

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

HOSPODÁŘSKÁ FAKULTA

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BP - FE - KFU - 97/98

DITA HRUŠOVÁ

Vedoucí práce: Prof. Ing. Václav Běhoušek, DrSc., KFU

Konzultant: Ing. Michal Beránek, Živnostenská banka

počet stran: 41

1997

počet příloh: 1

DITA HRUŠOVÁ

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
HOSPODÁŘSKÁ FAKULTA

Obor: Podniková ekonomika

BANKOVNÍ PRODUKTY PŘI FINANCOVÁNÍ DOVOZNÍCH A
VÝVOZNÍCH OPERACÍ

BP - PE - KFÚ - 97057

DITA HRUŠOVÁ

Vedoucí práce: Prof. Ing. Václav Bakule, DrSc., KFÚ

Konzultant: Ing. Michal Dománek, Živnostenská banka

Počet stran: 41

Počet příloh: 2

30.5.1997

V 32/97/16

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

Školní rok 1996/97

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

pro Ditu H r ů š o v o u

obor č. 6268 - 7 Podniková ekonomika

Vedoucí katedry Vám ve smyslu zákona č. 172/1990 Sb o vysokých školách a navazujících předpisů určuje tuto bakalářskou práci:

Název tématu:

Bankovní produkty při financování dovozních
a vývozních operací

Zásady pro vypracování:

1. Postavení obchodní banky v mechanismu financování dovozních a vývozních operací.
2. Menové produkty obchodních bank.
3. Platební produkty obchodních bank.
4. Úvěrové produkty obchodních bank.
5. Informační produkty obchodních bank.

Zde bych chtěla poděkovat Prof. Ing. Václavovi Bakulemu, DrSc. a panu ing. Michalovi Dománkovi za odbornou pomoc při vypracování této práce. Zároveň bych ráda poděkovala vedení pobočky Živnostenské banky v Liberci za umožnění odborné praxe a poskytnutí dostupných informací.

V Liberci dne 30. května 1997

Obsah:

1. Úvod	6
2. Měnové produkty obchodních bank	8
3. Platební produkty obchodních bank	11
Platební prostředky mezinárodního platebního styku ..	12
Společný prostředek mezinárodních plateb	20

Místopřísežně prohlašuji, že jsem bakalářskou práci
vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury pod
vedením vedoucího práce a konzultanta.

V Liberci dne 30.května 1997

Dieta Hušová

OBSAH:

1. Úvod	6
2. Měnové produkty obchodních bank	8
3. Platební produkty obchodních bank	11
Platební prostředky mezinárodního platebního styku ..	12
Způsoby provádění mezinárodních plateb	20
4. Úvěrové produkty obchodních bank	30
Úvěrové produkty při financování vývozu	31
Úvěrové produkty při financování dovozu	33
5. Závěr	37

ÚVOD

V průběhu povinné měsíční praxe jsem se v červnu 1997 měla možnost seznámit s prostředím pobočky Živnostenské banky v Liberci. Tato banka, se sídlem v Praze, patří mezi nejstarší české peněžní instituce - byla založena v roce 1868. Její dlouholeté působení na finančních trzích se odráží především v pevných zahraničních vztazích a kvalitní síti korespondentských bank. Právě zde můžeme hledat důvod, proč se velká část operací prováděných Živnostenskou bankou týká zahraničního obchodu.

Většina mých poznatků, které jsem si po měsíci stráveném v pobočce této banky odnesla, se týká financování vývozních a dovozních operací. Proto jsem se také rozhodla zaměřit svou bakalářskou práci na téma bankovní produkty při financování dovozních a vývozních operací.

Při zkoumání této problematiky je nutno vycházet zejména z toho, že každá země má svoji národní ekonomiku, která tuto zemi charakterizuje a zároveň ji zapojuje do okolního politického a hospodářského prostředí. Stupeň tohoto zapojení závisí na mnoha faktorech, jakými jsou například surovinové zdroje a rostlinné bohatství dané země, které jsou podmíněny především geografickou polohou, technologická úroveň a úroveň vzdělanosti v zemi vůbec.

Mluvíme-li o zapojení do okolního prostředí, potom máme na mysli mezinárodní obchod (směnu), jehož prostřednictvím dochází ke spolupráci různých zemí. Závislost jednotlivých

zemí na mezinárodním obchodu je rozdílná a je podmíněna již výše uvedenými faktory. Stupeň zapojení do mezinárodního obchodu se potom odráží na mezinárodním platebním styku, který dále ovlivňuje ostatní oblasti mezinárodních financí (devizové rezervy, mezinárodní úvěry).

Díky rozvoji mezinárodní dělby práce a zahraničního obchodu se neustále zvyšuje objem mezinárodních plateb, ale i anonymita zahraničních partnerů. Porovnáme-li situaci s platbami ve vnitřním obchodě, narůstá v zahraničním obchodě rizikovost prováděných transakcí. Tato rizikovost je podmíněna nejen anonymitou partnerů, ale i jejich vzdáleností, odlišným hospodářským, politickým a kulturním prostředím.

Samozřejmou reakcí finančního světa na zvýšená rizika mezinárodního obchodu je snaha tato rizika minimalizovat. Finanční zprostředkovatelé, mezi nimiž hrají hlavní roli obchodní banky, dnes disponují řadou produktů, které rizika mezinárodního obchodu aspoň částečně omezují.

V mé práci bych se právě na tyto produkty chtěla zaměřit a poukázat na možnosti jejich uplatnění, na jejich výhody a nevýhody a případné nedostatky.

MĚNOVÉ PRODUKTY OBCHODNÍCH BANK

Jednou z problematik, které zahrnuje mezinárodní platební styk je vymezení a volba jednotlivých druhů platebních prostředků. Tyto prostředky lze rozdělit do dvou skupin - na měnové prostředky a platební prostředky. Platebními prostředky se bude zabývat další část této práce. Tato kapitola je zaměřena na měnové prostředky mezinárodního platebního styku, především na národní měny a na problematiku devizového kurzu, která je s nimi úzce spjata.

Přestože již dnes nepatří **ZLATO** mezi hlavní prostředky mezinárodního platebního styku, nelze jeho existenci opomenout. Úloha zlata se výrazně snížila, při běžných platbách mezi kupujícím a prodávajícím se vůbec neobjevuje. Používá se pouze ve styku mezi centrálními bankami, funkci platidla, tak jak tomu bylo v době zlatého standardu, dnes již nezastává.

Nejdůležitější roli mezi platebními prostředky v dnešním ekonomickém světě zastávají **NÁRODNÍ MĚNY**. Mezi ně patří volně směnitelné - konvertibilní měny jednotlivých zemí, které se účastní mezinárodního obchodu. Jejich volnou směnitelnost lze chápat jako neomezenost co za tuto měnu můžeme získat, kde ji můžeme směnit a kdy ji můžeme směnit.

Měny, které jsou narozdíl od národních měn omezeny teritoriálně (lze je použít vždy jen v rámci určitého teritoria), se nazývají **PŘEVODITELNÉ MĚNY**. Tyto měny bývají uměle vytvořeny, nebo jejich funkci může zastávat i jedna

ze směnitelných měn. Dnes nejznámější transferabilní měnou je ECU, které se má do budoucna stát euroměnou.

Měny, u nichž je odbourána volnost teritoriální, časová, ale i volnost ve směnitelnosti, jsou tzv. **CLEARINGOVÉ MĚNY**, které se využívají pouze k zúčtování mezi dvěma (bilaterální clearing) či několika zeměmi (multilaterální clearing). Dle dohody si země započítávají v této předem dohodnuté měně vzájemné závazky a pohledávky, které jsou potom jednou ročně zúčtovány.

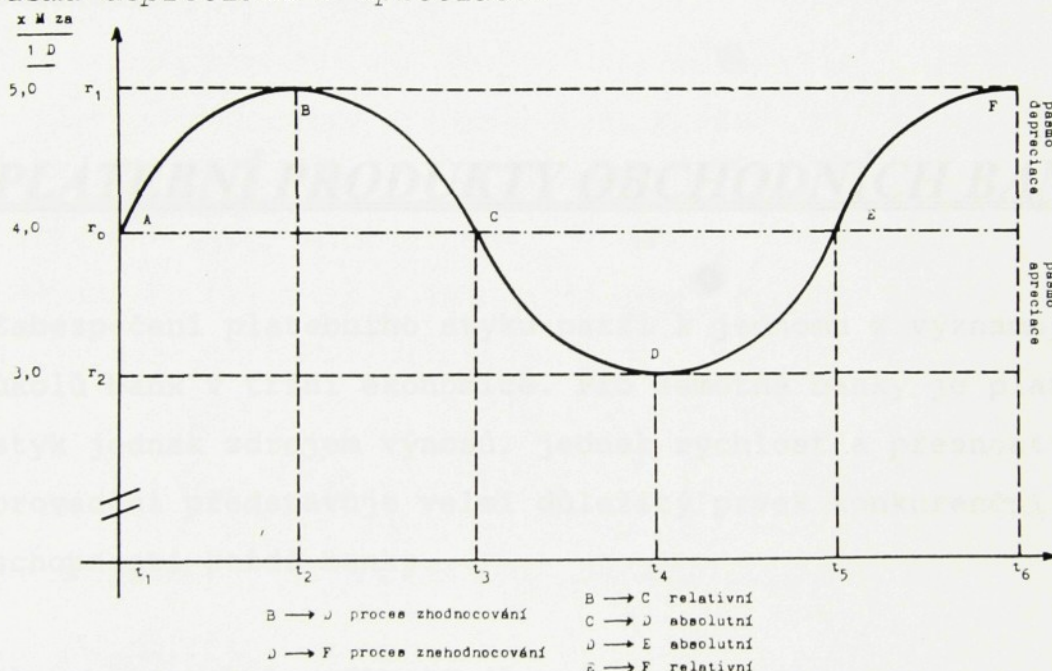
Z uvedených charakteristik je zřejmé, že v běžných mezinárodních obchodních platbách mezi odběratelem a dodavatelem nebudou využívány měnové prostředky jako je zlato (nebo jiné drahé kovy), ani clearingové měny. Nejvíce užívané jsou národní směnitelné měny.

V souvislosti s užitím národních měn v rámci mezinárodního platebního styku se nabízí otázka, jak jednotlivé měny vzájemně porovnat v případě, že účastníci obchodu patří do rozdílných měnových oblastí. Proces tohoto vzájemného kvantitativního porovnávání měnových jednotek je úzce spojen s problematikou formování devizového kurzu. Veličina devizového kurzu hraje významnou roli při zahraničním obchodu jednotlivých zemí.

Již zmíněný vliv devizového kurzu na zahraniční obchod je úzce spjat s kurzovým apreciačním či depreciačním vývojem, což působí na strukturu dovozu a vývozu dané země.

Devizový kurz udává takové množství základních peněžních jednotek domácí měny, které je určitým způsobem přiřazováno k jedné jednotce měny zahraniční.

Takto stanovený kurz je potom brán jako výchozí kurz, který je ale veličinou dynamickou, měnící se v průběhu času pod vlivem nabídky deviz a poptávky po devizách. Odchyluje se nahoru i dolu, což vede k oscilaci devizového kurzu. Tuto oscilaci nám znázorňuje následující graf, kde jsou zachycena pásma deprecie a apreciacie.



Hlavním faktorem, který ovlivňuje oscilaci devizového kurzu je nabídka deviz a poptávka po devizách. Jejich kvantitativní soulad znamená rovnováhu těchto faktorů a jakákoliv nevyrovnanost jejich poměru se odráží ve změně (oscilaci) kurzu.

Na začátku bylo uvedeno, že devizový kurz značně ovlivňuje zahraniční obchod země, ale musíme si uvědomit, že zde existuje vzájemná propojenost a že právě zahraniční obchod je jedním z dalších faktorů podílejících se na oscilaci kurzu.

Export zboží a služeb vytváří devizové zdroje ve formě promptního devizového inkasa nebo devizové pohledávky.

Import zboží a služeb naopak generuje vznik devizových úhrad a devizových závazků.

Na druhou stranu při apreciaci devizového kurzu dojde k zvýhodnění dovozu a znevýhodnění vývozu (negativní ovlivnění platební bilance). Zatímco při depreciazi kurzu je vývoz podpořen a dovoz znevýhodněn (kladné ovlivnění platební bilance).

PLATEBNÍ PRODUKTY OBCHODNÍCH BANK

Zabezpečení platebního styku patří k jednomu z významných úkolů bank v tržní ekonomice. Pro samotné banky je platební styk jednak zdrojem výnosů, jednak rychlost a přesnost jeho provádění představuje velmi důležitý prvek konkurenční schopnosti každé banky.

Platební styk lze členit dle různých hledisek :

- z hlediska *formy plateb* na platební styk **hotovostní a bezhotovostní**
- z hlediska *teritoria*, kde probíhá na platební styk **tuzemský a zahraniční**

Hotovostní platební styk je zabezpečován hotovostními formami peněz - bankovkami a mincemi. Bezhotovostní platby se odehrávají bez využití hotových peněz, v zásadě

prostřednictvím převodů na bankovních účtech a dalších nástrojů.

Tuzemský platební styk se odehrává mezi subjekty uvnitř národní ekonomiky, zpravidla v tuzemské měně. Zahraniční platební styk představuje platby do i ze zahraničí včetně plateb prováděných tuzemskými subjekty v zahraničí.

Již v úvodu této práce bylo zmíněno, že s rozvojem mezinárodního obchodu došlo ke zvýšení rizik, které s sebou tento druh obchodování nese. Banky přispívají k jejich eliminaci především různými druhy platebních produktů, které se od sebe liší časovou i finanční náročností. Jejich užití závisí na mnoha okolnostech, jakými mohou být znalost obchodního partnera a jeho prostředí, hodnota obchodu či vzdálenost obchodujících stran.

Platební prostředky mezinárodního platebního styku

Mezi nejvíce využívané platební prostředky i přes vysoká rizika zahraničního obchodu stále patří **BANKOVNÍ PŘEVOD**, který vyjadřuje příkaz domácí banky zahraniční bance, aby stanovenou částku peněz převedla ve prospěch určitého subjektu.

Základem bankovních převodů jsou vzájemné dohody mezi domácí bankou a zahraničními bankami (korespondenty), které vymezují

obecné podmínky spolupráce a operativně technické otázky převodů. Účty, které vede domácí banka pro zahraniční banku se nazývají **loro**, účty, které má tuzemská banka otevřeny u bank zahraničních se nazývají **nostro**. Podle mezinárodních usancí zpravidla nejsou korespondentská konta úročena. Proto banky udržují na těchto kontech jenom minimální stavy, potřebné k bezproblémovému zabezpečení platebního styku.

	<i>Nostro-účet</i>	<i>Loro-účet</i>
<i>Majitel účtu</i>	naše banka	korespondentská banka
<i>Banka vedoucí účet</i>	korespondentská banka	naše banka
<i>Obrat v bilanci naší banky</i>	vklady na viděnou u bank	vklady na viděnou od bank
<i>Druh účtu</i>	aktivní	pasivní
<i>Měna</i>	volně směnitelná	tuzemská

Při hladké platbě předkládá klient své bance příkaz k úhradě (ten musí být samozřejmě kryt dostatečnými prostředky), na jehož základě banka požádá svého zahraničního korespondenta, aby na vrub jejího účtu nebo jinak uhradila příslušnou částku příjemci. Banka příjemce (korespondent) provede po ověření platnosti příkazu výplatu.

Banka příkazce může ve svém příkazu uvést nějakou podmínku pro provedení platby.

Bankovní převod bývá z časového hlediska používán dvěma způsoby. Prvním je platba **po uskutečněním dovozu** - tento způsob je výhodný pro dovozce, ten zboží již obdržel, mohl si je prohlédnout. Jde vlastně o odložené placení, kdy je nutná důvěra obchodních partnerů. Druhým typem je **placení předem** - tento způsob je důkazem nedůvěry partnerů, zboží je odesláno

až po obdržení platu, často se vyskytuje částečné placení dodávky.

Hladké platby bývají při zahraničním obchodu využívány v případech, kdy jde o dlouholeté, dobře známé partnery nebo jedná-li se o malé částky. Pro ostatní případy je sice velice lákavá minimální nákladovost celé operace, která ovšem zahrnuje i všechna rizika s obchodem související.

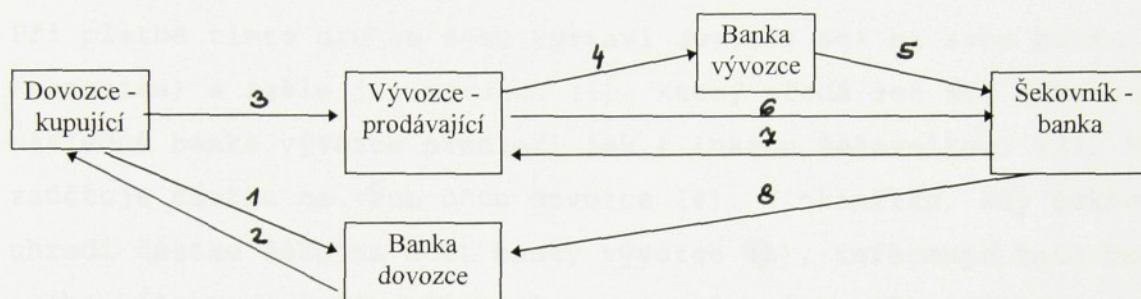
Dalším často využívaným platebním prostředkem v mezinárodním obchodu, který můžeme chápat jako jistý druh odložené platby zajištěné dokladem, jsou ŠEKY. Šek je platebním dokladem, kterým jeho výstavce (trasant) žádá banku (šekovníka, trasáta), aby z jeho účtu vyplatila příjemci (remitentovi) uvedenému na šeku vyznačenou částku peněz. Je to převoditelný cenný papír, jehož náležitosti jsou upraveny zákonem č. 191/1950. Tento zákon nestanoví žádnou obecnou definici šeku, ta je stanovena šekovými náležitostmi, které lze dělit na podstatné (písemná forma, jeden jazyk, ve kterém je listina sepsána, slovo šek nebo označení šek uvedené v textu listiny, bezpodmínečný příkaz zaplatit určitou sumu, jméno toho, kdo má platit (šekovníka), místo, kde má být placeno, datum a místo vystavení, podpis výstavce) a nepodstatné (číslo šeku, údaj osoby, které má být šek vyplacen, číslo šekového účtu, druhý údaj peněžní částky - slovy a číslem)

Chybí-li některá z podstatných náležitostí, nemůže být listina považována za šek, chybí-li nepodstatná náležitost, může být ohrožena kvalita šeku.

Podle osoby výstavce lze šeky rozdělit na dva druhy.

U bankovních šeků je výstavcem banka nebo jiný peněžní ústav, jde o velmi kvalitní druh šeku.

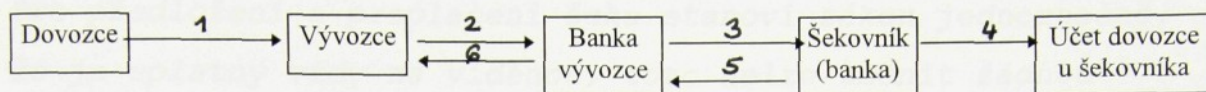
Schéma placení bankovním šekem



Z uvedeného schématu vyplývá, že při placení bankovním šekem nejprve dovozce žádá svoji banku o jeho vystavení na banku země vývozce (1), která tento šek vystaví, zašle jej dovozci a vyúčtuje na vrub jeho účtu (2). Následně dovozce zašle bankovní šek vývozci (3), který jej zašle své bance (4) a ta jej předá šekovníkovi (5). Jinou možností je, že vývozce zašle šek přímo šekovníkovi (6), který uhradí částku šeku přímo vývozci nebo na účet jeho banky (7). Nakonec šekovník vyúčtuje částku šeku na vrub výstavce (8).

Dalším výstavcem šeku může být fyzická nebo právnická osoba, potom jde o šeky soukromé. Zpravidla se jedná o šeky ze šekové knížky, kterou majitel dostal ke svému účtu vedeného u peněžního ústavu. Kvalita šeku se odvíjí od bonity jeho výstavce

Schéma placení soukromým šekem



Při platbě tímto druhem šeku vystaví důvozce šek na svou banku (na šekovníka) a zašle jej vývozci (1), který předá šek své bance (2). Následně banka vývozce předloží šek k inkasu šekovníkovi (3), ten zaúčtuje částku na vrub účtu důvozce (4). V okamžiku, kdy šekovník uhradí částku šeku na účet banky vývozce (5), informuje tato banka svého klienta o jejím připsání ve prospěch jeho účtu (6).

Šeky lze dále dělit na druhy podle možnosti převoditelnosti na šek na řad, šek na jméno a šek na majitele, držitele.

Okruh subjektů, kterým může být šek proplacen, lze omezit tzv. křížováním (krosováním) šeku. Šek křížovaný je šek, který je výstavcem nebo majitelem na lícni straně opatřen dvěma rovnoběžnými čarami, mezi nimiž je vypsáno jméno peněžního ústavu (zvláštní krosování). Šekovník může platit pouze označenému ústavu. Při všeobecném krosování není mezi čarami označení nebo je uvedeno označení „peněžní ústav“, šekovník potom může platit pouze peněžnímu ústavu nebo zákazníkovi. Křížování slouží k ochraně výstavce šeku proti jeho proplacení neoprávněné osobě.

Výstavce nebo majitel šeku může zakázat výplatu šeku v hotovosti. Provádí se to doložkou „jen k zúčtování“ zapsanou napříč na lícni straně šeku. Takový šek se označuje

jako šek k zúčtování. Ten může šekovník vyrovnat pouze bezhotovostní formou.

Pro předložení a proplacení šeku stanoví zákon jednoznačně, že je splatný vždy na viděnou, toto nelze změnit žádnou doložkou. Toto ustanovení však nelze chápat tak, že každý šek je při předložení okamžitě proplacen. Šekovník proplácí šek pouze v tom případě, že je dostatečně krytý zůstatkem na účtu výstavce šeku. Šek je třeba předložit ve stanovených lhůtách od dne vystavení, které jsou dány podle místa vystavení a splatnosti šeku. Během těchto lhůt může výstavce šek odvolat.

Místo vystavení a splatnosti	v témže státě	v témže světadílu	v různých světadílech
Lhůta k předložení šeku k proplacení	do 8 dnů	do 20 dnů	do 70 dnů

U mezinárodních operací jsou šeky používány zejména v případech, kdy není známo bankovní spojení příjemce nebo není dostatečně schůdné propojení bankovního spojení na straně plátce s bankovním spojením na straně příjemce. Šeku se používá také, je-li potřeba provést platbu diskrétní povahy.

Používání šeků by se mohlo zdát při dnešním rychlém rozvoji elektronických forem mezinárodních peněžních převodů značně nepraktické. Avšak náklady těchto převodů se celosvětově zvyšují, což je nepříjemné především při převodech nižších částek a proto šeky neztrácejí v platebním styku svůj význam.

Dalším platebním prostředkem, který často slouží jako zajištění operací v rámci zahraničního obchodu, jsou SMĚNKY.

Směnka je cenný papír vystavený na řad, obsahující směnečné náležitosti přesně stanovené zákonem. Její výstavce se buď sám zavazuje zaplatit určitou částku v přesně stanoven den směnečně oprávněnému majiteli takové listiny (tzv. směnka vlastní) nebo přikazuje jiné osobě, aby zaplatila určitou částku v přesně stanovený den osobě označené v řadu takové listiny (tzv. cizí směnka - trata) na přesně stanoveném místě.

Náležitosti směnky jsou v České republice upraveny zákonem č.191/50Sb. Mezi ty podstatné patří: slovo směnka v souvislém textu listiny, bezpodmínečný příkaz výstavce zaplatit, měna a částka, obvykle v číslicích i slovech, přesně stanovený den splatnosti, jméno osoby, které má být placeno - remitent, přesné stanovení místa, kde má být placeno, jméno směnečníka, podpis výstavce. Kromě náležitostí stanovených zákonem (podstatných náležitostí) existují náležitosti nepodstatné, jako např. doložky.

Také směnky lze rozdělit do několika druhů např. podle osoby výstavce na **směnku cizí** - to je příkaz výstavce směnečníkovi zaplatit osobně přesně stanovenou sumu v přesně stanovené době na stanoveném místě. A **směnku vlastní** - ta představuje příslib výstavce zaplatit osobě označené v řadu přesně stanovenou částku v přesně stanovenou dobu na stanoveném místě.

Směnky můžeme dále rozlišovat podle splatnosti na směnky splatné na viděnou - **vista směnky**, splatné určitou dobu po vidění - **časové vista směnky**, splatné v určitý den - **fixní směnky** a směnky splatné určitou dobu po vystavení - **dato směnky**.

V zahraničním obchodě je směnka využívána při vývozu i dovozu zboží či služeb. Vývozci slouží směnka jako instrument ke krytí poskytnutého úvěru směnečníka, závazek směnečníka může být stvrzen ještě podpisem jiné osoby nebo banky jako avalisty.

K výhodám směnky patří rychlá vymahatelnost závazku dlužníka, což s sebou pro dodavatele nese určitou jistotu zaplacení. Zmíněná rychlost ovšem předpokládá řádné fungování obchodních soudů.

V současné době je však pro dodavatele v České Republice velmi nepříjemné, že soudní vymáhání směnečných pohledávek bývá zdlouhavé a prodlužuje termín zaplacení.

Způsoby provádění mezinárodních plateb

Ke snížení rizika ztrát ze zahraničních obchodních a platebních operací přispívají především DOKUMENTÁRNÍ PLATBY. Platební operace zde zpravidla probíhá delší dobu, vzdálenost mezi dodavatelem a odběratelem může být velmi značná, transakce probíhají i mezi novými partnery. Dodavatel se snaží neriskovat odeslání zboží, nemá-li zajištěnou úhradu, a odběratel se snaží zajistit tak, aby úhrada byla spojena s právem disponovat se zbožím. Významnou úlohu zde hrají právě banky, které chrání zájmy obou stran, zejména kontrolují podmínky, dohodnuté mezi oběma partnery, týkající se odeslání a převzetí zboží a provedení úhrady. Tuto kontrolu provádějí převzetím a předáním řady obchodních, dispozičních a platebních dokladů.

K tomu, aby se banky dokumentárními platbami zabývaly musí obdržet od svého klienta písemný příkaz, který obsahuje určité náležitosti. (U dokumentárního akreditivu je tento příkaz podrobnější)

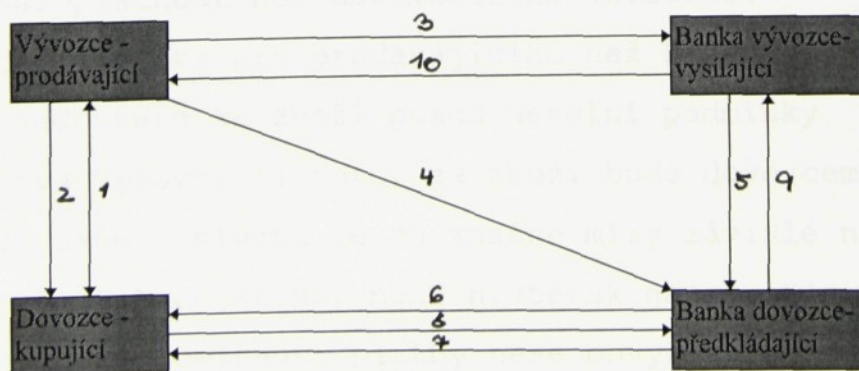
V případě použití dokumentárních plateb v rámci zahraničního obchodu se obou operací většinou účastní čtyři strany:

strany	DOKUMENTÁRNÍ INKASO	DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV
příkazce	exportér - prodávající	dovozce - kupující
beneficient	importér - kupující	exportér - prodávající
tuzemská banka	předkládající banka	banka otevírající akreditiv
zahraniční banka	vysílající banka	potvrzující/avizující banka

Přesný průběh dokumentárních plateb je znázorněn pomocí následujících schémat:

DOKUMENTÁRNÍ INKASO musí být sjednáno jako platební podmínka kontraktu mezi prodávajícím a kupujícím (1). V této fázi se doporučuje kontaktovat banku, která pomůže s jejich formulováním. Poté prodávající expeduje zboží (2) a současně předává přesně stanovené dokumenty své bance a dává jí příkaz k provedení inkasa (3). (Další možností je předložení dokumentů přímo tuzemské bance (4)). Banka přebírá dokumenty a zasílá je spolu s instrukcemi zahraniční inkasní bance (5). Inkasní banka přebírá dokumenty a oznamuje kupujícímu podmínky předání těchto dokumentů (6). Kupující provede proti předaným dokumentům (7) sjednané plnění (8). Inkasní banka převede plnění ve prospěch vysílající banky (9) a ta dále ve prospěch prodávajícího (10).

SCHÉMA DOKUMENTÁRNÍHO INKASA



Také u dokumentárního inkasa můžeme rozlišit několik druhů. Dva základní závisí na způsobu úhrady platby, ta může být vyrovnána hotovostí (D/P dokumenty proti zaplacení) nebo akceptovanou směnkou (D/A dokumenty proti akceptaci). Pouze okrajově se vyskytují i další druhy, které jsou však využívány méně často, např. D/G dokumenty proti vystavení bankovní záruky, D/TR dokumenty proti potvrzení o převzetí dokumentů, vydání dokumentů proti částečnému platu a akceptaci směnky, vydání dokumentů proti výměně za jiné dokumenty kryjící protidodávku zboží

Platba prostřednictvím dokumentárního inkasa sice přináší zajištění především zájmů vývozce, přesto najdeme výhody především na straně kupujícího a nevýhody na straně prodávajícího:

- kupující platí až po převzetí dokumentů, což se zpravidla časově shoduje s doručením zboží
- neváže dovozci finanční prostředky až do okamžiku platby
- levnější než např. dokumentární akreditiv
- menší pracnost než dokumentární akreditiv
- větší jistota pro prodávajícího než hladká platba - dovozce se nedostane ke zboží pokud nesplní podmínky
- nedává vývozci jistotu, že zboží bude dovozcem převzato a zaplacen - plnění je do značné míry závislé na schopnosti a ochotě kupujícího, není nikterak garantováno bankou
- v případě odmítnutí platby nese obvykle veškeré náklady a rizika spojená s další držbou zboží
- dovozce nemá garantováno, že zboží odpovídá podmínkám kupní smlouvy i když doklady odpovídají

Použití dokumentárního inkasa je většinou doporučováno v případech, kdy se jedná o vzájemně známé klienty, vývozce nemá pochybnost o ochotě a schopnosti dovozce zaplatit, politické, hospodářské a právní prostředí země dovozce je stabilní a země dovozce nevydala restriktce na dovoz zboží.

DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV obecně představuje písemný závazek banky vystavený na základě žádost jejího klienta, že poskytne třetí osobě určité plnění, jestliže budou do určité doby splněny akreditivní podmínky. Těmito podmínkami je předání přesně stanovených dokumentů. Banka prověřuje a odpovídá za jejich správnost a úplnost podle akreditivních podmínek. Nikterak neodpovídá a ani nekontroluje správnost a obsah samotné dodávky.

Smlouva o akreditivu vyžaduje písemnou formu.

Všechny zúčastněné strany se zabývají pouze dokumenty.

Průběh dokumentárního akreditivu, jak je znázorněn následujícím schématem lze rozdělit do tří fází:

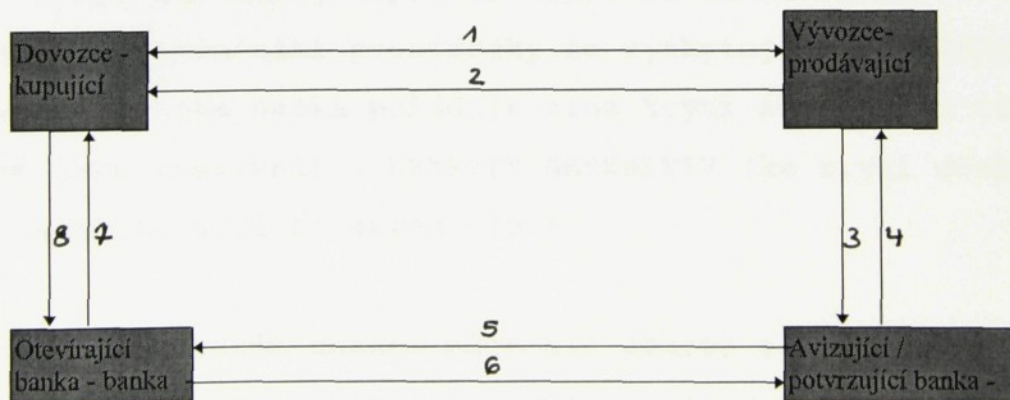
1. sjednání podmínek akreditivu - předchází samotnému otevření akreditivu. Kupující musí přesně dojednat s prodávajícím veškeré podmínky a lhůty akreditivu již před podepsáním kontraktu. Výsledkem této fáze musí být souhlas kupujícího, prodávajícího i banky s podmínkami předpokládaného akreditivu. (1)

2. otevření akreditivu - kupující žádá svoji banku, aby vystavila za dojednaných podmínek akreditiv ve prospěch prodávajícího. Pokud jsou splněny všechny podmínky požadované

bankou, otevře banka akreditiv. Informuje o tom jednak příkazce, jednak (zpravidla prostřednictvím korespondentské banky) beneficianta.

3. použití akreditivu - poté, co prodávající odeslal zboží (2) a má připravené všechny akreditivní dokumenty, předkládá je ve stanovené době korespondentské bance (3). Ta prověří předložené dokumenty, zdali přesně odpovídají akreditivním podmínkám. Pokud shledá dokumenty v pořádku provede sjednané plnění (4). Akreditivní dokumenty předává vystavující bance (5), která po jejich přezkoumání provádí sjednané plnění ve prospěch korespondentské banky (6). Vystavující banka dále poskytne dokumenty klientovi - dovozci (7) a zároveň zatíží jeho účet (8).

SCHÉMA DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU



Složitost operativního průběhu odráží i v tom, že se postupně zformovala větší četnost jeho druhů v souvislosti s vzrůstajícími potřebami obchodního světa a které můžeme dělit z několika hledisek.

Na základě možnosti odvolat krytí rozlišujeme ODVOLATELNÝ AKREDITIV (může být otevírající bankou kdykoliv změněn, popř. zcela odvolán. Tento druh akreditivu proto neposkytuje beneficiantovi dostatečnou záruku, a proto se využívá zřídka.) a NEODVOLATELNÝ AKREDITIV (představuje neodvolatelný závazek otevírající banky poskytnout stanovené plnění, pokud beneficiant splní sjednané podmínky)

Podle míry závaznosti banky, která jí z akreditivu vyplývá, je používán NEPOTVRZENÝ AKREDITIV (povinnost poskytnout plnění má pouze otevírající banka, avizující banka odpovídá pouze za správnost oznámení) a POTVRZENÝ AKREDITIV (potvrzující banka přebírá i závazek za splnění akreditivu, obě banky jsou vůči beneficiantovi zavázány společně a nerozdílně)

Podle doby, kdy má být splněno krytí dokumentárního akreditivu finančními prostředky se vyskytuje KRYTÝ AKREDITIV (korespondentská banka požaduje plné krytí akreditivu již v době jeho otevření) a NEKRYTÝ AKREDITIV (ke krytí dochází až v okamžiku použití akreditivu).

Dalším rozlišovacím znakem může být časová realizace dokumentárního akreditivu. Zde můžeme zařadit AKREDITIV S ODLOŽENÝM PLACENÍM (plnění po uplynutí určité sjednané doby), REVOLVINGOVÝ AKREDITIV (po každém použití doplněn na původní výši, je dán počet plnění a doba platnosti, může být kumulativní), PERMANENTNÍ AKREDITIV (stanoven na určitou částku, ta je rozdělena na dílčí částky pro jednotlivá období, může být kumulativní) a BACK TO BACK AKREDITIV (banka

na příkaz beneficianta otevře nový akreditiv ve prospěch nové oprávněné osoby, původní akreditiv slouží jako zajištění nového akreditivu)

V praxi se dále objevují i další druhy dokumentárních akreditivů např. PŘEVODITELNÝ AKREDITIV (beneficiant má právo ho převést (celý nebo část) na jinou osobu) nebo VISA AKREDITIV (úhrada prakticky okamžitě při předložení dokumentů).

Snad nejrozšířenějším druhem dokumentárního akreditivu je REMBOURSNÍ AKREDITIV (plnění ve formě akceptu časové směnky předem sjednanou bankou), který je používán ve spojení s remboursním úvěrem, který bude podrobněji popsán v další kapitole.

I přes vysokou propracovanost tohoto platebního instrumentu nalézáme mezi řadou nesporných výhod i některé nedostatky:

- prodávající má zaplacení dohodnuté ceny garantováno bankou
- závazek banky je pro dodavatele mnohem likvidnější než závazek firmy
- kupující má zajištěno, že platba bude provedena za určitých podmínek
- kupující může získat výhodnější cenové podmínky díky kvalitnímu zajištění
- je vytvářen značný tlak na prodávajícího, aby dodávka byla uskutečněna v předepsanou dobu a v požadované kvalitě
- relativně zdlouhavé placení
- dokumenty nemusí přesně odpovídat zboží
- kupující má vysoké náklady, váže mu předem finanční prostředky

KOMPARACE DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU A DOKUMENTÁRNÍHO INKASA:

hledisko komparace	dokumentární AKREDITIV		dokumentár INKASO ní	
	vývozce	dovozce	vývozce	dovozce
zajištění zájmů klientů banky	výborné - odbourání rizika nezaplacení	jistota obdržení potřebných dokumentů již před platbou	snížení rizika nezaplacení	jistota obdržení potřebných dokumentů již před platbou
nákladovost	nízká	vysoká	vyšší	nízká
časový aspekt	velmi časově náročné		méně časově náročné	

ZAJIŠTĚNÍ ZÁJMŮ KLIENTŮ BANKY - nejprve si musíme uvědomit, jaké vlastně tyto zájmy jsou. Zájmem klienta - vývozce je své zboží vyvést a prodat za dohodnutou cenu a v dohodnutý čas, zájmem klienta - dovozce je na druhé straně toto zboží za předem dohodnutých podmínek odkoupit. Tyto podmínky jsou sice přesně stanoveny v obchodním kontraktu, ale praxe ukazuje, že mnoho obchodníků často těmto podmínkám nedostojí (ať záměrně nebo díky okolnostem).

Dokumentární inkaso zajišťuje vývozci, že odběratel bude moci disponovat se zbožím až po jeho zaplacení. Ale stále zde zůstává riziko neochoty či nemožnosti odebrání zboží (a tudíž nezaplacení), ke kterému v době plnění kontraktu může dojít. Toto riziko není bankou nikterak eliminováno, což se projevuje i na nižší ceně této služby. Oproti tomu při **dokumentárním akreditivu** je prodávajícímu zaplaceno, jakmile banka shledá požadované dokumenty v pořádku. Riziko nepřevzetí zboží potom přechází na banku.

Co se týče zájmů dovozce není mezi **dokumentárním inkasem** a **akreditivem** žádný podstatný rozdíl, obojí mu zaručuje obdržení potřebných dokladů (a tedy i zboží) již před uskutečněním platby. Dovozci je tímto umožněno překontrolování úplnosti a správnosti dokladů ještě před vydáním finančních prostředků. Ani jedna z dokumentárních plateb se však nezabývá samotným zbožím, proto riziko nesprávné kvality či počtu, druhu atd. zboží nadále spočívá pouze na dovozci. **Dokumentární akreditiv** může pouze v případě několika dodávek zaručit jejich pravidelnost a přesnost co se místa a času týče.

NÁKLADOVOST - v porovnání s hladkými platbami jsou dokumentární platby bezesporu nákladnější. Vždyť klient své bance platí za určitou službu, jejíž cena je odlišena nejen podle náročnosti, ale i podle výše rizika, které na sebe banka přebírá. Nákladovost těchto nástrojů však nespočívá pouze v bankovních poplatcích.

Při **dokumentárním inkasu** jdou všechny náklady (pokud není v inkasní smlouvě stanoveno jinak) k tíži vývozce, který vystupuje v celém mechanismu jako příkazce. Vývozce hradí poplatky obou zainteresovaných bank a v případě neodebrání zboží kupujícím i veškeré další náklady s tímto zbožím spojené.

Jednotnými pravidly je ustanoveno, že při **dokumentárním akreditivu** hradí veškeré náklady dovozce, těmito náklady jsou výlohy a provize obou zúčastněných bank a dále úrokové ztráty, které dovozci vznikají deponováním potřebných finančních prostředků (jde-li o krytý akreditiv). Díky

náročnosti a rizikovosti těchto operací jsou i zmíněné bankovní provize v porovnání s dokumentárním inkasem vyšší.

V praxi ovšem mnohem častěji dochází k tomu, že na základě smlouvy hradí část nákladů dodavatel. Ten je také v případě kvalitního zajištění kontraktu dokumentárním akreditivem často ochoten nabídnout odběrateli lepší cenové podmínky.

K dokreslení finanční (ne)náročnosti dokumentárních plateb je v následující tabulce použito několika komparativních služeb Živnostenské banky a České spořitelny i s uvedenou výší poplatků :

OPERACE	ŽIVNOSTENSKÁ BANKA	ČESKÁ SPOŘITELNA
DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIVY		
avizování akreditivu	0,2% min. Kč 1000,-	0,2% min. Kč 700,-
převzetí dokumentů/ výplata akreditivu	0,3%	0,3%
odložený plat	0,25%	0,3% (dále 0,1%)
převod akreditivu	0,3%	0,2%
změna podmínek akreditivu	Kč 500,-	Kč 500,-
zrušení/ nečerpání akreditivu	Kč 500,-	Kč 700,-
DOKUMENTÁRNÍ INKASA		
zpracování	0,3%	0,3%
změna inkasa	Kč 500,-	Kč 500,-
uvolnění zboží	Kč 500,-	Kč 200,-
obstarání protestu	Kč 500,-	Kč 500,-

Z předložených údajů jsou zřejmé vyšší náklady spojené s operacemi s dokumentárním akreditivem, které samozřejmě závisí především na jeho výši. Při porovnání obou finančních ústavů mezi sebou nenalézáme zvláštní výkyvy, což lze přičíst velké konkurenci v oblasti těchto služeb.

ČASOVÝ ASPEKT - již podle výše uvedených schémat mechanismů obou operací je zřejmá větší propracovanost, ale tím i složitost dokumentárního akreditivu. Tímto se dokumentární akreditiv stává zdlouhavým a pro některé kontrakty nepoužitelným. Dokumentární inkaso je časově méně náročnější, což se ale odráží ve snížené kvalitě platebního zajištění.

V praxi je stále využíváno dokumentárních akreditivů i přes jejich vysokou nákladnost. Tento fakt je také podmíněn tím, že zkušenosti českých podnikatelů se zahraničním obchodem jsou oproti jejich vývozním/dovozním partnerům relativně malé a krátkodobé. Proto zde dokumentární platby nalézají časté uplatnění. Naše země vystupuje v rámci zahraničního obchodu ještě stále spíše v roli odběratele a je trhem dodavatelů nucena k otevírání dokumentárních akreditivů.

ÚVĚROVÉ PRODUKTY OBCHODNÍCH BANK

Zabýváme-li se produkty obchodních bank při financování dovozu a vývozu, musíme si uvědomit, že to hlavní, co obchodní banky svým klientům poskytují, nejsou jenom záruky a zajištění jejich transakcí, ale především potřebný kapitál k těmto transakcím. Obchodní banky se tímto stávají věřiteli a nakonec jsou to i ony, kdo se např. pomocí výše zmíněných platebních instrumentů, zajišťují proti případným rizikům.

Při financování dovozu a vývozu dochází velmi často ke kombinaci různých druhů bankovních produktů, čímž se banky

snazí co nejlépe vyhovět klientovi, ale přitom vstupovat do co nejméně riskantní operace.

Úvěrové produkty při financování dovozu

Financování dovozu slouží k financování jak opakovaných dovozů surovin, polotovarů nebo zboží, tak k financování jednorázového dovozu (např. technologie).

Jedním ze základních bankovních produktů používaných v souvislosti s dovozními operacemi je KONTOKORENTNÍ ÚVĚR, který je poskytnut na základě úvěrové smlouvy umožňující klientovi platit ze svého účtu i v případě, že na něm nemá dostatek prostředků. Z toho vyplývá, že podmínkou k otevření kontokorentního úvěru je zřízení běžného účtu u banky poskytující tento úvěr. Maximální výše kontokorentního úvěru je dána úvěrovým rámcem, který určuje přípustný debet na účtu. Úvěr je čerpán průběžně inkasními příkazy klienta až do výše limitu a splácen inkasy klienta na běžný účet.

Velkou výhodou tohoto úvěru je možnost klienta čerpat prostředky podle momentální potřeby, pohotově. Za tuto výhodu ale klient platí relativně vysoké úroky.

Při financování pravidelných dodávek ze zahraničí pro výrobní či obchodní činnost klienta je používána především ÚVĚROVÁ LINKA. Suma poskytnutých prostředků je podle úvěrové smlouvy rozdělena do několika tranší, které jsou čerpány buď převodem

na běžný účet klienta nebo přímými platbami zahraničnímu dodavateli. Každá tranše je potom splácena jednotlivě k datu splatnosti inkasem za prodej výrobků nebo zboží nebo z běžného účtu. Lze dohodnout i obnovení tranše - tzv. roll-over - kdy splacená tranše vlastně uvolňuje limit linky pro další čerpání.

Velkou výhodou pro dovozce je pohotovost prostředků při každé dodávce, ta je ale oproti kontokorentnímu úvěru omezena pravidelnými intervaly čerpání (časovými i peněžními), které jsou přesně zachyceny v úvěrové smlouvě.

Narozdíl od prvních dvou druhů úvěrů, které bychom mohli zařadit spíše mezi krátkodobé úvěry, se **FINANČNÍ ÚVĚR** uzavírá již na dobu 2-5 let někdy i delší. Součástí úvěrové smlouvy je i přesný splátkový kalendář v rovnoměrných splátkách, lze sjednat i přesný plán čerpání.

Úvěr je čerpán přímými platbami do zahraničí v dané měně ve prospěch dodavatele. Lze spojit s otevřením importního akreditivu a placení z akreditivu je potom formou čerpání tohoto úvěru. Úvěr je splácen podle splátkového kalendáře.

v případě opakovaných dovozů, kdy dodavatel požaduje zajištění plateb dokumentárním akreditivem je použita

AKREDITIVNÍ LINKA.

Čerpání akreditivní linky začíná s otevřením akreditivu za podmínek dle úvěrové smlouvy a poté čerpáním akreditivního

úvěru, na základě žádosti klienta zahrnuté už do příkazu k otevření akreditivu, platbou z akreditivu při splnění akreditivních podmínek.

Akreditivní linka má pro dovozce stejné výhody jako úvěrová linka, nese s sebou i další výhody spjaté s dokumentárním akreditivem (viz kapitola o dokumentárních platbách), ale také zvýšené náklady.

Úvěrové produkty při financování vývozu

Vývozní financování slouží k profinancování dodavatelských úvěrů nebo odloženého placení poskytnutého klientem - exportérem jeho zahraničnímu odběrateli nebo k poskytnutí přímo odběratelského úvěru zahraničnímu odběrateli k profinancování dovozů od klienta banky.

Jeden z těchto úvěrových produktů je poskytován na základě **ODKUPU AVÍZOVANÝCH AKREDITIVŮ NEBO AVALOVANÝCH SMĚNEK**, jeho délka závisí u jednotlivých akreditivů a směnek na délce odloženého placení.

K čerpání úvěru dochází v případě akreditivu v momentě potvrzení akceptace akreditivních dokladů a data splatnosti otevírající bankou (u směnek v momentě převodu směny na banku) převodem částky odkoupeného akreditivu (částky směny) snížené o úrok do data splatnosti a další poplatky na běžný účet klienta. V případě odkupu směny jde vlastně o druh eskontního úvěru, který bude vysvětlen později.

Dalším bankovním produktem podporujícím klienta - exportéra je ODBĚRATELSKÝ ÚVĚR, který je poskytnut odběrateli klienta na daný kontrakt.

Čerpání tohoto úvěru probíhá poněkud složitěji. Platební podmínky kontraktu obvykle stanoví část hodnoty kontraktu jako akontaci, část platí odběratel hotově při dodávce (rozdíl mezi akontací a odběratelským úvěrem). Exportér dostává od banky současně s částí placenou při dodávce proti odesílacím dokladům i příslušnou část úvěru tak, že po skončení dodávek má zaplacenou plnou hodnotu dodaného zboží.

Úvěr je splácen v pravidelných splátkách odběratelem nebo jeho bankou, banka poskytující úvěr nemá žádný postih na exportéra v případě neplacení odběratelem nebo jeho bankou.

Velkou výhodou pro exportéra je zbavení se rizika neplacení ze strany odběratele, pokud jsou z jeho strany splněny podmínky kontraktu.

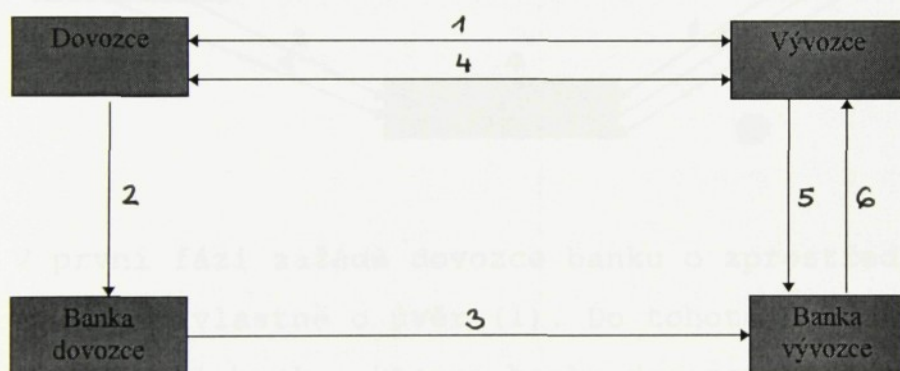
K profinancování poskytnutého dodavatelského úvěru slouží FINANCOVÁNÍ EXPORTNÍCH POHLEDÁVEK, kdy je dodavateli na základě seznamu předložených pohledávek v tranších převáděno na běžný účet obvykle 80% jejich hodnoty. To vše na základě smlouvy o postoupení existujících pohledávek.

Splácení potom probíhá z inkas pohledávek každé tranše. Pokud toto inkaso nedostačuje jsou prostředky odebírány z běžného účtu klienta.

V souvislosti s odkupem směn při financování vývozu byl zmiňován eskontní úvěr. Tento úvěr spočívá v odkupu směnky

bankou, kdy banka sráží z hodnoty směnky určitý diskont, který je vlastně úrokem za dobu zbývajících do doby splatnosti směnky.

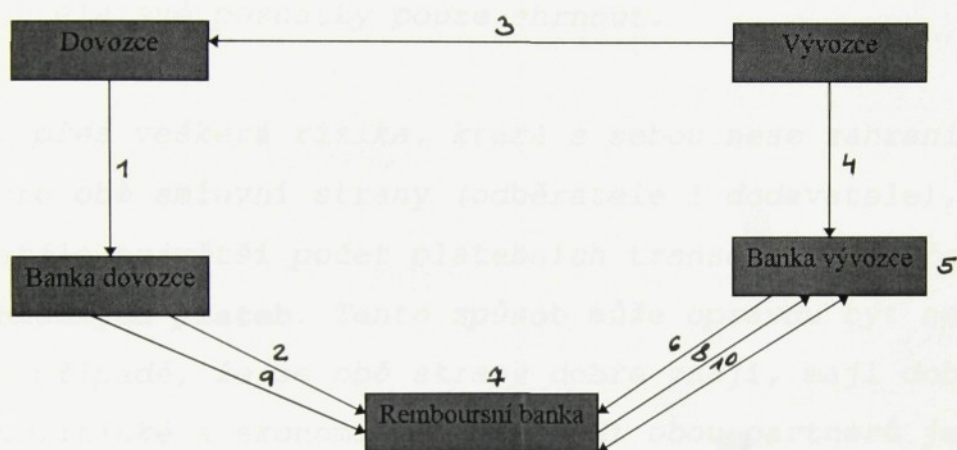
V rámci zahraničního obchodu se objevuje tzv. NEGOCIAČNÍ ÚVĚR, který je vlastně kombinací eskontního úvěru a dokumentárních plateb. Banka vývozce otvírá na základě žádosti banky dovozce dokumentární akreditiv a odkupuje směnku vystavenou na dovozce. Jeho průběh je znázorněn na následujícím grafu.



Prvním krokem musí být samozřejmě uzavření kontraktu mezi obchodními partnery (1). Poté dovozce požádá svou banku o negociaci a potvrzení dokumentů (2), která obratem žádá svoji korespondentskou banku v zemi vývozce, aby odkoupila dokumenty a směnku, kterou vývozce na tuto banku vytvoří (3). Bezprostředně po vývozu zboží (4) předkládá vývozce dokumenty a směnku se žádostí o odkup (5). Banka směnku eskontuje a připíše výnos ve prospěch účtu vývozce (6) a zároveň zatíží účet korespondentské banky.

Dalším směnečným úvěrem, který je přizpůsoben pro potřeby zahraničního obchodu je REMBOURSNÍ ÚVĚR, při němž banka na

žádost dovozce akceptuje směnku, kterou na ní vystaví vývozce. Remboursní úvěr je velice těsně spjat s remboursním akreditivem, akcept probíhá proti předložení předem dohodnutých dokumentů. Průběh tohoto úvěru je opět zachycen na grafu.



V první fázi zažádá dovozce banku o zprostředkování akceptu směnky - vlastně o úvěr (1). Do tohoto úvěru vstupuje další remboursní banka, kterou banka dovozce žádá o předání remboursního závazku (2). Po vývozu zboží (3) dochází opět k poskytnutí dokumentů a směnky bance vývozce (4), která je zkontroluje (5) a odešle remboursní bance (6). Ta směnku akceptuje (7) a odešle akceptovanou směnku zpět bance vývozce (8). Před dospělostí směnky použije banka dovozce příslušnou částku na účet remboursní banky (9), která po předložení směnky k proplacení vyrovná směnečný závazek (10).

ZÁVĚR

V úvodu této práce jsem si vytkla cíl zmapovat prostředky, které zmenšují rizika zahraničního obchodu, poukázat na jejich výhody a nevýhody a případné nedostatky. Tento úkol jsem se snažila v průběhu celé práce splnit a v závěru bych chtěla své poznatky pouze shrnout.

I přes veškerá rizika, která s sebou nese zahraniční obchod pro obě smluvní strany (odběratele i dodavatele), probíhá stále největší počet platebních transakcí prostřednictvím **hladkých plateb**. Tento způsob může opravdu být nejvhodnější v případě, že se obě strany dobře znají, mají dobré vztahy a politické a ekonomické prostředí obou partnerů je stabilní. Potom je hladká platba tím nejméně časově a peněžně náročným platebním prostředkem. Zapojení banky je do takto probíhajících obchodů omezené, opomineme-li povinnost provést platbu, nehraje banka v plnění smlouvy žádnou roli.

Tomuto platebnímu prostředku je však třeba se vyvarovat v případě, kdy jde o jednání mezi novými partnery, novými zeměmi, ale i mezi osvědčenými obchodníky v případě neobvykle velké hodnoty obchodu. V takových případech vstupují do vztahu odběratel - dodavatel obchodní banky se svými službami. Banky mohou svým klientům nejenom nabídnout různé produkty, ale prostřednictvím svých korespondenčních sítí mohou lépe zhodnotit rizikovost celé transakce.

S růstem světového obchodu a odbouráváním různých překážek se rozšiřuje použití dokumentárních plateb. Ty jsou vlastně

jakousi bankovní zárukou, že platba bude realizována proti předložení stanovených dokumentů. U dokumentárních plateb bych ráda vyzdvihla především **dokumentární akreditiv**, který podle mého názoru je tím nejpropracovanějším a nejbezpečnějším platebním nástrojem, který dnes v oblasti mezinárodního obchodu funguje. Jeho nesporné výhody oproti dokumentárnímu inkasu dokazuje i jeho mnohem větší rozsah užití. Je samozřejmé, že většina obchodníků se spoléhá raději na postavení banky, než na postavení kupujícího a to i za cenu vyšších nákladů.

Při zjištění všech možných druhů akreditivů, jejich kombinací s dalšími bankovními produkty a velké míry pozornosti, kterou akreditivům banky věnují, si myslím, že nemůže nastat případ, kdy by nemohlo být dokumentárního akreditivu využito. Tento platební prostředek má tolik obměn, že zajisté uspokojí každého klienta. Možnou nevýhodou mohou být zvýšené náklady, ale již z vysokého počtu využití tohoto instrumentu vyplývá, že mnoho obchodníků rádo zaplatí za snížení rizik svých obchodních operací.

Ještě stále zde ale zůstává časová náročnost dokumentárních akreditivů. Díky korespondenčním sítím bank, užití SWIFTu je i čas k zprostředkování akreditivů dnes minimální. Faktorem, který doposud nejvíce ovlivňuje množství času ke zpracování akreditivu, jsou předkládané dokumenty. Ani vysoký stupeň computerizace dodnes neumožnil zmenšit úlohu lidského faktoru, která hraje vysokou roli při jejich kontrole. Závažný problém v celosvětovém měřítku je nesoulad předkládaných dokumentů s akreditivem, neboť až 70% dokumentů není při prvním předložení v pořádku. Podle mého názoru může

být ale tento nedostatek v budoucnu eliminován právě díky počítačům a je pouze otázkou času, kdy dojde k vytvoření takového počítačového programu, který nahradí zdoluhavou lidskou práci s dokumenty.

Nejvýnosnějšími transakcemi pro banku jsou její aktivní obchody, které zahrnují především poskytování úvěrů. V rámci zahraničního obchodu jsou tyto úvěry často kombinovány právě s dokumentárním akreditivem. Podle mých zjištění jsou dnes banky ochotné nabídnout svému klientovi takový úvěr, který naprosto vyhovuje jeho potřebám. Jedinou podmínkou je dobré zajištění tohoto úvěru, na jehož kvalitu jsou v rámci mezinárodního obchodu kladeny zvýšené nároky.

Podle mého názoru nabízí banky v rámci financování dovozu a vývozu velké množství produktů, které jsou schopny splnit požadavky klientů. Bankovní služby patří zajisté celosvětově mezi nejkvalitnější služby, které jsou v rámci obchodu nabízeny.

SEZNAM LITERATURY:

- Polidar Vojtěch - Management úvěrových obchodů bank
Economia, a.s., Praha 1992
- Polidar Vojtěch - Management bank a bankovních obchodů
Ekopress, Praha 1995
- Bakule Václav - Světové finance
SNTL, Praha 1976
- Bakule Václav - Mezinárodní finance
SPN, Praha 1983
- Dvořák Petr - Bankovníctví
VŠE v Praze, 1996
- Marvanová Marie, Houda Martin a kolektiv - Platební styk
ECON, 1994
- Černohlávková Eva - Operace v zahraničním obchodě
VŠE v Praze, 1992
- Kovařík Zdeněk - Cenné papíry, směnky, šeky, akreditiv
Sekurkon, Praha 1993

SEZNAM PŘÍLOH:

1. Žádost o otevření dokumentárního akreditivu
2. Žádost o otevření dokumentárního inkasa



ŽIVNOSTENSKÁ BANKA

a. s.

ŽÁDOST

o otevření dovozního dokumentárního akreditivu

Název firmy - příkazce.....
IČO:..... Číslo obch. případu/code:..... pl. titul:.....
Adresa příkazce:.....
tel:..... fax:..... vyřizuje:..... PSČ:.....
Číslo účtu příkazce u Živnostenské banky: korunového:.....
devizového:.....

-
1. Druh akreditivu neodvolatelný/avizovaný nebo potvrzený/:.....
 2. Datum a místo platnosti akreditivu:.....
 3. Beneficient:.....
.....
.....
 4. Banka beneficianta:.....
.....
.....
 5. Částka:.....
slovy:.....
 6. K dispozici a) výplatou:.....
b) odloženým platem:.....
c) akceptací směnky:.....
 7. Dílčí dodávky /ano nebo ne/:.....
 8. Přeložení /ano nebo ne/:.....
 9. Naložení zboží (místo):.....
 10. Naložení zboží nejpozději do:.....
 11. K dopravě do (místo):.....
 12. Dodací podmínky (INCOTERMS 90):.....
 13. Popis zboží (uvádějte v cizí řeči):.....
.....
.....
.....
.....

**ŽIVNOSTENSKÁ BANKA**

a. s.

14. Akreditiv je vyplatitelný proti předložení následujících dokladů:

a) obchodní faktura vpise řádně podepsaná, vykazující číslo..... a datum kontraktu.....

b) dopravní doklad.....
.....
.....

c) jiné doklady:.....
.....
.....

15. Předložení dokladů u banky beneficianta musí být uskutečněno do dnů od data vystavení dopravního dokladu.

16. Další podmínky:.....
.....
.....

17. Bankovní výlohy na vrub:.....
.....

18. Tento akreditiv se řídí Jednotnými zvyklostmi a pravidly pro dokumentární akreditivy, revize 1993, publikace č. 500 Mezinárodní obchodní komory (Paříž).

Zajištění akreditivu (platí podmínka označená "x"):

... blokace ve výši 100% hodnoty akreditivu na běžném účtu
/v případě, že měna akreditivní částky je shodná s měnou běžného účtu/

... blokace ve výši 113% hodnoty akreditivu na běžném účtu
/v případě, že měna akreditivní částky je rozdílná od měny běžného účtu/

... L/C je zajištěn smlouvou o úvěru č. datovanou.....

Sazba za otevření L/C:.....

Datum a podpisy pracovníků banky:.....

Podpis /razítko/ příkazce:

Datum vystavení:

DOKUMENTÁRNÍ INKASO - EXPORT

Živnostenská banka, a.s.
Na příkopě 20
113 80 Praha 1

Žádáme Vás o obstarání dokumentárního inkasa podle našich níže uvedených dispozic:

Příkazce: Jméno:

Adresa:

Telefon:

Č. faktury/reference:

Účet číslo:

Inkasní banka:

Plátce:

Částka:

slovy:

Doklady musí být vydány proti:

a) placení

b) akceptací směnky

.....

Příložené dokumenty:

Výlohy: Vaše/cizí/obojí na vrub příkazce.

(nehodící se škrtněte)

Vaše/cizí/obojí na vrub plátce.

Vaše/cizí/obojí mohou/nemohou být odmítnuty plátcem.

V případě odmítnutí plátcem zúčtujte vaše výlohy k naší tíži.

Neplacení si dejte oznámit:

letecky/telegraficky.

Protest (jen je-li směнка):

ano/ne pro neplacení.

Další podmínky ohledně uskladnění nebo pojištění zboží:

Podpurná adresa:

podpis a razítko příkazce

Počet příloh:

datum: