předběžné avízo	změna akreditivu	Nesrovnalosti v dokumentech	cena z částky 1 mil. Kč
1	ČEB	0,2 %, min. 1000 Kč	0,2 %, min. 1000,- Kč	x	1 000 Kč	x	5 000 Kč
2	KB	0,3 %, min. 1000 Kč	0,25 %, min. 1000 Kč	x	750 Kč	x	6 250 Kč
3	OB	0,3 %, min. 3000 Kč	0,3 %, min. 1000 Kč	x	1 000 Kč	x	7 000 Kč
4	PPF	0,3 %, min. 1500 Kč	0,2 %, min. 1000 Kč	x	1 000 Kč	1 200 Kč	7 200 Kč
5	PB	0,3 %, min. 2000 Kč	0,25 %, min. 1000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	x	7 500 Kč
6	UCB	0,3 %, min. 1500 Kč	0,3 %, min. 2000 Kč	x	1 500 Kč	x	7 500 Kč
7	GE	0,2 %, min. 1500 Kč	0,3 %, min. 1500 Kč	500 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	8 000 Kč
8	HSBC	0,3 %, min. 3000 Kč ^{a)}	0,3 %, min. 3000 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	x	8 500 Kč
9	VB	0,3 %, min. 3000 Kč	0,3 %, min. 1000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	1 200 Kč	8 700 Kč
10	CB	1 500 Kč	1,0 %, min. 500 Kč max. 3000 Kč + 0,3 % min. 1500 Kč	500 Kč	1 000 Kč	x	9 000 Kč
11	ČSOB	0,3 %, min. 1500 Kč ^{a)}	0,3 %, min. 1500 Kč	x	1 500 Kč	1 500 Kč	9 000 Kč
12	ČS	0,3 %, min. 1000 Kč	0,3 %, min. 1000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	9 500 Kč
13	RBS	0,5 %, min. 1800 Kč ^{a)}	0,3 %, min. 1000 Kč	950 Kč	1 000 Kč	x	9 950 Kč
14	ING	0,1 % za každý započatý měsíc min. 1500 Kč	0,3 %, min 1000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	10 000 Kč
15	LBBW	0,1 % měsíčně min. 1500 Kč ^{a)}	0,3 % min. 1500 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	1 500 Kč	11 500 Kč
16	RB	0,1 % za započ. měs., min. 3000 Kč p.q.	x	2 000 Kč	2 000 Kč	1 800 Kč	11 800 Kč
17	VUB	0,2 % za započ. měs., min. 3000 Kč	0,3 %, min. 2000 Kč	1 000 Kč	3 000 Kč	1 500 Kč	14 500 Kč
18	DB	1,2 %, min. 12000 Kč ^{a)}	pouze provize za přijetí dokumentů 0,3 %, min. 4000 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	x	18 500 Kč

Zdroj: vlastní zpracování

Vysvětlivka:

^{a)} Banka si může inkasovat tzv. „rizikovou přírážku“. (při otevření akreditivu nekrytého finančními prostředky klienta může banka účtovat poplatek v závislosti na bonitě klienta, rizika spojeného s konkrétním obchodním případem a formy krytí závazku)



Obrázek 10 Poplatky za importní dokumentární akreditiv

Zdroj: vlastní zpracování

V případě importního akreditivu mohu konstatovat, že se ceny výrazně liší a je pro klienty výhodné mít k dispozici cenové srovnání pro možné výrazné úspory. Jak můžeme vidět v uvedené tabulce a následně také přehledně v grafu, nejlevnější je zde Česká exportní banka s cenou ve výši 5 000 Kč, nejdražší je potom za podmínek uvedeného příkladu Deutsche Bank s cenou 18 500 Kč. Rozdíl zde činí 13 500 Kč.

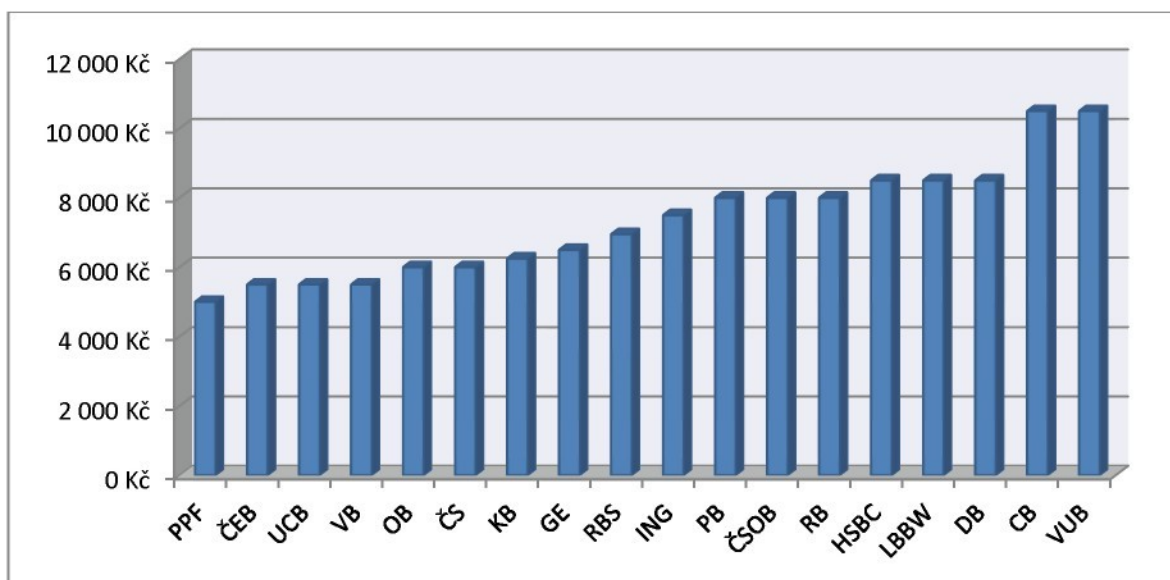
Příklad exportního dokumentárního akreditivu s cenou kontraktu 1 000 000 Kč:

Odběratel a dodavatel uzavřou kontrakt s podmínkou placení prostřednictvím neodvolatelného dokumentárního akreditivu. Český exportér vyváží do zahraničí. Zahraniční odběratel nechá otevřít u některé tamní banky akreditiv, který je následně avizován bankou exportéra v ČR. Jsou zjištěny nesrovnalosti v dokumentech, akreditiv je změněn na základě dohody obou stran, následně provedena úspěšná kontrola za nových podmínek a akreditiv proplacen.

Tabulka 11 Porovnání cen exportního dokumentárního akreditivu

exportér (vývozce, dodavatel)							
		avizování akreditivu	výplata z akreditivu, resp. přezkoumání dokumentů	předběžné avízo	změna akreditivu	Nesrovnalosti v dokumentech	cena z částky 1 mil. Kč
1	PPF	0,1 %, min. 600 Kč	0,3 %, min. 1 500 Kč	x	1 000 Kč	x	5 000 Kč
2	ČEB	0,15 %, min. 2000 Kč	0,25 %, min. 2000 Kč	x	1 000 Kč	x	5 500 Kč
3	UCB	0,1 %, min. 1 000 Kč	0,3 %, min. 2000 Kč	x	1 500 Kč	x	5 500 Kč
4	VB	0,2 %, min. 1000 Kč	0,2 %, min. 1000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	x	5 500 Kč
5	OB	0,2 %, min. 2 000 Kč	0,3 %, min. 1 000 Kč	x	1 000 Kč	x	6 000 Kč
6	ČS	0,2 %, min. 1000 Kč	0,3 %, min. 1000 Kč	x	1 000 Kč	x	6 000 Kč
7	KB	0,2 %, min. 1 000 Kč	0,3 %, min. 1 000 Kč	x	750 Kč	500 Kč	6 250 Kč
8	GE	0,2 %, min. 1 000 Kč	0,3 %, min. 1500 Kč	500 Kč	1 000 Kč	x	6 500 Kč
9	RBS	0,2 %, min. 1000 Kč	0,3 %, min. 1 000 Kč	950 Kč	1 000 Kč	x	6 950 Kč
10	ING	0,2 %, min. 1000 Kč	0,3 %, min. 1000 Kč	500 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	7 500 Kč
11	PB	0,2 %, min. 1 000 Kč	0,15 %, min. 1 000 Kč + 0,25 %, min. 1 000 Kč	1 000 Kč	1 000 Kč	x	8 000 Kč
12	ČSOB	0,2 %, min. 1 500 Kč	0,3 %, min. 1500 Kč	x	1 500 Kč	1 500 Kč	8 000 Kč
13	RB	0,1 %, min. 3 000 Kč	0,2 %, min. 3 000 Kč	x	2 000 Kč	x	8 000 Kč
14	HSBC	0,2 %, min. 3000 Kč	0,3 %, min. 3000 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	x	8 500 Kč
15	LBBW	0,15 %, min. 1500 Kč	0,3 %, min. 1.500 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	1 500 Kč	8 500 Kč
16	DB	0,1 %, min. 2000 Kč	0,3 %, min. 4000 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč	x	8 500 Kč
17	CB	0,1 % min. 1000 Kč, max. 10.000 Kč	0,5 % min. 300 Kč, max. 1.000 Kč + 0,3 % min. 1.500 Kč	500 Kč	1 000 Kč	x	10 500 Kč
18	VUB	0,25 %, min. 3000 Kč	0,3 %, min. 2000 Kč	1 000 Kč	2 000 Kč	1 500 Kč	10 500 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 11 *Poplatky za exportní dokumentární akreditiv*

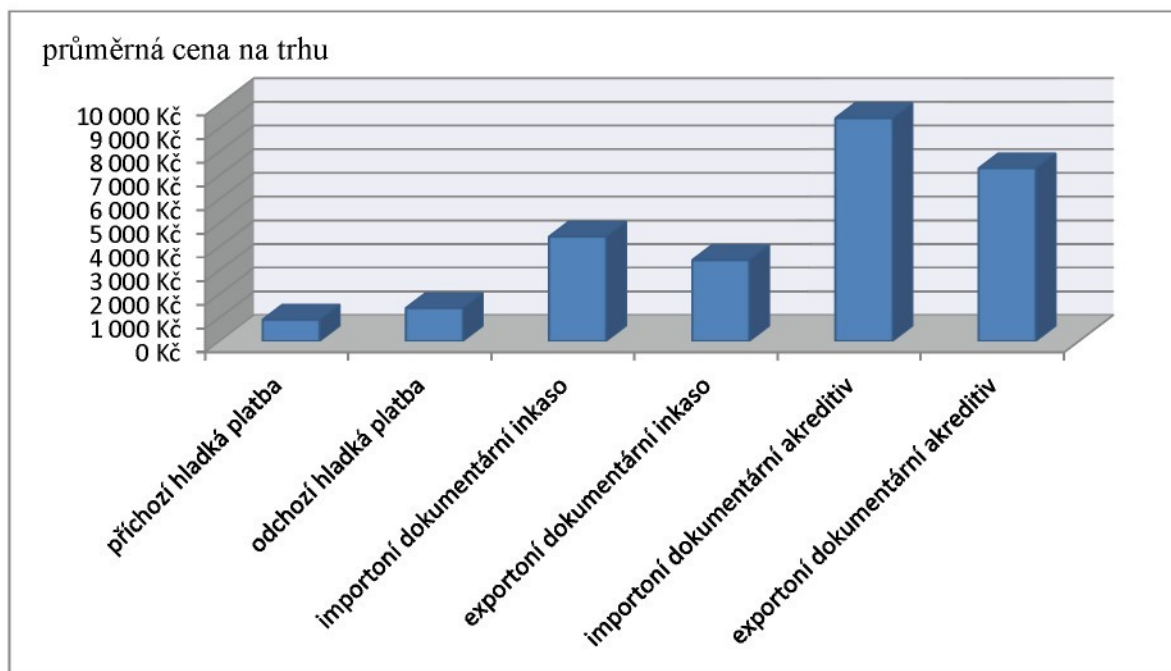
Zdroj: vlastní zpracování

V případě exportního akreditivu mohu uvést na základě údajů ze zveřejněných sazebníků, že se ceny tohoto produktu u bank v České republice liší výrazně méně, než je tomu u importního akreditivu. Na základě uvedeného příkladu se cena pohybuje v rozmezí 5 000 Kč u PPF banky po 10 000 Kč u COMMERZBANK a Všeobecné úvěrové banky.

Tabulka 12 Srovnání průměrných cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR

platební nástroj	příchozí hladká platba	odchozí hladká platba	importní dokumentární inkaso	exportní dokumentární inkaso	importní dokumentární akreditiv	exportní dokumentární akreditiv
průměrná cena	908 Kč	1 399 Kč	4 417 Kč	3 425 Kč	9 411 Kč	7 289 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 12 Srovnání průměrných cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR

Zdroj: vlastní zpracování

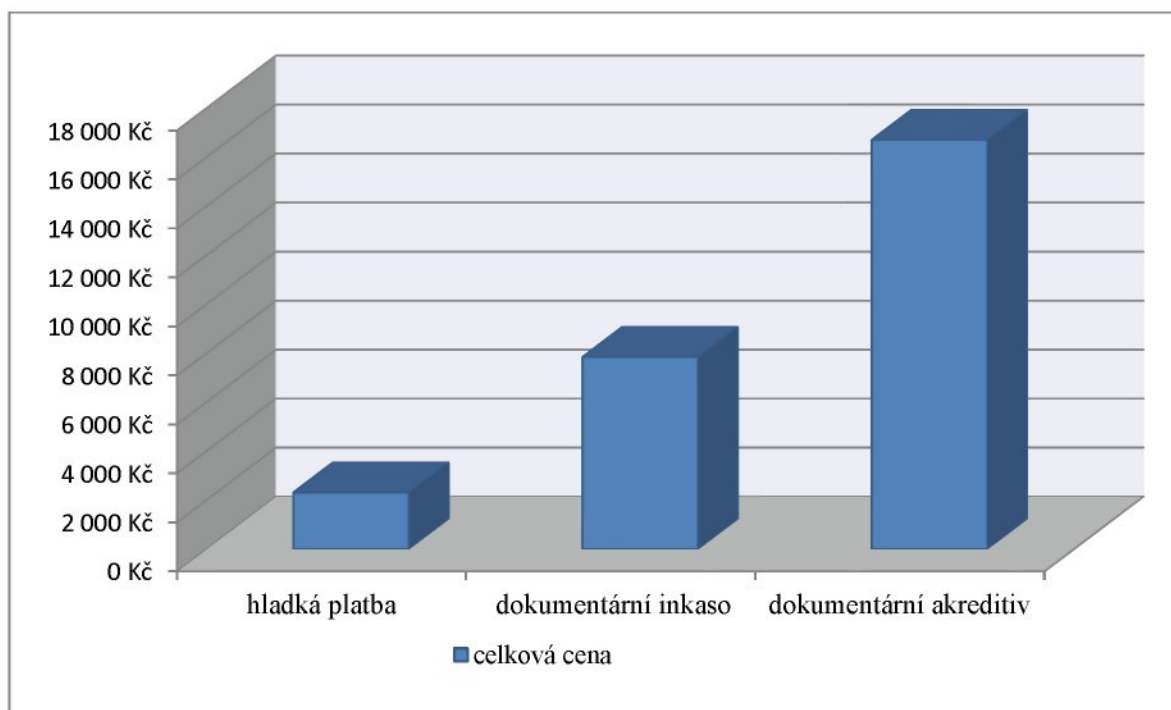
Toto porovnání je provedeno na základě předešlých výpočtů a vyplývá z příkladů, kdy si obchodní partneři hradí prostřednictvím jednotlivých platebních nástrojů kontrakt ve výši 1 000 000 Kč. Rozdíly v průměrných cenách nabídky českých bank mezi hladkými platbami, dokumentárním inkasem a akreditivem můžeme vidět v uvedeném grafu. Všechny platební instrumenty jsou nákladnější (dražší) pro kupujícího, prodávající zaplatí nižší poplatky.

Obchodní partneři se mohou dohodnout, že náklady na provedení (zajištění) úhrady si rozdělí rovným dílem. Toto bude výhodné především pro kupujícího, jinak by hradil vyšší náklady, jak jsem uvedla v předešlém odstavci. Dále proto uvedu názorně v tabulce a grafu, jak vypadají rozdíly v cenách při součtu nákladů obou stran kontraktu.

Tabulka 13 Srovnání celkových cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR

platební nástroj	hladká platba	dokumentární inkaso	dokumentární akreditiv
celková cena	2 307 Kč	7 842 Kč	16 700 Kč

Zdroj: vlastní zpracování



Obrázek 13 Srovnání celkových cen platebních nástrojů na bankovním trhu v ČR

Zdroj: vlastní zpracování

V uvedené tabulce a grafu jsou sečteny průměrné náklady (průměrné ceny platebního instrumentu na bankovním trhu v ČR) obou účastníků kontraktu (dodavatele i odběratele) při částce 1 000 000 Kč. Náklady na hladkou platbu pro dodavatele i odběratele jsou v průměru 2 307 Kč což je 0,23 % hodnoty kontraktu, v případě dokumentárního inkasa je to v průměru 7 842 Kč to je 0,78 % inkasní částky a u dokumentárního akreditivu zaplatí oba účastníci kontraktu v součtu v průměru 16 700 Kč což je 1,67 % akreditivní částky. Náklady na zaplacení jednoho milionu korun prostřednictvím dokumentárního inkasa jsou téměř tři a půl krát vyšší než při placení hladkou platbou. Při zaplacení stejné částky dokumentárním akreditivem jsou náklady více jak dvakrát vyšší než dokumentárním

inkasem. Porovnáme-li dokumentární inkaso s hladkou platbou, zde vychází náklady na dokumentární akreditiv více jak šestkrát draž než v případě hladké platby.

Tyto údaje nám potvrzují hypotézu z úvodu diplomové práce a to že hladká platba je nejlevnější, následuje dokumentární inkaso a nejdražší je dokumentární akreditiv.

Závěr

Platební styk umožňuje hladký průběh mezinárodních kontraktů. Obchodování se zahraničím je spojeno s mnohými riziky, které je možné snížit právě používáním platebně zajišťovacích instrumentů, jak bylo rozebráno v druhé kapitole.

První dvě kapitoly se deskriptivně věnovaly otázkám týkajícím se zahraničního obchodu a mezinárodního platebního styku. V první kapitole jsem popsala problematiku podmínek kupní smlouvy a to dodací a platební podmínky, dále jsem uvedla nejčastější dokumenty používané v mezinárodním platebním styku. Zmínila jsem také formy platebního styku a komerční rizika vyskytující se v zahraničním obchodu. Druhá kapitola analyzuje jednotlivé instrumenty mezinárodního platebního styku a to hladké platby, šeky, směnky, bankovní záruky, dokumentární inkaso a akreditiv. Uvedla jsem charakteristiku, výhody a nevýhody v porovnání s ostatními nástroji.

Třetí kapitola potom uzavírá popisnou část diplomové práce. Na základě analýzy z předcházející druhé kapitoly jsem učinila závěry metodou komparace jednotlivých platebních instrumentů. Z hlediska eliminace rizik můžeme za nejbezpečnější považovat dokumentární akreditiv, dále dokumentární inkaso, následuje platba směnkou a nejméně bezpečná je hladká platba. Z hlediska časové náročnosti je nejrychlejší hotovostní platba směnkou, následuje hladká platba, dokumentární inkaso a nejvíce časově náročný je dokumentární akreditiv. Z hlediska administrativní náročnosti je nejméně náročná hladká platba, následuje směnka, dokumentární inkaso a akreditiv. Z pohledu finanční náročnosti je nejlevnější způsob úhrady hladká platba, dále je směnka, dokumentární inkaso a nejvíce finančně náročný je dokumentární akreditiv. Toto poslední srovnání nám potvrzuje i závěrečná pátá kapitola.

Čtvrtá kapitola se věnuje významu platebních instrumentů v mezinárodním obchodu a dále se zabývá současnými trendy v jejich využívání. Došla jsem k závěru, že dokumentární platby mají v mezinárodním obchodu svou pozici a hrají nezastupitelnou roli. Jejich podíl na globálním obchodě se pohybuje mezi 15 % a 20 %. Zároveň bylo konstatováno, že dokumentární platby nemají všude stejný význam – jejich využití se v jednotlivých oblastech světa liší. Obecně lze říct, že podíl dokumentárních platebních nástrojů na

zahraničním obchodě dané země (regionu) klesá s vyspělostí této oblasti. Významný je trend elektronizace dokumentárních plateb, racionalizace procesů a outsourcing v této oblasti. Uvedené vyplývá z růstu konkurence v Trade Finance.

Poslední pátá kapitola porovnála hladkou platbu, dokumentární inkaso a akreditiv z cenového hlediska. Provedla jsem srovnání nabídky těchto produktů na bankovním trhu České republiky. Výsledné hodnoty tohoto srovnání umožňují praktické využití této práce účastníkům mezinárodního obchodu k výběru vhodného nástroje platebního styku.

Na základě provedených výpočtů byla ověřena a potvrzena pracovní hypotéza z úvodu diplomové práce. Pro subjekty obchodující na mezinárodních trzích je nejlevnější způsob úhrady hladká platba, následuje dokumentární inkaso a nejvyšší náklady připadají na dokumentární akreditiv.

Na závěr lze konstatovat, že bylo dosaženo všech cílů stanovených v úvodu práce.

Seznam použité literatury

citace

ANDERLE, P., *Komentář k UCP 600* [online]. 2009. [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/bankovnictvi-investovani/komentar-zvyklosti-pravidla-akreditivy/1000464/54503/>>.

ANDRLE, P. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 4. zcela přeprac. vyd. Praha: Grada, 2007. 152 s. ISBN 978-80-247-2276-4.

ANDRLE, P. *Kam kráčí dokumentární akreditiv? Bankovnictví* [online]. 2005, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-17312770-kam-kraci-dokumentarni-akreditiv>>.

ANDRLE, P. *Nové trendy v dokumentárním platebním styku. Bankovnictví* [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11071990-nove-trendy-v-dokumentarnim-platebnim-styku>>.

Banky a pobočky zahraničních bank (stav ke dni 9. 4. 2011) [online], Praha: Česká národní banka, 2011. [cit. 2011-04-09]. Dostupný z WWW: <https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB15.BASIC_LISTINGS_RESPONSE_3?p_lang=cz&p_DATUM=09.04.2011&p_hie=HI&p_rec_per_page=50&p_ses_idx=1>.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; PLCHOVÁ B. aj. *Zahraniční obchod*. 3. aktualiz. vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2005. 263 s. ISBN 80-7265-074-2.

DERLEDER, P.; KNOPS, Kai O.; BAMBERGER, Heinz G. *Handbuch zum deutschen und europäischen Bankrecht* [online]. 2. Auflage. Springer Berlin Heidelberg, 2008. [cit. 2009-10-14]. ISBN 978-3-540-76645-2. Dostupný z WWW: <<http://www.springerlink.de/content/r4lw21/?sortorder=asc>>.

Dokumentární inkaso [online]. Komerční banka, 2011 [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-nad-60-milionu/dokumentarni-inkaso.shtml>>.

Elektronický akreditiv - fikce nebo skutečnost? Bankovnictví [online]. 2002, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-11072020>>.

LANDOROVÁ, A.; ČECHLOVSKÁ, Š.; JÁČOVÁ, H. aj. *Obchodní bankovnictví*. 2. přeprac. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2007. 218 s. ISBN 978-80-7372-191-6.

MÁČE, M. *Platební styk: klasický a elektronický*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006. 220 s. ISBN 80-247-1725-5.

MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2007. 240 s. ISBN 978-80-247-1590-2.

MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace* [online]. 5. aktualiz. vyd. 2010. 240 s. [cit. 2011-02-20]. ISBN 978-80-247-3237-4. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>>.

MARVANOVÁ, M.; HOUDA, M. aj. *Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. 3. rozšířené vyd. Brno: Econ, 1995. 374 s. ISBN 80-901627-2-X.

POLOUČEK, S. aj. *Bankovníctví*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 716 s. ISBN 80-7179-462-7.

PRAŽÁK, B., *Platební styk pohledem podniků*. *Bankovníctví* [online]. 2007, [cit. 2011-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-22416230-platebni-styk-pohledem-podniku>>.

Rethinking Trade Finance 2009. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2009 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC_Trade_Finance_Report.pdf>.

Rethinking Trade Finance 2010. ICC Global Survey. [online]. Paris: International Chamber of Commerce, 2010 [cit. 2011-04-02]. Dostupný z WWW: <<http://ebookbrowse.com/rethinking-trade-finance-2010-pdf-d100862742>>.

Revize URGD 758. Publikace ICC ČR [online]. Praha: ICC Czech Republic, 2010 [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://www.icc-cr.cz/publikace-1>>.

SCHLOSSBERGER, O.; SOLDÁNOVÁ, M. *Platební styk*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: Bankovní institut - vysoká škola, 2005. 368 s. ISBN 80-7265-072-6.

SVATOŠ, M. aj. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

VINTER, J., *Bankovní záruka v České republice* [online]. 2010. [cit. 2011-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/bankovni-zaruka-v-ceske-republice-602>>.

VINTER, J., *Dokumentární akreditiv hladce a obrace* [online]. 2010. [cit. 2011-02-02]. Dostupný z WWW: <<http://cfoworld.cz/financni-sluzby/dokumentarni-akreditiv-hladce-a-obrace-615>>.

WÜNSCHE, M. *Finanzwirtschaft der Bilanzbuchhalter* [online]. 2. Auflage. Gabler, 2009. [cit. 2009-10-14]. ISBN 978-3-8349-9939-9. Dostupný z WWW: <<http://www.springerlink.de/content/m4k235/front-matter.pdf>>.

Zákon č. 191/1950 Sb., směnečný a šekový.

Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník.

bibliografie

ČERMÁKOVÁ, Irena: *Bankovní záruka*, 1. vyd., Brno: Econ, 2002. 175 s. ISBN 80-86433-03-X.

DVOŘÁK, Petr: *Bankovníctví pro bankéře a klienty*, 3. přeprac. vyd., Praha: Linde Praha, a. s., 2005, 681 s. ISBN 80-7201-515-X

KOVAŘÍK, Z. *Směnka a šek v České republice*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. 626 s. 80-7179-549-6

SIPKO, J. *Medzinárodný platobný styk*. 1. vyd. Bratislava: Elita, 2000. 367 s. ISBN80-8044-072-7.

SVOBODOVÁ, V. *Směnka: Průvodce po slastech a strastech uživatele směnky*. 1. vyd. Brno: Econ, 1994. 293 s. 80-901627-1-1.

Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách.

Zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku.

Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance.