

Analýza rizik a výhod platebních instrumentů L/C, CAD a jiných platebních instrumentů v mezinárod- ním obchodě

Vojtěch Lekavý

Bakalářská práce
2014



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví

akademický rok: 2013/2014

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Vojtěch LEKAVÝ**

Osobní číslo: **M10722**

Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Management a ekonomika**

Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Analýza rizik a výhod platebních instrumentů L/C, CAD a jiných platebních instrumentů v mezinárodním obchodě**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Proveďte literární rešerši na téma rizika a výhody platebních instrumentů L/C, CAD a dalších platebních instrumentů určených k mezinárodnímu obchodování.

II. Praktická část

- Analyzujte a komparujte výhodost jednotlivých mezinárodně užívaných platebních instrumentů.
- Navrhněte možnosti pro zvýšení efektivnosti a konkurenceschopnosti při realizování mezinárodních obchodních operací na základě analýzy a komparace mezinárodních platebních instrumentů.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v praxi. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, 179 s. ISBN 978-80-247-4017-1.

International investment instruments: a compendium. New York: United Nations, 2002, 322 s. ISBN 9211125707.

KALÍNSKÁ, Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. Praha: Grada, 2010, 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

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

ZINECKER, Marek. Financování vývozních operací podniku: řízení rizik, platební podmínky ve smlouvách o vývozu, krátkodobé exportní financování, středně a dlouhodobé exportní financování, zajištění, role exportních úvěrových agentur. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, 260 s. ISBN 80-7204-432-x.

Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Miloš Král', CSc.**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání bakalářské práce: **22. února 2014**
Termín odevzdání bakalářské práce: **16. května 2014**

Ve Zlíně dne 22. února 2014

prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka



Ing. Eliška Pastuszková, Ph.D.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevydělečně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

² zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezasahuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

³ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60⁴ odst. 2 a 3 mohou užít své dílo – bakalářskou/diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 12.5.2014

Galys

⁴ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídně k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Abstrakt česky

Tato bakalářská práce se zabývá analýzou rizik a výhod platebních instrumentů L/C, CAD a jiných platebních instrumentů používaných v mezinárodním obchodě. Teoretická část se zabývá charakterem mezinárodních platebních nástrojů používaných v České republice a to zejména jejich výhodami a jejich riziky. Praktická část analyzuje platební styk se zahraničním společností XY, a.s. a návrh na zefektivnění a zvýšení konkurenceschopnosti v dané společnosti.

Klíčová slova:

Mezinárodní obchod, platební instrument, dokumentární akreditiv, kontrakt, směnka, šek.

ABSTRACT

Abstrakt ve světovém jazyce

Thesis analyzes the risks and benefits of payment instruments L/C, CAD and other payment instruments used in international trade. The theoretical part deals with the character of the international payment instruments used in the Czech Republic and particularly their benefits and risks. The practical part analyzes system of payments with foreign countries with company XY, and suggestion of efficiency and enhancement the company competitiveness.

Keywords:

International trade, payment instrument, letters of credit contract, bill of exchange, check.

Chtěl bych poděkovat vedoucí mé bakalářské práce doc. Ing. Miloši Král'ovi, CSc za cenné rady a informace, které mi velmi pomohly při zpracování tématu.

Dále chci poděkovat obchodnímu oddělení společnosti XY,a.s. za to, že mi poskytnuly množství důležitých informací při psaní praktické části mé bakalářské práce.

Velký dík a uznání patří paní Blance Vidmanové a paní Ing. Ivoně Procházkové z České exportní banky v Praze. Které mi velmi pomohly porozumět tématu dokumentárního akreditivu.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

| | |
|---|-----------|
| ÚVOD..... | 9 |
| I TEORETICKÁ ČÁST..... | 10 |
| 1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD Z POZICE ČR..... | 11 |
| 1.1 RIZIKA MEZINÁRODNÍHO OBCHODU | 12 |
| 2 PLATEBNÍ STYK A PLATEBNÍ INSTRUMENTY | 14 |
| 2.1 HOTOVOSTNÍ PLATEBNÍ STYK..... | 17 |
| 2.1.1 Výhody a rizika hotovostního platebního styku | 17 |
| 2.2 HLADKÁ PLATBA - ZAHRANIČNÍ PLATEBNÍ PŘÍKAZ | 18 |
| 2.2.1 Výhody a rizika zahraničního platebního příkazu | 20 |
| 2.3 HLADKÁ PLATBA – ZAHRANIČNÍ PŘÍKAZ K INKASU | 21 |
| 2.3.1 Provádění příkazu k inkasu | 21 |
| 2.3.2 Výhody a rizika zahraničního příkazu k inkasu..... | 22 |
| 2.4 ŠEKY | 23 |
| 2.4.1 Výhody a rizika šeků..... | 26 |
| 2.5 SMĚNKA | 27 |
| 2.5.1 Výhody a rizika směnek..... | 28 |
| 2.6 DOKUMENTÁRNÍ PLATEBNÍ INSTRUMENTY..... | 29 |
| 2.7 DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV L/C (LETTER OF CREDIT)..... | 30 |
| 2.7.1 Výhody a rizika dokumentárních akreditivů..... | 36 |
| 2.8 DOKUMENTÁRNÍ INKASO..... | 38 |
| 2.8.1 Výhody a rizika dokumentárního inkasa | 41 |
| II PRAKTICKÁ ČÁST | 42 |
| 3 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI XY, A.S..... | 43 |
| 3.1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD A PLATEBNÍ STYK SPOLEČNOSTI XY, A.S. | 44 |
| 4 EXPORTNÍ DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV | 46 |
| 4.1 POUŽÍVÁNÍ EXPORTNÍCH DOKUMENTÁRNÍCH AKREDITIVŮ VE SPOLEČNOSTI XY, A.S. 47 | |
| 4.2 RIZIKA A JEJICH ŘÍZENÍ VE SPOLEČNOSTI XY, A.S. POMOCÍ EXPORTNÍHO DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU | 50 |
| 5 ZÁVĚREČNÉ VYHODNOCENÍ..... | 60 |
| 6 DOPORUČENÍ..... | 62 |
| ZÁVĚR | 64 |
| SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY..... | 66 |
| SEZNAM SYMBOLŮ A ZKRATEK | 69 |
| SEZNAM OBRÁZKŮ | 70 |
| SEZNAM TABULEK..... | 71 |

ÚVOD

Po roce 1989 na Českém bankovním trhu vzrostl počet a kvalita nabízených služeb. Ve větším měřítku se začaly využívat platební instrumenty pro mezinárodní obchod, protože České firmy najednou mohly obchodovat bez omezení.

V současnosti je na bankovním trhu dostatečné množství a kvalita bankovních produktů zabývajících se platebním stykem se zahraničím. Často je rozdíl nabízených produktů pouze v ceně. Přesto, že nabídka těchto produktů je vysoká, mnohé exportní firmy se v ní ještě neorientovaly a proto ani neví, že některé platební instrumenty zajistí mnohem více rizik, než ty instrumenty, které momentálně používají.

Když jsem se začal seznamovat s tématem L/C (letter of Credit) málokdo z dotázaných zaměstnanců z firem působících v exportním podniku věděl, o co jedná. Když jsem se po dokumentárních akreditivch ptal v bankách, bylo mi řečeno, že tato platební operace se vyskytuje pouze zřídka a proto ji banky provádí pomocí svých centrál, které většinou sídlí v Praze.

U platebního instrumentu CAD (cash against documents) – dokumentární inkaso proti zaplacení hotovostí je povědomí firemní veřejnosti ještě menší.

Cílem této bakalářské práce je analýza výhod a rizik platebních instrumentů používaných společností XY, a.s. a následná doporučení na zlepšení současného stavu v konkrétní společnosti.

Bakalářská práce je rozdělena do dvou základních částí – teoretické a praktické. V teoretické části bude provedena literární rešerše na téma rizika a výhody platebních instrumentů L/C, CAD a dalších platebních instrumentů určených k mezinárodnímu obchodování.

Praktická část bude provedena analýza a komparace výhodnosti jednotlivých mezinárodně užívaných platebních instrumentů. V závěru budou navrženy možnosti pro zvýšení efektivity a konkurenceschopnosti při realizování mezinárodních platebních operací na základě analýzy a komparace mezinárodních platebních instrumentů.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD Z POZICE ČR

Mezinárodní obchod

K pochopení mezinárodních platebních instrumentů používaných v České republice je důležité chápat platební instrumenty z hlediska české ekonomiky a jejího mezinárodního obchodu. Česká republika představuje malý, relativně nasycený vnitřní trh, se specializovaným zaměřením průmyslu a nedostatkem přírodních zdrojů. Pro podniky je zahraniční obchod možností, jak zvyšovat svoji tržní hodnotu a pro celou českou ekonomiku cesta jak zvyšovat celkové HDP. Firmy orientující se na export dosahují lepší výsledky než firmy, které neexportují. Což potvrdilo mnoho výzkumných záměrů, v ČR. Zahraniční obchodování přineslo několik pozitiv: vyšší zaměstnanost, větší produktivita a vyšší mzda. (Zinecker 2006 s. 5)

Bilance zahraničního obchodu

Česká ekonomika je orientovaná více na export než na import. Od transformace České ekonomiky export dlouhodobě dynamicky roste. V roce 1989 činila hodnota vývozu na jednoho obyvatele pouhých 990 USD, v roce 1995 činila 1379 USD, v roce 2003 byla 4800 USD a v roce 2013 je hodnota 15 000 USD. (Zinecker 2006 s. 9)

Po roce 2000 bylo HDP tvořeno ze zhruba 60% exportem. Toto procento se po finanční krizi v roce 2009 a následných nepříznivých letech pro Českou ekonomiku snížilo na necelých 53% v roce 2013. Tento pokles nebyl způsoben snížením exportu, ale zvýšením importu do České republiky.

Objem dovozu a vývozu a jeho struktura za rok 2013 jsou přesně zobrazeny v níže uvedené tabulce.

Tabulka 1 - Objem dovozu a vývozu nejvýznamnějších zemí na českém zahraničním obchodě za rok 2013.

| Státy | DOVOZ | VÝVOZ |
|--------------------|-------|-------|
| Státy EU 28 | 65,0% | 81,0% |
| Německo | 25,6% | 31,3% |
| Slovensko | 5,8% | 8,9% |
| USA | 2,2% | 2,2% |
| Brazílie | 0,2% | 0,3% |
| Indie | 0,4% | 0,4% |
| Turecko | 0,8% | 1,4% |
| Rusko | 5,5% | 3,7% |
| Ukrajina | 0,8% | 1,0% |
| Čína | 10,7% | 1,2% |

Zdroj: ČSÚ

1.1 Rizika mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchod přináší kromě výhod také velké množství rizik. Tyto rizika jsou vymezena několika subjekty.

Makroekonomická rizika

Makroekonomická rizika se týkají především kurzového rizika a změna úrokových sazeb a nejsou ovlivnitelná. (Zinecker 2006 s. 18)

Kurzové riziko představuje největší riziko pro dovozce, protože se může změnit kurz měny, v níž je kontrakt uzavřen a to se negativně promítne do jeho výnosů. Riziko změny úrokových sazeb spočívá v možnosti změny této sazby. Tím pádem se úrokové náklady nebudou rovnat úrokovým výnosům. Tyto změny se mohou negativně projevit především v oblasti finančních produktů. (Zinecker 2006 s. 18)

Teritoriální rizika

Jedná se o pasivní riziko, které žádné ze zúčastněných stran obchodu nemůže ovlivnit. Jedná se především o rizika spojená s neplnění platební povinnosti v důsledku makroekonomických a hlavně politicko-sociálních situací jako je válka, nepokoje, revoluce, povstání v zemi, krach národní ekonomiky, embargo a jiné sankce. (Zinecker 2006 s. 24)

V níže uvedené tabulce jsou seřazeny země, se kterými Česká republika nejvíce obchoduje podle rizika, od nejmenších (0 – neexistuje teritoriální riziko) až po největší (7 – nejvyšší míra teritoriálního rizika).

Tabulka 2 – Teritoriální rizikovost při pojištění obchodu ČR (2014)

| Státy | EGAP |
|-----------|------|
| Německo | 0 |
| Slovensko | 0 |
| USA | 0 |
| Čína | 2 |
| Brazílie | 3 |
| Indie | 3 |
| Rusko | 3 |
| Turecko | 4 |
| Ukrajina | 7 |

Zdroj: *Exportní a Garanční pojišťovna – EGAP*

Platební riziko

Platební riziko je hlavní problém mezinárodního obchodu, to znamená, že dovozce nebude schopen dostát svému závazku placení za zboží a to v podobě, že za zboží nezaplatí: včas, dostatečnou sumu nebo se zcela bude vyhýbat placení. Pro financování se často používá úvěr, z čehož vyplývají následné poplatky a penalizace za nesplácení tohoto závazku. (Zinecker 2006 s. 21)

Technické riziko

Je to riziko že dodavatel nestihne včas vyrobit kontraktem uvedené zboží. Toto zboží dodavatel buď nevyrobí včas, nebo přeruší či zastaví výrobu. Do této skupiny rizik se zahrnuje i neseriózní chování dovozce jako je:

- závažné porušení obchodních povinností uvedených ve smlouvě kontraktu
- odstoupení od kupní smlouvy
- pozastavení či úplné neplacení z důvodu platební neschopnosti

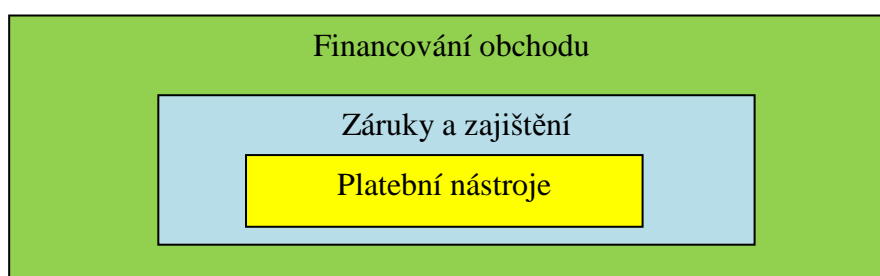
Z toho vyplývá riziko neprodání zboží pro exportéra. V případě, kdy dojde k rozvázání smluvního závazku z odběratele, musí dodavatel pro své zboží hledat jiný odbyt a to na vlastní náklady. (Zinecker 2006 s. 20)

2 PLATEBNÍ STYK A PLATEBNÍ INSTRUMENTY

Platební styk je přesun peněžitých částek mezi dvěma či více hospodářskými subjekty, tyto subjekty se rozdělují na právnické a fyzické osoby. Tento přesun se odehrává přímo mezi odesilatelem a příjemcem platby nebo nepřímo prostřednictvím banky. Pro bankovní styk banky používají platební instrumenty (nástroje). Platební instrumenty jsou ustálené procesy, postupy a metody, kterými zejména banky provádí finanční operace mezi více subjekty. Jsou vymezeny zákony, předpisy a pravidly. Platební instrumenty mohou mít fyzickou (formuláře, cenné papíry a jiné) i nemateriální (elektronickou) podobu. Platební instrumenty mohou být nezajištěné i zajištěné pomocí dokumentů, které zaručují manipulaci se zbožím. Banky nabízejí mnoho druhů platebního styku v hotovostní a nehotovostní podobě a to v tuzemsku i zahraničí. Banka provádí mezi hospodářskými subjekty platební styk od jednoduchých, (hladkých plateb) až po složité zajišťovací platební instrumenty tzv. dokumentární platby.

Základem platebního styku je běžný účet, který si klient zřizuje u jedné, či více bank a to v tuzemské (české) nebo zahraniční měně (většinou v eurech). Banky se mohou rozlišovat podle toho, na jaký druh plateb či obchodu se zaměřují. V současnosti je drtivá většina všech českých bank komerčních a mají universální charakter, ale jsou zde i specializované banky na podporu obchodu a exportu, které mají státní podporu.

Platební styk má třístupňovou stavbu, přičemž každý stupeň nutně potřebuje službu nižší vrstvy. Tento třívrstvý model se skládá z platebního nástroje, záruk a zajištění a financování obchodu.



Obrázek 1 – Architektura platebního styku

Zdroj: Máče

Právní úprava platebního styku

Platební styk je v České republice definován a upraven mnoha zákony, normami a směrnici, které většinou vznikli až po roku 1989.

Základem je zákon č.124/2002 Sb. (zákon o platebním styku) je v souladu s Evropskou normou č.98/26/ES. Tento zákon vymezuje pravidla Pro: převádění peněžních prostředků, vydávání a užívání elektronických platebních prostředků a vznik a provádění platebních systémů.

Vyhláška České národní banky (ČNB) č. 62/2004 Sb. – detailní popis a postupy pro provádění platebního styku.

Zákon č. 21/1992 Sb. o bankách – právní úprava platebního styku mezi bankami na území ČR. Za nejdůležitější paragrafy lze označit: §20C – podmínky pro opakované zúčtování, §38 – bankovní tajemství, §41c – pojištění pohledávek.

Zákon č.513/1991 Sb. (obchodní zákoník) – upravuje vedení běžného účtu (§§708 – 715). Právní úprava dokumentárního platebního styku (§682 – §699). Úprava cestovních šeků (§720).

Na základě Ženevských konvencí, které Československo přijalo již ve třicátých letech 20. Století navazuje zákon směnečný a šekový č.191/1950 Sb.

Zásady pro používání a vystavování šeků uvádí všeobecné obchodní podmínky ČNB.

Rozdělení platebního styku

Platební styk se rozděluje podle několika základních kritérií:

Rozdělení podle teritoria:

- tuzemský platební styk – je uskutečňován mezi hospodářskými subjekty uvnitř jedné země
- zahraniční platební styk – je uskutečňován mezi tuzemským a zahraničním hospodářským subjektem, patří sem i provádění plateb tuzemských hospodářských subjektů v zahraničí
- přes-hraniční platební styk – mezi tuzemskými a zahraničními subjekty ze zemí evropského hospodářského prostoru (EHP – tzv. Eurozóna) a to výše 50 000 Euro

Rozdělení podle způsobu placení:

- hotovostní platební styk – mezi obchodními partnery dochází k placení peněz v hotovosti
- bezhotovostní platební styk – v tomto případě dochází k převodu z bankovního účtu odběratele na bankovní účet dodavatele elektronickou podobou

Rozdělení dle dokumentů:

- hladké platby – k této platbě se nevztahují žádné obchodní či jiné dokumenty
- dokumentární platby – mají vazbu na obchodní, dopravní a jiné dokumenty, které mohou obsahovat i závazek banky

Rozdělení dle závazku banky:

- bezzávazkový platební styk – banka zde vystupuje pouze jako prostředník a transakcí jí nevzniká žádný závazek
- závazkový bankovní styk – banka zde vystupuje vedle klienta jako dlužník nebo za klienta přebírá celý jeho závazek (Máče 2006 s. 28)

2.1 Hotovostní platební styk

Hotovostní platební styk se provádí pomocí bankovek a mincí. Hotovostní platební styk mezi sebou provádí právnické osoby, fyzické osoby, komerční banky, centrální banky a jiní. Placení hotovostí je běžné u Obchodních partnerů při platbách s nižší hodnotou a to bez účasti prostředníka (banky). Placení v hotovosti se dále využívá při obchodech kde mezi dodavatelem a odběratelem není důvěra. (Máče 2006 s. 34)

Právní úprava hotovostního platebního styku

Tento platební instrument se řídí zákonem č. 254/2004 o omezení plateb v hotovosti, mimo platby poplatků a daní, mzdy atd. Platby nad 15000 €, musejí být placeny bezhotovostní formou platebního styku.

Dále tuto problematiku upravuje zákon č. 219/1995 Sb. a částečně i zákon o platebním styku č. 124/2002. Devizový zákon č. 61/1996 určuje opatření vůči legalizaci výnosu z trestné činnosti.(Máče 2006 s.)

2.1.1 Výhody a rizika hotovostního platebního styku

Mezi velké výhody hotovostního styku v mezinárodním obchodování patří jeho bezprostřednost. Odběratel se sám může přesvědčit o tom, že je nakupované zboží či služba v pořádku a na základě toho zboží ihned zaplatí. Výhodou může být neplacení bankovních poplatků. Pokud je platba prováděna mimo bankovní zprostředkování.

Hotovostní platba má více rizik než výhod. Velkým rizikem je ztráta nebo krádež přepravované částky s tím související pracnost tj.: přeprava, přepočítávání bankovek, směna bankovek za jinou měnu a s tím související kurzové riziko. V praxi se zahraničním platebním stykem lze setkat jen výjimečně. Stává se to obvykle při poruchách bankovních zúčtovacích systémů. Existuje zde vysoké riziko nezaplacení. (Rozeňalová 2010 s. 436)

2.2 Hladká platba - Zahraniční platební příkaz

Hladká platba neboli příkaz k úhradě je velmi jednoduchý, levný a rychle splatný bankovní instrument, který je iniciován ze strany plátce jako platební příkaz. Jak příkaz k úhradě tak příkaz k inkasu jsou označovány za bezzávazkovou hladkou platbu.

Platebního příkazu se účastní tyto subjekty:

- Banka plátce
- Plátce (importér, příkazce, kupující, odběratel)
- Příjemce (exportér, dodavatel, prodávající)
- Banka příjemce (Máče 2006 s. 38)

Příkaz k úhradě je příkaz klienta banky, aby banka zaplatila určitou částku ve prospěch třetí osoby a na vrub příkazce (majitele účtu). Jedná se o nejjednodušší platební instrument, protože platba je jednostranná. Platba putuje pouze z účtu příkazce na účet příjemce.

(Máče 2006 s. 38)

V současné době se pro bezhotovostní platební styk nejvíce používají dva způsoby. V prvním případě se jedná o předání bankovních formulářů s různými bankovními operacemi přímo na přepážce banky. Tento způsob je pro banky časově i nákladově náročnější na vedení běžného účtu. To je důvod, proč se banky pomocí poplatků snaží klienty přimět k používání elektronického způsobu bankovníctví. (Máče 2006 s. 46)

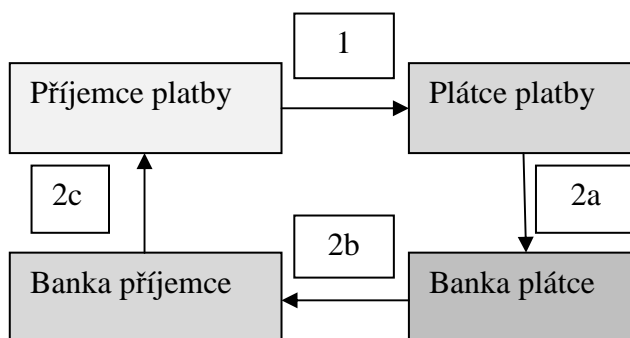
Právní úprava zahraničního příkazu k úhradě

Zákon č.124/2002 Sb. – zákon o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředků a platebních systémech ve své druhé části upravuje podmínky pro tuzemský a přezhraniční bankovní převod.

Z mezinárodního hlediska je důležité nařízení EP a Rady č.2560/2001 o přezhraniční platbě v Eurech. (Máče 2006 s. 38)

Provedení zahraničního příkazu k úhradě

Příkaz k úhradě lze provést více způsoby, první způsob je vyplnění a odevzdání patřičného formuláře na bankovní přepážce, druhý způsob provedení příkazu, je pomocí telekomunikačních prostředků.



Obrázek 2 - Průběh příkazu k úhradě

Zdroj: Máče

1 - dodávka zboží

2a - předání příkazu k úhradě a zatížení účtu plátce

2b - zaslání úhrady bance příjemce

2c - úhrada ve prospěch účtu příjemce a zaslání zprávy příjemci o zúčtování

(Máče 2006 s. 39)

Obchodní partneři stanoví placení pomocí platebního příkazu v těchto případech:

- Akontace (placení předem) Při tomto způsobu je zboží odesláno až po obdržení platby. Tento způsob je důkaz toho, že dodavatel odběrateli nedůvěřuje. To se obvykle stává u obchodních partnerů, kteří spolu obchodují poprvé nebo teprve chvíli. Velmi často se vyskytuje částečné placení, kdy je složena záloha ze strany odběratele a po obdržení zboží je uhrazen zbytek.
- Po uskutečnění dovozní operace. Tento druh platby se bezprostředně váže k platebním podmínkám stanovených v kontraktu. V praxi se jedná o to, kdy bude za zboží zapláceno. Může se jednat o okamžik odeslání zboží, vystavení faktury, přechodu zboží přes hranice atd.

Při tomto druhu úhrady je dovozce ve výhodě, poněvadž si může překontrolovat obdržené zboží a placení za ně je odložené. V tomto obchodním vztahu je velká důvěra mezi oběma obchodními partnery, kteří spolu již nějaký čas obchodují.

Druhy příkazů k úhradě

Platební příkazy se mohou rozdělovat podle počtu plateb na jednom příkazu k úhradě a to: jednotlivý a hromadný příkaz k úhradě.

Dále se příkazy rozdělují podle toho, kolikrát má být platba provedena: jednorázový a trvalý (pravidelně se opakující) příkaz k úhradě. (Máče 2006 s. 41)

2.2.1 Výhody a rizika zahraničního platebního příkazu

Velkou výhodou tohoto platebního instrumentu je jeho velká rychlost, která je závislá na stupni automatizace v daném bankovním ústavu. V současnosti už je dokonce možné uskutečňování plateb v reálném čase, kdy je platba převedena na účet příjemce okamžitě. Ve většině případů jsou platby odeslány do 24 hodin od provedení platebního příkazu. Další výhodou plyne pro plátce, který si může s dostatečným předstihem na svém bankovním účtu připravit dostatečnou sumu, aby mohl uhradit daný příkaz.

Nízká cena a administrativní nenáročnost oproti dokumentárním platbám je taky velkou předností tohoto instrumentu. Příkazci stačí vyplnit jeden formulář, popřípadě zadat údaje o platbě ve svém elektronickém bankovníctví. (Máče 2006 s. 47)

Výhodný je i hromadný platební příkaz, dochází při něm k úspoře času pro banku., protože nemusí uvádět data o plátcích na každou zúčtovanou platbu. (Máče 2006 s. 41)

Na druhou stranu platební příkaz má i svá rizika. Platební riziko hrozí dodavateli v případě, že zaslal zboží i fakturu odběrateli a ten svůj závazek zatím nesplnil. Odběrateli zase hrozí platební riziko v případě, když za své zboží zaplatil předem a své zboží zatím neobdržel. (Máče 2006 s. 47)

Protože je banka jenom prostředníkem platby, po obdržení zboží dodavatelem, padá sto-percentní riziko nezaplacení na příjemce platby. (Máče 2006 s. 40)

2.3 Hladká platba – zahraniční příkaz k inkasu

Příkaz k inkasu je obdobný jako příkaz k úhradě, pouze iniciativa je kladena od příjemce platby. Příkaz k inkasu je příkaz od příjemce platby pro jeho banku, aby zprostředkovala platbu ve prospěch příjemce platby a z účtu plátce.

Nejčastější využití příkazu k inkasu je mezi klientem a jeho bankou. Další způsob je mezi plátcem a příjemcem, jenže to je upraveno na základě ujednání mezi oběma zmíněnými stranami. Ovšem banky toto ujednání mezi klienty nezkoumají a jednájí na základě dohody mezi bankou a plátcem. (Máče 2006 s. 43)

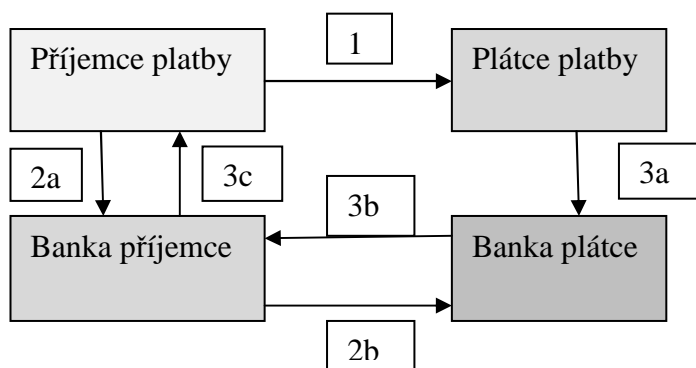
V současnosti se příkaz k inkasu vyřizuje jako tzv. SIPO (sdružené inkaso plateb obyvatelstva). Na základě dohody mezi plátcem a příjemcem platby je zajištěna pravidelná platba např.: plynu, elektřiny, nájmu, účtu za telefon, internet, atd.

Právní úprava a účastníci příkazu k inkasu jsou stejní jako u platebního příkazu.

2.3.1 Provádění příkazu k inkasu

Příkaz k inkasu lze provést pomocí klasického formuláře na přepážce banky nebo pomocí elektronického či telekomunikačního spojení s bankou.

Podstata a architektura tohoto platebního nástroje zůstává pořád stejná. (Máče 2006 s. 44)



Obrázek 3 - Průběh příkazu k inkasu

Zdroj: Máče

1 – dodání zboží

2 – příkaz inkasu dlužné částky

2b – žádost o odepsání platby z účtu plátce

3c – zúčtování platby ve prospěch účtu příjemce

3a – prozkoumání oprávněnosti inkasa a zatížení účtu plátce

3b – odeslání platby ve prospěch příjemce platby

Druhy příkazů k inkasu

Příkazy k inkasu se rozdělují podle počtu příkazů na jednotlivé a hromadné příkazy k inkasu. A podle četnosti provedení na jednorázový a trvalý příkaz k inkasu.

2.3.2 Výhody a rizika zahraničního příkazu k inkasu

Výhody tohoto platebního nástroje jsou obdobné jako u příkazu k úhradě. Riziko je zde z dlouhodobého hlediska opět determinováno pro odběratele (plátce). Banka zde provádí více úkonů, z čehož vyplívá také riziko pro ni. (Máče 2006 s. 44)

Riziko pro odběratele tkví v tom, že příjemce platby (dodavatel) má silnější postavení než odběratel. Plátce platby (odběratel) je z časového hlediska v riskantním postavení.

Pro banku příkaz k inkasu představuje riziko v tom smyslu, že k jeho proplacení je banka nucena vykonat mnohem více úkonů než u platebního příkazu.

2.4 Šeky

Tento instrument ve formě cenného papíru je využíván k výběru hotovosti z bankovního účtu nebo k bezhotovostním platbám za zboží či služby.

Šek je vlastně příkaz k platbě, kterým dává majitel účtu (příkazce) bance (šekovníkovi) příkaz, aby z účtu majitele šekovník zaplatil určitou částku ve prospěch účtu uvedenému na šeku.

Dále se šek může využívat pro platbu majiteli šeku na vrub účtu, který je v šeku uveden.

V praxi se šeky využívají k tuzemským a mezinárodním operacím. Šek se většinou využívá jako platební nástroj obzvláště když:

- Je nutné provést diskrétní platbu
- Plátce nezná bankovní spojení na příjemce platby
- Není dostatečné bankovní propojení mezi oběma stranami transakce

České banky se na mezinárodních bankovních operacích prováděných pomocí šeku podílí zejména:

- přijímáním šeků, které jsou vystaveny k inkasu na zahraniční šekovníky
- odkupem (eskontem) bankovních zahraničních šeků
- emisí vlastních bankovních šeků na zahraniční šekovníky

Šekových operací se obvykle účastní tři subjekty:

- plátce (výstavce, dovozce, odběratel) který prostřednictvím šeku příkazuje uradit částku k tíži svého účtu
- banka výstavce (šekovník)
- majitel šeku (příjemce, dodavatel, vývozce), kterému má být na základě šeku zapláceno (Máče 2006 s. 49)

Právní úprava šeku

Šek a jeho náležitosti se řídí směnečným a šekovým zákonem č. 191/1950 podle něhož se jedná o převoditelný cenný papír. (Máče 2006 s. 48)

Ve světě se šek řídí podle dvou základních legislativních rámců a to podle Ženevské konvence a podle Anglosaské právní úpravy, která se používá v USA, Velké Británii, Severním Irsku.

Provádění šekových operací

Před tím než je šek proplacen je nutné jej zkontrolovat po formální stránce (cenzura šeku).

Na základě této kontroly je šek proplacen a to několika způsoby inkasa:

- eskontováním - šek je majiteli proplacen ve velice krátkém období a odeslán směnečníkovi k rychlému proplacení šeku
- převzetí k inkasu - After final payment (po konečném zaplacení) – vyplacení se koná až po obdržení konečného dobropisu od banky, tento způsob je velmi drahý
- převzetí k inkasu - Cash letter systém – rychlé proplacení, ve prospěch účtu klienta se připíše zálohová platba

Se šeky se kromě inkasování provádí následující operace:

žirování šeku – je to převedení práv osoby, které je šek určen na někoho jiného, koho uvede rubopisem (žirem, indosamentem)

- křížování šeku – Provádí se na lící straně šeku dvěma rovnoběžnými linkami a slouží proti zneužití šeku
- zastavení šeku – storno šeku v případě ztráty nebo krádeže. V současnosti je většina bank dobře informovaná díky systému SWIFT a o stornu vědí velmi rychle
- protest šeku - šek byl ve stanovené lhůtě předložen, avšak nebyl proplacen, protest provádí obecní úřad nebo notář (Máče 2006 s. 54)

Šekový zákon nestanovuje žádnou obecnou definici šeku, ta je dána šekovými náležitostmi. Tyto náležitosti se nazývají podstatné, které se rozlišují na formální a obsahové. Bez těchto náležitostí nemůže být tento instrument považován za šek a nepodstatné náležitosti, na kterých závisí kvalita šeku. (Máče 2006 s. 53)

Výstavcem šeku může být komitent nebo banka. Podle toho, kdo šek vystaví, se šeky rozlišují na soukromé a bankovní.

Druhy šeků

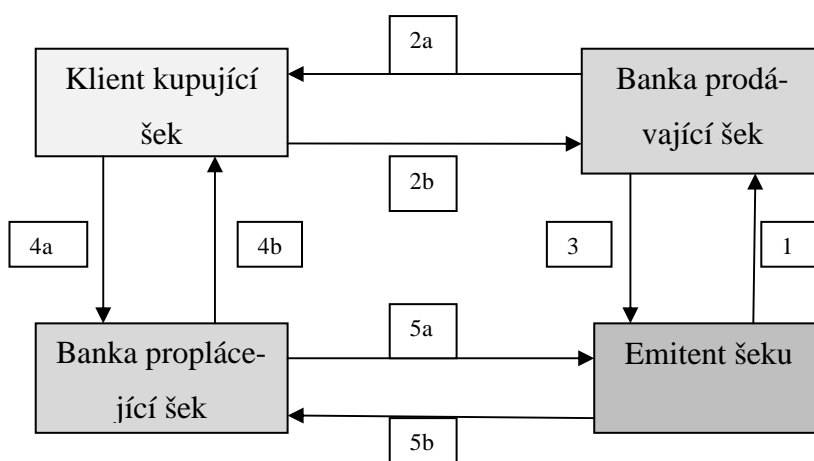
Šeky se rozlišují podle výstavce na soukromé a bankovní. Poté podle toho pro koho je určen může být na jméno, na řád, na doručitele a rektašek, který nelze převést na nikoho jiného. Další skupinou šeků jsou zvláštní typy šeku eurošeky, zaručené šeky a cestovní šeky.

- soukromý šek – výstavcem je fyzická nebo právnická osoba. Tiskopis šeku šekovní banka odevzdá svému klientovi. U těchto šeků záleží jejich proplacení na

bonitě šekovníka. K tomu, aby byl soukromý šek proplacen, je nutné ověření šekovníka

- bankovní šek – výstavcem tohoto šeku je banka. Je to velmi likvidní cenný papír, protože banka je považována za nejlepšího dlužníka (Máče 2006 s. 54)
- eurošek – byl vyvinut pro platby v Evropě. V dnešní době už neexistuje, místo něj se používá společná evropská měna Euro (Máče 2006 s. 54)
- cestovní šeky – tento šek byl vyvinut zejména pro potřeby mezinárodního cestovního ruchu. Tento šek je možnost, jak mohou cizinci platit, když nemohou používat platební karty nebo nesmějí vyvážet svoji měnu do jiné země. Zahraniční šek má neomezenou dobu platnosti, v případě že nebyl zablokovan emitující bankou

Cestovní šek je téměř totožný s modelem vlastní směnky, protože jde o závazek výstavce, že zaplatí dle stanovených podmínek určitou finanční částku.



Obrázek 4 - Způsob využití cestovního šeku

Zdroj: Máče

- 1- převzetí šeku do konsignace
- 2a – prodej cestovního šeku klientovi
- 2b – zaplacení šeku hotově (převodem z účtu) bance, včetně provize
- 3 – převod částky odpovídající sumě prodaných šeků
- 4a – předložení šeku k proplacení
- 4b – předložení šeku k proplacení emitující institucí
- 5b – proplacení šeku (máče 2006 s. 55)

2.4.1 Výhody a rizika šeků

Jejich velkou výhodou je rychlá vymahatelnost pohledávky při platební nevůli dlužníka. Nahrazují peníze, což může být výhoda u šeků na jméno, pokud se šek ztratí, není třeba obávat se ztráty peněz. Šeky se navíc jednoduše převádí, což podporuje jejich použitelnost při oběhu.

Rizika sebou nese především zahraniční obchodování pomocí šeků ze strany vývozce. Ten může mít totiž problém s dobou jejich proplácení u neznámých bank. U bank, které jsou z jeho pohledu známé, dochází k vyplacení okamžitě. (Máče 2006 s. 51)

2.5 Směnka

Je to cenný papír, ve kterém je určený dlužnický vztah na základě zákonem specifikovaných náležitostí směnky. Směnka se řídí podle zákona č.191/1950 Sb. (zákon směnečný a šekový). Tento zákon je v souladu s Ženevskými pravidly z roku 1930 a 1931. Směnka je tedy více definována samotnými náležitostmi než přímou definicí, které nejsou uvedeny ani v Ženevských konvencích. Náležitostí, kterými je definována cizí směnka:

- označení ve vlastním textu cenného papíru, že se jedná o směnku v jazyce, ve kterém je sepsána celá směnka
- bezpodmínečný příkaz k zaplacení určité peněžní částky. Tato částka musí být zákonnou měnou v některé zemi a může být označena kódem ISO: např. (EUR, CZK, USD)
- jméno směnečníka (toho kdo má platit) v praxi jde nejčastěji o odběratele
- údaj o splatnosti: na viděnou, na určitý čas po viděné, určitý čas po vystavení např.: (34 dní od dne vystavení), přesně stanovené datum
- údaj o místě kde se má platit, není-li uvedeno místo, dle zákona se předpokládá adresa směnečníka. Ve většině případů se uvádí domicilní položka, ve které je obvykle uvedena některá banka
- jméno remitenta (osoby, na jejíž řád se bude platit)
- vystavení cenného papíru na řád, u této směnky je možnost změnit majitele indosamentem na rubu směnky
- místo a datum vystavení – zde musí být uvedeno přesné datum včetně roku a místo se musí shodovat s adresou výstavce směnky
- výstavcův podpis - výstavce tím přejímá zodpovědnost za zaplacení směnky

Náležitosti vlastní směnky jsou velmi podobné s několika rozdíly. U této směnky je dlužníkem sám výstavce a proto se o směnečníkovi neuvádí žádné údaje. U vlastní směnky je na rozdíl od směnky cizí uveden příslib výstavce zaplatit určitou částku místo bezpodmínečného příkazu.

Dalším druhem směnek je zastřená směnka vlastní, má formální úpravu cizí směnky, ale výstavce i směnečník jsou tytéž osoby.

Druhy směnek

Existují dva základní druhy směnek: vlastní a cizí, přičemž cizí směnka se v obchodu využívá více.

Cizí směnka (trata) výstavce směnky (trasant) adresuje bezpodmínečný příkaz jiné osobě (směnečníkovi, trasátovi), aby uhradila věřiteli (remitentovi) uvedenou finanční částku.

Vlastní směnka je bezpodmínečný písemný příslib výstavce směnky zaplatit směnečnému věřiteli uvedenou peněžní částku, dle blíže specifikovaných podmínek.

2.5.1 Výhody a rizika směnek

V mezinárodním obchodě má směnka velkou výhodnost ve snadné obchodovatelnosti a financování obchodní činnosti. Pro majitele směnky to znamená, že může prodejem směnky získat peníze ještě před její splatností. Toho dosáhne eskontem směnky u některé banky. Banky si ovšem za tento odkup směnky před splatností účtují srážku tzv. diskont, ten je úměrný době, která zbývá do splatnosti směnky a aktuální diskontní sazbě.

Pro věřitele je směnka dále výhodná v možnosti snadnějšího vymáhání ve zkráceném soudním procesu. Výhoda pramení i v zajištění směnečných závazků bankou.

Riziko nastává pro majitele směnky v tom smyslu, že banka si po eskontu směnky ponechává právo postihu vůči majiteli směnky kvůli riziku nesplacení směnky dlužníkem. Největším rizikem u směnky zůstává nezaplacení směnky. V mezinárodním prostředí je to vnímáno velmi negativně. Proto se každý dlužník snaží své závazky platit včas, ale existují i země kde platební morálka není na dobré úrovni a pohledávka zajištěná směnkou nemá valnou hodnotu.

2.6 Dokumentární platební instrumenty

V mezinárodním obchodě je mnoho rizik a proto klienti importéři a exportéři raději využívají služeb bank, které nabízí spolupráci při uzavírání a domlouvání kontraktů a zajišťují ostatní činnosti pro co nejlepší mezinárodní obchodní styk.

Při dojednávání podmínek kontraktů je kladen důraz na dodací a platební podmínky a lhůty. Banka dále nabízí bankovní záruky a platební instrumenty, které mají platební i zajišťující charakter. Protože základem je, aby exportér odeslal své zboží a za ně mu bylo zapláceno. A aby importér zaplatil za zboží, které obdržel.

Za tyto zajišťující instrumenty se považují bezzávazkové instrumenty (dokumentární a směnečné inkaso) a závazkové instrumenty (dokumentární akreditiv, bankovní záruka, směnečný bankovní aval). Tyto mezinárodní zajišťující instrumenty se skládají z dokumentárních i nedokumentárních platebních instrumentů. (Máče 2006 s. 63)

2.7 Dokumentární akreditiv L/C (letter of credit)

Slovo akreditiv má původ ve francouzštině ve slovu „accréditer“ což znamená pověřovat. Dokumentární akreditiv se vyvinul jak platební na zajišťující instrument, který zajišťuje rizika spjaté s placením za zboží a to především v mezinárodním obchodě.

Hlavním principem tohoto instrumentu je vystavení bankou na základě žádosti odběratele (příkazce, importéra, kupujícího). Banka se závazně zaručuje za svého klienta, že odběrateli (beneficientovi, exportérovi, prodávajícímu) zaplatí částku stanovenou v akreditivu. Podmínkou pro to, aby banka zaplatila je, aby beneficiant včas předložil požadované dokumenty a jejich úplnost a správnost. Jestliže dodavatel splní všechny podmínky, banka mu proplácí zboží a to bez ohledu na odběratelovu platební schopnost. (Máče 2006 s. 72)

Před tím než banka otevře příkazci akreditiv, vyžádá si od něj platbu na svůj účet za zboží a ostatní poplatky spjaté s touto bankovní operací. Akreditiv je, instrument, který mezi sebou používají obchodní strany, pokud spolu obchodují zřídka, poprvé, nemají důvěru v platební morálku obchodního partnera nebo se obávají jiných rizik. (Máče 2006 s. 73)

Dokumentárního akreditivu se zúčastňují tyto subjekty:

- příkazce (odběratel, importér, kupující) je osobou, která u banky otevírá a po případě mění akreditiv
- banka výstavce- banka, která převzala od příkazce pokyn pro otevření či změnu akreditivu a jedná na klientovu žádost
- avizující banka (potvrzující banka) – jedná se o banku příjemce (beneficienta, dodavatele, exportéra, prodávajícího) oznamuje akreditiv beneficiantovi bez jiných závazků ke svému klientovi. Do určité míry ověřuje, zda je akreditiv pravý
- beneficiant – (příjemce, exportér, prodávající) osoba povinná splnit podmínky akreditivu a předložit stanovené dokumenty k proplacení
- hojící se banka (kompenzující se banka) – v některých případech nastává situace, kdy je tato banka pověřena vystavující bankou k proplacení (hojení) závazku (Máče 2006 s. 75)

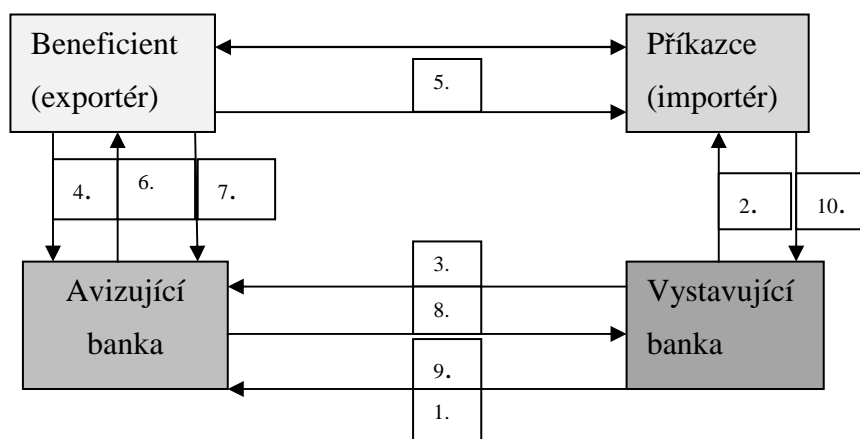
Právní úprava dokumentárního akreditivu

V České republice se dokumentární akreditiv řídí podle zákona č. 513/1991 Sb. (obchodní zákoník) v platném znění. Na dokumentární akreditiv se díky tomu, že jej může otevřít pouze banka, vztahuje zákon č. 21/1992 (zákon o bankách). Dokumentární akreditiv upravuje také zákon č. 191/1950 (zákon směnečný a šekový).

Mezinárodně tento instrument upravují novelizované pravidla mezinárodní obchodní komory UCP 600. (Máče 2006 s. 73)

Průběh dokumentárního akreditivu

Před samotným otevřením akreditivu se mezi sebou musí obě strany dohodnout a uzavřít kontrakt. Na základě tohoto kontraktu budou stanoveny akreditační podmínky. Vystavující banka (banka odběratele) na žádost jejího klienta otevře akreditiv a to na vrub klientového účtu nebo proti poskytnutí úvěru. Banka poté informuje beneficianta (dodavatele) prostřednictvím jeho banky (avizující banky). Akreditiv je vyplacen až po úplném splnění všech akreditivních podmínek. To znamená přijetí všech dohodnutých dokumentů. (Máče 2006 s. 75)



Obrázek 5 - Průběh dokumentárního akreditivu

Zdroj: Andrlé

1. dohodnutí podmínek kontraktu mezi dodavatelem a odběratelem
2. odběratelova žádost o vystavení akreditivu vůči jeho bance
3. avizování akreditivu beneficiantovi vystavující bankou
4. ověření pravosti a avizování akreditivu beneficiantovi avizující bankou
5. odeslání zboží a zkompletování dokumentů dodavatelem
6. předložení dokumentů avizující bance dodavatelem
7. kontrola dokumentů avizující bankou

8. avizování nebo potvrzení těchto dokumentů a následné přeposlání vystavující bance
9. zkontrolování a následné proplacení vystavující bankou ve prospěch účtu avizující banky
10. odběratelovo zaplacení všech akreditivních nákladů oproti získání dokumentů od vystavující banky (Andrle 2011 s. 23,24)

Druhy dokumentárních akreditivů

Akreditivy se dělí podle několika kritérií:

- podle stupně závazku na odvolatelné (v současnosti se už téměř nevyskytují) a neodvolatelné
- podle právní závažnosti: potvrzené a avizované
- podle formy zpracování: standardní a stand by akreditivy
- podle platebních podmínek: na viděnou, s odloženou splatností, negociační, akceptační
- podle způsobu zpracování: revolvingový, převoditelný, back-to-back, rembusní, s červenou nebo zelenou doložkou (Máče 2006 s. 79)

Odvolatelný akreditiv

Tento akreditiv může příkazce změnit či dokonce zrušit bez souhlasu beneficianta. Proto tento instrument není považován za kvalitní zajišťující instrument, proto ztrácí smysl a v současnosti se už téměř nepoužívá.

Neodvolatelný akreditiv

U tohoto akreditivu může dojít ke změně či jeho zrušení pouze při souhlasu všech zúčastněných stran. (Máče 2006 s. 79)

Jestliže není v akreditivu uvedeno jinak, jedná se vždy o neodvolatelný akreditiv.

Potvrzený akreditiv

Akreditiv je potvrzen vystavující bankou na základě žádosti jejího klienta, tím pádem na ni přechází klientův závazek. Avizující banka se na základě analýzy bonity vystavující banky může rozhodnout, zda tento akreditiv pouze avizuje nebo potvrdí. Pokud avizující banka tento akreditiv potvrdí, dostane se do společného závazku s vystavující bankou. Pro dodavatele má tento akreditiv velkou výhodu ve dvojitým zajištění jeho pohledávky. (Máče 2006 s. 80)

Stand-by akreditiv

Tento akreditiv je zvláštní v tom, že dokumenty předkládány v tomto akreditivu mají negativní charakter (např.: nesplnění podmínek kupní smlouvy atd.).

Akreditiv s platební podmínkou „na viděnou“

Dodavatel obdrží zaplacení od avizující banky na základě podmínek stanovených v akreditivu okamžitě.

Akreditiv s platební podmínkou „odložená platba“

Tento akreditiv je vyplácen po splnění všech podmínek až po předem stanovené době nebo k danému datu.

Akreditiv s platební podmínkou „negociace“

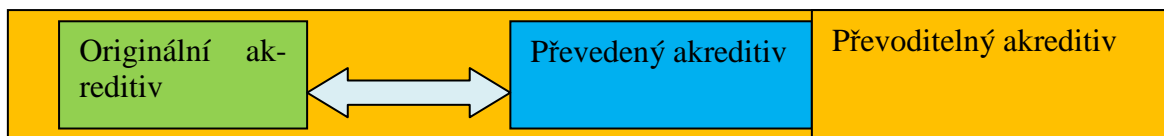
Negociace znamená zaplacení proti dokumentům nebo zaplacení za směnku, která ještě nebyla akceptována. Platba za takovou směnku je prováděna bez postihu vůči majiteli či výstavci, protože se předpokládá jeho dobrá víra.

Akreditiv s platební podmínkou „akceptace“

Banka (vystavující nebo avizující) akceptuje směnku. Tato směnka je předložena současně s dokumenty a banka povinností takto akceptovanou směnku proplatit. (Máče 2006 s. 81)

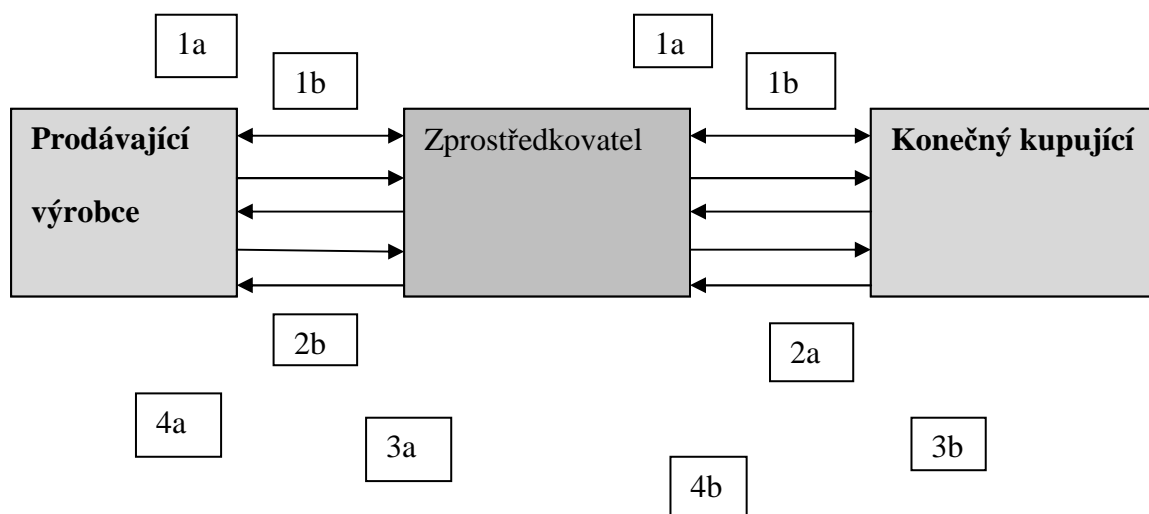
Převoditelný akreditiv

Převoditelný akreditiv se skládá ze dvou akreditivů a tvoří tak kompozici dokumentární akreditivů. (Máče 2006 s. 82)



Obrázek 6 - Kompozice dokumentárních akreditivů

Zdroj: Máče



Obrázek 7 - Průběh převoditelného akreditivu z pohledu 3. Úrovně

Zdroj: Máče

1a – obchodní smlouva

2a – kupující přikazuje zprostředkovateli vystavit akreditiv

2b – zprostředkovatel informuje výrobce o instrukcích k převodu akreditivu

Průběh čerpání převoditelného akreditivu

1b – zprostředkovatel dodává zboží kupujícímu

3a – zprostředkovatel předává dokumenty výrobci

3b – výměna dokumentů mezi kupujícím a zprostředkovatelem

4a – úhrada částky akreditivu zprostředkovatelem

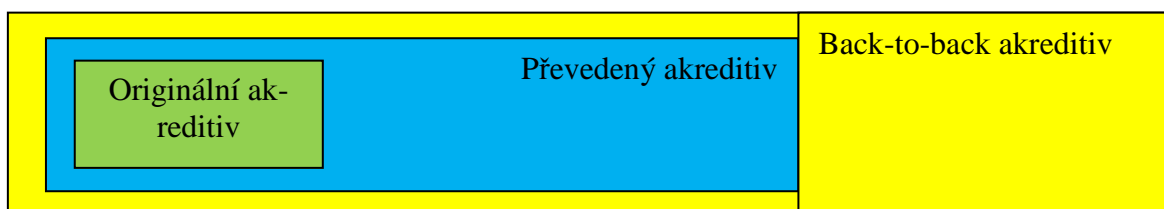
4b - platba od kupujícího

(Máče 2006 s. 82)

Tento akreditiv je vystaven ve prospěch zprostředkovatele obchodu, který po bance žádá převedení akreditivu na jiného příjemce. Tento typ akreditivu není otevřen přímo na dodavatele nebo výrobce zboží či služeb. Pro zprostředkovatele je tento akreditiv výhodný v tom, že při vedení konkrétního akreditivu, že nemusí vázat žádné finanční prostředky. Tento akreditiv nelze použít v situacích, kdy si zprostředkovatel nepřeje, aby jméno druhého příjemce bylo známé příkazci. (Máče 2006 s. 82)

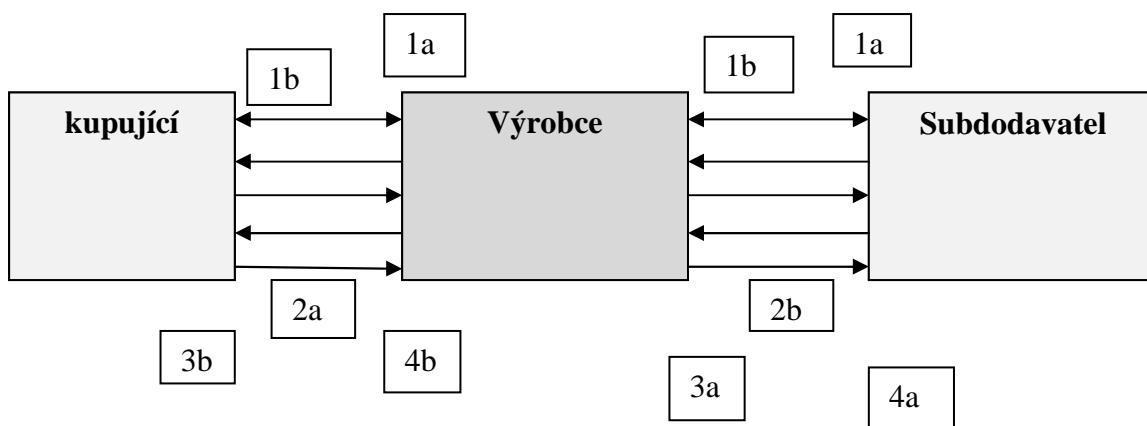
Back-to back akreditiv

Jedná se tzv. dědičný akreditiv, protože ze starého akreditivu (předek) je vytvořen nový (přenesený) akreditiv. Nový akreditiv poté přejímá vlastnosti starého (originálního) akreditivu.



Obrázek 8 – Dědičnost dokumentárních akreditivů

Zdroj: Máče



Obrázek 9 - Průběh back-to- back akreditivu z pohledu 3. Úrovně

Zdroj: Máče

1a – obchodní smlouva

2a – kupující přikazuje výrobcí vystavit originální akreditiv

2b – výrobce přikazuje subdodavateli vystavit přenesený kredit

Průběh a čerpání převoditelného akreditivu

1b – dodání zboží

3a – předání dokumentů od subdodavatele výrobcí

4a – kupující hradí akreditivní částku subdodavateli

3b – dodavatel předává dokumenty kupujícímu

4b – kupující platí dodavateli

(Máče 2006 s. 84)

Back-to-back akreditiv se nejvíce využívá při obchodování mezi subdodavatelem a hlavním dodavatelem. Na základě starého akreditivu je vystaven nový akreditiv stejnou vystavující bankou ve prospěch subdodavatele.

Pro příjemce prvního akreditivu je tento akreditiv výhodný tím, že nemusí vázat finance ve prospěch původního dodavatele. Nový akreditiv představuje jištění původního akreditivu, což je výhodné pro banku. Hodnota nového akreditivu nemůže být větší než u původního akreditivu a doba splatnosti nového akreditivu musí být delší než v případě původního akreditivu. (Máče 2006 s. 85)

Rozdíl mezi back-to-back a převoditelným akreditivem

U převoditelného akreditivu musí být druhý příjemce informován o tom, že obchoduje pouze s prostředníkem. Toto pravidlo u back-to-back akreditivu neplatí. U převoditelného akreditivu nemají banky žádný závazek vůči bance druhého příjemce. U akreditivu back-to-back je banka, která vystavuje nový akreditiv má závazek vůči avizující bance. (Máče 2006 s. 86)

2.7.1 Výhody a rizika dokumentárních akreditivů

Výhody pro exportéra

- dodavatel má jistotu, že mu bude zaplaceno odběratelem, z dokumentárního akreditivu plyne závazek ze strany banky, že pokud dodavatel předloží dokumenty včas, bude mu zaplaceno
- dodavateli potvrzeným akreditivem vzniká pohledávka za vystavující i avizující bankou, na základě toho roste jeho bonita (Máče 2006 s. 78)
- dodavatel může svoji pohledávku z kvalitního akreditivu dát do zástavy vůči svým jiným závazkům, popřípadě může akreditiv prodat a tím získat peníze okamžitě (Máče 2006 s. 78)
- kupující nemůže zdržovat placení akreditivu, jestliže ze strany dodavatele byly splněny podmínky akreditivu, případné reklamace se řeší až mimo akreditiv.
- dodavatel může od banky snadněji získat předfinancování, financování s odloženou splatností, odkup směnek bankou a jiné typy financování (Andrle 2011 s. 20)

Výhody pro importéra

- odběratel má jistotu, že za své peníze obdrží zboží, protože dodavatel se k penězům dostane, pouze pokud splní všechny akreditivní podmínky
- odběratel má své finance déle k dispozici, protože platí až při obdržení dokumentů
- odběratel má větší šanci získat od banky dokumentární akreditiv než úvěr, banky preferují akreditiv, protože mají obchod pod dohledem a navíc mohou uplatnit zástavní právo na zboží
- odběratelovi akreditiv poskytuje silnější vyjednávací obchodní pozici proti dodavateli, obvykle mu tato pozice umožní dojednat si odloženou splatnost platby (obchodní úvěr)
- pomocí back-to-back akreditivu může dovozce realizovat financování reexportu

Výhody pro obě strany obchodu

- Dokumentární akreditiv je velmi starý a propracovaný platební instrument, který poskytuje velkou jistotu všem zúčastněným stranám tohoto obchodu.

Výhody pro banku

- Pro banku plyne z akreditivu výhoda kontroly kontraktu oproti poskytnutí klasického úvěru.

Nevýhody a rizika dokumentárních akreditivů

- největší nevýhoda tohoto platebního instrumentu je jeho náročnost na zpracování a z toho plynoucí vyšší cena v porovnání s ostatními druhy platebních instrumentů
- další nevýhodou je doba nutná k jeho provedení, protože se této procedury účastní mnoho stran, jedná se o velmi složitý a dlouhotrvající proces, který občas trvá i roky
- je zde riziko, že dokumenty nebudou plně souhlasit s realitou (Máče 2006 s. 78)
- velké riziko plyne pro banku, která potvrdila akreditiv

2.8 Dokumentární inkaso

Jedná se o bezávazkový dokumentární platební nástroj. Banka provádí zprostředkování inkasa na klientovu žádost. Na rozdíl od dokumentárního akreditivu představuje dokumentární inkaso závazek odběratele namísto závazku banky. Při dokumentárním inkasu je vydání dokumentů podmíněno akceptací směnky, zaplacením částky inkasa nebo za jiných podmínek. Tento instrument zaručuje dodavateli, že mu bude zaplaceno, pokud předloží stanovené dokumenty. Oproti dokumentárnímu akreditivu je dokumentární inkaso méně zajištěným instrumentem. Za to zaručuje větší jistění než hladká platba. Proto se použití dokumentárního inkasa nedoporučuje v zemích, kde hrozí politické rizika nebo je špatná platební morálka. (Máče 2006 s. 66)

Dokumentárního inkasa se účastní tyto subjekty:

- příkazce (dodavatel, exportér, prodávající) osoba předkládající inkasní dokumenty bance.
- vysílající banka (banka příkazce) přebírá inkasní dokumenty od dodavatele
- předkládající (inkasní) banka (banka odběratele, kupujícího, importéra) předkládá dokumenty odběrateli
- odběratel (kupující, importér, trasát) mají mu být předloženy dokumenty s inkasními instrukcemi (Máče 2006 s. 67)

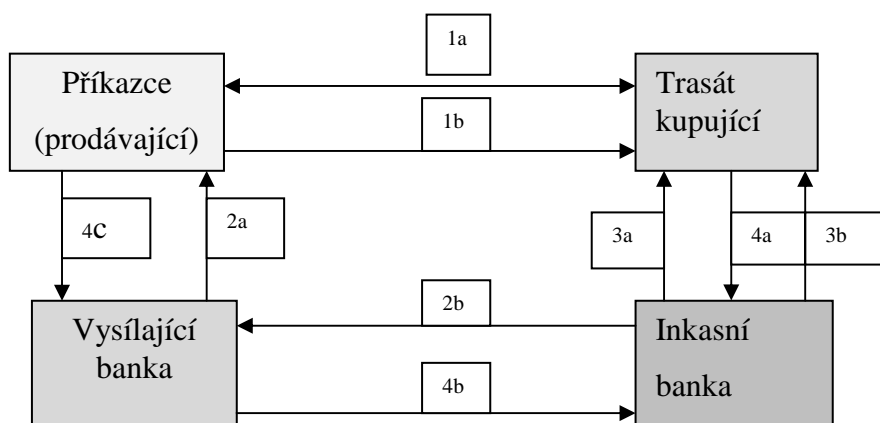
Právní úprava dokumentárního inkasa

Tento instrument se řídí podle zákona č. 513/1991 Sb. (obchodní zákoník). Dále se na dokumentární inkaso vztahuje zákon č. 21/1992 Sb. (zákon o bankách) protože se jedná o výhradně bankovní operaci.

Dokumentární inkaso mezinárodní platební instrument proto jej upravují pravidla mezinárodní obchodní komory. Tyto pravidla se nazývají jednotná pravidla pro inkasa (Uniform Rules for Collections – URC) v současnosti platí pravidla URC 522. (Máče 2006 s. 67)

Průběh dokumentárního inkasa

Dokumentární inkaso lze rozdělit na dvě části. V první řadě se sjednají inkasní podmínky a předání příkazu bance. Ve druhé řadě se předloží dokumenty a provede se úhrada. (Máče 2006 s. 68)



Obrázek 10 – Průběh dokumentárního inkasa

Zdroj: Máče

Kontrakt

1a – uzavření kontraktu mezi obchodními partnery

1b – dodávka zboží odběrateli

Zajištění

2a – vystavení dokumentárního (směnečného) inkasa, předání dokumentů

2b – vysílající banka zasílá dokumenty s příkazem k inkasu

3a – inkasní banka avizuje dokumenty a vyzívá svého klienta ke splnění podmínek inkasa

Platba

4a – úhrada částky nebo akceptace směnky kupujícím na základě splnění všech podmínek inkasa

3b – inkasní banka vydává dokumenty kupujícímu

4b – finanční převod (po stržení nákladů) inkasní banky ve prospěch vysílající banky

4c – vysílající banka po stržení všech nákladů zasílá platbu prodávajícímu (Máče 2006 s. 68)

Druhy inkasa

Dokumentární inkaso třídíme podle několika parametrů:

- podle typu předkládaných dokumentů na směnečné a dokumentární inkaso
- podle způsobu zpracování na přímé a nepřímé
- podle podmínek inkasa na dokumenty proti: placení, přijetí, jiným podmínkám, částečnému placení a akceptaci směnky, vystavení bankovní záruky, odběratelovu závazku odložené platby nebo potvrzení obdržení dokumentů, výměně za jiné dokumenty (Máče 2006 s. 71)

Dokumenty proti zaplacení D/P (documents against payment)

Importér platí inkasní bance částku, která zahrnuje cenu zboží plus výlohy spojené s inkasem, poté obdrží od inkasní banky dokumenty. Je-li mezi dokumenty dispoziční dokument, odběratel získává právo disponovat se zbožím. (Andrle 2011 s. 18)

Dokumenty proti zaplacení v hotovosti CAD (cash against documents)

Dokumentární inkaso CAD je typ inkasa, při němž dochází k zaplacení stanovené částky pomocí hotovosti. Toto inkaso se využívá především v mezinárodním obchodě. Postup CAD inkasa je poměrně snadný. Banka dodavatele předá dokumenty bance kupujícího. Až do obdržení platby na účet banky dodavatele není dokumentární inkaso bráno za ukončené.

Banky účtují poplatky za to, že za dokumenty zaplatí v hotovosti. Někdy dodavatel platí veškeré poplatky spjaté s inkasem, záleží na tom, jak se obě strany dohodly. Dodavatel zaplatí za poplatky fakturou. Banka dovozce zatíží účet svého klienta a dodavateli zaplatí v hotovosti.

Dokumenty proti akceptaci směnky D/A (documents against acceptance)

Odběratel akceptuje směnku, která je na něj vystavená a oproti ní dostane dokumenty. Odběratel je povinný směnku v termínu její splatnosti a následném předložení uhradit. Záleží na odběrateli, zda svůj závazek dodrží nebo ne, inkasní bance tím nevzniká žádný závazek, takže hlavní riziko nese dodavatel.

Směnečné předkládání dokumentů

Směnečné inkaso znamená, že je směnka akceptována jen na základě finančních dokumentů. Je to využívaný druh inkasa v mezinárodním obchodě.

Dokumentární předkládání dokumentů

Dokumentární inkaso je inkaso, které je doprovázeno obchodními dokumenty a může být doprovázeno i finančními dokumenty. Jedná se o inkaso směnky, která je předkládána současně i s dokumenty, které dokazují dodávku zboží (např. faktura, přepravní list). Nebo těchto dokumentů bez směnky.

Přímý způsob zpracování dokumentárního inkasa

V tomto případě si klient inkaso zajišťuje sám bez prostřednictví banky.

Nepřímý způsob zpracování dokumentárního inkasa

Nepřímý způsob je klasické dokumentární inkaso, kdy dodavatel dostane od odběratele zaplacen na základě splnění dokumentárních podmínek za prostředkování bankou. (Máče 2006 s. 72)

2.8.1 Výhody a rizika dokumentárního inkasa

Výhody dokumentárního inkasa

Dokumentární inkaso má především více výhod pro importéra. Importérovi je umožněno placení až po obdržení dokumentů. Dokumentární inkaso stojí méně než dokumentární akreditiv, ale zároveň je bezpečnější než hladká platba.

U dokumentárního akreditivu D/A je výhoda na straně odběratele, protože od dodavatele získává obchodní úvěr, který je zajištěný jeho směnkou. (Andrle 2011 s. 18)

Pro exportéra je výhoda v tom, že drží dokumenty a importérovi je nedá dřív, než za ně zaplatí.

Rizika dokumentárního inkasa

Většina rizik vyplývá hlavně pro exportéra. Velké riziko představuje vůle a schopnost uhrazení závazku od importéra. Na jedné straně je inkaso zajištěno dokumenty, což je bezpečnější než hladká platba, na straně druhé není bankou garantována úhrada od importéra. Tudíž bance z dokumentárního inkasa nevzniká téměř žádné riziko. (Máče 2006 s. 70, 71)

I. PRAKTICKÁ ČÁST

3 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI XY, a.s.

Společnost XY, a.s. začala v roce 1950 na Jižní Moravě vyrábět ochranné oděvy z pryžového textilu. Ze začátku své existence podnik vyráběl povrchově pogumované textilní materiály, postupem času podnik začal vyrábět nafukovací lehátka, lodě a čluny. Díky novým technologiím v 60. a 70. letech 20. Století se partnery podniku staly nábytkářské a automobilové společnosti. V roce 1991 byla společnost XY, a.s. transformována na akciovou společnost a v roce 1994 plně privatizována. V současnosti má společnost 6 dceřiných společností a je velmi prosperující. S počtem 1000 zaměstnanců patří k jednomu z největších zaměstnavatelů v regionu. Základní kapitál tohoto podniku je 155,7 milion CZK a průměrný obrat se pohybuje okolo dvou miliard CZK. V České republice společnost vlastní obchodní podíly v dalších výrobních a obchodních společnostech.

Portfolio a předmět činnosti společnosti XY, a.s

Významný podíl výroby tvoří nafukovací čluny, rafty, lodě, nafukovací stany, nafukovací systémy pro nouzové přežití na vodě i jinde a další speciální výrobky pro záchranáře.

Podnik dále vyrábí tvarované výrobky a matrace pro nábytkářský průmysl. Pro automobilový průmysl podnik vyrábí sedáky, opěrky hlavy, sluneční clony a další díly do interiéru automobilu.

Další divize podniku tvoří výroba montovaných ocelových hal.

Za mnoho let se činnost podniku rozšířila na celou řadu činností:

- zpracování gumárenských směsí
- hostinská činnost
- činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence
- technicko-organizační činnost v oblasti požární ochrany
- poskytování služeb v oblasti bezpečnosti a ochrany zdraví při práci
- truhlářství, podlahářství
- klempířství a oprava karosérií
- obráběčství
- galvanizérství, smaltérství

- výroba nebezpečných chemických látek a nebezpečných chemických přípravků a prodej chemických látek a chemických přípravků klasifikovaných jako vysoce toxické a toxické
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- zámečnictví, nástrojářství
- montáž, opravy, revize a zkoušky zdvihacích zařízení
- výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení
- montáž, opravy, revize a zkoušky elektrických zařízení
- vodoinstalatérství, topenářství

Významné výrobky podle hlavních zákaznických sektorů

- nábytkářský průmysl (matrace – pěnové polyuretanové, pěnové latexové, pružinové, zdravotní, nafukovací)
- automobilový průmysl (clony proti slunci, hlavové opěry, výplně sedadel, rukojeti řadicích pák, výplně a boxy z epp – expandovaného polypropylenu, těsnění a výseky)
- textilní průmysl (textil s povrchovou úpravou směsmi na bázi kaučuků nebo plastů, ochranné oděvy)
- sport a volný čas (nafukovací čluny, kajaky, lodě a rafty)
- jiné sektory (speciální výrobky pro záchranné systémy – nafukovací stany, boxy a další prvky integrovaného záchranného systému)

3.1 Mezinárodní obchod a platební styk společnosti XY, a.s.

V roce 2013 prodala společnost XY, a.s. většinu zboží a služeb za pomoci nezajištěných platebních instrumentů tzv. hladkou platbou. Ve většině případů má společnost vybudované dlouhodobé a kvalitní vztahy se svými odběrateli, kde už je vybudovaná důvěra. Odběrateli jejich výrobků a služeb jsou zejména: obchodními řetězce, podniky automobilového a nábytkářského průmyslu. Mimo jiné má společnost vlastní prodejní síť matrací a dalšího zboží. Pro platební styk společnost XY, a.s. užívá několik devizových bankovních účtů. Devizové účty společnosti jsou vedeny, převážně v České exportní bance a to ve dvou světových měnách: v Eurech a v Amerických dolarech.

Exportní činnost

Export představuje největší podíl na tržbách společnosti XY, a.s. V roce 2013 export tvořil 66,7 % tržeb společnosti XY, a.s. a meziročně došlo ke snížení objemu tržeb za prodané výrobky a služby o 9%. Tržby za zboží prodané pomocí exportu v roce 2013 činili, 1 138 757 tisíc CZK z toho zboží prodané v Evropské unii mělo hodnotu 692 milionů Kč. Největším zahraničním trhem jsou USA, kam společnost vyváží především nafukovací postelové matrace a čluny, v Evropě společnost dodává své výrobky na trh: Německo, Polsko, Francie a Slovensko. Na tyto trhy se vyváží především výrobky pro automobilový průmysl, nafukovací výrobky a matrace. V roce 2013 vyvezla společnost XY, a.s. své výrobky do 42 zemí světa. Z níže uvedené tabulky je patrný vývoj tržeb a využití dokumentárního akreditivu k inkasu plateb.

Tabulka 3 – Vývoj a struktura tržeb společnosti XY, a.s.

| JEDNOTLIVÉ ROKY | 2 013 | 2012 | 2011 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | 1 707 245 | 1 966 903 | 1 953 994 |
| export výrobků | 1 138 757 | 1 252 835 | 1 179 412 |
| podíl exportu na tržbách (%) | 66,7 | 63,7 | 60,4 |
| z toho: země Evropské unie | 692 252 | 739 432 | 709 276 |
| ostatní země | 446 505 | 513 403 | 470 135 |
| tržby získané pomocí L/C | 54290,0 | 63727,7 | 46700,5 |
| podíl L/C na exportu | 4,76% | 5,09% | 3,97% |
| podíl L/C na celkových tržbách | 3,18% | 3,24% | 2% |

Zdroj: společnost XY, a.s.

4 EXPORTNÍ DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV

Společnost XY, a.s. většinu svých dokumentárních akreditivů vyřizuje prostřednictvím České exportní banky (dále jenom ČEB).

Společnost XY, a.s. u ČEB také vede většinu svých devizových účtů a proto u ní má výhodnější podmínky pro čerpání služeb či úvěrů, zároveň je ČEB trochu levnější než komerční banky. ČEB má obchodní spojení na téměř všechny státy světa a je zvyklá počítat s riziky. Na rozdíl od komerčních bank obchoduje i v destinacích, kde se to ne vždy vyplácí. Protože je společnost XY, a.s. exportně zaměřenou firmou, ČEB je pro ni optimální bankou. Tato banka vznikla v roce 1995 jako specializovaná banka pro podporu českého exportu, která je vlastněná státem a to přímou i nepřímou formou. Hlavní cíl ČEB je podporovat české podniky při jejich exportu.

Společnost XY, a.s., při používání akreditivů ve většině případů vystupuje jako dodavatel. Na akreditivu se nejprve dohodne se svým obchodním partnerem (odběratelem, importérem) v obchodní smlouvě. Na základě kontraktu se potom stanoví podmínky a pravidla akreditivu. Odběratel (importér, příkazce) potom vystaví u své financující a zároveň vystavující banky dokumentární akreditiv. Odběratel nese při vystavení dokumentárního akreditivu riziko jakékoliv nepřesnosti ve svých dokumentech.

Beneficientovi (dodavateli, exportérovi) je avizován od vystavující banky prostřednictvím avizující banky. Tato banka, pokud dostane od vystavující banky akreditiv a chce ho beneficiantovi avizovat, musí v první řadě zkontrolovat jeho pravost. Jestliže je vše v pořádku, avizující banka beneficiantovi garantuje pravost akreditivu. Banky podle pravidel UCP600 nepřebírají žádnou zodpovědnost za nesrovnalosti vyplývající z jejich předání (zkomolení, špatné pochopení atd.).

mezinárodními pravidla pro Akreditivy UCT600 (Uniform Costum and Practise for Documentary Credits)

Jsou to pravidla, zavedená mezinárodní obchodní komorou (ICC) se sídlem v Paříži. Tyto pravidla přesně vymezují provádění akreditivu do nejmenších podrobností. Určují práva a povinnosti vystavující a avizující banky, příkazce akreditivu a beneficiant akreditivu. Pravidla UCT 600 platí od 1. července 2007 a jsou inovací pravidel UCT500. V nových pravidlech mnoho změn Např.: snižuje se doba, za kterou musí banka zkontrolovat předložené dokumenty ze 7 na 5 dnů a nově se zde zavádí termín „Honorovat“.

Další nutností v přípravě obchodní transakce v rámci dokumentárního akreditivu je sjednání požadovaných dokumentů a jejího hrazení ze strany dodavatele a odběratele. Dopravní dokumenty předložené bance k inkasu jsou nezbytnou součástí tohoto druhu platebního instrumentu.

V mezinárodním obchodě se pro stanovení dodacích podmínek používají pravidla INCOTERMS 2010. Tyto pravidla jsou závazná v případě, je-li to uvedeno v kontraktu. Tyto pravidla INCOTERMS 2010 (platná od 1. 1. 2011) upravují zejména:

- jaké náklady dodávky a pojištění platí dodavatel a které platí odběratel
- kdo platí náklady celních procedur a dovozních licencí
- jasná definice místa kde se převádí vlastnictví zboží
- povinnost pro dodavatele hradit náklady nezbytné pro dodání zboží to znamená kontrola počtu, rozměru, hmotnosti, kvality, zdravotní nezávadnosti a balení nutné pro přepravu

4.1 Používání exportních dokumentárních akreditivů ve společnosti XY, a.s.

Akreditivy v Eurech tvoří druhou nejpočetnější skupinu akreditivů. Akreditivy v Eurech jsou vedeny novými importéry ze zemí Evropské unie a zeměmi, které dávají Euru přednost před dolarem. Objem obchodování dokumentárními akreditivy v Eurech v roce 2013 oproti předešlému roku klesl z důvodu poklesu počtu nových zákazníků.

Tabulka 4 - Struktura exportních dokumentárních akreditivů společnosti XY, a.s. v období 2011 – 2013

| JEDNOTLIVÉ ROKY | 2 013 | 2012 | 2011 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| L/C vystavených v USD, hodnota na (v CZK) | 38117 | 45580 | 31044 |
| počet L/C | 28 | 38 | 25 |
| průměrná hodnota (v CZK) | 1361,3 | 1199,5 | 1241,8 |
| nejvyšší hodnota (v CZK) | 5563,2 | 6784,3 | 4897,3 |
| L/C vystavených v Eurech, hodnota na (v CZK) | 16195 | 18263 | 15789 |
| počet L/C | 19 | 26 | 22 |

| | | | |
|--------------------------|--------|--------|-------|
| průměrná hodnota (v CZK) | 852,4 | 702,4 | 717,7 |
| nejvyšší hodnota (v CZK) | 3120,5 | 4572,9 | 2455 |

Zdroj: Společnost XY, a.s.

Jak je patrné z výše uvedené tabulky, hodnota dolarových akreditivů (38 milion USD) je pořád nejvyšší. To hlavně z důvodu velké celosvětové obchodovatelnosti a oblíbenosti Amerického dolaru. Akreditivy v USD jsou uzavírány s novými zákazníky z USA, latinské Ameriky, severní Afriky a Asie. V Asii představuje největší objem akreditivů především obchod s Čínou, Indií a v posledních letech s Ruskem. Ve Spojených státech dokonce platí zákon o obchodování se zahraničím pouze v USD.

Společnost XY, a.s. získala nové zákazníky i v Evropě, ale neměla dostatečnou důvěru a proto po svých odběratelích požadovala vystavení exportního dokumentárního akreditivu. Evropské akreditivy jsou vedeny převážně v Eurech.

V Evropské unii se akreditivy používají v menších objemech než USD, což je dáno velikostmi kontraktů. Počet akreditivů v Eurech oproti roku 2012 klesl, ale z dlouhodobého hlediska se to nevymyká normálu. Akreditivy vedené v EUR společnost XY, a.s. preferuje před jinými měnami.

Podle struktury exportních dokumentárních akreditivů společnost lze usoudit, že se celkový počet akreditivů postupně snižuje, to je ovlivněno tím, že společnost se svými obchodními partnery navázala dobré obchodní vztahy. Úhrady od dobrých obchodních partnerů společnost požaduje jinou formou placení.

Za sledované období se nevyskytl problém s úhradou za zboží a tím pádem, pouze ve dvou případech musel být akreditiv změněn ze strany dodavatele. V roce 2011 musely být prodlouženy 2 akreditivy, každý pro jiného odběratele a to z důvodu požárů ve výrobě, kde došlo ke škodám na výrobním zařízení. Odběratelé tehdy tento výpadek naštěstí pochopili a na změnu akreditivu přistoupily.

Poplatky za úkony týkající se exportního dokumentárního akreditivu

Potvrzený akreditiv je dražší než akreditiv, který je pouze avizovaný, protože u potvrzeného akreditivu banka více riskuje. Na základě analýzy platebního a teritoriálního rizika vystavující banky a země, ve které banka sídlí, si banka účtuje poplatek za avizování, potvrzení, kontrolu dokumentů a jiné služby spjaté s akreditivem. Každá česká banka zabývající se tímto druhem platebního instrumentu si účtuje trochu jiné poplatky.

Tabulka 5 – Srovnání poplatků za exportní (dodavatelský) dokumentární akreditiv na finančním trhu 2014

| NÁZEV BANKY | výplata z akreditivu, resp. přezkoumání dokumentů | navýšení akreditivu |
|----------------------|---|---|
| ČESKÁ SPOŘITELNA | 0,3 % min 1000,- | 1 000 Kč + další výlohy |
| KOMERČNÍ BANKA | 0,125 -0,3 % min. 1000,- | Individuálně min. 1 500, – |
| ČSOB | min. 1 500, – | min. 0,3 % + 0,1 % za každé další čtvrtletí + riziková přírážka |
| ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA | 0,2% z hodnoty dokumentů, min. 1000,- Kč | 1 000,- Kč + 0,1 % ze zvýšení |

Zdroj: ČS, KB, ČSOB, ČEB.

Tabulka 6 – Srovnání poplatků za exportní (dodavatelský) dokumentární akreditiv na finančním trhu 2014

| NÁZEV BANKY | výplata z akreditivu a přezkoumání dokumentů | navýšení akreditivu |
|----------------------|--|---|
| ČESKÁ SPOŘITELNA | 0,3 % min 1000,- | 1 000 Kč + cena |
| KOMERČNÍ BANKA | 0,25 % min. 1000,- | 0,3 %, min. 1 000, – za 1. čtvrtletí (90 dní), |
| ČSOB | min. 1 500, – | 0,2 % z částky akreditivu, min. 1 500, – + riziková přírážka (p. a. dle bonity vystavující banky) |
| ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA | 0,25 % z vyplacené částky, min. 2000,- Kč | 1 000,- Kč + 0,1 % ze zvýšení |

Zdroj: ČS, KB, ČSOB, ČEB.

Z výše uvedených tabulek je patrné, že částky účtované si bankami za akreditivy nejsou zrovna malé, i když uvážíme, že se účtují poplatky v desetinách procenta. To může v praxi znamenat, že za akreditiv v hodnotě 1 500 000 CZK klient za otevření u České spořitelny dále je (ČS) zaplatí 4 500 CZK.

Každá banka vede jiné poplatky pro každou operaci, z toho vyplývá, že nejlevnější avizování a zvýšení má ČEB a ČSOB nejhůře je na to ČS.

U změny akreditivu nabízí nejvýhodnější ceny Komerční banka (dále jen KB) nejvyšší má ČSOB a ČS. Předběžná kontrola dokumentů je nejlevnější u ČEB a nejdražší je u KB. Výplata a přezkoumání dokumentů je nejlevnější u Komerční banky, nejdražší je u ČEB a ČS. Navýšení akreditivu je nejlevnější u ČEB nejdraž klienti zaplatí u KB.

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny poplatky za obchodní kontrakt pomocí exportního dokumentárního akreditivu. Celkové poplatky se mohou lišit, případ od případu, i když se

jedná o stejnou částku akreditivu. Záleží na tom, jak hladce akreditiv probíhal, jestli nedošlo k nějakým nesrovnalostem atd.

Tabulka 7 – Poplatky za exportní dokumentární akreditiv u ČEB

| dokumentární akreditiv exportní | |
|--|---|
| avizování akreditivu, avizování zvýšení částky akreditivu | 0,15 % z avizované částky min. 2000,- Kč |
| avizování akreditivu v rámci exportního financování vystaveného ve prospěch českého vývozce, pokud je jeho vystavení výslovně požadováno ČEB | bez poplatku |
| potvrzení akreditivu, zvýšení částky a/nebo prodloužení potvrzeného akreditivu | Individuálně |
| změna akreditivu (mimo zvýšení částky) | 1 000,- Kč |
| změna akreditivu v rámci exportního financování vystaveného ve prospěch českého vývozce, pokud je jeho vystavení výslovně požadováno ČEB | bez poplatku |
| zaregistrování akreditivu | 1000,- Kč |
| předběžná kontrola dokumentů | 80,- Kč za každý dokument, max. 1000,- Kč |
| výplata z akreditivu, resp. přezkoumání dokumentů | 0,25 % z vyplacené částky, min. 2000,- Kč |
| převod akreditivu | 0,15% z částky převedeného akreditivu, min. 1000,- Kč |
| převod výnosu akreditivu ve prospěch klienta jiné banky v ČR | 1000,- Kč |
| oznámení o postoupení výtěžku z akreditivu a/nebo přijetí neodvolatelného příkazu k úhradě | 1000,- Kč |
| zrušení/vyvedení akreditivu z evidence při nečerpání | 1000,- Kč |
| Telekomunikační služby na žádost klienta | |
| SWIFT | |
| do tuzemska | 30,- Kč za zprávu |
| do zahraniční | 40,- Kč za zprávu |
| Dálnopis | |
| do tuzemska | 50,- Kč za zprávu |
| do Evropy | 100,- Kč za zprávu |
| do mimoevropských států | 150,- Kč za zprávu |
| Kurýr | dle skutečných účtovaných nákladů |

Zdroj: ČEB

4.2 Rizika a jejich řízení ve společnosti XY, a.s. pomocí exportního dokumentárního akreditivu

Teritoriální riziko

Teritoriální riziko představované zejména stabilitou ekonomické, politické situace, občanskými nepokojí či přírodními katastrofami. Dalšími teritoriálními riziky jsou korupce nefunkční administrativa, nedostačující a nekvalitní infrastruktura. Pro společnost XY, a.s. je tento teritoriální faktor velmi významný při vývozu svého zboží a služeb. Poněvadž ex-

panduje na další světové trhy, kde nepanuje vždy jistota. Proto si musí být firma jistá, že neutrpí ztrátu.

Platební riziko

Platební riziko je individuální riziko každého státu a každého subjektu v něm působícím. Toto platební riziko je vyjádřeno celkovou platební morálkou v dané zemi, např. dle výzkumu české firmy platí své faktury 24 dní po splatnosti a více než 3% pohledávek je nedobytných. Z této praxe nejsou české firmy v zahraničí vnímány moc pozitivně. Platební riziko se dělí na několik jednotlivých druhů:

- riziko nesplacení závazku odběratelem
- riziko nepřevzetí zboží odběratelem
- riziko odstoupení odběratele od obchodní smlouvy
- riziko neschopnosti odběratele zaplatit závazek

Riziko toho, že společnosti její odběratelé nebo zákazníci nezaplatí je v zahraničí poměrně vysoké. Přesto společnost ve většině zemí využívá klasickou hladkou platbu, ve většině případů posílá své zboží proti záloze. Pouze v případě, kdy společnost má s obchodním partnerem vybudované dobré vztahy, posílá mu zboží ještě před zaplacením. Dokonce se někdy stává, že odběratel zaplatí předem celou dohodnutou hodnotu obchodu. U nových odběratelů a zákazníků na nových a pro firmu nezmapovaných trzích společnost využívá dokumentární platby tj. dokumentární akreditiv.

Tabulka 8 – Pozdě splácené a nedobytné pohledávky vůči zahraničním dlužníkům

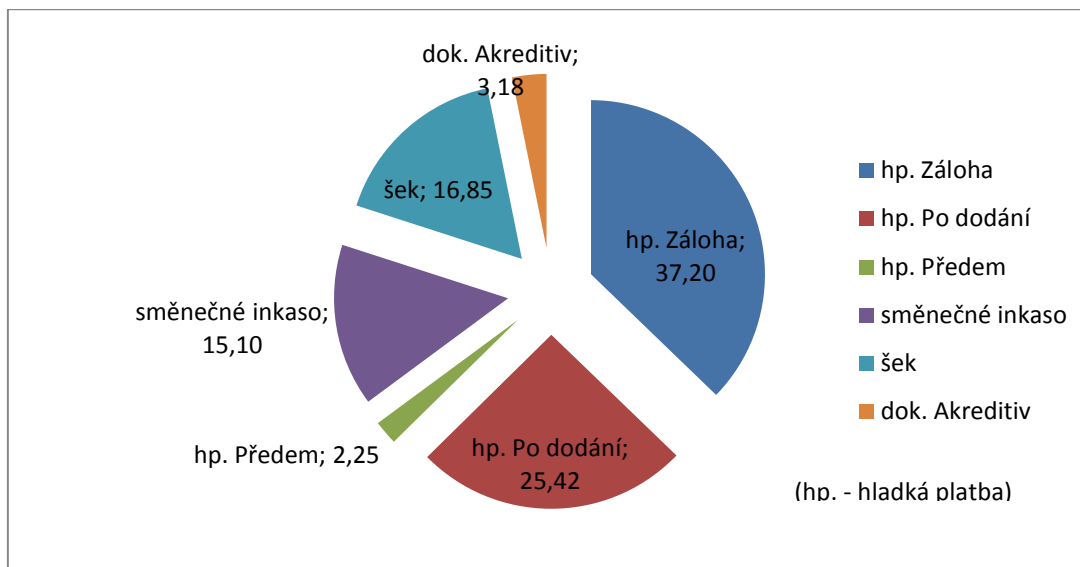
| JEDNOTLIVÉ ROKY | 2 013 | 2012 | 2011 |
|--------------------------------|--------|--------|--------|
| pohledávky splacené po termínu | 23,60% | 24,30% | 26,20% |
| nedobytné pohledávky | 1,20% | 1,80% | 2,20% |

Zdroj: společnost XY, a.s.

Z výše uvedené tabulky vyplývají dlužnické vztahy odběratelů vůči dodavateli (společnosti XY, a.s.). Je zde patrná vysoká míra pozdě splácených pohledávek, které společnosti způsobují dodatečné náklady. Společnost je často sama nucena oddalovat své platby, což ne-

vede k dobrým obchodním vztahům. Objem pozdě placených pohledávek na celkovém odbytu se naštěstí snižuje.

Nedobytné pohledávky představují velmi vážný problém společnosti XY, a.s. Protože s finančními prostředky v nich vázané už nikdy neinkasují. Objem těchto pohledávek už se také naštěstí snižuje. Za tímto vývojem je patrně zlepšující se ekonomická situace. Přesto tyto nedobytné závazky představují velký problém.



Obrázek 11 - Struktura platebních instrumentů v (%), společnosti XY, a.s. použitých k inkasu od odběratelů v roce 2013

Zdroj: Společnost XY, a.s.

Z výše uvedeného obrázku je patrné, že společnost XY, a.s. se při exportu svého zboží nejvíce spoléhá na hladké platby, v mezinárodním obchodě jsou dále velmi hojně využívaným nástrojem směnky a šeky (především v USA).

Tabulka 9 – Ceník ČEB - bezhotovostní úhrady (hladká platba)

| bezhotovostní úhrady do/ze zahraniční a devizové úhrady v tuzemsku | |
|--|-------------------------------------|
| úhrady k tíži účtu klienta | 0,9%, min. 200,- Kč, max. 1500,- Kč |
| úhrady ve prospěch účtu klienta | 0,9%, min. 200,- Kč, max. 1000,- Kč |
| vnitrobankovní převody mezi účty téhož klienta ČEB | bez poplatku |

Zdroj: ČEB

Výše uvedená tabulka ukazuje poplatky hrazené klientem při použití bezhotovostního platebního styku. Na rozdíl od dokumentárního akreditivu se platí pouze za jednu položku,

kteří nepřesahuje 1500 CZK. To je v porovnání s dokumentárním akreditivem mnohem levnější.

Firma čelí i riziku nepřevzetí zboží nebo odstoupení dodavatele od kupní smlouvy. K nepřevzetí zboží dochází jen zřídka, nejčastěji jde pouze o nedorozumění, které se komunikací mezi obchodními partnery dá vyřešit.

Horší je to ovšem při výpadu dodávky. Právě takový výpadek se stal v roce 2013, což mělo nepříznivý dopad na celkově nižší tržby a zvýšené náklady. Protože některé zboží již bylo odesláno, do země kde k výpadku došlo, museli rychle sehnat nové zákazníky, kteří by zboží koupili, a to vyvolalo dodatečné náklady.

Řízení platebního rizika

Tyto rizika lze řešit pomocí exportního pojištění a bankovních garancí. Toto pojištění nabízí několik komerčních pojišťoven. Přístup na nejvíce (i velmi rizikových) trhů polostátní exportní a garanční pojišťovna (EGAP) která je podporována státem a spolupracuje s ČEB. Pro zajištění teritoriálních rizik se v praxi často využívá dokumentární akreditiv, který je záruční a platební instrument dohromady.

Devizové a úrokové Riziko

V zahraničním kontraktu, kde se obchodní smlouva uzavírá v měně, která je odlišná od měny dodavatele, dochází k devizovému (měnovému) riziku. Zároveň v tomto kontraktu dochází i riziku změny úrokové míry (ceny peněz) obou měn. Pro společnost XY, a.s. z mezinárodního obchodování vyplývají dvě základní rizika:

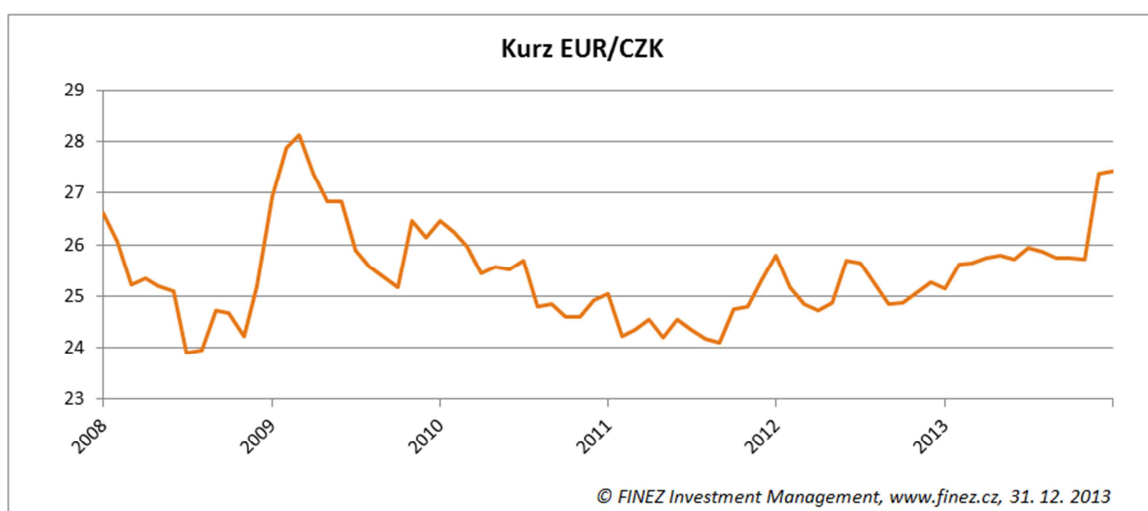
- riziko nepříznivého pohybu kurzu měny, ve které je kontrakt uzavřen
- riziko pohybu nepříznivého pohybu úrokové míry zahraniční měny v případě úvěrového závazku

Pokud obě tyto rizika nastanou, společnost může v jejich důsledku dojít o velkou část hodnoty obchodu. Záleží na zejména rozkolísanosti (volatilitě) kurzů měn, se kterými společnost obchoduje. Riziko úrokových sazeb je více spojeno se zahraničním financováním.

U krátkodobých obchodů devizové riziko většinou není tak vysoké, v důsledku očekávaného vývoje měnového kurzu v krátkém období. Společnost XY, a.s. platební riziko podstupuje velmi často a ve velkých objemech. Ze struktury platebních instrumentů vyplývá, že nejvíce firma inkasu finanční prostředky pomocí hladké platby a průměrná doba splatnosti faktur činí zhruba 19 dní. Z toho plyne devizové riziko v podobě nečekané změny kurzu.

Dokumentární akreditiv a devizové riziko

Dokumentární akreditiv je sice všestranně výhodný platební a zajišťovací instrument, ale to neznamená, že se ho devizové riziko netýká, tak jak všech ostatních platebních instrumentů. Průměrná doba platnosti dokumentárního akreditivu (od uzavření kontraktu a akreditivu, výroby, dopravy, převzetí, inkasa) je zhruba 1 kalendářní rok. Ovšem existují akreditivy, které mají dlouhodobý charakter někdy až 10 i více let, např. stavby elektráren a jiných velmi náročných projektů v zahraničí.



Obrázek 12 - Vývoj kurzu Eura vůči České koruně v letech 2008 – 2013

Zdroj: finez.cz

Rozkolísanost devizových kurzů

Společnost XY, a.s. v letech 2011 až 2013 čelila nejvíce devizovému riziku v roce 2011 a 2012, kdy kurz eura nejvíce osciloval. V roce 2011 se společnosti nevyváželo za moc výhodných podmínek, protože kurz CZK byl moc silný a to exportnímu podniku snižovalo zisky. V roce 2012 se kurz koruny držel okolo 25 CZK/EUR a proto společnost zaznamenala větší zisky. Během roku 2013 koruna oslabovala až zhruba na hranici 26 CZK/EUR, v závěru potom došlo k intervenci České národní banky a kurz se dostal nad hranici 27 CZK/EUR. Toho oslabování koruny mělo pozitivní vliv na devizový zisk společnosti XY, a.s., který do jisté míry nahradil ztráty způsobené výpadkem odbytu.



Obrázek 13 - Vývoj kurzu Amerického dolaru vůči České koruně v letech 2011 – 2013

Zdroj: *finez.cz*

U Amerického dolaru byla situace daleko proměnlivější než u eura a společnost musela častěji uzavírat svou devizovou pozici, proto aby se nedostala do devizové ztráty. Kurz USD dosáhl dna zhruba uprostřed roku 2011 a vrchol v polovině roku 2012 celkový rozdíl činil více než 5 korun. Americký dolar mohl společnosti XY, a.s. přinést velký mimořádný zisk, pokud by např. uzavřela akreditiv na 1 rok v polovině roku 2011 za (17 CZK/USD) za 1 rok při kurzu (21 CZK/USD) mohla vyinkasovat na mimořádném zisku 23,5% oproti normálu, jenomže se dolar mohl vyvíjet i negativně. U krátkodobých obchodů v amerických dolarech je lepší transakci zajistit, protože je zde velká rozkolísanost kurzu.

Společnost XY, a.s. bohužel často opomíjí devizové riziko, anebo naopak očekává výhodnější devizový kurz, proto nechávají svoji devizovou pozici otevřenou.

Otevřená devizová pozice znamená, že společnost neuzavře své devizové riziko žádným bankovním produktem. Devizová pozice se z pohledu společnosti rozděluje:

- Krátká devizová pozice
- Dlouhá devizová pozice

Krátká devizová pozice znamená, že podnik má k zahraničnímu obchodnímu partnerovi ke konkrétnímu datu více závazků (různého druhu splatnosti) než pohledávek.

Dlouhá devizová pozice je stav, kdy má podnik více pohledávek vůči zahraničnímu obchodnímu partnerovi oproti závazkům k určitému konkrétnímu datu.

Proto každý podnik musí dobře analyzovat svou devizovou pozici. Společnost XY, a.s. má ve většině případů dlouhou devizovou pozici a to i přes to, že v zahraničí nakupuje podstatnou část materiálu pro své výrobu svého zboží.

Řízení devizového a úrokového rizika

Pro řízení devizového rizika společnost využívá bankovních produktů zajištění kurzu pro krátkodobé a dlouhodobé období tzv. derivátů.

Pro řízení devizového a úrokového rizika se v bankovní praxi vyvinulo několik bankovních produktů derivátů)

- spotové operace – operace za okamžitý (promptní) devizový nebo úrokový kurz
- forward operace – operace za termínovaný devizový nebo úrokový kurz
- swapové operace - operace za výměnný devizový nebo úrokový kurz
- devizové opce
- devizové futures

Devizová, spotová operace

Lze ji charakterizovat jako devizový obchod s devizovým kurzem. Exportér si touto operací zajišťuje fixaci devizového kurzu. To znamená, že při směně dvou měn bude použit okamžitý kurz, který si exportér sjednal. Tyto operace se používají při bankovních transakcích do 2 pracovních dnů (2 dny, kvůli časovému posunu).

Společnost XY, a.s. si tyto operace sjednává u ČEB, která jim sjedná okamžitý kurz měny v reálném čase, bez použití kurzovního lístku banky. Tyto individuálně sjednané kurzy mohou být pro společnost XY, a.s. výhodnější než sazby z kurzovního lístku. Podmínkou, kterou společnost splňuje je vedení dvou běžných účtů v obou měnách, ve kterých bude kontrakt probíhat.

Devizová forwardová operace

Tento měnový forward (Foreign Exchange Forward – „FWD“) je závazek prodat nebo koupit předem dohodnuté množství měny za dohodnutý kurz, ke stanovenému termínu. Kurz forwardového obchodu se skládá ze spotového kurzu obou měn, u kterých je zohledněn rozdíl úrokových sazeb pro období do vypořádání kontraktu.

Hodnota nominálního FXD stanovuje velikost plateb v obou měnách k datu provedení obchodu. Kupující FXD má povinnost koupit v dohodnutém datu sjednané množství a za sjednanou cenu dohodnutou měnu.

Prodávající má povinnost ve stanoveném termínu prodat měnu ve stanoveném množství a za kurz, na kterém se obě strany předem domluvily.

Vypořádání forwardu se provede tak, že v den obchodu se z účtu exportéra odepíše měna, kterou prodává a připíše se mu na něj nakupovaná měna (delivery). V druhém případě je exportérovi připsána nebo odepsána reálná hodnota ve vedlejší měně (non – delivery).

K výhodám forwardu patří především možnost individuální dohody s bankou a obchodním partnerem. Další výhodou je zajištění budoucí hodnoty cash flow.

Nevýhodou je oboustranně závazný obchod bez zřetele na budoucí vývoj trhu a nemožnost generovat mimořádné devizové zisky.

Společnost XY, a.s. využívá forwardové operace především u kontraktů přesahujícím dobu půl roku a to jsou často právě dokumentární akreditivy. To znamená, že je využívá k tomu, když je společnost v pozici dodavatele a nepřeje si, aby nepříznivé změny kurzu způsobily mimořádnou ztrátu společnosti XY, a.s.

Druhým případem je, když má společnost XY, a.s. platit dodavateli a potřebuje si zajistit, aby nepříznivá změna měnového kurzu nezpůsobila mimořádnou ztrátu.

Měnový swap

Je to závazek koupit a prodat stejný objem jedné měny proti měně druhé, pro různá data splatnosti. Obě tyto operace se uzavírají ve stejný okamžik. Transakce spočívá ve formě dvou nezávislých měnových výměn. Na začátku klient u banky nakoupí nebo jí prodá jednu měnu za okamžitý (spot) kurz. V budoucnu dojde ke zpětnému nákupu nebo prodeji

měny klientem a to v termínovaném (forwardovém) kurzu. Rozdílnost okamžitého a termínovaného měnového kurzu je dána odlišnou úrokovou mírou obou obchodovaných měn.

Při vypořádání kontraktu se z účtu klienta banky odepíše měna, kterou prodává a připíše se měna nakupovaná. Standardní je valuta spot (D+2), což znamená den + dva dny následující. Je možné dohodnout si kratší nebo delší varianty spotu.

Tato operace má několik výhod:

- jsou zde nižší náklady na získání financí než u jiných bilančních a úvěrových operací
- lze zde využít konkurenční výhody jednoho či obou obchodních partnerů, kteří spolu swap operace provádí
- nemá vliv na úvěrovou zátěž subjektu
- umožňuje řídit likviditu podniku v různých měnách

Zásadní nevýhoda spočívá v platebním riziku protistrany, která čelí riziku do výše skutečné hodnoty obchodu.

Devizové futures

Devizové futures jsou téměř ve všem stejné jako devizové forwardy, jen s tím rozdílem, že mají standardizovanou podobu a probíhají zásadně na organizovaných trzích. Standardizovaná podoba znamená, že je stanovené množství, měna, termíny provedení, prostředníci obchodu.

Devizové opce

Tento bankovní produkt se téměř ve všem shoduje s forwardovou operací, zásadní rozdíl představuje právo nikoli však povinnost majitele opce nakoupit či prodat dohodnutý objem deviz.

Využití devizových a úrokových operací společností XY, a.s.

Všechny tyto devizové operace se shodují s operacemi úrokovými, je zde rozdíl pouze v tom, že se nespekuluje s měnou, ale s úrokovou mírou.

Společnost XY, a.s. v oblasti devizového a úrokového rizika využívá především forwardových a občas i spotových operací, Swapové operace nebo opce společnost využívá pouze výjimečně. Operace futures společnost nevyužívá vůbec.

Tabulka 10 – Otevřená a uzavřená devizová pozice společnosti XY, a.s. v tis.

CZK

| JEDNOTLIVÉ ROKY | 2 013 | 2012 | 2011 |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| otevřená pozice | 765 244,70 CZK | 889 512,85 CZK | 856 253,11 CZK |
| uzavřená pozice | 373 512,30 CZK | 363 322,15 CZK | 323 158,89 CZK |
| forward | 211 808,80 CZK | 207 970,61 CZK | 163 938,27 CZK |
| spot | 153 732,20 CZK | 151 593,04 CZK | 154 502,97 CZK |
| swap | 7 971,30 CZK | 3 758,51 CZK | 4 717,65 CZK |

Zdroj: společnost XY, a.s.

Tabulka 11 – Otevřená a uzavřená devizová pozice společnosti XY, a.s. v tis.

CZK

| JEDNOTLIVÉ ROKY | 2 013 | 2012 | 2011 |
|-----------------|-------|-------|--------|
| otevřená pozice | 67,2% | 71,0% | 72,6% |
| uzavřená pozice | 32,8% | 29,0% | 27,4% |
| forward | 18,6% | 16,6% | 13,9 % |
| spot | 13,5% | 12,1% | 13,1% |
| swap | 0,7% | 0,3% | 0,4% |

Zdroj: společnost XY, a.s.

Z výše uvedených tabulek vyplývá, jak málo společnost XY, a.s. uzavírá svoji otevřenou devizovou pozici při obchodování se zahraničím. Poslední roky sice stoupá podíl uzavřených devizových pozic, ale pořád to představuje pouze zhruba třetinu mezinárodních tržeb.

Technické rizika dokumentárního akreditivu

Dokumentární akreditiv je náročný platební instrument na přípravu a formální a věcnou úpravu všech předkládaných dokumentů. Tyto rizika se týká všech zúčastněných stran. Týká se dodavatele, který je zodpovědný za formální i věcnou správnost jím předkládaných dokumentů.

Avizující banka nese riziko (lidského faktoru). Avizující banka má právo na inkaso v případě, že splní všechny podmínky akreditivu, pokud avizující bance ujdou nějaké nesrovnatelnosti v dokumentech, avizující bance zaniká právo na hojení od vystavující banky.

5 ZÁVĚREČNÉ VYHODNOCENÍ

Společnost XY, a.s. je exportně orientovaná výrobní firma s ročním obratem okolo 2 miliard CZK. Tržby v roce 2013 činili 1 707 245 tisíc CZK z toho export činil 1 138 757 tisíc CZK, to znamená 66,7% veškerých tržeb.

Trhy kam společnost XY nejvíce vyváží své výrobky, jsou USA a Evropské trhy, kde největší podíl představuje trh: Německo, Polsko, Francie a Slovensko. Dalším významným trhem jsou Asijské země především Čína a Indie. V roce 2013 společnost XY, a.s. vyvezla zboží celkem do 42 zemí světa.

Společnost XY, a.s. platí svým dodavatelům ve většině případů pomocí hladké platby, směnky, šeku nebo dokumentární platby. Odběratelé platí většinou své platby vůči společnosti XY, a.s. v eurech nebo amerických dolarech. I z tohoto důvodu má společnost zřízené devizové účty na tyto dvě světové měny.

Společnost XY, a.s. inkasuje největší část svých tržeb pomocí hladké platby a to většinou ve formě zálohového placení. Tento platební instrument byl společností v roce 2013 využit celkem v 37,2% případů plateb. V tomto způsobu platebního styku společnost vidí výhody v jeho nízké ceně, v administrativní a časové nenáročnosti. Nevýhodami je platební rizikovost, která ovšem není tak velká jako při odebrání zboží na fakturu (obchodní úvěr).

Zasílání zboží na fakturu je pro společnost XY, a.s. druhý nejoblíbenější instrument. V roce 2013 tyto platby tvořili 25,42 % všech tržeb. Tyto hladké platby firma nabídla pouze spolehlivým a dobrým obchodním partnerům. Rizikem tohoto platebního nástroje je jeho nesplacení nebo zaplacení po termínu.

Významný byl v roce 2013 i podíl plateb pomocí směnky 15,1 % používané především v Evropě. Šekové operace v roce 2013 tvořily 16,85% celkových vyinkasovaných tržeb. Takto velké procento představují především platby z USA, kde je šek velmi rozšířený a poměrně levný platební instrument.

Dokumentární inkaso Společnost XY, a.s. používá velmi vzácně a proto, ani není blíže analyzováno.

Dokumentární akreditiv společnost XY, a.s. využívala velmi málo. Pouze 3,18 % z celkových celkových tržeb (4,76% tržeb z exportu) bylo vyinkasováno dokumentárním akreditivem. Společnost XY, a.s. akreditiv vedla v amerických dolarech a eurech. Doku-

mentární akreditiv společnost používala pouze u obchodů, kde cítila teritoriální nebo platební riziko.

Ostatně platební riziko v roce 2013 Společnost XY, a.s. opravdu podstupovala ve velké míře, a ne vždy se to vyplatilo. V roce 2013 pocítila, jak může být nepříjemné dojít o odbyt. Dále vznikly společnosti XY, a.s. nedobytné pohledávky ve výši 1,2 % veškerých tržeb (20 486 940 CZK).

Devizového a kurzového rizika si je společnost vědoma, ale ne v dostatečné míře. Ze všech exportních obchodů, kde má společnost otevřenou devizovou pozici je proti devizovému riziku zajištěna pouze třetina (v roce 2013 to bylo 32,8%). Ve výkyvech devizových kurzů potom společnost realizuje mimořádné ztráty a mimořádné zisky bez větší analýzy a kontroly.

6 DOPORUČENÍ

Dalo by se říci, že rok 2013 byl pro společnost XY, a.s. z obchodního hlediska docela úspěšný. V roce 2013 přišel pro firmu šok v podobě výpadku odbytu od velkého odběratele. Dlouhodobým problémem jsou pozdě splacené faktury a nedobytné pohledávky.

Toto jsou rizika, před kterými hladká platba nemůže ochránit. V případě nečekaného výpadku od spolehlivého a dlouholetého dodavatele už vůbec ne, Společnosti XY, a.s. zbylo zboží, které musela za nevýhodných podmínek prodat jinde.

Proti riziku nezaplacení, opožděného placení nebo nedobytných pohledávek je nejlepším zatím v praxi využívaným platebním instrumentem dokumentární akreditiv. Tento platební nástroj je totiž platební a zajišťovací instrument dohromady. V případě dokumentárních akreditivů potvrzených ČEB jsou tyto transakce pojištěny Exportní a garanční pojišťovnou (EGAP). Z toho vyplývá, že pokud odběratel ve stanoveném termínu nezplatí nebo jinak poruší podmínky akreditivu, neobdrží zboží. Pokud dodavateli vzniknou v důsledku porušení akreditivu škody způsobené laxním přístupem odběratele, má právo a velkou šanci na náhradu pomocí soudní cesty.

Společnost XY, a.s. by se dokumentárního akreditivu neměla obávat a měla by zvýšit objem tohoto instrumentu. Objem akreditivu za rok 2013, který činil pouhých 3,16 % ze všech vyinkasovaných tržeb, byl nedostatečný.

Tento platební instrument je sice náročný na čas, administrativu a finance, v takovémto akreditivu by společnost XY, a.s. měla přesně stanovenou objem zboží, které odběratel požaduje, to by firmě dávalo velkou jistotu, že odběratel zboží neodmítne odebrat a zaplatit.

V mnoha případech devizového a úrokového rizika samotný dokumentární akreditiv nestačí. V roce 2013 měla společnost XY, a.s. v 67,2% případů vývozních operací otevřenou devizovou a úrokovou pozici. Ať to bylo vědomě z důvodu spekulace či z nevědomosti, firma by si na to měla dávat velký pozor a proti takové otevřené pozici by se měla zajistit vhodným bankovním produktem.

Na bankovním trhu existuje široká nabídka devizových a úrokových derivátů, které zaručí, že nedojde k devizové a úrokové ztrátě způsobené nepříznivým vývojem kurzu.

Pro společnost XY, a.s. jsou vhodným produktem spotové a forwardové operace, které už používá. V budoucnu by společnost mohla objem těchto obchodů zvýšit tak, aby uzavřená

devizová a úroková pozice byla minimálně okolo 80 %. Jestliže by firma chtěla spekulovat, měla by zkusit obchodovat s opcemi.

Pro obchod je nezbytné být dobře informován, mnoho problémů se dá zjistit ještě dříve, než nastanou. Společnost XY,a.s. by také měla více komunikovat s odběrateli, bankami, kde vede své účty a se společnostmi a agenturami pro podporu exportu. To zejména v případech, kdy začínají obchodovat v zemi, ve které ještě nemají žádné zkušenosti. Často totiž dobrá informovanost může zachránit velkou částku peněz.

ZÁVĚR

Bankovní trh je po 24 letech tržní ekonomiky v České republice na poměrně vysoké úrovni a nabízí mnoho platebních instrumentů pro obchodování se zahraničím. Každý platební instrument se v něčem liší. Mnoho Českých firem je exportně orientováno, ale tyto firmy ani zdaleka nevyužívají platební instrumenty, které jim finanční trh nabízí. Mnohé firmy proto stále podstupují velká rizika spjatá s tímto mezinárodním obchodováním a to jen proto, že chtějí ušetřit čas a peníze při použití nezajištěné platby. Dalším důvodem může zkrátka být fakt, že ve firmách nemají chuť a odvalu zkusit obchodovat pomocí jiného platebního nástroje.

Cílem mé práce bylo proniknout do obecné problematiky platebních instrumentů. Na základě zjištěných poznatků poté analyzovat využití a rizika platebních instrumentů ve vybrané společnosti.

Teoretická část mé bakalářské práce se v první části zabývá exportním postavením České republiky jako celku. Ve druhé části se zaměřuji na analýzu charakteru, právní úpravy, použití, typu, výhod a rizik platebních instrumentů, které Český trh pro obchodování se zahraničím nabízí.

V praktické části jsem zpracovával informace z konkrétní české, exportně orientované firmy. V úvodu jsem charakterizoval základní historický vývoj a finanční situaci ve společnosti. Dále jsem uvedl aktivity, kterými se daná společnost zabývá. Zanalyzoval jsem exportní činnost a její vývoj v čase, poté jsem analyzoval především dokumentární akreditiv, jeho mizivé využití ve společnosti a jeho cenu. Pozornost jsem zaměřil i na strukturu platebních instrumentů využívaných v konkrétní společnosti. Věnoval jsem se platebním, teritoriální, devizově úrokovým a technickým rizikům mezinárodního obchodování a jejich řízením pomocí platebních instrumentů. Z analýzy platebního a devizově-úrokového rizika vyplynuly ztráty v podobě pozdě splacených pohledávek, nedobytných pohledávek, ztráta odbytu zboží a ztráty způsobené pohybem devizové a úrokové míry. Dále jsem v praktické části charakterizoval druhy devizově-úrokových operací pro řízení tohoto rizika.

Následně jsem provedl doporučení, ve kterém by se společnost měla soustředit na lepší řízení platebního rizika pomocí vhodnějšího nástroje jakým je dokumentární akreditiv. Dalším doporučením bylo lepší zajištění otevřené devizové pozice společnosti, zajišťova-

cími devizově úrokovými operacemi. A nakonec doporučení lepší komunikace s ostatními subjekty, se kterými společnost obchoduje nebo společnostmi, které se zabývají podporou exportu.

Z praktické části vyplynulo, které platební instrumenty jsou v mezinárodním obchodě preferovány. Dále z praktické části vyplynula skutečnost, že dokumentární akreditiv neznámý a málo používaný mezi českými firmami. Jeho hlavní nevýhodou z pohledu klienta banky je sice vysoká cena, administrativní, informační a časová náročnost. Administrativní náročnost se týká i bank, které kontrolují dokumenty, občas se zde mohou vyskytnout formální nesrovnalosti, které musí řešit až Mezinárodní obchodní komora v Paříži.

Na druhé straně je dokumentární akreditiv instrument, který kryje platební, teritoriální a technické riziko kontraktu.

Z práce vyplynul i fakt jak málo se používá dokumentární inkaso. Tento instrument se v praxi využívá ještě méně než dokumentární akreditiv.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografické publikace a internetové zdroje

ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v praxi. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, 179 s. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-4017-1.

AZ DATA CZ. Akreditiv: co je to akreditiv?. *AZ data* [online]. 2012 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.az-data.cz/slovník/akreditiv>

BUSINESSINFO.CZ. Dokumentární akreditivy podle UCP 600 a ISPB 681. *Businessinfo.cz: Oficiální portál pro podnikatele a export* [online]. 2012 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/vystupy-seminare-dokumentarni-akreditivy-podle-ucp-600-a-ispb-681-25836.html>

ČESKÁ EXPORTNÍ BANKA a.s. Sazebník cen. *Česká exportní banka* [online]. 2012 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/cenik-a-sazby/sazebnik-cen-za-poskytovane-sluzby/>

ČESKÁ SPOŘITELNA, a. s. Ceník. *ČESKÁ SPOŘITELNA: ceník* [online]. 2014 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-instituce/podnikatele-a-male-firmy/cenik-d00022770>

ČSOB. Zahraniční a tuzemský devizový platební styk. *ČSOB* [online]. 2014 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/lide/ucty-a-platby/stranky/zahranicni-a-tuzemsky-devizovy-platebni-styk.aspx>KALÍNSKÁ, Emilie. Mezinárodní obchod v 21. století. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 228 s. ISBN 978-80-247-3396-8. \nl{ }

EGAP a.s. Klasifikace zemí. *EGAP* [online]. 2014 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php>

KOMERČNÍ BANKA a.s – SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP. Sazebník a úrokové sazby. *Komerční banka* [online]. 2014 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.sazebnik-kb.cz/>

KRÁL, Miloš. *Bankovníctví a jeho produkty*. Žilina: GEORG, 2009, 265 s. ISBN 978-80-89401-07-9.

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

MM SPEKTRUM. Články: Možnosti minimalizace platebního rizika. *MM spektrum* [online]. 2013 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.mmspektrum.com/clanek/moznosti-minimalizace-platebniho-rizika.html>

PODNIKATEL CZ. Alternativa financování vývozu – Česká exportní banka. *Podnikatel cz.* [online]. 2008 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/alternativa-financovani-vyvozu-ceb/>

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010, 549 s. ISBN 978-807-3575-625.

WISE GEEK . [Http://www.wisegeek.org/what-is-cash-against-documents.htm](http://www.wisegeek.org/what-is-cash-against-documents.htm). *Wisegeek* [online]. 2014 [cit. 2014-05-09]. Dostupné z: <http://www.wisegeek.org/what-is-cash-against-documents.htm>

ZINECKER, Marek. Financování vývozních operací podniku: řízení rizik, platební podmínky ve smlouvách o vývozu, krátkodobé exportní financování, středně a dlouhodobé exportní financování, zajištění, role exportních úvěrových agentur. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006, 260 s. ISBN 80-7204-432-x. \nl{ }

Interní zdroje:

Společnost XY, a.s.

Kniha přijatých faktur 2011

Kniha přijatých faktur 2012

Kniha přijatých faktur 2013

Kniha vydaných faktur 2011

Kniha vydaných faktur 2012

Kniha vydaných faktur 2013

Výroční zpráva za rok 2011

Výroční zpráva za rok 2012

Výroční zpráva za rok 2013

ČEB

Presentace L/C nabízené ČEB

Statistika L/C za rok 2012

Statistika L/C za rok 2013

SEZNAM SYMBOLŮ A ZKRATEK

| | |
|--|--|
| € - Euro | EUR - Euro |
| % - Procento | FXD – Foreign Exchange forward |
| § - Paragraf | HDP – Hrubý domácí produkt |
| a.s. – Akciová společnost | ISO – International organization for stan- dization, (mezinárodní organizace pro stanovování norem) |
| atd. – A tak dále... | KB – Komerční banka a.s. |
| CAD – Cash against documents (druh dokumentárního inkasa) | L/C – Letter of credit (dokumentární ak- reditiv) |
| č. - Číslo | max. - Maximum |
| CZK – Česká koruna | min. – Minimum |
| ČEB – Česká exportní banka a.s. | Např. - Například... |
| ČR – Česká republika | p. a. – Per annum (roční úročení) |
| ČS – Česká spořitelna a.s. | Resp. - Respektive |
| ČSOB – Československá obchodní banka a.s. | Sb - Sbíрка |
| EGAP – Exportní a garanční pojišťovna a.s. | Tzv. - Takzvaný |
| EHP – Evropský hospodářský prostor | UCP 600 - The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (pravi- dla pro dokumentární akreditiv) |
| EPP – Expandovaný polypropylen | USD – Americký dolar |
| ES – Evropské společenství | |
| EU 28 – 28 zemí Evropské unie | |

SEZNAM OBRÁZKŮ

| | |
|---|----|
| Obrázek 1 – Architektura platebního styku | 14 |
| Obrázek 2 - Průběh příkazu k úhradě | 19 |
| Obrázek 3 - Průběh příkazu k inkasu..... | 21 |
| Obrázek 4 - Způsob využití cestovního šeku..... | 25 |
| Obrázek 5 - Průběh dokumentárního akreditivu..... | 31 |
| Obrázek 6 - Kompozice dokumentárních akreditivů..... | 33 |
| Obrázek 7 - Průběh převoditelného akreditivu z pohledu 3. Úrovně | 34 |
| Obrázek 8 – Dědičnost dokumentárních akreditivů | 35 |
| Obrázek 9 - Průběh back-to- back akreditivu z pohledu 3. Úrovně | 35 |
| Obrázek 10 – Průběh dokumentárního inkasa | 39 |
| Obrázek 11 - Struktura platebních instrumentů v (%), společnosti XY, a.s. použitých k inkasu od odběratelů v roce 2013 | 52 |
| Obrázek 12 - Vývoj kurzu eura vůči české koruně v letech 2008 – 2013 | 54 |
| Obrázek 13 - Vývoj kurzu amerického dolaru vůči české koruně v letech 2011 – 2013..... | 55 |

SEZNAM TABULEK

| | |
|--|----|
| Tabulka 1 - Objem dovozu a vývozu nejvýznamnějších zemí na českém zahraničním obchodě. | 12 |
| Tabulka 2 – Teritoriální rizikovost pro pojištění obchodu ČR..... | 13 |
| Tabulka 3 – Vývoj a struktura tržeb společnosti XY, a.s. | 45 |
| Tabulka 4 - Struktura exportních dokumentárních akreditivů společnosti XY, a.s. v období 2011 – 2013 | 47 |
| Tabulka 5 – Srovnání poplatků za exportní (dodavatelský) dokumentární akreditiv na finančním trhu 2014 | 49 |
| Tabulka 6 – Srovnání poplatků za exportní (dodavatelský) dokumentární akreditiv na finančním trhu 2014 | 49 |
| Tabulka 7 – Poplatky za exportní dokumentární akreditiv u ČEB | 50 |
| Tabulka 8 – Pozdě splácené a nedobytné pohledávky vůči zahraničním dlužníkům..... | 51 |
| Tabulka 9 – Ceník ČEB - bezhotovostní úhrady (hladká platba)..... | 52 |
| Tabulka 10 – Otevřená a uzavřená devizová pozice společnosti XY, a.s. v tis. CZK..... | 59 |
| Tabulka 11 – Otevřená a uzavřená devizová pozice společnosti XY, a.s. v tis. CZK..... | 59 |