VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



Obor: Mezinárodní obchod

STRUKTURA A TRENDY FINANČNÍHO ZAJIŠTĚNÍ EXPORTU ČESKÝCH SPOLEČNOSTÍ

(diplomová práce)

Autor: Bc. Marie Šiková
Vedoucí práce: Ing. Iveta Němečková, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a vyznačila všechny citace z pramenů.

V Praze dne ……. ……

podpis studenta

Poděkování:

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Ivetě Němečkové, Ph.D. za cenné připomínky a rady při psaní této diplomové práce.

Dále bych chtěla poděkovat Ing. Filipovi Černému, specialistovi exportního financování v ČSOB, a.s., paní Miroslavě Střihavkové, specialistce korporátního financování v ČSOB, a.s. a panu Tomášovi Kramperovi, řediteli odboru vnitřní správy EGAP, a.s. za čas, který mi věnovali a informace, kterými přispěli k vypracování této práce.

Obsah

Úvod 1

1 Charakteristika bankovního sektoru pro financování exportu 3

1.1 Bankovní sektor v České republice 4

1.2 Rozbor a účelovost bankovních produktů pro financování exportu 5

1.2.1 Dokumentární akreditiv 6

1.2.2 Dokumentární inkaso 11

1.2.3 Bankovní záruky 13

1.2.4 Exportní odběratelský úvěr 19

1.2.5 Eskontní úvěr 21

1.2.6 Faktoring a forfaiting 21

1.3 Financování exportu se státní účastí 23

1.3.1 Česká exportní banka 23

1.3.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost 26

2 Segmentace korporátních klientů bank 34

2.1 Segmentace v bankovní sféře 34

2.1.1 Segmentační kritéria korporátních klientů bank 35

2.2 Stanovení ratingu bankou na příkladu ČSOB 39

3 Struktura a trendy financování exportu českých společností 43

3.1 Vývoj a modifikace bankovních produktů ve světě 43

3.2 Struktura a trendy využívání produktů společnosti EGAP 48

3.2.1 Využití pojistných produktů EGAP 48

3.2.2 Struktura a trendy pojistných produktů společnosti EGAP v letech 2011 – 2015 52

3.2.3 Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP 56

3.2.4 Klienti EGAP 57
3.3 Struktura a trendy využívání produktů pro export v ČSOB 58
3.3.1 O společnosti ČSOB 59
3.3.2 Struktura a trendy využití produktů ČSOB v letech 2011 – 2016 59
3.3.3 Využití bankovních záruk v ČSOB 62
3.3.4 Využití dokumentárních akreditivů v ČSOB 62
3.3.5 Využití exportních odběratelských úvěrů v ČSOB 64
4 Návrhy na zlepšení finančních produktů a služeb pro korporátní klienty 66
4.1 Návrhy na zlepšení nabídky služeb EGAP 66
4.2 Návrhy na zlepšení nabídky služeb ČSOB 67
Závěr 71
Seznam literatury 74
Seznam tabulek 79
Seznam grafů 79
Seznam obrázků 80
Přílohy 81

Úvod

V současnosti patří mezinárodní obchod ke klíčovým oblastem světové ekonomiky. V důsledku globalizace, tedy snadnějšího překonávání vzdáleností, dochází ke zjednodušování komunikace mezi obchodními partnery a současně i k rychlejší a efektivnější přepravě zboží mezi jednotlivými státy. Stejně tomu tak je i v České republice, kde řada podniků zaměřuje svoji strategii na navazování obchodní spolupráce za hranicemi státu. Tyto obchody však sebou nesou řadu úskalí, která vznikají existencí odlišností právního řádu jednotlivých států, politických systémů či rozdílných kulturních a vyjednávacích zvyklostí. Proto je nezbytné zajistit kontrakt vhodně zvolenými podmínkami, a to jak dodacími, tak platebními či ještě dalšími.

Tato diplomová práce se zaměřuje primárně na platební podmínky obchodního případu, a to zejména na jejich finanční zajištění ze strany bankovních společností. Cílem této diplomové práce je analýza bankovních a pojišťovacích produktů na českém trhu využívaných při zahraničně-obchodních operacích a vytvoření návrhů a doporučení na zvýšení kvality poskytovaných služeb korporátní klientele bank při financování exportu.

První kapitola práce analyzuje aktuální situaci na českém bankovním trhu, na kterou navazuje rozbor jednotlivých bankovních produktů, které slouží k zajištění exportních operací českých společností. V další části kapitoly je popsána činnost finančních institucí Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost, které slouží jako nástroj státu na podporu českého vývozu.

Následující kapitola popisuje proces segmentace korporátních klientů v bankovní společnosti a určování interního ratingu korporátních klientů. Tento proces je nedílnou součástí celého finančního zajištění obchodní operace z důvodu zjištění úvěruschopnosti klienta, tedy jaké produkty a za jakých podmínek mohou být v daném obchodním případu využity.

Ve třetí kapitole této práce je nejprve provedena analýza využití bankovních produktů pro export z celosvětového hlediska, a to na základě údajů Mezinárodní obchodní komory v Paříži. Klíčovou částí diplomové práce je pak část, která analyzuje jednotlivé produkty portfolia dvou vybraných finančních institucí, kde je vykreslena aktuální situace na trhu

bankovních produktů pro export a současně i trend využívání jednotlivých produktů v rámci přeshraničních obchodních operací za posledních 5–6 let. Tento rozbor na základě údajů za minulé roky pak umožňuje sestavit i predikci budoucího vývoje produktů pro export.

Poslední část práce se pak v návaznosti na předchozí kapitoly věnuje návrhům na zvýšení kvality poskytovaných služeb banky prostřednictvím bankovních produktů, které nabízí svým korporátním klientům v rámci zajištění hladkého průběhu zahraničně-obchodních operací.

V této diplomové práci jsou využívány jak primární, tak sekundární zdroje dat. V teoretické části jsou použity údaje z odborných publikací vztahujících se k dané problematice, které jsou kvůli zajištění aktuálnosti podpořeny údaji z webových stránek bankovních institucí a dalších webů.

Data k praktické části jsou dostupná z výročních zpráv a z webových stránek společností Exportní garanční a pojišťovací společnosti (EGAP) a Československé obchodní banky, a.s. (ČSOB). Klíčovou roli však hrají zejména interní informace poskytnuté při osobních konzultacích v obou společnostech specialisty v oboru Trade Finance a Exportní financování. Do této práce mohly být použity pouze údaje, které nepodléhají obchodnímu tajemství bankovních společností a ani neohrožují konkurenční prostředí v oblasti bankovních a pojišťovacích produktů pro export.

1 Charakteristika bankovního sektoru pro financování exportu

Mezinárodní obchod je v dnešní době nedílnou součástí světové ekonomiky, který se rozvíjí v důsledku globalizace, tedy snadnějšího překonávání vzdáleností a zjednodušování komunikace mezi obchodními partnery.[1] Stejně tomu tak je i v České republice, pro kterou je mezinárodní obchod významnou položkou hrubého domácího produktu a tím se řadí mezi takzvané malé otevřené ekonomiky – poměr vývozu k HDP v ČR činil v roce 2016 zhruba 70 %.[2] V celosvětovém měřítku byla Česká republika v roce 2015 dle údajů WTO v hodnocení vývozu na 28. místě – 158 mld. USD, a na 31. místě z hlediska dovozu v hodnotě 140 mld. USD.[3]

Obchodování přes hranice států však sebou nese řadu úskalí vznikajících například existencí odlišností právního řádu jednotlivých států, vyjednávacích zvyklostí či kulturních rozdílů. Z tohoto důvodu se podniky snaží kontrakt zajistit vhodnými zajišťovacími instrumenty, a to jak platebními, tak i dalšími.[4]

Oběma zainteresovaným stranám obchodní operace proto často pomáhá s platební i zajišťovací stránkou bankovní instituce. Komerční banky nabízejí svým klientům řadu služeb, pomocí kterých snižují rizika obchodního případu a zároveň tyto služby slouží i jako platební instrumenty. Jaké druhy platebních a zajišťovacích nástrojů jsou v České republice využívány, bude popsáno v této kapitole, kde bude analyzována i účelovost těchto bankovních produktů. V první řadě si ale uděláme stručný přehled o bankovním sektoru v České republice.

[1] CIHELKOVÁ, Eva. *Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje = World economy : general trends in its development*. Praha: C.H. Beck, 2009. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-155-0, str. 47
[2] Vývoj ekonomiky České republiky v roce 2016. *Český statistický úřad* [online]. 2017 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: https://www.czso.cz/documents/10180/32906842/320193-16q4a04.pdf/18545fab-0061-41af-abb4-76c769202c70?version=1.0
[3] *International Trade Statistics 2016* [online]. 2017 [cit. 2017-03-04]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf
[4] Rizika na globálních trzích. In: CELER, Čeněk. Marketingové noviny. [online]. 2005 [cit. 2016-04-22] Dostupné z: http://www.marketingovenoviny.cz/marketing_3272/

1.1 Bankovní sektor v České republice

V roce 2015 tvořilo v České republice bankovní sektor celkem 46 bank[5] a poboček zahraničních bank. Během roku 2015 nebyla ze strany České národní banky (ČNB) udělena žádná nová bankovní licence. Struktura českého bankovního trhu se v průběhu let příliš nemění, zahrnuje 4 velké banky[6], 8 středních a 6 malých bank. Dále pak 5 stavebních spořitelen a 23 poboček zahraničních bank. Převážnou část bankovního sektoru tvoří stále skupina 4 velkých bank, které dohromady vytvářejí podíl na aktivech celého bankovního sektoru ve výši 59 %.[7]

Tabulka č. 1.1: Vývoj počtu bank v ČR v letech 2013 – 2015

	2013	2014	2015
BANKY CELKEM	44	45	46
v tom:			
banky	18	18	18
pobočky zahraničních bank	21	22	23
stavební spořitelny	5	5	5

Zdroj: ČNB

Co se týče vlastnické struktury českého bankovního sektoru, dominantní pozici zaujímá zahraniční kapitál ze zemí Evropské unie. Zahraniční majitelé měli ke konci roku 2015 pod přímou i nepřímou kontrolou celkově 94,1 % aktiv českého bankovního sektoru, přičemž podíl vlastníků ze zemí EU tvořil 89,7 %.[8] Zahraniční kapitál převažuje v 15 bankách, z toho v 9 ti bankovních institucích je zastoupen výlučně.

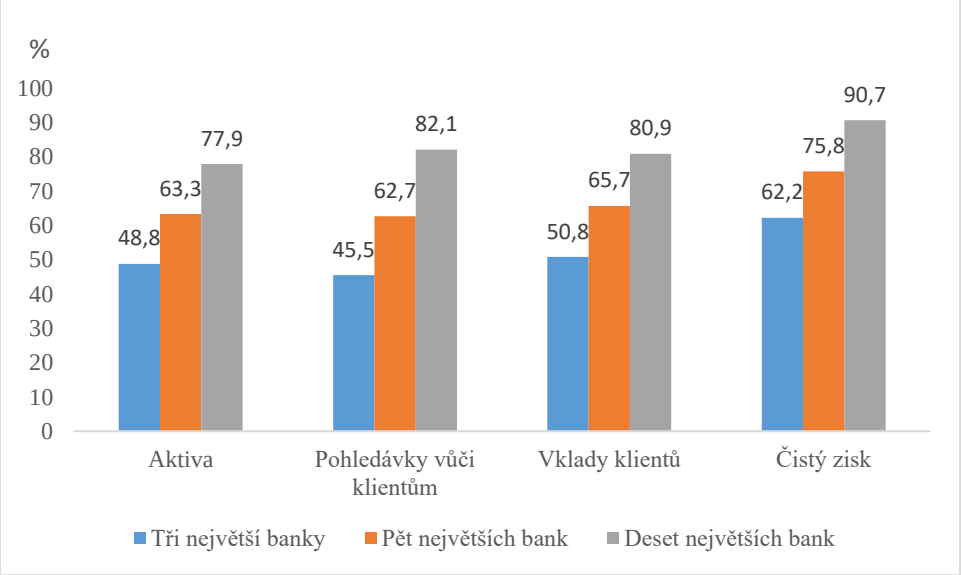
[5]Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2015. In: *ČNB* [online]. [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2015_cz.pdf

[6] Česká spořitelna, ČSOB, Komerční banka a UniCredit Bank

[7] Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2015. In: *ČNB,* str.74

[8] Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2015. In: *ČNB,* str.76

Graf č. 1.1: Koncentrace bankovního sektoru v ČR vyjádřená v procentním podílu



Pozn.: (v %, banky působící v ČR k 31.12.2015)
Zdroj: Vlastní zpracování dle ČNB

Míru koncentrace bankovního sektoru v České republice lze vyjádřit podíly tří, pěti a deseti největších bank na českém trhu. Z grafu 1.1 vyplývá, že 3 největší banky[9] držely dohromady téměř polovinu všech aktiv a současně i vkladů klientů, 45 % pohledávek a více než 60 % čistého zisku za celý bankovní sektor. U pěti nevětší bank je pak koncentrace ještě vyšší, pohybuje se mezi 2/3 podílem a 75 % ve výše sledovaných ukazatelích. Kdybychom vzali v úvahu 10 největších bank působících v České republice, jejich podíl na celkovém bankovním sektoru se pohybuje mezi 70 – 90 %. Z toho pak vyplývá, že český bankovní trh je vysoce koncentrovaný a velké banky mají na českém finančním trhu významný vliv.

1.2 Rozbor a účelovost bankovních produktů pro financování exportu

Bankovní produkty pro financování a finanční zajištění exportu využívané na českém trhu je nezbytné v první řadě rozdělit na několik skupin. V případě, že se obchodní partneři dohodnou, že pro kontrakt nevyužijí žádné zajišťovací nástroje ani nástroje financování, slouží komerční banky pouze jako prostředník platebního styku mezi těmito stranami.

[9] bez UniCredit Bank

Tento druh platební podmínky nazývá odborná literatura jako **hladké platy**.[10] V tomto případě se provádí transfer prostředků do zahraničí na základě sdělení bankovního spojení příjemcem a následném pokynu příkazce k uhrazení stanovené částky. Právní úprava tohoto platebního instrumentu je upravena ve Směrnici č. 97/5/ES Evropského parlamentu a Rady[11], o přeshraničních převodech, která byla následně implementována do zákona č. 124/2002 Sb.,[12] o platebním styku. Podmínky, související s prováděním mezinárodních hladkých plateb, jsou zakotveny ustanoveními zákona č. 219/1996 Sb., devizový zákon. Další podrobnosti pak upravuje vyhláška České národní banky.[13] Tento druh transakce se v zahraničním obchodě využívá zejména při placení předem, dodávkách na otevřený účet, splátkách úvěrů či při úhradách různých druhů nákladů – dopravného, provize, propagace apod.

Druhou možností je využití bankovních produktů sloužících jako platební i zajišťovací instrumenty v jednom. V tomto případě hovoříme především o dokumentárním akreditivu a dokumentárním inkasu. Třetí skupinu tvoří takzvané bankovní záruky, které však slouží primárně jako nástroj zajišťovací a mohou být jak platební, tak i neplatební. Čtvrtou, avšak neméně významnou skupinou, jsou pak bankovní služby poskytující jedné či druhé zúčastněné straně pomoc při financování dané obchodní operace. Zde se jedná zejména o poskytování různých druhů exportních úvěrů. Samostatnou skupinu financování vývozních operací pak tvoří faktoring a forfaiting. Rozbor těchto nástrojů je proveden v následujících bodech.

1.2.1 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv (letter of credit – L/C, documentary credit) se řadí mezi tradiční nástroje využívané často v mezinárodním obchodě a patří mezi nejdůležitější a nejpropracovanější zajišťovací a platební instrument. Charakterizujeme ho jako: *„písemný závazek banky beneficientovi – exportérovi, vystavený na základě instrukcí příkazce – importéra, poskytnout plnění stanovené akreditivem do výše akreditivní částky proti*

[10] MÁČE, Miroslav. *Platební styk: klasický a elektronický*. Praha: Grada, 2006. Osobní a rodinné finance. ISBN 80-247-1725-5. str. 46
[11] SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY 97/5/ES. In: *EUR-Lex: Přístup k právu Evropské unie* [online]. 1997 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997L0005&from=CS
[12] Následně novelizován zákonem 62/2006 Sb., ve znění zákona 257/2004 Sb., a další zákony
[13] MÁČE, Miroslav. *Platební styk: klasický a elektronický*. Praha: Grada, 2006. Osobní a rodinné finance. ISBN 80-247-1725-5.

dokumentům předloženým v rámci platnosti akreditivu a odpovídajícím všem jeho podmínkám.“[14]

Dokumentární akreditiv se využívá nejen v případě finančního zajištění exportu nebo importu, slouží současně i k financování tuzemského platebního styku mezi firmami, ale také k nákupu či prodeji nemovitostí.[15]

Základní princip dokumentárního akreditivu je takový, že kupujícímu dává jistotu, že výplata dané částky nebude provedena, dokud prodávající nesplní podmínky, které byly v akreditivu stanoveny. Na druhou stranu má i prodávající jistotu, že po splnění akreditivních podmínek dostane za předmět kontraktu zaplaceno bankou, která akreditiv vystavila.[16] Úkolem dokumentárního akreditivu je tedy zvýšení právní jistoty účastníků kupní smlouvy.

Pro dokumentární akreditiv jsou typické některé zásady:

- akreditiv je na kontraktu nezávislý,
- zainteresované strany se zabývají dokumenty, ne zbožím,
- akreditiv odpovídá potřebám dané obchodní transakce a současně zájmům jednotlivých smluvních stran,
- akreditiv lze použít jak pro placení v době dodávky, tak i pro poskytování úvěru.[17]

V českém právu je akreditiv definován v občanském zákoníku.[18] Ne ve všech zemích je však takto zákonem upraven. Proto vytvořila Mezinárodní obchodní komora (ICC) písemné zpracování pravidel pro dokumentární akreditivy – UCP 600 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits). Nejedná se o právní normu, avšak tyto zásady jsou bankami dodržovány a banky se na ně v akreditivech odvolávají. Poslední revize těchto pravidel vešla v platnost k 1. červenci 2007.[19]

---

[14] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, str. 21
[15] Dokumentární akreditiv. In: *Česká spořitelna* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-instituce/podnikatele-a-male-firmy/dokumentarni-akreditiv/o-produktu-d00011982
[16] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, str. 22
[17] MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní obchodní operace: Hana Machková, Eva Černohlávková, Alexej Sato a kolektiv*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2010, str. 83
[18] § 2682 až 2693 zákona č. 89/2012 Sb.
[19] ICC’s new rules on documentary credits are now available. ICC. Paris. 4.12.2006. [online] http://www.iccwbo.org/news/articles/2006/icc%E2%80%99s-new-rules-on-documentary-credits-now-available/

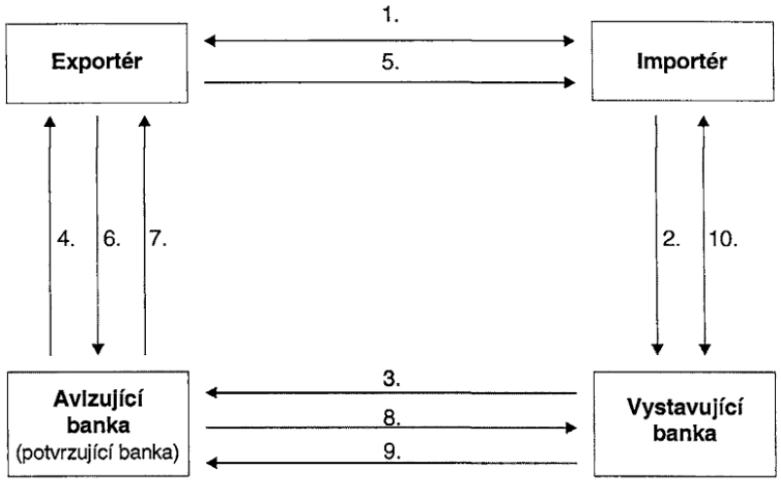
Postup akreditivu je takový, že po uzavření smlouvy (1) dá dovozce (kupující) příkaz své bance k vystavení akreditivu ve prospěch vývozce (2). V akreditivu jsou stanoveny podmínky splnění – částka, druh akreditivu, předepsané dokumenty a další. Banka příkazce zhodnotí bonitu příkazce a může žádat finanční zajištění svého závazku nebo okamžitě závazek k plnění přijme podle podmínek akreditivu (3).

Následně tato banka avizuje akreditiv buď přímo beneficientovi (exportérovi), nebo jeho bance (4). Vývozce musí zkontrolovat, zda jsou podmínky akreditivu v souladu s obchodní smlouvou. V opačném případě prodávající okamžitě kontaktuje kupujícího. Dále prodávající odesílá zboží a obstarává požadované dokumenty, aby je předložil bance (5,6).

Pokud jsou dokumenty v souladu s podmínkami akreditivu, musí banka udělit beneficientovi akreditivní plnění (7). Následně zasílá avizující banka dokumenty vystavující bance (8). Banka kupujícího provádí úhradu podle dohody s bankou vystavující akreditiv (9). Kupující platí své bance sjednané platby související s vystavením akreditivu a obdrží dokumenty (10). Klíčové je, aby vydávající a potvrzující banka byla solventní a bonitní, velkou pozornost je pak třeba věnovat i konkrétním podmínkám akreditivu.[20]

Jednotlivé, výše zmíněné kroky postupu v dokumentárním akreditivu ilustruje následující schéma:

Obrázek č. 1.1: Schéma průběhu dokumentárního akreditivu



Zdroj: ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011

[20] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, str. 21 – 22

Výhody tohoto bankovního nástroje pro prodávajícího jsou především výrazné snížení rizika jak komerčního nebo rizika nepřevzetí zboží, tak i možného rizika z obchodního úvěru u akreditivu s odloženou splatností. Výhodou pro kupujícího je jistota, že bude zaplaceno až po splnění jím stanovených podmínek uvedených v akreditivu (pro to je klíčové najmenování správných dokumentů). Dokumentární akreditiv se využívá převážně při provádění obchodních transakcí mezi partnery, kteří spolu obchodují poprvé, či zde existuje vysoká míra rizika nesplnění kontraktu.

Ačkoliv se může na první pohled zdát, že je dokumentární akreditiv téměř dokonalý platební a zajišťovací nástroj, existuje i řada nevýhod při jeho využití. Jako první, a pro mnoho podniků zásadní nevýhodu, je zejména relativně vysoká cena spojená s tímto platebním nástrojem.[21] Podnik musí zvážit, zda je pro něj rentabilní zajistit obchodní kontrakt dokumentárním akreditivem, či využít jiný platební či zajišťovací nástroj, nebo zda se nebude zajišťovat vůbec a ponese rizika s kontraktem spojená sám. Další problémy mohou vzniknout při nepřesném nebo nelogickém stanovení akreditivních podmínek nebo jejich nedodržením. S tímto je spojeno dokumentační riziko – prodávající musí předložit dokumenty přesně a včas[22] v souladu s akreditivem, jinak banka nemá povinnost částku proplatit.[23] Prodávající (beneficient) se v tomto případě vystavuje riziku, že dokumenty nebudou bankou akceptovány a akreditiv nebude proplacen.

Riziko pro kupujícího může vzniknout v případě, že si nezajistí před odesláním kontrolu zboží, například formou certifikátu o jakosti či množství, který vystavuje nezávislá instituce. Vzniká zde riziko, že dodávka nebude odeslána v požadovaném stavu. Pokud jsou ale doklady v souladu s akreditivem, musí být dodávka proplacena, i kdyby neodpovídala kontraktu (jak již bylo zmíněno výše – zainteresované strany se zabývají dokumenty, nikoliv zbožím).[24]

[21] Aktuální ceník dokumentárních akreditivů ČSOB je uveden v Příloze č. 1
[22] V době platnosti akreditivu, resp. v následující pracovní den, pokud poslední den platnosti nemá banka otevřeno (svátek, víkend). Dopravní dokumenty musí být předloženy nejpozději do 21 dnů od jejich vystavení, aby nedocházelo k předkládání tzv. zastaralých dokumentů.
[23] KOŤOVÁ, Blanka, Petra GÖRNEROVÁ a Václav KETTNER. *Dokumentární obchody I*. [Interní prezentace] UNICREDIT BANK. Praha, 2009.
[24] POLIDAR, Vojtěch. *Management bank a bankovních obchodů*. Praha: Ekopress, 1995. ISBN 80-901-9910-0. str. 351

Druhy dokumentárních akreditivů

Dokumentárních akreditivů se využívá v praxi celá řada. Jako základní členění akreditivů se v praxi používá zejména rozdělení dle stupně závislosti pro vystavující banku. Z tohoto hlediska členíme akreditiv na odvolatelný a neodvolatelný. Podle Občanského zákoníků lze měnit akreditiv pouze písemnou formou a se souhlasem příkazce i oprávněného. Pokud není stanoveno v akreditivní listině jinak, je akreditiv vždy odvolatelný. Odvolatelné akreditivy se však v obchodní praxi objevují jen velice zřídka, protože nejsou výhodné pro stranu beneficienta. Akreditiv pak postrádá svůj základní účel.[25] Dále existuje celá řada druhů dělení akreditivů, jako nejvýznamnější zde uvádíme například akreditiv potvrzený a nepotvrzený, revolvingový, převoditelný, back-to-back akreditiv či standby akreditiv.

Rozdíl mezi **potvrzeným a nepotvrzeným akreditivem** (také často známý pod názvem avizovaný) je ten, že v případě potvrzeného dokumentárního akreditivu vstupuje do obchodní transakce ještě jedna bankovní instituce (zpravidla ze země exportéra), která se zavazuje vyplatit exportérovi smluvenou částku dle podmínek akreditivu. Eliminuje se zde tedy riziko nezaplacení ze strany vystavující banky.

Revolvingové akreditivy se využívají v případech, kdy se jedná o pravidelný obchodní vztah, při kterém se kryjí opakující se dodávky stejného zboží. Funguje na principu opakovaného navýšení částky akreditivu při vyčerpání akreditivu původního bez toho, aby v akreditivních podmínkách proběhla jakákoliv změna. **Převoditelný akreditiv**, jak už říká jeho název, může být převeden z jednoho beneficienta na druhého na základě instrukcí beneficienta původního.[26]

Jedná-li se o akreditiv, který byl vystaven na základě jiného akreditivu, hovoříme o tzv. **back-to-back akreditivu**. Beneficient původně vydaného akreditivu je zároveň i příkazcem druhého akreditivu. Stejně jako převoditelný akreditiv slouží i tento pro financování zprostředkovatele obchodního případu.[27]

[25] *Investopedia stock analysis: What are the different types of letters of credit?* [online]. Chatham: Newstex, 2014. Copyright – Copyright Newstex Nov 13, 2014; Poslední aktualizace - 2015-01-04.
[26] YI, Ŭn-sŏp. *Management of International Trade*. Pusan: Springer, 2012. ISBN 978-3-642-30402-6, str. 129
[27] MÁČE, Miroslav. *Platební styk: klasický a elektronický*. Praha: Grada, 2006, 220 s. ISBN 80-247-1725-5, str. 84

Standby akreditiv je velmi často využívaným nástrojem v mezinárodním obchodě[28] a používá se de facto jako bankovní záruka ve formě akreditivu. Slouží jako zajištění platebního závazku dlužníka, a to jak platebních, tak i neplatebních závazků dlužníka. Můžeme se s ním setkat zejména v zemích, kde není obvyklé vystavování bankovních záruk (např. USA).[29]

V případě **rembourního akreditivu** se jedná o takový druh akreditivu, kdy žadatel v jedné zemi (např. v České republice) žádá svou banku o otevření akreditivu ve prospěch beneficienta v jiné zemi, např. ve Velké Británii, ale vypořádání se uskuteční v měně beneficienta – tedy v librách.[30]

1.2.2 Dokumentární inkaso

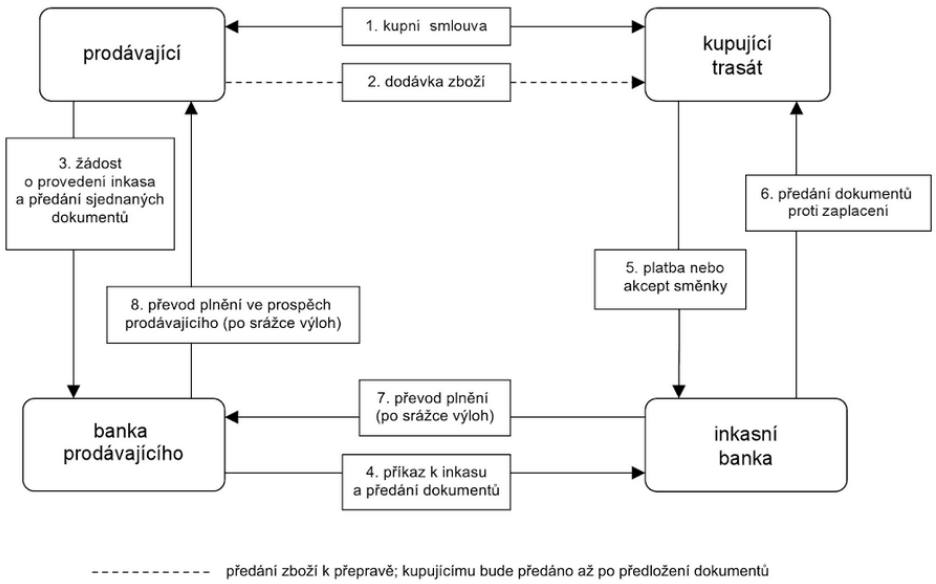
Dalším bankovním produktem hojně využívaným v mezinárodním obchodě je dokumentární inkaso (documentrary collection / collection). Když porovnáme dokumentární inkaso s akreditivem, je tato podmínka výhodnější pro kupující stranu.[31] Funguje na principu, že prodávající odešle zboží podle podmínek stanovených v kupní smlouvě. Následně předá prodávající své bance dokumenty svědčící o splnění kupní smlouvy (např. směnku vystavenou na kupujícího) spolu s instrukcemi pro plnění inkasa. Kupující pak na základě výzvy banky prověřuje, zda jsou zaslané dokumenty v souladu se stanovenými podmínkami. V kladném případě dokumenty převezme proti úhradě smluvní částky či proti akceptaci směnky. Banka kupujícího transferuje platbu prodávajícímu, v případě inkasa proti akceptaci směnky zasílá akceptovanou směnku prodávajícímu, případně si ji ponechá a platbu zajistí při splatnosti této směnky.

Stejně jako u dokumentárního akreditivu, i v případě dokumentárního inkasa se jedná o produkt, který vznikl na základě uzancí. Banky se při poskytování dokumentárního inkasa řídí zásadami uvedenými v příslušné publikaci Mezinárodní obchodní komory. Hovoříme

[28] Viz kapitola 3 Využívání bankovních produktů ve světě
[29] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011, str. 22 – 26
[30] Bankovní pojmy. In: *Česká bankovní asociace* [online]. [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.czech-ba.cz/cs/bankovni-pojmy?field_nazev_cz_value=&title=&page=115
[31] ANDRLE, Pavel. *Dokumentární akreditiv v praxi*. 6., zcela přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013., str. 18

o jednotných pravidel pro inkasa (Uniform Rules for Collections), publikace č. 522, která jsou v platnosti od roku 1996.[32]

Obrázek č. 1.2: Schéma průběhu dokumentárního inkasa



Zdroj: REŽŇÁKOVÁ, Mária. Řízení platební schopnosti podniku: řízení platební schopnosti. a praktických aplikací. Praha: Grada publishing, 2010, str. 86

Dokumentární inkaso je možno použít v několika variantách, přičemž nejčastější se v bankovní praxi setkáváme s níže uvedenými:

- dokumenty proti placení (documents against payment – D/P) – kupující uhradí smluvenou částku při převzetí dokumentů;
- dokumenty proti akceptaci směnky (documents against acceptance – D/A) – vývozce spolu s dokumenty předává bance i směnku, kterou vystavil na kupujícího;
- dokumenty proti částečnému zaplacení a akceptaci směnky;
- dokumenty proti vystavení bankovní záruky (documents against guarantee – D/G);
- dokumenty proti výměně jiných dokumentů prokazujících protidodávku zboží při výměnných obchodech;
- dokumenty proti potvrzení o převzetí dokumentů nebo proti závazku dovozce na pozdější placení (documents against trust-receipt – D/TR).[33]

[32] POLOUČEK, Stanislav. *Bankovnictví*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2013. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9., str. 200
[33] POLIDAR, Vojtěch. *Management bank a bankovních obchodů*. Praha: Ekopress, 1995. ISBN 80-901-9910-0. str. 347

V případě splnění inkasní podmínky ze strany dovozce, tj. že dal bance příkaz k zaplacení, banka mu následně vydá příslušné dispoziční dokumenty a případně uvolní zboží. Dispozičními dokumenty v tomto případě rozumíme konosament, warant či vydací list.[34]

Tento bankovní produkt je výhodný pro stranu prodávajícího zejména z důvodu nižší ceny v porovnání s dokumentárním akreditivem, a navíc zde současně existuje možnost odkupu v případě akceptované směnky. Pro kupujícího však představuje dokumentární inkaso také určité výhody. Kupující má možnost nahlédnout do relevantních dokumentů a uhradit dlužnou částku pouze proti dokumentům, které odpovídají dohodě mezi smluvními stranami.

V porovnání s dokumentárním akreditivem je inkaso o mnoho méně administrativně náročné a neváže prostředky ani úvěrové limity kupujícího. Riziko prodávajícího lze vidět v tom, že kupující může odmítnout dokumenty převzít, a tedy i zaplatit kupní cenu. K minimalizaci tohoto rizika se často doporučuje použít další závazkový instrument, například bankovní záruku.[35]

Základním rozdílem mezi dokumentárním akreditivem a dokumentárním inkasem je v tom, že v případě dokumentárního akreditivu je vždy v závazku bankovní instituce.

1.2.3 Bankovní záruky

Bankovní záruka je jedním z nejužívanějších zajišťovacích instrumentů pro zmírnění obchodních rizik jak v tuzemském, tak zejména v zahraničním obchodě.[36] Škála uplatnění bankovních záruk je velice široká. Může zajišťovat závazky jak kupujícího, tak i prodávajícího, lze ji využít i vůči dalším subjektům, jako například dopravcům, soudům, celním orgánům atd.

Podle občanského zákoníku *„finanční záruka vzniká prohlášením výstavce v záruční listině, že uspokojí věřitele podle záruční listiny do výše určité peněžní částky, nesplní-li dlužník věřiteli určitý dluh, anebo splní-li se jiné podmínky určené v záruční listině. Je-li*

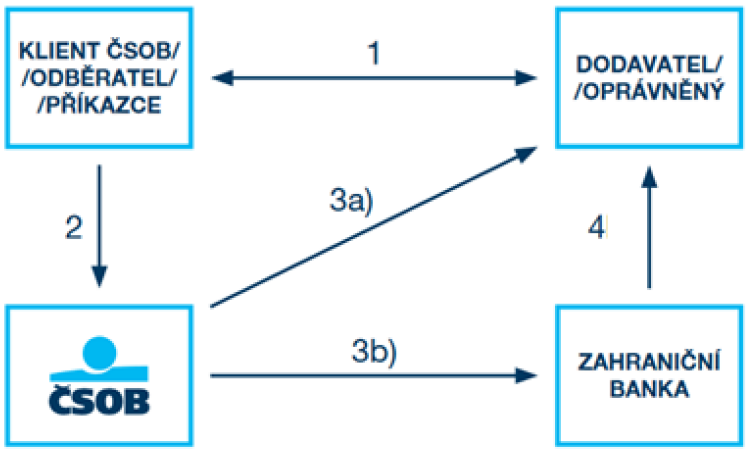
[34] Konosament – využívá se v námořní dopravě, obsahuje veškeré údaje o zásilce
Warant – skladní list veřejného skladiště
Vydací list – příkaz majitele zboží (exportéra) dopravci nebo skladišti, aby bylo vydáno zboží osobě předkládající vydací list
[35] KOŤOVÁ, Blanka, Petra GÖRNEROVÁ a Václav KETTNER. *Dokumentární obchody I*. [Interní prezentace] UNICREDIT BANK. Praha, 2009.
[36] Bankovní záruka. Komerční banka a.s. [online] [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/bankovni-zaruka/

výstavcem banka, zahraniční banka nebo spořitelní a úvěrové družstvo, jedná se o bankovní záruku. "[37]

Bankovní záruka je zpravidla platná od okamžiku vystavení a od stejného data bývá ve většině případů i účinná. Od okamžiku vstupu v účinnost vzniká oprávněné osobě právo v předem stanovené lhůtě a současně při splnění záručních podmínek uplatnit právo na výplatu z dané bankovní záruky. Účinnost bankovní záruky však může být odložena takzvanou „odkládací podmínkou."[38]

Využívá se tak, že příkazce (dlužník) při vystavení záruky uzavře s bankovní institucí příkazní smlouvu, kde je uveden závazek, ke kterému se záruka vztahuje a způsob, jakým banka ručí, částka záruky a měna, platnost záruky, a ještě další ustanovení. Banka je povinna vyplatit příjemci záruky pouze peněžitou částku, i když závazek, za který ručila, nemá povahu platebního závazku. Bankovní záruky lze rozdělit na dvě základní skupiny – platební a neplatební. [39]

Obrázek č. 1.3: Schéma bankovní záruky na příkladu ČSOB



Zdroj: ČSOB, www.csob.cz

1 Uzavření smlouvy mezi příkazcem (odběratelem) a oprávněnou osobou (dodavatelem), který požaduje vystavení bankovní záruky

[37] § 2019 zákona č. 89/2012 Sb.
[38] Bankovní záruka jako efektivní nástroj zajištění dluhu. *Právní prostor* [online]. [cit. 2017-03-02]. Dostupné z: http://www.pravniprostor.cz/clanky/obcanske-pravo/bankovni-zaruka-jako-efektivni-nastroj-zajisteni-dluhu
[39] Kolektiv autorů. *Zahraničně platební nástroje a jejich právní úprava*. 3.vyd. Praha: Pragex, 1991, str. 103

2 Podání žádosti ze strany odběratele o vystavení příslušné záruky

3 Vystavení záruky

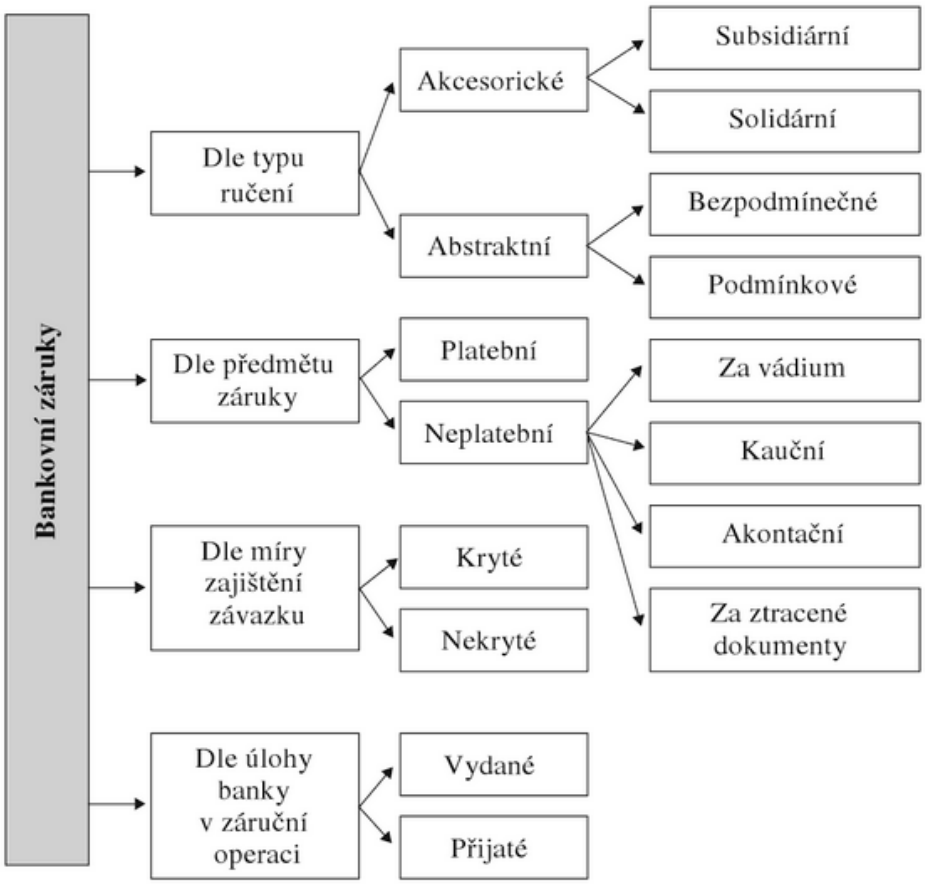
a) Přímá záruka – banka vystaví záruku a buď ji zašle přímo oprávněné osobě, nebo ji předá příkazci, aby oprávněnému odeslal sám

b) Nepřímá záruka – banka požádá na základě svojí protizáruky zahraniční banku, aby vystavila záruku ve prospěch oprávněné osoby a předala ji oprávněné osobě

4 Nepřímá záruka – zahraniční banka vystavuje záruku v souladu s instrukcemi, které obdržela od české banky a zašle ji přímo oprávněné osobě nebo předá záruku místnímu zástupci příkazce (odběratele).[40]

Základní rozdělení bankovních záruk popisuje schéma níže:

Obrázek č. 1.4: Druhy bankovních záruk poskytovaných na komerčních principech



Zdroj: POLOUČEK, Stanislav. *Bankovnictví*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2013.

[40] *Bankovní záruky vydané platební* [online]. [cit. 2017-03-02]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/documents/10710/49357/bankovni-zaruky-vydane-platebni.pdf/

Záruky dle typu ručení

Akcesorické záruky jsou přímo vázány na hlavní zaručený závazek, zpravidla na podmínky kupní smlouvy. V případě, že kupující nesplní svůj závazek a prodávající (beneficient) požádá banku, může banka uplatnit námitky, které by z titulu kupní smlouvy mohl uplatnit kupující, a plnění tak odmítnout. Musí se však jednat pouze o námitky kvalifikované, které by obstály v případném soudním sporu. Akcesorické záruky se dále dělí na subsidiární a solidární. Subsidiární bankovní záruka ukládá povinnost plnit bance v případě, že beneficient vyzval kupujícího k plnění, který ale přesto neplnil. U solidární bankovní záruky může oprávněná osoba (prodávající) požadovat plnění přímo u ručící banky, tzn., nemusí se obracet na kupujícího.[41]

Abstraktní záruky jsou na druhou stranu na kupních smlouvách zcela nezávislé. Banka se nezabývá a ani není vázaná smlouvou mezi kupujícím a prodávajícím. To znamená, že prodávající má právo inkasovat peníze i v případě, že nesplnil sjednané podmínky kupní smlouvy. Abstraktní bankovní záruka se pak může sjednat jako bezpodmínečná nebo s podmínkou. V tomto případě je plnění vázáno na splnění dohodnutých formálních podmínek, které jsou předepsány v záruce, tyto podmínky nesouvisí s podmínkami stanovenými v kontraktu. Formálními podmínkami může být například předložení stanovených dokumentů či prohlášení oprávněné osoby.[42]

Platební záruky

Jak již z názvu vyplývá, platebními zárukami (payment guarantee) rozumíme takové záruky, kterými se banky zaručují za uspokojení platebních závazků svých klientů. Jde tedy o záruku zaplacení kupní ceny, či splacení finančního úvěru a další.[43] Postup je takový, že v kupní smlouvě se nejprve stanoví vhodná platební podmínka – tedy čas a způsob uhrazení kupní ceny (hladká platba či dokumentární způsob). Až poté se platební podmínka zajišťuje bankovní zárukou. Jelikož se dokumentární platy samy o sobě řadí mezi zajišťovací

[41] POLOUČEK, Stanislav. *Bankovnictví*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2013. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9; str. 238
[42] POLOUČEK, Stanislav. *Bankovnictví*, str. 239
[43] BERTRAMS, R. I. V. F. *Bank guarantees in international trade: the law and practice of independent (first demand) guarantees and standby letters of credit in civil law and common law jurisdictions*. 3rd rev. ed. Frederick, MD: Sold and distributed in North, Central, and South America by Aspen Publishers, c2004. Publication (International Chamber of Commerce), no 661. ISBN 90-411-2243-5, str. 21

instrumenty, využívá se platebních záruk zejména k zajištění hladkých platů. Banka pak přebírá riziko v případě, že kupující nezaplatí fakturu při její splatnosti.[44]

Platební bankovní záruky jsou obzvláště důležité pro společnosti, které se zapojují do dlouhodobých projektů investičních celků jako subdodavatelé jednoho hlavního zpracovatele. Takové společnosti podstupují vysoké riziko tím, že se projekt neplánovaně prodlouží, změní se hlavní dodavatel či se projekt kvůli nedostatku finančních prostředků investora úplně zastaví. V takových případech se může stát, že subdodavatelská firma neobdrží své platby. V případě využití platební záruky se však toto riziko snižuje, jelikož firma obdrží platbu bez ohledu na situaci samotného projektu. [45]

Neplatební záruky

Mezi neplatební záruky banky řadíme ty, které nemají charakter peněžního plnění. Zpravidla se jedná o záruky za závazky dodavatele. Zajištění záruky plyne z povinnosti ručící banky vyplatit částku ze záruky v případě, pokud dodavatel nesplní závazky vyplývající ze smlouvy. Často využívané neplatební záruky jsou především záruka za nabídku do veřejné soutěže, akontační záruka (záruka na vrácení platby předem) či kauční záruka (záruka za dobré provedení kontraktu).

Záruka za nabídku do veřejné soutěže

Záruka za nabídku do veřejné soutěže (vádium – bid bond – tender guarantee) je vystavována bankou uchazeče do veřejné soutěže ve prospěch vypisovatele soutěže. Zájemce se přihlašuje do veřejné soutěže, předkládá svou nabídku a zároveň skládá jistotu, která zajišťuje kontrakt pro případ, že by výběrové řízení vyhrál, ale smlouvu by ve výsledku nepodepsal nebo by chtěl změnit podmínky smlouvy.[46] Tato záruka se stanovuje obvykle ve výši 2 – 5 %[47] hodnoty kontraktu.

[44] ČERMÁKOVÁ, Irena. *Bankovní záruka*. 1. vyd. Brno: ECON, 2002, str. 48
[45] *Investopedia stock analysis: Why is a bank guarantee important in a long-term project contract?* [online]. Chatham: Newstex, 2015. Copyright - Copyright Newstex Jun 2, 2015; Poslední aktualizace - 2015-06-02.
[46] SCHWARTZKOPF, William. a Richard E. TASKER. *Practical guide to construction contract surety claims*. 2nd ed. New York, NY: Aspen Publishers, c2006. ISBN 07-355-5263-0, str. 65
[47] ČERMÁKOVÁ, Irena. *Bankovní záruka*, str. 50

Akontační záruka

Akontační záruku, nebo také záruku za vrácení platby předem (advance payment guarantee – refund bond) si obvykle vyžaduje kupující při sjednání platební podmínky, kdy je dohodnuta úhrada části kupní ceny předem. Obvykle se předem platí 5 – 30 % hodnoty kupní ceny, není ale vyloučena ani platební podmínka na stoprocentní platbu dopředu, což značí nedůvěru v platební schopnost odběratele.[48] Banka dodavatele (prodávajícího) se v tomto případě zavazuje k vrácení této platby v případě, že dodavatel nedodá předmět plnění smlouvy či jej dodá jen částečně. Současně může odběratel zažádat, aby se banka zavázala i zárukou k úhradě úroků, na které by vznikl nárok v případě využití této záruky.[49]

Kauční záruka

Kauční záruka neboli záruka za dobré provedení kontraktu (performance guarantee – performance bond) se v praxi využívá velmi často. Cílem této záruky je zajištění splnění povinností dodavatele, které vyplývají ze smlouvy. Obvyklá hodnota této kauční záruky bývá 5 – 10 % kupní ceny.[50] Kauční záruka slouží především jako morální tlak na dodavatele.

Záruka za splnění povinností dodavatele během technické záruky

Tato záruka za splnění povinností dodavatele v průběhu technické záruky (guarantee for warranty obligation / maintenance guarantee) má za úkol zajistit splnění závazků dodavatele v případě řešení poruch a odstraňování nedostatků v době technické záruky. Často se s ní setkáváme v souvislosti s kontrakty na dodávky investičních celků a technických zařízení. Doba platnosti záruky je stejná jako doba technické záruky na dodané zařízení. Zaručená částka se obvykle pohybuje mezi 5 – 10 % kupní ceny.[51]

Záruka za zádržné

Záruka za zádržné (retention guarantee) se používá v případě realizace investičních celků, které se sjednávají způsobem částečných plateb při dokončení určitě fáze projektu. Těmito

[48] DVOŘÁK, Petr. *Bankovnictví pro bankéře a klienty*. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. str. 557.
[49] ILIE, Dragos. CREDITS AND BANK GUARANTEE LETTERS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT DURING CRISIS. *Amfiteatru Economic* [online]. 2015, vol. 17, no. 38, s. 212-227. ISSN 15829146.
[50] ČERMÁKOVÁ, Irena. *Bankovní záruka*, str. 52
[51] ČERMÁKOVÁ, Irena. *Bankovní záruka*, str. 53.

platbami se obvykle financuje sjednaný kontrakt na investiční celek. Investor má právo zadržet určité procento plateb jako zajištění vad, které mohou být zjištěny později. Obvykle se jedná o 5 – 10 % smluvené částky. Obchodní strany se potom dohodnou na postupném rozpouštění této částky během výstavby a současně zajistí vystavení záruky za zádržné od své banky ve prospěch odběratele. Podobně jako kauční záruka má i tato záruka za úkol zajistit splnění smlouvy (například odstranění vad apod.)[52]

Záruka za ztracené dokumenty

V této záruce se nejčastěji jedná o případnou ztrátu konosamentů (cenný papír – přepravní doklad v námořní přepravě).[53] Vystavením záruky za ztracené dokumenty banka přijímá záruku např. ve prospěch kapitána lodi, že v případě ztráty konosamentu plnění pokryje náklady na vystavení náhradní sady konosamentů.[54]

Záruka celní

Celní záruka se používá v případě tranzitních operací. Záruka za celní dluh se sjednává v případě nezaplacení vzniklého celního dluhu, tj. cla, poplatků a daně.[55]

Záruka soudní

Při uzavření této bankovní záruky ručí banka za zaplacení soudních výloh svého klienta.[56]

1.2.4 Exportní odběratelský úvěr

Nyní se již zaměříme na produkty, které banky nabízejí svým klientům pro financování obchodních případů s přeshraničním přesahem. Velmi rozšířen je tzv. **exportní odběratelský úvěr** (buyer's credit). Patří mezi bankovní úvěry, protože funguje na principu poskytování úvěru bankou vývozce buď přímo, nebo prostřednictvím jeho banky zahraničnímu odběrateli (dlužníkovi) na nákup zboží investičního charakteru, strojírenských výrobků a souvisejících služeb. Vývozce díky němu získá možnost rychlého

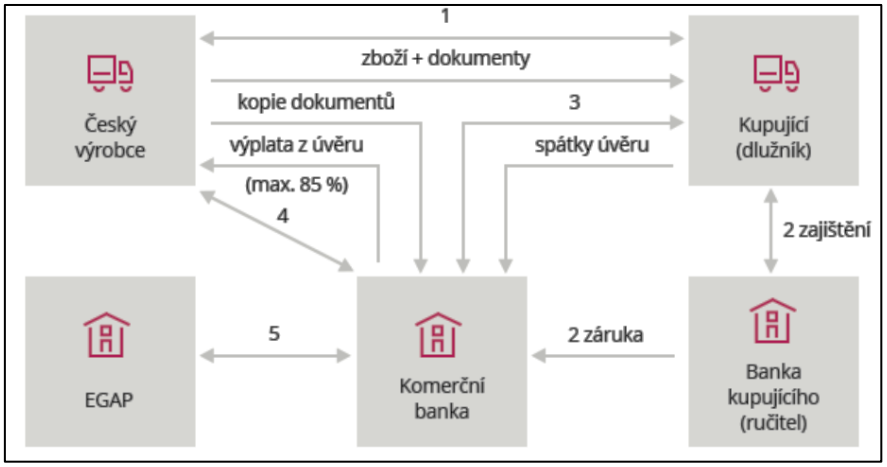
[52] MUGASHA, A. *The law of letters of credit and bank guarantees*. Sydney: Federation Press, 2003. ISBN 18-628-7220-1, str. 68
[53] SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009, str. 262
[54] OSTŘÍŽEK, Jan. *Public private partnership: příležitost a výzva*. Praha: C.H. Beck, 2007. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-744-9, str. 110
[55] Bankovní záruka. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/bankovni-zaruka/
[56] MARVANOVÁ, Marie; HOUDA, Martin. *Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě*. Brno Ecom, 1995. str. 187.

proplacení exportní pohledávky z úvěru poskytnutého zahraničnímu kupujícímu nebo jeho bance. Další výhodou pro exportéra je také to, že úvěr nezatíží jeho finanční rozvahu, nýbrž se úvěrovým dlužníkem stane jeho zahraniční kupující či jeho banka. Tento druh financování kontraktu je však výhodný i pro dovozce. Umožní mu čerpat úvěr za výhodnějších podmínek, než jaké jsou obvyklé v daném teritoriu, nebo má možnost se k získání úvěru vůbec dostat.[57]

Využití tohoto nástroje je využívané zejména pro vývoz do rizikovějších teritorií, standardně je úvěr poskytován do výše 85 % hodnoty obchodního kontraktu.[58] Pro vývozce však existuje ještě další možnost, a to využití státní podpory ve formě pojištění EGAP až do výše 95 % hodnoty úvěru[59] při spoluúčasti banky ve výši 5 % z částky odběratelského úvěru. Obvyklá je 15% akontace ze strany kupujícího.[60]

Možnost průběhu exportního odběratelského úvěru popisuje následující schéma:

Obrázek 1.5: Schéma exportního odběratelského úvěru – úvěrová smlouva s odběratelem



Zdroj: Komerční banka, a. s.

1 Obchodní kontrakt

2 Záruka (zajištění)

[57] KLASEN, Andreas. EXPORT CREDIT GUARANTEES AND DEMAND FOR INSURANCE. *CESifo Forum* [online]. 2014, vol. 15, no. 3, s. 26-33. ISSN 1615245X.
[58] Exportní odběratelský úvěr: Účelový úvěr sloužící k financování vývozu zboží a služeb. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/exportni-odberatelsky-uver.shtml
[59] BENŠ, Miloš. *Exportní garanční a pojišťovací společnost*, [Interní prezentace] Praha, 23. 8. 2013
[60] Co je exportní odběratelský úvěr. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2017-03-20]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/exportni-odberatelsky-uver/

3 Úvěrová smlouva
4 Smlouva o realizaci financování
5 Pojištění úvěrového rizika

Dle tohoto schématu dojde nejprve ke standardnímu uzavření obchodního kontraktu mezi vývozcem a zahraničním odběratelem. Následně bude uzavřena smlouva o zajištění úvěru mezi zahraničním kupujícím a jeho ručitelem, dále pak úvěrová smlouva mezi českou bankou (věřitelem) a zahraničním kupujícím (dlužníkem). Čtvrtý bod představuje smlouva o realizaci financování obchodního případu mezi bankou vývozce a vývozcem – závazek vývozce splnit povinnosti vůči své bance. V posledním bodě se uzavře pojistná smlouva mezi českou bankou (pojištěným) a EGAP jako pojistitelem.[61]

1.2.5 Eskontní úvěr

Mezi další formy financování se řadí i **eskontní úvěr**. Patří k tradičním nástrojům financování vývozu, avšak jeho využití je v současné době na ústupu. Jedná se o krátkodobý úvěr, který se provádí formou odkupu směnek bankou před jejich splatností. U těchto směnek je důležitá jejich úvěrová vlastnost, že mají jinou splatnost než na viděnou – zpravidla 1 – 12 měsíců.[62] Směnečník (nebo výstavce směnky) se zavazuje zaplatit v době splatnosti směnky. Takto akceptované směnky se poté nabídnou bance k eskontu, která odkoupením může nesplacenou pohledávku svého klienta odkoupit a po srážce diskontu nabídne směnečnou částku k dispozici. Výhodou tohoto úvěru je tedy především přístup k likvidním finančním prostředkům prodávajícího a současně také eskontní úvěr nabízí možnost získat úvěr s nízkou úrokovou sazbou na relativně dlouhou dobu.

1.2.6 Faktoring a forfaiting

Samostatnou skupinu bankovních produktů pro financování exportu tvoří faktoring a forfaiting. Od ostatních finančních instrumentů se liší zejména tím, že slouží k zajištění likvidity exportéra.

Faktoring umožňuje vývozci postoupit některé své krátkodobé pohledávky, které nejsou zajištěny, faktoringové společnosti. Faktoring je *„převzetí a odkup krátkodobých*

[61] Co je Exportní odběratelský úvěr. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2017-03-04]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/exportni-odberatelsky-uver/
[62] Eskontní úvěr. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-27]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/financovani-provozu/eskontni-uver/

pohledávek bankou z iniciativy majitelů pohledávek (věřitelů) bez jejich zpětného postihu.“[63] Tímto nástrojem lze minimalizovat rizika spojená s nezaplacením pohledávky, kdy faktoringová společnost za úplatu odkoupí pohledávku od vývozce. Při sjednání faktoringu si faktoringová společnost účtuje poplatek za poskytnutí služby – tzv. diskont. Faktoring lze sjednávat pouze u pohledávek s dobou splatnosti kratší než 180 dnů[64] - tedy jen krátkodobé pohledávky.

V praxi se setkáváme se dvěma druhy faktoringu: **bezregresní faktoring** (bez postihu nebo také pravý faktoring), kde faktoringová společnost přebírá současně i riziko nezaplacení pohledávky. Můžeme se také setkat s termínem faktoring s pojištěním. Druhý typ faktoringu se nazývá **regresní faktoring** (faktoring s postihem). V tomto případě si faktoringová společnost vyhrazuje právo vrátit postoupenou pohledávku zpět původnímu majiteli za situace, že kupující dlužnou částku neuhradí v době splatnosti. Faktoringová společnost tak nepřebírá rizika v případě platební neschopnosti nebo nevůle dlužníka.

Mezi výhody faktoringu pro prodávajícího řadíme především snížení vázanosti kapitálu v pohledávkách, a tedy i zkrácení doby obratu kapitálu. Současně výrazně klesá riziko nezaplacení pohledávky a snižují se i administrativní náklady související s evidencí pohledávek. V současné době převládá využívání regresního faktoringu. Četnost využití bezregresního faktoringu vůči regresnímu faktoringu byla v České republice v roce 2010 zhruba 25:75. Důkazem pro to, že se jedná o skutečně významný nástroj obchodu, svědčí i to, že ve vyspělých zemích tvoří faktoring cca 5 % HDP.[65]

Forfaiting – jedná se o podobný nástroj jako faktoring pouze s tím rozdílem, že forfaitingová společnost odkupuje pohledávky s dobou splatnosti od 180 dnů až 10 let. Odkupem pohledávky tak přecházejí veškerá rizika a práva na vymáhání pohledávky z vývozce na tuto společnost.[66] V případě forfaitingu se vždy jedná o odkup pohledávky, nelze tedy v případě platební neschopnosti dlužníka pohledávku vracet zpět prodávajícímu.

[63] POLIDAR, Vojtěch a Martin MANDEL. *Management bank a bankovních obchodů*. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-861-1911-4, str. 197
[64] REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Řízení platební schopnosti podniku: řízení platebních schopností a praktických aplikací*. 1. vyd. Praha: Grada publishing, 2010, 191 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3441-5, str. 93
[65] REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Řízení platební schopnosti podniku: řízení platební schopnosti a praktických aplikací*, str. 93
[66] Forfaiting. In: *Export.gov: Helping U. S. Companies Export* [online]. 2012 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: http://export.gov/tradefinanceguide/eg_main_043252.asp

Účast banky u forfaitových obchodů spočívá v tom, že bankovní instituce odkupuje střednědobé a dlouhodobé pohledávky a také pomáhá zakládat nebo zakládá finanční společnosti, které tyto operace realizují specializovaným způsobem a bývají zpravidla dceřinými společnostmi bank, které je následně vybavují vlastním kapitálem a financují úvěrem.[67]

1.3 Financování exportu se státní účastí

Vedle tradičních komerčních bank fungují na českém finančním trhu ještě dvě další instituce, které se liší od ostatních zejména státní spoluúčastí. Jejich smyslem je nabízet své produkty a služby i pro obchod s těmi zeměmi, kde komerční instituce nejsou schopny kontrakt zajistit. Hovoříme zde o institucích Česká exportní banka a Exportní garanční a pojišťovací společnost.

1.3.1 Česká exportní banka

Česká exportní banka (ČEB) se jako specializovaná bankovní instituce zaměřuje na státní podporu vývozu a je nepřímo vlastněná státem. Od svého vzniku v roce 1995 slouží jako významný nástroj proexportní politiky České republiky.[68] ČEB se zaměřuje na finanční služby související s vývozem.

Tabulka č. 1.2: Základní produktové portfolio ČEB

Klient	**Produkt**
Český exportér	Předexportní úvěr
	Dodavatelský exportní úvěr
	Záruky
	Odkup vývozních pohledávek
Český investor	Financování investic v zahraničí
Zahraniční importér	Odběratelský exportní úvěr
Banka importéra	Přímý dodavatelský úvěr
Banka exportéra	Nepřímý dodavatelský úvěr

Zdroj: JENÍK, Marek, Ing. *Česká exportní banka*, [Interní prezentace] Praha, 2016

[67] POLIDAR, Vojtěch a Martin MANDEL. *Management bank a bankovních obchodů*, str. 203
[68] Profil banky. In: *Česká exportní banka* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/

Produktová nabídka ČEB čítá následující služby:

- Bankovní záruky – za akontaci, za výrobu, za zádržné
- Financování dodavatele – na výrobu, dodavatelský úvěr, odkup pohledávky s regresem, investiční úvěr
- Financování odběratele – odběratelský úvěr, odkup pohledávky bez regresu, odkup pohledávky z dokumentárního akreditivu
- Dokumentární služby – avízo dok. akreditivu, kontrola dok. akreditivu, potvrzení dok. akreditivu[69]

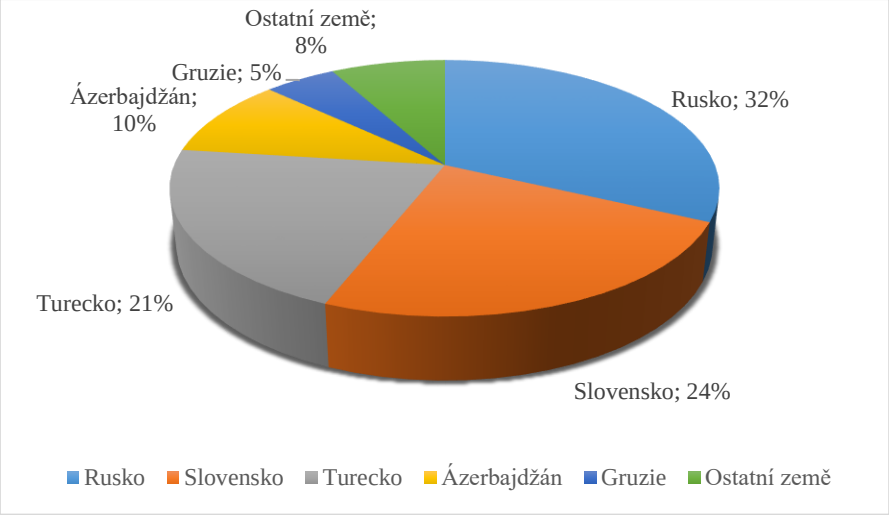
Česká exportní banka poskytuje podpořené exportní financování v souladu s pravidly OECD, kde jsou stanoveny u exportního financování na 3 a více let následující podmínky:

- oficiální podpora pro místní náklady do 30 % hodnoty zakázky;
- kupující má povinnost zaplatit předem více než 15 % hodnoty zakázky;
- maximální doba splatnosti se liší dle:
  - Země v kategorii I (relativně bohatá) – splatnost až 8,5 roku
  - Země v kategorii II (relativně chudá) – splatnost až 10 let
- jistina a úroky se splácí ve stejných splátkách, nejméně však jednou za 6 měsíců;
- minimální fixní úroková sazba je na úrovni CIRR (Commercial Interest Reference Rate).[70]

[69] Co nabízíme. In: *Česká exportní banka* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: https://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/

[70] ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS. In: *OECD* [online]. 2017 [cit. 2017-02-20]. Dostupné z: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2017)1

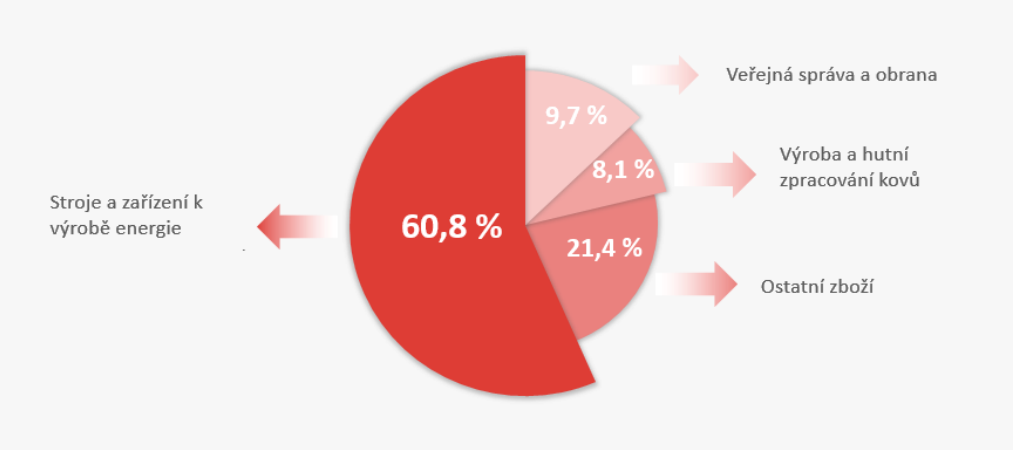
Graf č. 1.2: Úvěrové portfolio podle země vývozu k 31. 12. 2015



Zdroj: Vlastní úprava dle dat ČEB

Z teritoriálního hlediska bylo v roce 2015 nejvíce investováno do zemí na východ od České republiky. Téměř jednu třetinu veškerého financování směřovalo do Ruské federace, 24 % na Slovensko a přes 20 % do Turecké republiky. V celkovém objemu investovala Česká exportní banka 2,96 mld. EUR.[71] Z pohledu banky je zajímavé analyzovat, do jakých odvětví se investuje. Úvěrové portfolio České exportní banky podle předmětu financování ilustruje níže uvedený graf, údaje jsou platné k datu 31. 12. 2015:

Graf č. 1.3: Portfolio České exportní banky dle odvětví v roce 2015



Zdroj: JENÍK, Marek, Ing. *Česká exportní banka*, [Interní prezentace] Praha, 2016

[71] JENÍK, Marek, Ing. *Česká exportní banka*, [Interní prezentace] Praha, 2016

Z výše uvedeného grafu vyplývá, že nejvíce se investuje s pomocí České exportní banky do odvětví strojírenství – téměř 2/3 objemu všech transakcí. Následuje odvětví veřejné správy a dopravy (téměř 10 %) a hutní výroba a zpracování kovů (8 %). Ostatní odvětví jsou zastoupena pouze okrajově v řádech jednotek procent.

1.3.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) je po České exportní bance druhou finanční institucí se státní podporou. Zaměřuje se na tržně nepojistitelná politická a komerční rizika v mezinárodním obchodě, a to zejména v zemích s velkou politickou, ekonomickou a právně nejistou základnou, kde existuje vyšší riziko nezaplacení kontraktu ze strany kupujícího. Standardně se pojišťují bankovní úvěry, které mají splatnost delší než dva roky. Jedná se o pojištění financování vývozu velkých technologických, energetických a strojních zařízení, dopravních staveb a investičních celků. Účelem této instituce je doplnění nabídky komerčních pojišťoven a zprostředkování podpory rizikových, komerčně nepojistitelných obchodních případů státem. Vznik EGAPu se datuje k roku 1992 a je zcela vlastněn státem.[72]

Základní podmínkou pro získání pojištění od společnosti EGAP je dodržení pravidel pro původ zboží určeného pro export. Podíl výrobků a služeb českého původu musí být minimálně 50 % celkové hodnoty vývozu. Výjimku v podobě nižšího podílu je možné udělit pouze v případě, že český vývozce jednoznačně prokáže, že se komponenty nezbytné pro kompletaci výrobku určeného pro vývoz v České republice nevyrábí.[73]

Při propočtu českého podílu se úplně vylučují níže uvedené případy:

- zahraniční subdodávky, na které získal EGAP zajištění,
- zahraniční subdodávky financované bez české podpory exportu (tj. bez pojištění EGAP a bez financování ČEB),
- zahraniční subdodávky kryté bankovními protizárukami.[74]

[72] O společnosti. In: *Česká garanční a pojišťovací společnost* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php
[73] Pravidla pro původ zboží. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: http://www.egap.cz/informace/pravidla-pro-puvod-zbozi/index.php
[74] Pravidla pro původ zboží. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: http://www.egap.cz/informace/pravidla-pro-puvod-zbozi/index.php

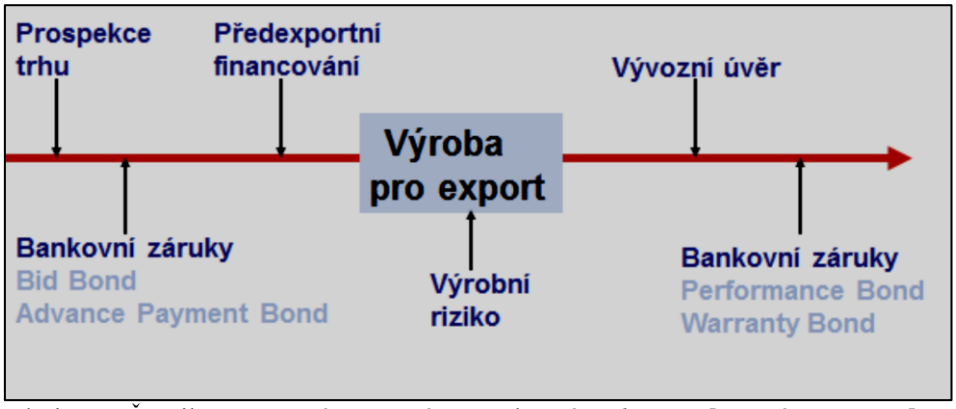
Klasifikace zemí

Klasifikace zemí slouží k roztřídění zemí dle míry teritoriálního rizika na základě výsledků ekonometrického modelu OECD. Klíčové faktory jsou makroekonomické údaje zemí, finanční a ekonomická situace, platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven aj. V současné době jsou země klasifikovány do 8 rizikových kategorií (0 až 7), kde 7. kategorie představuje země s nejvyšší mírou teritoriálního rizika, země v 1. kategorii naopak s minimální mírou rizika. Zvláštní kategorie nula zastupuje země s vyspělými finančními trhy, kde by minimální pojistné sazby státem podporovaných pojišťoven neměly být nižší než sazby komerčních finančních institucí.[75]

Portfolio produktů EGAP

Nabídka produktů, které společnost EGAP nabízí, je velice široká. Jak ukazuje obrázek 1.6, EGAP poskytuje podporu vývozu ve všech fázích průběhu obchodní operace. Téměř tři čtvrtiny využívaných produktů tvoří exportní odběratelské úvěry (k 31. 12. 2012).[76]

Obrázek č. 1.6: Produktová nabídka EGAP



Zdroj: BENŠ, Miloš. *Exportní garanční a pojišťovací společnost*, [Interní prezentace] Praha, 23. 8. 2013

[75] Klasifikace zemí. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php
[76] BENŠ, Miloš. *Exportní garanční a pojišťovací společnost*, [Interní prezentace] Praha, 23. 8. 2013

Konkrétní portfolio produktů, které pojišťovna EGAP nabízí, je následující:

Typ	Popis produktu
B	Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
Bf	pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
C	pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
Cf	pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
D	pojištění vývozního odběratelského úvěru
E	pojištění potvrzeného akreditivu
F	pojištění úvěru na předexportní financování
I	pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
If	pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
V	pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
Z	pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti se získáním nebo plněním smlouvy o vývozu

Pojišťovací produkty společnosti EGAP si v této kapitole popíšeme podrobněji, a to zejména z toho důvodu, že v závěru práce budou analyzovány trendy ve využívání těchto produktů českými společnostmi a také teritoriální struktura.

B – pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru

Jedná se o úvěr poskytnutý vývozcem dovozci (zahraniční společnosti), a to formou odkladu platby dlužné částky za dodané zboží nebo služby (pohledávka). Splatnost krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru je do 2 let. Vývozní dodavatelský úvěr nemá charakter bankovního úvěru. Osobou pojištěnou proti riziku je výrobce. Pojišťuje se proti tomu, že dovozce v určeném termínu řádně nezaplatí dlužnou částku kontraktu.

Předmětem pojištění pak je vývozní pohledávka, tedy pohledávka na úhradu závazků vyplývajících ze smlouvy o vývozu.[77]

Bf – pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru

Úvěr poskytnutý vývozcem dovozci formou odkladu zaplacení dlužné částky za dodané zboží či služby (pohledávka), který je následně odkoupen od exportéra bankou bez možnosti zpětného odkupu. Jelikož se stejně jako u předchozího produktu jedná o krátkodobý úvěr, je jeho splatnost kratší než 2 roky.[78]

C – pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru

Pod produktem označeným písmenem „C“ se skrývá úvěr poskytnutý exportérem importérovi ve formě odkladu platby za dodané zboží či služby. V tomto případě se podmínky pojištění řídí pravidly Konsensu OECD, které byly popsány výše. Splatnost střednědobého a dlouhodobého vývozního úvěru poskytnutého dodavatelem je delší než 2 roky a importér je povinen zaplatit předem minimálně 15 % celkové hodnoty vývozu (akontace). Podle pravidel stanovených organizací OECD podléhá vývozní operace vyhodnocení jejího vlivu na sociální a životní prostředí. V určitých případech má EGAP právo si vyžádat od exportéra posudek o vlivu vývozu na životní prostředí v zemi importéra.[79]

Cf – pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru

Tento produkt je úvěr, stejně jako předchozí produkty, který je poskytnutý vývozcem dovozci ve formě odkladu platby pohledávky a následně je od vývozce odkoupen bankou bez zpětného postihu. Podmínky se stejně jako u produktu „C“ řídí pravidly Konsensu OECD. Splatnost je delší než 2 roky a dovozce je povinen zaplatit dopředu akontaci ve výši

[77] Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-b/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php
[78] Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-bf/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php
[79] Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-c/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

minimálně 15 % ceny sjednané ve smlouvě. Dle Konsensu je povinností EGAP vyhodnotit vliv vývozu na životní a sociální prostředí pro zemi dovozu.[80]

D – pojištění vývozního odběratelského úvěru

Vývozní odběratelský úvěr je úvěr poskytnutý bankou importérovi na nákup produktů nebo služeb. Banka platí exportérovi za realizovanou dodávku produktů nebo služeb. Dlužnou částku pak v pravidelných splátkách daných úvěrovou smlouvou platí importér. V některých případech může být příjemcem úvěru a následně tedy i dlužníkem banka importéra. V těchto případech hovoříme o nepřímém odběratelském úvěru. V případě odběratelských úvěrů se vždy jedná o středně či dlouhodobé úvěry a splatnost je delší než 2 roky. Podmínky pojištění se řídí pravidly Konsenzu OECD, proto je i zde požadovaná akontace ve výši minimálně 15 % hodnoty kontraktu. Pojištěnou osobou je v tomto případě banka, pojišťuje se proti riziku nesplacení poskytnutého vývozního odběratelského úvěru. V případě pojištění vývozního odběratelského úvěru je možné v některých případech pojistit i financování projektů či krátkodobé odběratelské úvěry, ale pouze v souladu s podmínkami stanovenými předpisy Evropské unie.[81]

E – pojištění potvrzeného akreditivu

Dokumentární akreditiv, jak již bylo zmíněno výše, je písemný závazek banky zahraničního importéra zaplatit exportérovi po předložení stanovených dokumentů za dodané produkty či služby. Akreditiv je potvrzen bankou exportéra, která tak ručí za závazek banky zahraničního importéra. Pojištěným je v tomto případě tedy potvrzující banka, která nese riziko majetkové újmy v důsledku nezaplacení dle podmínek potvrzeného dokumentárního akreditivu. Toto pojištění se současně vztahuje na případ tzv. tichého potvrzení dokumentárního akreditivu.

Pojistná událost vznikne v situaci úplného nebo částečného nezaplacení pohledávky vystavující bankou v důsledku teritoriálních nebo komerčních příčin. Pod komerčními příčinami si můžeme představit platební neschopnost nebo nevůli ze strany vystavující banky. V případě platební neschopnosti není vystavující banka schopna platit své splatné

[80] Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-cf/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

[81] Pojištění vývozního odběratelského úvěru. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-d/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

závazky. Při platební nevůli se jedná o odepření zaplacení dlužné částky bez právního důvodu. Teritoriální rizika jsou pak například administrativní nebo legislativní opatření země dovozu, kdy je vystavující bance znemožněno plnění akreditivu, nebo je omezena konverze plateb následkem politických nebo i jiných událostí (revoluce, válka, přírodní katastrofy, občanské nepokoje apod.)[82]

F – pojištění úvěru na předexportní financování

V případě předexportního financování výroby pro vývoz hovoříme o úvěru poskytnutém bankou exportérovi (případně výrobci) na financování výroby pro export a v případě důvěryhodnosti klienta současně i financování investice pro potřeby výroby pro vývoz. Pojištěným subjektem je banka, pojištění je možné sjednat pouze v návaznosti na pojištění některého z druhů vývozních úvěrů, popřípadě na zajištění plateb vývozních pohledávek. Délka splatnosti úvěru se odvíjí od výše pojištění předexportního úvěru. Při splatnosti vývozního úvěru do 2 let je možné pojistit předexportní úvěr až do výše 85 % hodnoty vývozního kontraktu, při delší splatnosti je to pak 75 % hodnoty kontraktu. Předexportní úvěr na investice do výroby může EGAP poskytnout pouze v situaci, kdy je alespoň 75 % výroby určeno pro vývoz a je smluvně zajištěno splácení minimálně 75 % předexportního úvěru.[83]

I – pojištění investic českých právnických osob v zahraničí

Investicí v zahraničí se rozumí jakákoliv majetková hodnota, která je poukázána do zahraniční dceřiné společnosti v souvislosti s ekonomickými aktivitami českého investora. Může jít například o výstavbu nové výrobní kapacity (greenfield), nebo o koupi zavedené výroby, o získání majetkového podílu v zahraniční firmě či o dodatečný kapitál na podporu expanze zahraničního podniku. Klíčové je, aby investice představovala dlouhodobý závazek investora, tj. na dobu minimálně 3 let. Investorem pak může být jakákoliv česká právnická osoba.

V případě investic s možným dopadem na životní prostředí má EGAP právo požadovat po investorovi předložení odborného posudku. Pojištěním je investor chráněn před rizikem

[82] Pojištění potvrzeného akreditivu. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-e/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php
[83] Pojištění úvěru na předexportní financování. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-f/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

zamezení převodu výnosu z investic, vyvlastnění nebo politicky motivovaného poškození. Výše pojištění se odvíjí od hodnocení rizikovosti hostitelské země, dále na tom, zda má Česká republika s hostitelskou zemí uzavřenou mezistátní dohodu o ochraně investic a v neposlední řadě na výši spoluúčasti. Výše pojistného v sobě zahrnuje případné zvýšení / snížení pojistného rizika a je neměnná po celou dobu pojištění.[84]

If – pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí

Při financování investice v zahraničí jde o úvěr poskytnutý bankou na pořízení dlouhodobého hmotného, nehmotného nebo finančního majetku do zahraničního podniku ovládaného českým investorem nebo se jedná o akvizici zahraničního podniku českým investorem, případně může jít i o provozní financování zahraničního podniku. Pojišťují se pouze úvěry, u nichž je doba čerpání delší než 3 roky. Další podmínkou pojištění je současně částečné financování investice z vlastních zdrojů investora, jeho výše se odvíjí od vzájemné dohody investora, EGAP a banky, většinou je minimum 25 % hodnoty financování.[85]

V – pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu

Výrobní riziko neboli riziko nemožnosti plnění smlouvy o vývozu spočívá v možnosti přerušení nebo zrušení smlouvy o vývozu se strany zahraničního importéra v průběhu výroby. Důvodů může být několik, od platební neschopnosti importéra přes odmítnutí převzetí zboží importérem či může vyplývat z politické, makroekonomické nebo finanční situace v zemi importéra. Pojištěnou osobou je sám vývozce. Toto pojištění kryje riziko, že v důsledku nemožnosti splnit smlouvu o vývozu utrpí exportér finanční ztrátu. Sjednává se buď samostatně nebo v návaznosti na pojištění exportního nebo předexportního úvěru. Výše pojištění se odvíjí od rozsahu pojištěné ztráty, charakteru a rizikovosti importéra, hodnocení rizikovosti státu nebo teritorií exportu a na výši spoluúčasti.[86]

[84] Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-i/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php
[85] Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-if/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php
[86] Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-v/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

Z – pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti se získáním nebo plněním smlouvy o vývozu

Poslední z řady pojistných produktů společnosti EGAP je pojištění bankovních záruk. Bankovní záruka je závazek banky uspokojit oprávněnou osobu (beneficienta) do výše sjednané peněžní částky dle podmínek a obsahu záruky. Oprávněnou osobou může být jak dovozce, tak i banka dovozce. Bankovní záruka je vystavovaná bankou na základě požadavku příkazce (vývozce) ve vazbě na podmínky kontraktu o vývozu nebo vyhlášený tendr. Nejčastěji se v České republice vystavují bankovní záruky za nabídku českého vývozce (tzv. Bid Bond), za vrácení akontace od importéra (Advance Payment Bond) či za řádné provedení smlouvy (Performance Bond).

Pojištěným subjektem je v tomto případě banka, která se pojišťuje proti riziku neoprávněného a fakultativně i oprávněného čerpání ze záruky oprávněné osoby, v jejíž prospěch je záruka vystavena. Předmětem pojištění je bankovní záruka, která je vystavená pojištěnou bankou za příkazce v souvislosti s podmínkami získání nebo plnění kontraktu o vývozu.[87]

[87] Pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti se získáním nebo plněním smlouvy o vývozu. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-19]. Dostupné z: http://www.egap.cz/pojistne-produkty/produkt-z/strucny-popis-pojistneho-produktu-kontakty/index.php

2 Segmentace korporátních klientů bank

Dalším klíčovým krokem pro bankovní instituci v případě financování a zajišťování zahraniční obchodní operace je zjištění úvěruschopnosti jedné nebo obou smluvních stran. Bez provedení analýzy finančního zdraví klientů se banka vystavuje riziku, že klient nebude schopen dostát svým závazkům a banka tak přijde o finanční prostředky, které v rámci obchodního kontraktu jedné nebo druhé straně zapůjčila. Hodnocení finanční situace vybraného subjektu, které má za úkol na základě komplexního rozboru všech známých rizik zjistit, jak je daný podnik schopen dostát včas a v plném rozsahu všem svým splatným závazkům, se nazývá **rating**.[88] Jinými slovy lze říci, že rating je stanovení rizika nedodržení závazku vyplývajícího z poskytnutého úvěru bankou.

Rating podniků si obvykle vytvářejí samy finanční instituce na základě svých interních ratingových modelů zpracovaných vlastním IT oddělením nebo mohou využít služeb nezávislých ratingových agentur, jako jsou například Moody's, Standard & Poor's či Fitch.[89]

Banka však, co se týče hodnocení klientů, nemůže přistupovat ke všem podnikům stejně. V praxi nelze použít jednotný ratingový model hodnocení klientů. Kritéria ratingu se tak liší u jednotlivých skupin klientů, banka rozčleňuje své klienty do jednotlivých skupin, takzvaných segmentů. Jakým způsobem banky segmentují své klienty popisuje následující podkapitola.

2.1 Segmentace v bankovní sféře

Segmentace se obecně ve velké míře využívá v oblasti marketingu, kde má za úkol rozčlenit zákazníky dle jejich chování, potřeb, příjmů apod. a nabídnout jim tak nejvhodnější produkt. V bankovnictví se však využívá ještě z dalšího důvodu, a to právě k výše zmíněnému členění klientů dle jejich úvěruschopnosti.

[88] VINŠ, Petr a Václav LIŠKA. *Rating*. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-717-9807-X, str. 1

[89] CREAL, Drew D., Robert B. GRAMACY a Ruey S. TSAY. Market-Based Credit Ratings. *Journal of Business* [online]. 2014, **32**(3), 430-444 [cit. 2017-04-17]. ISSN 07350015.

Podstatou segmentace je identifikace skupin potenciálních klientů, kteří se vyznačují podobnými charakteristikami, jako je obrat, počet zaměstnanců a další.[90] Banka pak může klienty rozdělit do několika diferencovaných skupin, které mají obdobné riziko defaultu. Pro každý segment pak banka volí odlišnou strategii a produktové portfolio, které klientům nabízí a současně se i například liší maximální výše poskytnutí úvěrů.

Přístupy k segmentaci klientů jsou v českém bankovnictví téměř totožné. Základní rozdělení klientů je na soukromý klientský segment – fyzické osoby nepodnikatelé (retail) a na podnikatelský klientský segment – firmy a fyzické osoby podnikatelé (korporátní klienti).[91] Pro potřeby této práce se však primárně zaměříme na segmentaci korporátní klientely bank.

2.1.1 Segmentační kritéria korporátních klientů bank

Segmentační kritéria u korporátní klientely bank mají za úkol rozčlenit podniky zejména dle velikosti, vlastnické struktury a rizikovosti. Banka by pak měla soustavně prověřovat, zda daná segmentační kritéria odpovídají skutečnosti a případně přeřadit klienta do odpovídajícího segmentu.

V segmentu korporátní klientely bank se nejčastěji setkáváme s rozčleněním podle čtyř základních kritérií: [92]

Obrat společnosti – členění korporátních klientů se u jednotlivých bankovních institucí liší a odvíjí se od strategie jednotlivé banky. Například ČSOB (Československá obchodní banka) rozděluje své korporátní klienty následovně:

- firmy s obratem do 40 mil. Kč
- firmy s obratem 40 – 300 mil. Kč
- korporátní firmy a instituce s obratem nad 300 mil. Kč[93]

[90] KRAJÍČEK J.: Marketing v peněžnictví. 1. vyd. Brno; Masarykova Univerzita v Brně, 2005. ISBN 80-210-3659-1, str. 48-50.
[91] POLOUČEK, Stanislav. *Bankovnictví*. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2013. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9, str. 116
[92] KRAJÍČEK J.: Marketing v peněžnictví, str. 48-50.
[93] Firmy a podnikatelé. *ČSOB* [online]. [cit. 2017-02-18]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/podnikatele-firmy-a-instituce

Ekonomická aktivita – toto členění má pro bankovní společnost využití zejména z pohledu řízení rizika. Banky sledují aktuální situaci na trhu v jednotlivých odvětvích a podle jejich stability nebo naopak výkyvům nastaví vhodně hodnotící kritérium.

Základní členění dle odvětví a ekonomické aktivity je následující:

- obchodní podniky,
- průmyslové podniky,
- podniky stavebního průmyslu,
- státní organizace a municipality,
- bankovní a jiné finanční instituce.[94]

Členění podle vlastnické struktury společnosti – tento náhled na společnost má význam především jako ukazatel stability podniku a zvolení obsluhy společnosti.

- ve vlastnictví státu, orgánu státní správy a samosprávy,
- vlastníkem fyzická osoba – občan,
- vlastníkem tuzemec – právnická osoby,
- vlastníkem cizozemec – právnická osoba.[95]

V případě zahraniční právnické osoby by měla domácí banka kromě běžných hodnotících ukazatelů vzít v úvahu i rizikovost daného státu, aby co nejvíce eliminovala rizika. U zahraničních firem je třeba vzít v úvahu politickou stabilitu země, případné právní překážky či možné přírodní katastrofy.

Členění podniku dle postavení na trhu – stejně jako u předchozího kritéria, tak i u tohoto členění ukazuje jednotlivé rozlišení úroveň stability podniku na trhu.

- monopolní postavení podniku
- dominantní postavení
- bez významného postavení

[94] KOUDELKA, Jan. *Spotřební chování a segmentace trhu*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006. ISBN 80-867-3001-8, str. 192
[95] KRAJÍČEK J.: Marketing v peněžnictví, str. 50-51.

Pomocí těchto kritérií rozděluje banka společnosti v rámci řízení rizika a při určování podílů jednotlivých segmentů v úvěrovém portfoliu banky. Vedle výše zmíněných kritérií se může použít také členění podle počtu zaměstnanců v podniku.

Jako základní měřítko při segmentaci korporátních klientů bank se nejčastěji uvádí kreditní obrat nebo tržby společnosti.[96] V každém případě ale závisí nejvíce na rozhodnutí banky, jaká segmentační kritéria využije. V první řadě by však měla brát v úvahu ta kritéria, která efektivně zhodnotí klientovu úvěruschopnost.

Při rozhodování o segmentačních kritériích bankovních klientů by však měla vzít banka v úvahu více faktorů než jen tržby podniku či kreditní obrat. Většina bank působících v České republice používá jako klíčové kritérium tržby podniku dosažených za poslední hospodářský rok. Nebylo tomu tak však vždy, v minulosti se vycházelo z takzvaného kreditního obratu klientů.[97]

Kreditní obrat můžeme definovat jako sumu peněžních prostředků přijatých na účet klienta za stanovené období (ve většině případů je to kalendářní rok)[98]. Kreditní obrat však nelze považovat za plně vypovídající kritérium, neříká nic o velikosti společnosti a také může být zkreslen různými vlivy. Jednou možností zkreslení kreditního obratu je převádění prostředků z účtu na účet jednoho bankovního klienta, což způsobuje umělé navyšování kreditního obratu. Velmi významný vliv na kreditní obrat má využívání platebních operací u více bankovních institucí, kdy dochází ke snížení kreditního obratu klientů.

Nemalý vliv na kreditní obrat mají i derivátové operace, při kterých dochází k převodu finančních prostředků na vnitřní účty bank a zpět, přičemž se kreditní obrat klienta opět uměle navyšuje. Při umělém navýšení kreditního obratu se může stát, že bude klient zařazen do segmentu, který nekoresponduje s jeho velikostí a banka pak může poskytnout úvěr, který neodpovídá finančním možnostem klienta. Na druhou stranu při podhodnoceném kreditním obratu mohou bance unikat zajímavé obchodní příležitosti v případě, že klient používá k platebnímu styku více účtů u několika bank. Tím dochází rovněž k nesprávné

[96] Základní informace. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace/
[97] KRAJÍČEK J.: Marketing v peněžnictví, str. 51
[98] Slovník pojmů. In: *Era, poštovní spořitelna* [online]. [cit. 2017-02-18]. Dostupné z: https://www.erasvet.cz/informace-k-produktum/stranky/slovnik-pojmu.aspx?p_p_id=glossary_WAR_portalfoundation&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-bottom&p_p_col_count=2&action=letterSearchList&letter=K

segmentaci klienta. V tomto případě je však důsledkem to, že klientovi není věnovaná potřebná pozornost a nejsou mu tak nabídnuty odpovídající produkty a vhodná výše úvěru.[99]

Jako základní segmentační kritérium by z tohoto důvodu měly banky využívat primárně **tržby podniku** podle podaného daňového přiznání za poslední hospodářský rok.

Další kritérium, které se se často využívá, je rozdělení dle vlastnické struktury podniku. Banka prověřuje, kým je podnik vlastněn, a to zejména v případě, kdy je majoritním vlastníkem právnická osoba. Například malý podnik s tržbami 15 mil. Kč může být členem významné ekonomicky spjaté skupiny, a tak je třeba k podniku s tímto ohledem přistupovat. Pozornosti banky by rovněž neměly uniknout firmy, které jsou vlastněné státem, státní organizace či municipality.[100]

Municipality jsou často samostatným segmentem českých bank, které jsou specifické jednak svou činností, tak i výkaznictvím. V případě municipalit zaměstnávají banky poradce zabývající se problematikou municipální sféry a věnují se klientům dle jejich potřeb. V těchto případech se jedná o podniky s velice nízkým rizikem, a tedy jsou bankami často zařazovány do vysoce hodnocených ratingových skupin.

Dalším, neméně významným kritériem segmentace, může být rovněž takzvaná „úvěrová angažovanost klienta“.[101] Pojem úvěrová angažovanost znamená objem schválených nebo poskytnutých úvěrů, případně podrozvahových obchodů u jednoho klienta. Segmentace podle tohoto kritéria je pro bankovní instituci velmi významná, protože ukazuje výnosy plynoucí z těchto obchodů, slouží také k řízení aktiv banky a zohledňuje přístup ke klientům s velkou úvěrovou angažovaností.

[99] Osobní rozhovor s paní Miroslavou Střihavkovou, specialistkou v oblasti korporátního financování ČSOB, a.s.
[100] Municipalita neboli městská samospráva
[101] Kapitálová přiměřenost a angažovanost podle dosavadních pravidel. In: *ČNB* [online]. 2007 [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/obezretne_podnikani/download/vyhlaska_priloha_32.pdf

Kritérium rozdělení klientů podle jejich postavení na trhu se využívá minimálně a spíše jako doplněk k ostatním kritériím. Tato segmentace má své místo spíše v oblasti risk managementu banky.[102]

Jako poslední kritérium si zde můžeme uvést třídění klientů podle počtu zaměstnanců v podniku. Toto rozdělení však může být velice zavádějící. Klient, který například zaměstnává 5 osob ve svém podniku, může dosahovat vyšších tržeb a rentability než společnost, která zaměstnává velký počet zaměstnanců, ale nemusí být rentabilní vůbec. Třídění dle tohoto kritéria se proto na českém trhu využívá minimálně.

Z výše uvedené analýzy vychází nejlépe následující kritéria:

- tržby podniku za poslední hospodářský rok
- příslušnost k ekonomicky spojené skupině
- úvěrová angažovanost

Závěrem této podkapitoly je třeba připomenout, že existuje celá řada názorů a možností, jak může banka provádět segmentaci a jaká segmentační kritéria zvolí. Vždy to závisí pouze na rozhodnutí a strategii samotné banky, zejména by ale mělo být cílem zjistit objektivní úvěruschopnost klienta. Je třeba zdůraznit, že by žádné segmentační kritérium nemělo být aplikováno bez výjimek a může se v čase proměňovat.

2.2 Stanovení ratingu bankou na příkladu ČSOB[103]

Následující podkapitola popisuje metody stanovení ratingu korporátních klientů Československé obchodní banky v České republice. Rating klientů má za úkol zhodnotit jejich úvěruschopnost a dle toho jim nabídnout odpovídající produkty a služby.

Systém řízení úvěrového rizika ČSOB je založen na kvantifikaci rizik. Klíčovou součástí tohoto systému je odhad pravděpodobnosti defaultu, tedy pravděpodobnosti, že u daného klienta nastanou v průběhu následujících 12 měsíců problémy, které vyústí v selhání a

[102] Osobní rozhovor s paní Miroslavou Střihavkovou, specialistkou v oblasti korporátního financování ČSOB, a.s.
[103] Celá podkapitola vychází z osobní komunikace s paní Miroslavou Střihavkovou, specialistkou v oblasti korporátního bankovnictví v ČSOB, a.s.

důsledkem je pak následná nemožnost dostát svým závazkům vůči bankovní instituci. Cílem kvantifikace rizik je zjištění, jaká je významnost a váha jednotlivých rizik a jaký mohou mít tato rizika dopad na úvěrový kontrakt a tím i na bankovní instituci.[104]

Banka (ČSOB) využívá ratingovou škálu založenou obvykle na 13 ratingových stupních. Každý ze stupňů ratingů tak reprezentuje určitou průměrnou pravděpodobnost selhání (defaultu) klienta. Používané ratingové nástroje jsou auditovány ČNB v rámci regulace bankovního sektoru.

Návrh ratingu se provádí pomocí interních ratingových modelů bank, což je algoritmus zpracovávající relevantní klientská data. Ratingový model je obyčejně naprogramován v IT aplikaci, označované jako ratingový nástroj. Ratingy vypočtené na základě jednotlivých ratingových modelů jsou mezi sebou srovnatelné.

ČSOB používá více druhů ratingových modelů, a to pro jednotlivé segmenty svých korporátních klientů. Segmentace, jak již bylo zmíněno výše v této kapitole, pomáhá bance rozčlenit své klienty na jednotlivé skupiny, kde jsou v rámci jednoho segmentu klienti se stejnými nebo podobnými znaky. Základní členění korporátních klientů ČSOB je na korporátní klienty a malé a střední podniky. Další segmenty pak tvoří například klienti zabývající se projektovým či nemovitostním financováním, municipality a další státem vlastněné společnosti nebo například i ostatní banky, pojišťovny a ostatní nebankovní finanční instituce. Všechny tyto segmenty mají svůj vlastní ratingový model, který využívá specifický systém hodnocení určený na míru danému segmentu.

Základním hodnocením klienta pomocí ratingových modelů je zjištění reálných výsledků hospodaření klienta získaných z finančních výkazů. Základem pro stanovení ratingu bývají auditovaná čísla, dále se pak využívají výkazy v průběhu roku, ty mají však pouze podpůrný charakter. Finanční výkazy pak musí splňovat dvě základní podmínky, a to že musí být získaná z finančních výkazů porovnatelných obsahově i porovnatelných v čase. Kromě reálných finančních údajů se berou do úvahy i nefinanční parametry související např. s oborem podnikáním společnosti, postavení na trhu, očekávaný vývoj, závislost v rámci odběratelských a dodavatelských vztahů, konkurenceschopnost, kvalita managementu, plnění závazků k státním institucím, exekuce, dosavadní zkušenost

[104] VÁVROVÁ, Eva. *Finanční řízení komerčních pojišťoven*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4662-3, str. 66

s klientem (např. plnění podmínek smluv) a další kritéria (vliv skupiny, regulatorní kritéria apod.)

Dále jsou sledovány poměrové ukazatele a porovnáván jejich vývoj v čase. Jedná se zejména o ukazatele:

- rentability
  - změna tržeb,
  - hrubá marže,
  - rentabilita zisku za běžnou činnost,
- likvidity
  - běžná likvidita,
  - celková likvidita,
  - obrat zásob,
  - doba inkasa pohledávek,
  - doba splatnosti závazků,
- finanční struktury
  - podíl vlastního kapitálu,
  - celkový finanční dluh,
- dluhové služby
  - volné cash flow,
  - běžné cash flow
  - celková doba splatnosti finančního dluhu,
  - krytí úroků.

V bankovní praxi občas nastane situace, že banka nemá k dispozici finanční data svého klienta. Tyto případy se vyskytují zejména za předpokladu, že banka zabezpečuje přeshraniční operaci a potřebuje stanovit rating zahraniční firmy, ale nemá k dispozici dostatek údajů pro stanovení ratingu pomocí svého interního ratingového modelu. V těchto případech využívá ČSOB služeb světových nezávislých ratingových agentur Standard and Poor's či Fitch. Zpracování ratingového hodnocení od těchto agentur je však relativně finančně náročné, proto se k tomuto kroku banka uchyluje pouze velmi výjimečně. Další možností, kdy se využívá převzetí externího ratingu od světových ratingových agentur, je

případ, že neexistuje specifický interní ratingový model pro daný segment či danou konkrétní společnost a situaci.

Každá banka si své interní ratingové modely chrání a nezveřejňuje je, jelikož je to součást jejího know-how, a tedy i obchodního tajemství. Z tohoto důvodu není možné v této práci uvést žádný konkrétní modelový příklad určování ratingu společnosti ze strany ČSOB.

3 Struktura a trendy financování exportu českých společností

Tato kapitola analyzuje strukturu a trendy ve financování a finančním zajištění exportu jednak z pohledu celosvětového, dále pak i z údajů za Českou republiku. Data za český export jsou reprezentovány údaji z pojišťovacího hlediska od Exportní a garanční pojišťovací společnosti, ze strany komerčních bank je pak zastoupena Československá obchodní banka. V této kapitole jsou použita pouze ta data, která nepodléhají obchodnímu tajemství banky ani nemohou ovlivnit konkurenční boj mezi jednotlivými komerčními bankami.

3.1 Vývoj a modifikace bankovních produktů ve světě

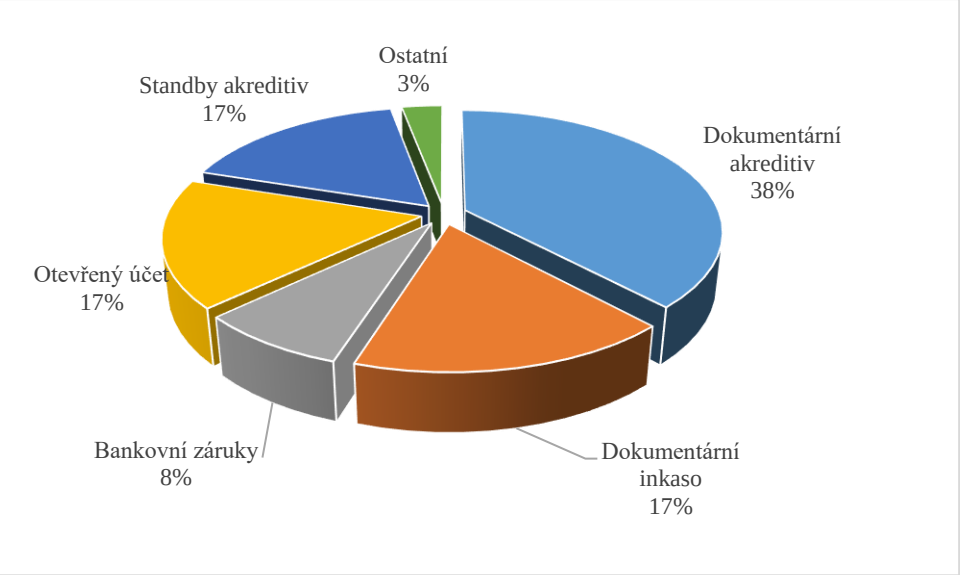
Následující podkapitola analyzuje strukturu a trendy využívání bankovních produktů zajišťujících exportní operace z celosvětového měřítka. Data pocházejí z pravidelné každoroční zprávy Mezinárodní obchodní komory v Paříži (ICC) a ukazují poměr využití jednotlivých platebních a zajišťovacích nástrojů, současně je zde zmapován i jejich vývoj za posledních devět let. Tato kapitola má za cíl ukázat, jak se vyvíjí využívání jednotlivých produktů v praxi, které produkty rostou na významu a od kterých se na druhou stranu upouští.

Jak již bylo zmíněno v úvodu této práce, bez spolupráce bank a nabídkou jejich produktů se dnes neobejde prakticky žádná obchodní transakce. U mezinárodních obchodních operací platí toto pravidlo dvojnásob z toho důvodu, že přeshraniční transakce je zpravidla třeba, kromě provedení samotné platby, zajistit i dalšími bankovními produkty.

Které bankovní produkty se v současné době ve světě nejvíce využívají lze vidět z grafů 3.1 – objem exportních transakcí za rok 2016 a 3.2 – objem importních transakcí za rok 2016. Tato data analyzují činnost 357 bank reprezentujících 109 zemí světa.[105]

[105] ICC Global Survey on Trade Finance 2016. In: *International chamber of commerce* [online]. 2017 [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: *http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC_Global_Trade_and_Finance_Survey_2016.pdf*

Graf č. 3.1: Statistika ICC – objem exportních transakcí za rok 2016

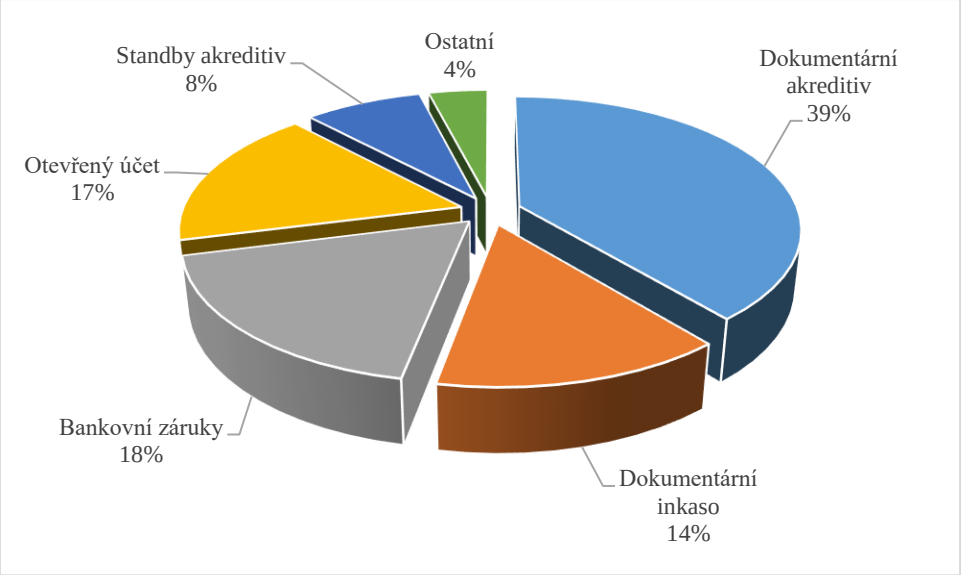


Zdroj: SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2016. Paříž: ICC Services, 2017.

Jak lze vidět z výše uvedeného grafu, více než polovinu všech exportních transakcí zajišťují dokumentární platby – dokumentární akreditiv (38 %) a dokumentární inkaso (17 %). U importu (Graf č. 3.2) je tento podíl o něco nižší, stále se však přesahuje 50 %. Další velkou skupinu tvoří bankovní záruky, do kterých můžeme zařadit i standby akreditiv. Ty tvoří v součtu 25% podíl co do exportu a 26 % v importních transakcích. Na třetím místě co do objemu vidíme platby na otevřený účet, které se pohybují jak u exportu, tak u importu kolem 17 %. Z těchto hodnot můžeme vyčíst, že převážná většina všech mezinárodních obchodních transakcí je určitým způsobem zajištěna proti případným rizikům. Nejvíce se využívají komplexní platební a zajišťovací prostředky – takzvané dokumentární platy.

Avšak ani u plateb na otevřený účet nemůžeme s určitostí tvrdit, že tyto přeshraniční obchody jsou zcela nezajištěné proti riziku, řadu bankovních produktů lze spolu kombinovat dohromady a je tedy možné předpokládat, že i obchody probíhající na principu otevřeného účtu mohou být dále zajištěny například bankovními zárukami (platebními i neplatebními).

Graf č. 3.2: Statistika ICC – objem importních transakcí za rok 2016

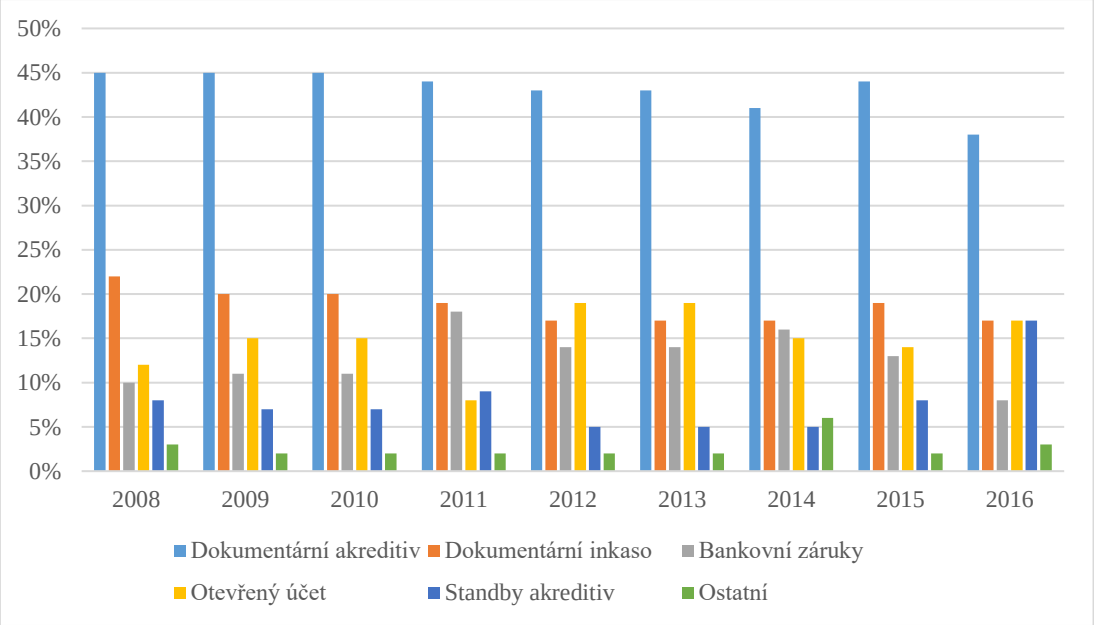


Zdroj: SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2016. Paříž: IC Services, 2017.

Kromě současné situace na poli využívání bankovních produktu v mezinárodním obchodě je však stejně tak, a možná i více, důležitý jejich trend v posledních letech pro zjištění jejich vývoje a množství využívání za poslední roky. Podle statistiky Mezinárodní obchodní komory (ICC) mezi lety 2008 až 2016 – viz grafy 3.3 a 3.4 – docházelo prakticky u všech produktů pouze k mírnému kolísání v počtu uzavřených smluv s bankovními společnostmi.

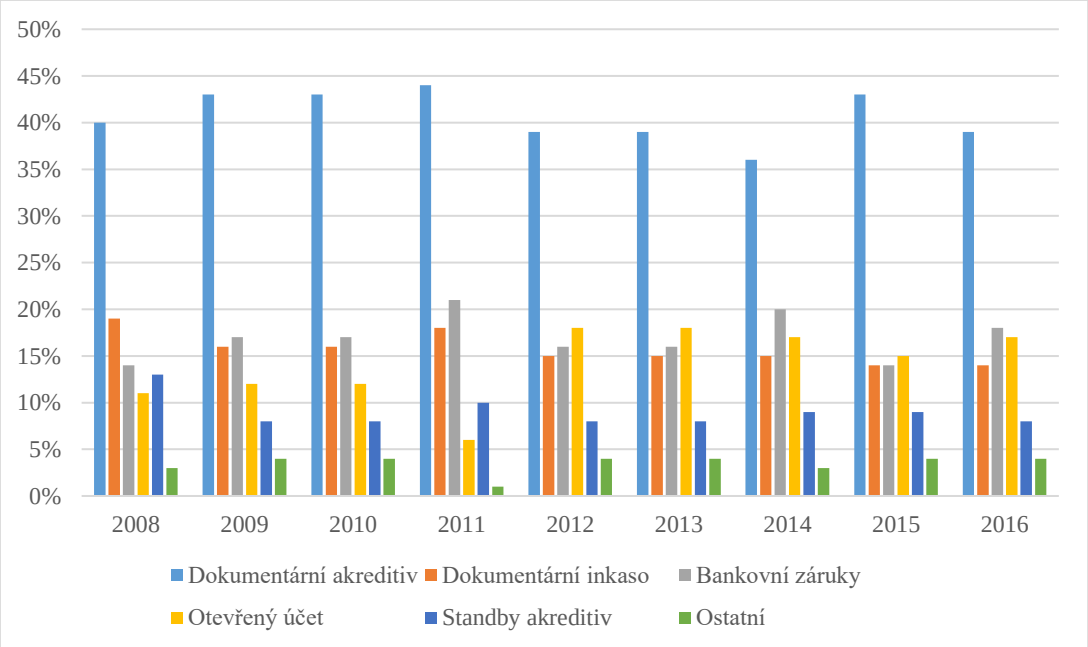
Největší podíl, tedy téměř polovina všech přeshraničních obchodů, se realizuje pomocí dokumentárních akreditivů. Jak již bylo zmíněno v první kapitole této práce, jedná se o nejdokonalejší finanční instrument jak v oblasti financování, tak i v oblasti zajištění přeshraniční obchodní operace. Na druhou stranu však jde o nejvíce nákladný bankovní produkt.

Graf č. 3.3: Objem exportních transakcí dle statistiky ICC v letech 2008 – 2016



Zdroj: Vlastní zpracování dle SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2008 – 2016

Graf č. 3.4: Objem importních transakcí dle statistiky ICC v letech 2008 – 2016



Zdroj: Vlastní zpracování dle SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2008 – 2016

Druhým významným bankovním produktem využívaným při přeshraničním obchodování je dokumentární inkaso. V posledních 9 letech zaznamenáváme u využívání tohoto produktu mírný sestupný trend, v roce 2013 se při uzavírání exportních kontraktů uzavřelo více smluv s dodávkami na otevřený účet. V roce 2015 se ale již téměř vrátil na úroveň hodnot v roce 2009. Větší zájem o dokumentární platby obecně zaznamenáváme v případech, kdy u exportérů i importérů převládají spíše obavy o splnění obchodního kontraktu protistranou a chtějí se proti možným rizikům zajistit i přesto, že se jedná o relativně nákladné bankovní produkty. Relativně významný pokles byl u dokumentárního akreditivu zaznamenán v posledním sledovaném roce 2016, kdy jeho podíl poklesl pod 40 %. Stejně tak dokumentární inkaso pokleslo o několik jednotek procent.

U bankovních záruk (guarantees) nemůžeme vysledovat jednoznačný trend. Mezi lety z počátku sledovaného období jejich význam rostl, za poslední 3 roky však můžeme vidět spíše kolísavý charakter tohoto produktu. V rámci exportních transakcí mezi lety 2008 a 2011 mírně stoupal a ustálil se na hodnotě okolo 15 %, v roce 2016 však zaujímal pouze 8% podíl. Na druhou stranu v případě importních obchodů má větší význam, ve dvou letech sledovaného období dokonce přesahoval podíl 20 %, v roce 2016 byl pak podíl bankovních záruk na úrovni 17 %. Z tohoto trendu můžeme vyvodit závěr, že využívání bankovních záruk jako zajišťovacího prostředku je vcelku stabilní a můžeme očekávat, že i do budoucna bude tento produkt nedílnou součástí nabídky bankovních institucí.

Zajímavý je rovněž vývoj transakcí na otevřený účet. V letech finanční krize jsme mohli zaznamenat jeho nárůst, který byl zapříčiněn finanční nenáročností tohoto produktu (například oproti dokumentárním platbám), od roku 2012 má však spíše kolísavý charakter. Tento produkt je obecně velice obtížné hodnotit z hlediska jeho trendu, jelikož je často doprovázen využitím dalších bankovních produktů, nejčastěji platebních či neplatebních bankovních záruk. [106]

Jako poslední produkt relativně hojně využívaný v mezinárodním financování je Stand-by akreditiv. Tento produkt se často využívá k zajištění závazků bankovních klientů a má tedy obdobnou funkci jako bankovní záruka. Tento bankovní produkt, fungující převážně ve Spojených státech, vykazuje v prvních 4 sledovaných letech kolísavý trend, od roku 2013

[106] SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2015. Paříž: ICC Services, 2016.

jeho význam roste. V roce 2016 dokonce převyšuje v rámci exportních transakcí bankovní záruky. V rámci importních transakcí se pohybuje Standby akreditiv stabilně v rozmezí 7 – 10 %.

Odhadování dlouhodobých trendů ve využívání bankovních produktů v mezinárodním obchodě je obecně velice složité. Ke každému obchodnímu kontraktu je potřeba přistupovat individuálně a mezinárodní obchod není možné paušalizovat. Vše se samozřejmě odvíjí od rizik, která sebou daný obchod nese a snahy je co nejvíce eliminovat. Rozhodnutí exportéra o využití té které platební podmínky se odvíjí především od rizikovosti teritoria vývozu a neméně důležitá je i znalost obchodního partnera, jeho bonita a důvěryhodnost.

3.2 Struktura a trendy využívání produktů společnosti EGAP

Analýza produktového portfolia EGAP bude provedena jednak z hlediska aktuální struktury využití jednotlivých produktů a zároveň je zde i ukázán trend ve využívání těchto produktů za posledních 5 let. Dále je v rámci této kapitoly provedena analýza teritoriální struktury, struktury klientů i rozdělení pojištěných případů dle odvětví.

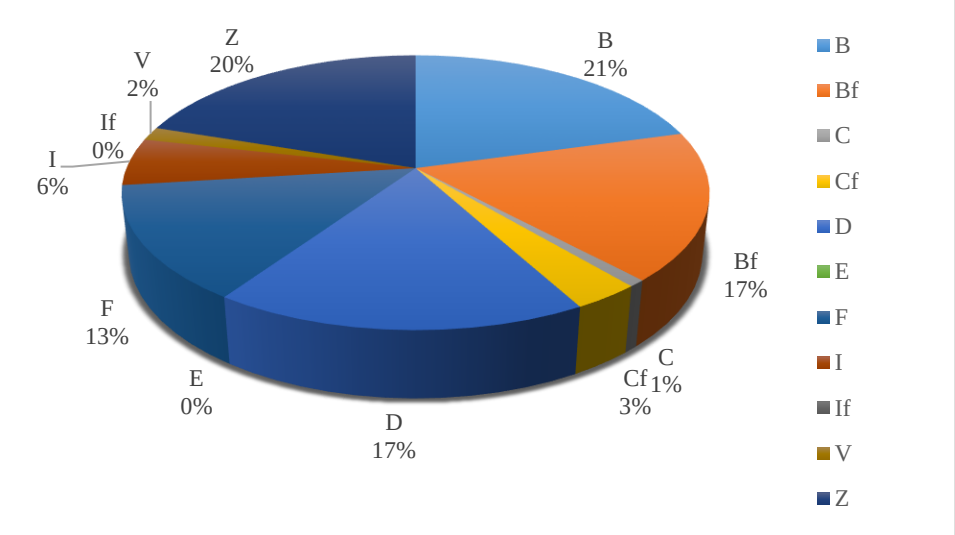
3.2.1 Využití pojistných produktů EGAP

Analýza využití jednotlivých produktů vychází z osobních konzultací s panem Tomášem Kramperou, ředitelem odboru vnitřní správy EGAP a interních informací společnosti EGAP. V grafu č. 3.5 nalezneme rozložení portfolia jednotlivých produktů EGAP v roce 2015. Vyplývá z něj, že se v roce 2015 nejvíce využívalo pojištění krátkodobého exportního dodavatelského úvěru. Do stejné skupiny patří i produkt Bf – pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru. Dohromady tyto dva produkty pak tvoří téměř 40 % všech uzavřených smluv v rámci pojištění EGAP.

Na počtu uzavřených smluv těchto produktů se nejvíce podílely malé a střední podniky (MSP). Tato skupina českých společností je mezi klientelou EGAP zastoupena stále ve větší míře. Kromě produktů B a Bf využívají často také úvěrů na předexportní financování či bankovní záruky. EGAP v současné době nabízí pro tyto klienty balíček 8 produktů, které jsou určené a přímo šité na míru segmentu výrobců z řad MSP. Během roku 2015

bylo v rámci těchto balíčků uzavřeno celkem 61 nových pojistných smluv[107], což odpovídá téměř polovině počtu všech uzavřených smluv v rámci pojištění EGAP (viz tabulka č. 3.1 na str. 52 této práce).

Graf č. 3.5: Produktová struktura pojistných smluv k 31. 12. 2015



Zdroj: Interní informace EGAP

Vysvětlivky:

B	*Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru*
Bf	*pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru*
C	*pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru*
Cf	*pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru*
D	*pojištění vývozního odběratelského úvěru*
E	*pojištění potvrzeného akreditivu*
F	*pojištění úvěru na předexportní financování*
I	*pojištění investic českých právnických osob v zahraničí*
If	*pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí*
V	*pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu*
Z	*pojištění bankovní záruky vystavené v souvislosti se získáním nebo plněním smlouvy o vývozu*

Na druhou stranu je však třeba zdůraznit, že nejvýznamnější podíl co do objemu představuje pojištění exportních odběratelských úvěrů (D), kdy česká banka platí českému vývozci a dlužná částka je pak v pravidelných termínech placena zahraničním odběratelem. Ve sledovaném roce pojistila Exportní garanční a pojišťovací společnost exportní

[107] Výroční zpráva EGAP 2015

odběratelské úvěry v celkovém objemu přes 20 mld. Kč, což představuje skoro 50% podíl na celkové sumě pojištění. [108]

Z oblasti exportních odběratelských úvěrů můžeme zmínit významné zakázky, které byly v roce 2015 realizovány. Jedná se například o pojištění na rekonstrukci a modernizaci železniční sítě mezi městy Boyuk Kasik a Baku v Ázerbajdžánu, či pojištění vývozního úvěru na výstavbu nemocnice Goroka ve státě Papua Nová Guinea.[109]

Významný nárůst na významu nikoliv co do množství nově uzavřených smluv (7 nových smluv v roce 2015), nýbrž co do objemu zaznamenal i produkt pojištění českých investic v zahraničí (produkt I). Ten se zaměřuje především na zajištění proti politickým rizikům. Celkem bylo zaznamenáno pojištění investic v hodnotě více než 17 mld. Kč.[110] Kromě exportních úvěrů zajišťuje EGAP i pojišťování jiných typů úvěrů, jako například úvěr na předexportní financování (F), který, jak již bylo zmíněno výše, často využívají malé a střední podniky. U těchto úvěrů se jedná především o financování výroby pro export nebo financování investic pro potřeby výroby pro vývoz. Tento typ úvěrů se rovněž používá na financování výzkumu a vývoje pro účely exportu.

Neméně významným produktem společnosti EGAP je pojištění bankovních záruk (20% podíl). Tomuto produktu se však budeme podrobněji věnovat níže, kde budou analyzovány i typy záruk, které se nejčastěji pojišťují, a zhodnotíme jejich trend za posledních 5 let. U pojištění bankovních záruk je důležité zdůraznit, že se tento produkt často kombinuje s ostatními produkty z nabídky portfolia služeb EGAPu a není pravidlem, že by se používal samostatně. Bez dalšího zajišťování se produkt využívá zejména v případě méně rizikové obchodní operace – kdy je protistrana obchodního kontraktu vývozci známá nebo v případě, že se nejedná o příliš rizikové teritorium.

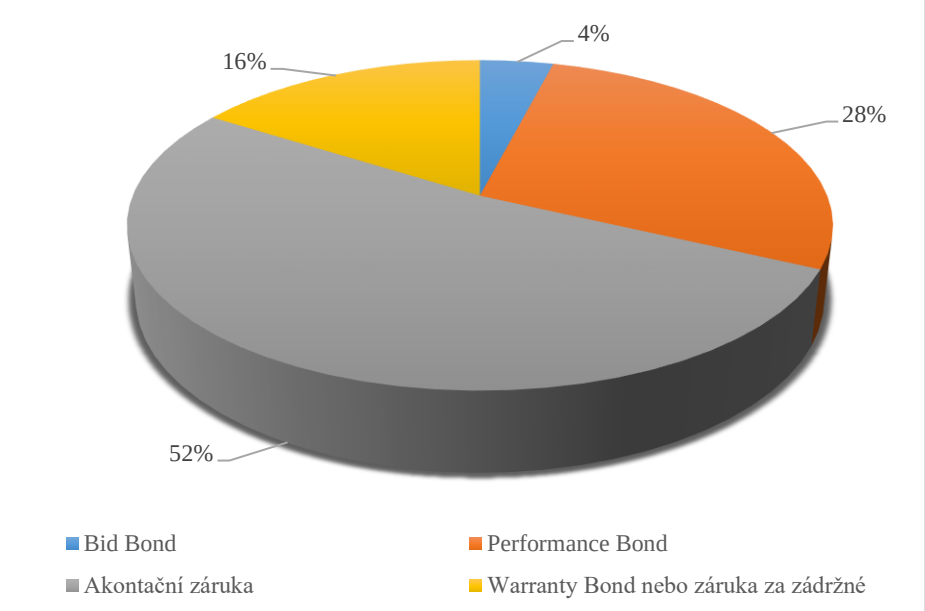
Jako méně významné, avšak doplňující portfolio produktů pojištění, je nezbytné uvést ještě pojištění výrobního rizika (V), pojištění potvrzeného dokumentárního akreditivu (E) a pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního úvěru (C). Tyto produkty se využívají pouze zřídka, v případě produktu E nebyl v roce 2015 dokonce uzavřen žádný nový kontrakt.

[108] Výroční zpráva EGAP 2015
[109] Výroční zpráva EGAP 2015
[110] Výroční zpráva EGAP 2015

Pojištění dokumentárních akreditivů není v české praxi úplně běžné, protože samostatný dokumentární akreditiv slouží jednak jako produkt financování, tak i zajištění obchodní operace, tudíž se jeho pojištění využívá opravdu jen výjimečně v případech, kde například hrozí nesplnění podmínek zahraniční banky. Dalším důvodem, proč se dokumentární akreditiv využívá primárně samostatně je ten, že sám o sobě je tento produkt relativně drahý (v porovnání s ostatními bankovními produkty – viz Příloha č. 1). Když se český vývozce rozhodně použít tento produkt a zaplatit veškeré poplatky s ním spojené, jen zřídka bude chtít investovat ještě do jeho pojišťování.

Z předchozí analýzy vyplývá, že pojištění bankovních záruk se řadí mezi významné produkty v portfoliu společnosti EGAP. V roce 2015 tvořila zhruba jedna pětina všech pojistných smluv pojištění bankovních záruk. Jak ukazuje graf 3.6, nejčastěji se vystavují záruky za vrácení akontační platby od zahraničního importéra (tzv. Advance Payment Bond), dále pak záruky za řádné provedení smlouvy o exportu (Performance Bond) a v neposlední řadě i záruky za zádržné či záruky za nabídku českého vývozce.

Graf č. 3.6: Struktura pojištění bankovních záruk v roce 2015



Zdroj: Interní informace EGAP

3.2.2 Struktura a trendy pojistných produktů společnosti EGAP v letech 2011 – 2015

V tabulce níže jsou uvedeny počty uzavřených smluv na jednotlivé produkty a celkové počty.

Tabulka č. 3.1: Produktová struktura pojistných smluv v letech 2011 – 2015

Produkt	2011	2012	2013	2014	2015	Celkem
B	40	24	19	21	26	**130**
Bf	22	40	20	18	22	**122**
C	2	2	0	1	1	**6**
Cf	5	16	5	8	4	**38**
D	73	44	38	19	22	**196**
E	4	0	1	0	0	**5**
F	28	18	12	11	17	**86**
I	9	13	9	8	7	**46**
If	3	5	3	0	0	**11**
V	24	16	6	6	2	**54**
Z	66	63	41	32	25	**227**
Celkem	**276**	**241**	**154**	**124**	**126**	**921**

Zdroj: Interní informace EGAP

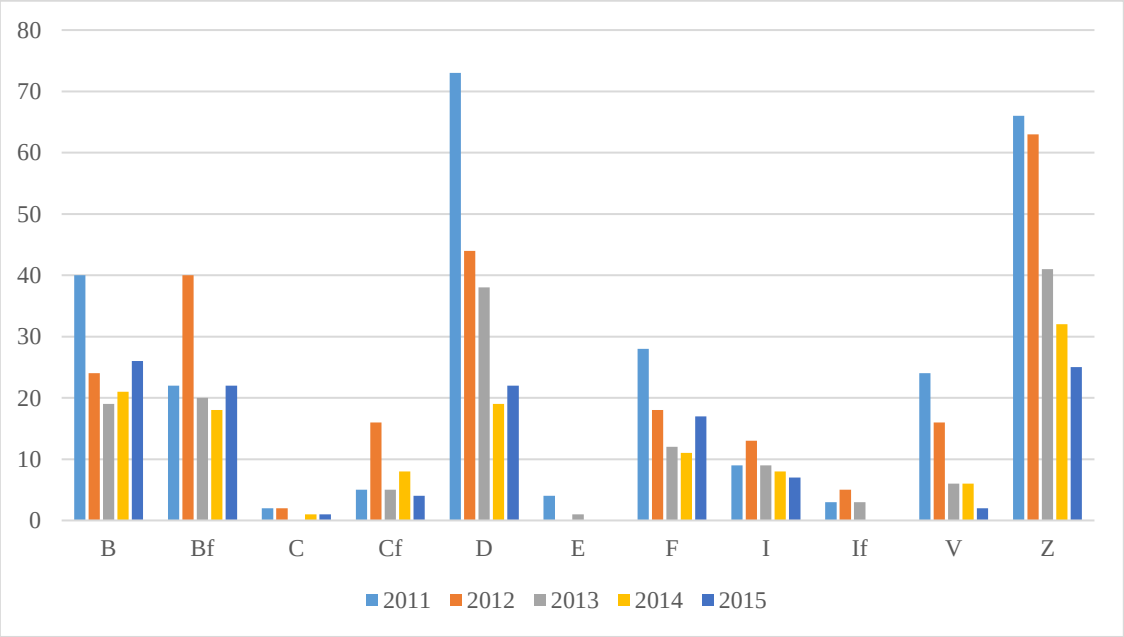
Z tabulky č. 3.1 vyplývá, že největší podíl ve využívání jednotlivých produktů za všechna sledovaná období (2011 – 2015) zaujímá pojištění bankovních záruk s počtem 227 uzavřených smluv. Následuje pojištění vývozních odběratelských úvěrů, kde bylo uzavřeno 196 pojistných smluv, na třetím a čtvrtém místě je pak pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru a pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru (130, resp. 122 uzavřených smluv). Za zmínku stojí ještě produkt „F“ – pojištění úvěru na předexportní financování, kde bylo mezi lety 2011 – 2015 uzavřeno 86 pojistných smluv. Ostatní položky jsou v rámci portfolia produktů zastoupeny jen okrajově, počet uzavřených smluv se v jednotlivých letech pohybuje v řádu jednotek.

Celkově však počet uzavřených smluv dlouhodobě klesá. Při porovnání roku 2011 a 2015 se jedná o více než poloviční pokles. Tento trend můžeme přičítat ukončení světové hospodářské krize z roku 2008, kdy v roce 2014 zaznamenáváme v české ekonomice

meziroční růst HDP o více než 2 %, který byl tažen primárně zahraniční poptávkou.[111] Vyšší počet uzavřených smluv v letech 2011 a 2012 můžeme přisoudit větší nedůvěře českých exportérů ve splnění podmínek kupní smlouvy se svým zahraničním protějškem.

Pro lepší ilustraci je výše uvedená tabulka převedena do přehledného grafu níže, kde je možné analyzovat trend ve využití jednotlivých produktů za posledních 5 let. Co se týče produktů B a Bf, můžeme sledovat relativně konstantní trend v počtu uzavřených smluv (kromě jednorázových výkyvů v letech 2011 a 2012). Výrazně klesající tendenci mají zejména produkty D a Z. Na počátku sledovaného období měly tyto produkty velice významné postavení v celém portfoliu EGAPu, které ale postupem let pokleslo o více než polovinu. Pojištění exportních odběratelských úvěrů (D) sice není tak významné co do počtu smluv, na druhou stranu však zaujímá významné postavení co do objemu pojistné angažovanosti EGAP.

Graf č. 3.7: Produktová struktura pojistných smluv v letech 2011 – 2015



Zdroj: Interní informace EGAP, vlastní zpracování

Struktura a trendy využití pojištění bankovních záruk

Následuje analýza jednoho z významných produktů portfolia společnosti EGAP, a to konkrétně podrobné zhodnocení pojištění bankovních záruk (produkt Z). V tabulce č. 3.2 je vidět, jaké čtyři typy záruk se při pojištění mezinárodních obchodních operací využívají.

[111] ČSÚ

Z celkových hodnot počtu uzavřených smluv vidíme stejný sestupný trend, jako u všech ostatních produktů portfolia EGAP. Co do počtu uzavřených smluv, je rozdíl mezi roky 2011 a 2015 o více než 60 %.

Z hlediska využívání jednotlivých záruk se může na první pohled zdát, že převládá záruka za zádržné – s celkovým počtem 84 uzavřených smluv v posledních 5 letech, avšak to je způsobeno pouze výkyvem v roce 2012, kdy bylo na tento produkt uzavřeno 30 pojistných smluv, v ostatních letech tak vysokých počtů nedosahuje.

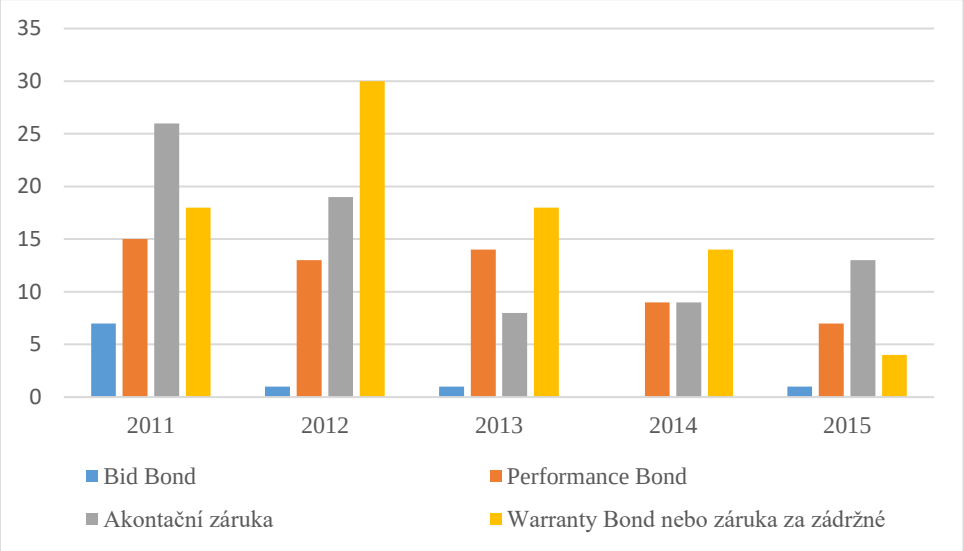
Tabulka č. 3.2: Využití pojištění bankovních záruk EGAP v letech 2011 – 2015

Druhy záruk u produktu Z	2011	2012	2013	2014	2015	Celkem
Bid Bond	7	1	1	0	1	**10**
Performance Bond	15	13	14	9	7	**58**
Akontační záruka	26	19	8	9	13	**75**
Warranty Bond nebo záruka za zádržné	18	30	18	14	4	**84**
Produkt Z celkem	**66**	**63**	**41**	**32**	**25**	**227**

Zdroj: Interní informace EGAP

Výše zmíněné typy záruk v jednotlivých sledovaných letech přehledně ilustruje graf č. 3.8. Prakticky u všech produktů můžeme za posledních 5 let sledovat velice kolísavý trend.

Graf č. 3.8: Využití pojištění bankovních záruk EGAP v letech 2011 – 2015



Zdroj: Interní informace EGAP

U záruky za zádržné můžeme vysledovat nejprve rostoucí tendenci v letech 2012 a následný významný pokles nejprve o polovinu, k roku 2015 dokonce až na šestinu hodnoty roku 2012. Naopak u akontační záruky vidíme nejprve pokles a následný mírný růst za poslední 2 roky.

Zřejmě nejstabilnější hodnoty v počtu uzavřených smluv vykazuje Performance Bond, který sice v letech 2011 a 2012 mírně poklesl, poté se však celkem stabilně drží kolem 10 uzavřených smluv za rok. Posledním typem záruky je Bid Bond, který však kromě roku 2011 (7 uzavřených smluv), nevykazuje žádné významné hodnoty, většinou se jedná o 1 uzavřenou smlouvu za rok.

Celkově tak můžeme využívání pojištění bankovních záruk vyhodnotit tak, že u těchto produktů nemůžeme vysledovat konkrétní trend, a to z toho důvodu, že používání bankovních záruk závisí primárně na potřebách daného obchodního případu a způsobu, jakým je třeba zajistit. V současné době se nejčastěji využívá pojištění akontační záruky, jak však vidíme z grafu níže, nebylo v posledních 5 letech pravidlem, že by právě tento produkt byl využíván nejvíce. Proto ani do budoucna nemůžeme předpokládat jednoznačný trend ve využívání bankovních záruk.

Výhody pojištění společnosti EGAP

Hlavní výhodou společnosti EGAP je to, že zajišťuje podporu rizikových přeshraničních obchodních operací, které by se bez této podpory pravděpodobně neuskutečnily. Na českém trhu tak působí jako nástroj státu na podporu exportu. Další výhodou pojištění přes společnost EGAP je skutečnost, že nabízí českým vývozcům možnost hledat obchodní příležitosti i mimo tradiční prověřené trhy, mohou se tak zaměřit na rozvíjející a perspektivní trhy v Asii, Africe či Latinské Americe. Zároveň mohou získat důležité reference pro navazování nových obchodních vztahů.

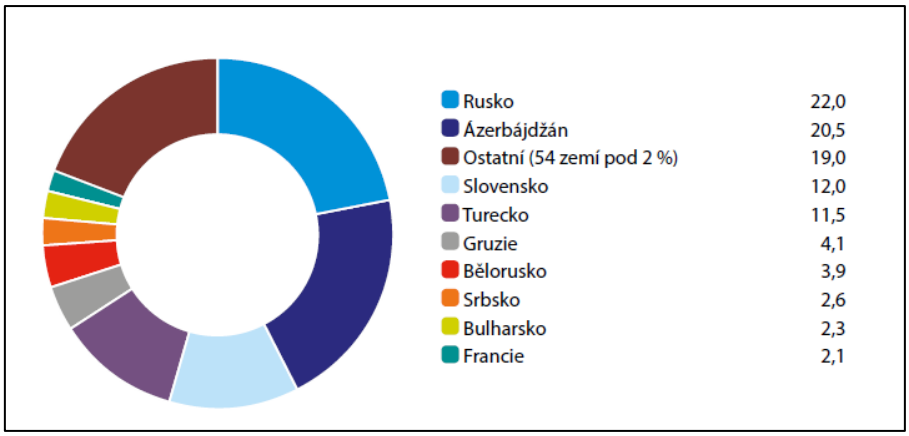
Exporty, které jsou realizované s podporou EGAPu, přináší celou řadu multiplikačních efektů pro celou českou ekonomiku. Kromě přínosu samotným exportérům má tato podpora vliv na širokou síť jejich subdodavatelů, často z řad malých a středních podniků.[112]

[112] Výroční zpráva EGAP 2015

3.2.3 Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP

V rámci teritoriální struktury pojistné angažovanosti (všechna aktuálně pojištěná vývozně úvěrová rizika) je vidět, že se v nich významně odráží struktura zájmových oblastí českých vývozců, a to zvláště v případě rozsáhlých obchodních případů. Stejně jako v minulých letech, i v roce 2015 dominovala Ruská federace. Významný podíl smluv byl v roce 2015 realizován rovněž do Ázerbájdžánu, tato země nyní zaujímá 20% podíl. S výrazným odstupem pak následuje Slovensko s 12% podílem a Turecko s podílem 11,5 %. U dalších pěti zemí (Gruzie, Bělorusko, Srbsko, Bulharsko a Francie) se podíl pojistných smluv pohybuje v rozmezí 2 – 4 %.

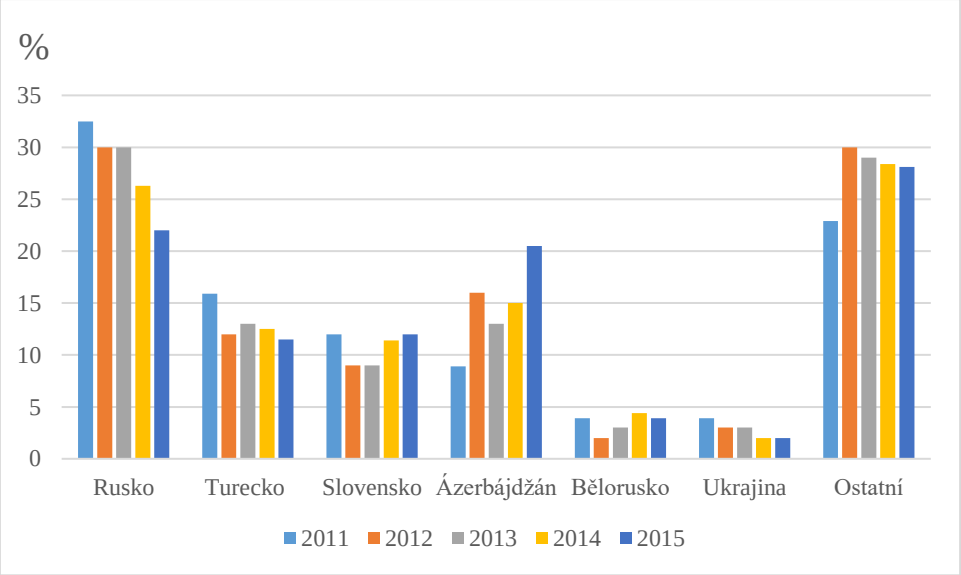
Graf č. 3.9: Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP k 31. 12. 2015



Zdroj: Výroční zpráva EGAP 2015

Co se týče trendů teritoriální struktury EGAP, je z grafu 3.10 vyplývá, že dlouhodobě nejvíce pojištěných rizik je realizováno v Rusku, jehož význam se však v posledních několika letech trvale zmenšuje. V roce 2010 bylo do Ruské federace realizováno zhruba 36 % pojistných smluv, v roce 2015 je to už jen 22 %. Naopak roste významně podíl Ázerbájdžánu. Podíl tohoto státu se za posledních 5 let více než zdvojnásobil. Relativně stabilní trend si udržují země, jako je Turecko či Slovensko, méně významné postavení pak stabilně zaujímá Bělorusko a Ukrajina. Ve vybraných letech se navíc na teritoriálním portfoliu objeví země jako Gruzie, Bulharsko či Francie. Jedná se však o jednorázové zakázky realizované v těchto zemích a nelze u nich sledovat kontinuální vývoj.

Graf č. 3.10: Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP 2011 – 2015

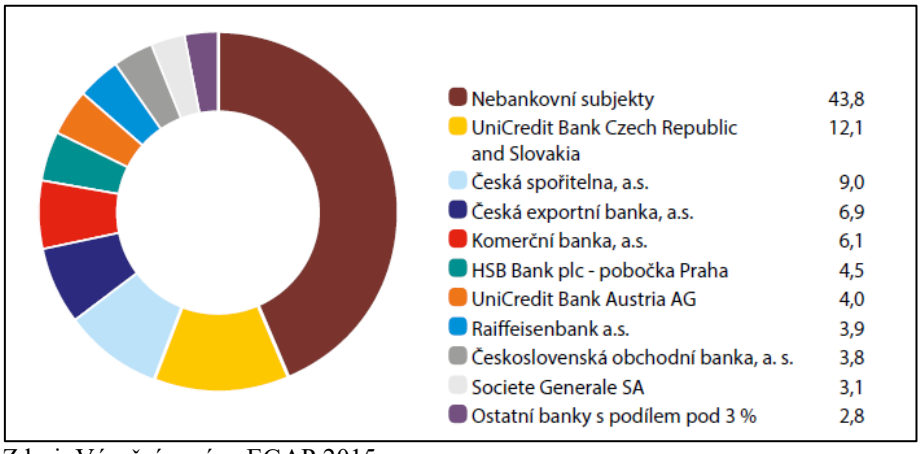


Zdroj: Výroční zprávy EGAP 2011 – 2015

3.2.4 Klienti EGAP

Klientskou strukturu pojištění EGAP můžeme rozčlenit na dvě části. Jednak jsou to nebankovní subjekty, tedy samotné české společnosti, které samy potřebují pojistit některý ze svých přeshraničních obchodních případů, na druhou stranu tvoří klientelu bankovní instituce, které nabízí svým klientům exportní financování či jinou formu zajištění obchodního případu, kde je doplňkovým produktem právě pojištění společností EGAP. Poměr klientů EGAPu ukazuje níže uvedený graf č. 3.11. Obecně můžeme říci, že zhruba 46 % klientely tvoří české podniky a 54 % bankovní společnosti.

Graf č. 3.11: Hlavní klienti EGAP pojišťovny v roce 2015

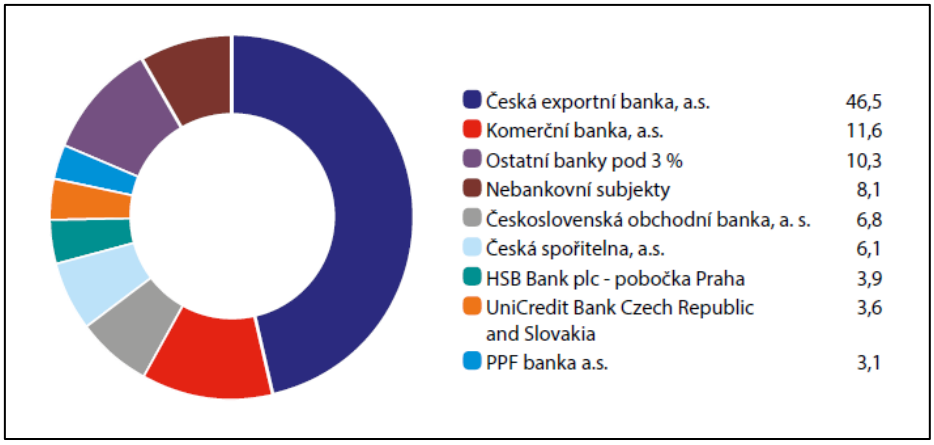


Zdroj: Výroční zpráva EGAP 2015

Pro rok 2015 bylo zajímavé, že oproti předchozím rokům významně klesla váha České exportní banky (ČEB) na celoročním objemu pojištění, a to konkrétně z 24 % v roce 2014 na necelých 7 % v roce 2015.[113]

Větší význam bankovních společností je však patrný na podílu jejich pojistné angažovanosti, tzn. na aktuální výši všech platných pojistných smluv k datu 31. 12. 2015. Nejvíce se na pojistné angažovanosti podílela Česká exportní banka, a to téměř 47 %, což ale představuje snížení tohoto podílu o cca 3,6 % oproti roku 2014. Ostatní banky pak tvoří souhrnně přibližně 45 %, z obchodních bank je nejvýznamnější Komerční banka. Zbytek jsou pak nebankovní subjekty.

Graf č. 3.12: Podíl bank na pojistné angažovanosti k 31. 12. 2015



Zdroj: Výroční zpráva EGAP 2015

3.3 Struktura a trendy využívání produktů pro export v ČSOB

Další bankovní institucí, která bude předmětem analýzy produktového portfolia pro finanční zajištění exportních operací je Československá obchodní banka, a. s. (ČSOB). Data pro potřeby této práce byly získány z interních zdrojů z oddělení Trade Finance a Exportní financování ČSOB.

[113] Výroční zpráva EGAP 2014, 2015

V této práci jsou zveřejněny pouze informace, které nepodléhají obchodnímu tajemství banky a ani nemohou ohrozit konkurenční boj s ostatními bankovními institucemi. Z těchto důvodů není možné v této práci zveřejňovat údaje o objemech transakcí za jednotlivé produkty a ani teritoriální strukturu, kam se jednotlivé obchodní případy realizují.

3.3.1 O společnosti ČSOB

Československá obchodní banka funguje na českém trhu již od roku 1964 s původním účelem jako banka pro poskytování služeb v oblasti financování zahraničního obchodu a volnoměnových operací s působností na československém trhu. V současnosti však působí v České republice jako univerzální banka. V roce 1999 byla privatizována a je 100% dceřinou společností belgické společnosti KBC Bank NV.[114]

O kvalitě služeb společnosti ČSOB v oblasti Trade Finance a exportního financování vypovídá nejen více než padesátiletá zkušenost se zahraničně-obchodními operacemi, ale také to, že byla banka v letech 2009 – 2012 oceněna jako nejlepší banka v oblasti Trade Finance za Českou republiku. Toto ocenění každoročně uděluje renomovaný ekonomický magazín Global Finance.[115]

3.3.2 Struktura a trendy využití produktů ČSOB v letech 2011 – 2016

V rámci produktového portfolia ČSOB zaměřeného na finanční zajištění exportu bude provedena analýza 4 základních produktů: dokumentárního akreditivu potvrzeného, dokumentárního akreditivu nepotvrzeného, bankovní záruky a exportních odběratelských úvěrů. Níže uvedená tabulka 3.3 analyzuje strukturu a trendy ve využívání jednotlivých produktů za posledních 6 let – od roku 2011 do roku 2016.

[114] O ČSOB a skupině. In: *ČSOB* [online]. [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/o-csob/o-csob-a-kbc/o-csob-a-skupine
[115] WORLD'S BEST TRADE FINANCE BANKS 2012. In: *Global Finance magazine* [online]. New York [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.gfmag.com/awards-rankings/best-banks-and-financial-rankings/worlds-best-trade-finance-banks-2012

Tabulka č. 3.3: Produktová struktura bankovních produktů ČSOB v letech 2011 – 2016

	Bankovní záruky		Dokumentární akreditiv – potvrzený		Dokumentární akreditiv – nepotvrzený		Exportní odběratelské úvěry	
	portfolio	nové	portfolio	nové	portfolio	nové	portfolio	nové
	(ks)	(ks)	(ks)	(ks)	(ks)	(ks)	(ks)	(ks)
2011	5 050	3 347	54	158	195	838	60	18
2012	5 043	3 913	59	240	203	793	65	14
2013	5 531	5 239	57	305	270	973	62	9
2014	5 993	5 813	71	277	347	1 182	60	6
2015	6 452	5 612	94	323	279	977	52	4
2016	7 429	6 525	69	200	274	915	48	9

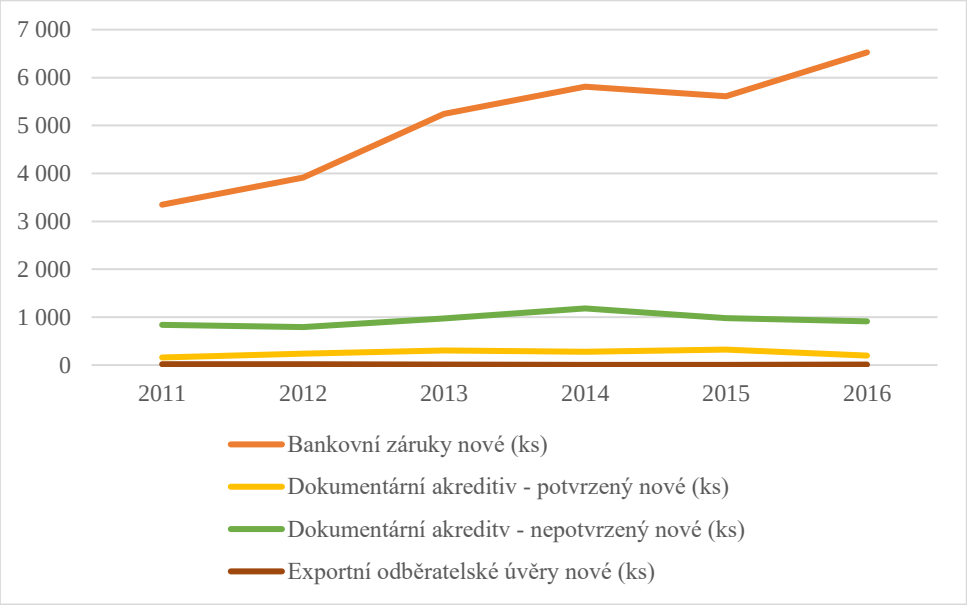
Zdroj: Interní informace ČSOB

V práci nejsou analyzována dokumentární inkasa, jelikož banka nevede souhrnné informace o dokumentárních inkasech pouze pro export, nýbrž jsou sloučeny s domácími obchodními případy.[116]

Pro porovnání využití jednotlivých produktů nám opět poslouží zpřehledňující graf č. 3.13, který jasně definuje, že největší počet nově uzavřených smluv byl v rámci bankovních záruk. Počet nových smluv tohoto produktu se pohybuje v řádu jednotek tisíců.

[116] Telefonický rozhovor s panem Filipem Černým, Exportní a Strukturované financování

Graf č. 3.13: Počet uzavřených smluv produktů ČSOB pro export v letech 2011 – 2016



Zdroj: Interní informace ČSOB

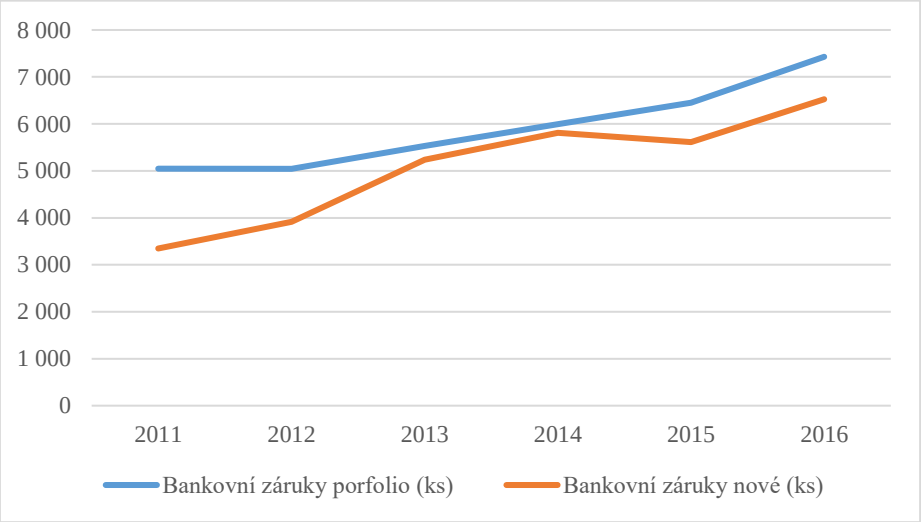
Dalšími významnými produkty v portfoliu bankovního zajištění exportu jsou dokumentární akreditivy. V analýze máme zařazeny 2 druhy akreditivů, a to potvrzený a nepotvrzený. Větší počet uzavřených smluv je tradičně na dokumentární akreditiv nepotvrzený, jejichž počet se stabilně pohybuje okolo jednoho tisíce nově uzavřených smluv za rok. U potvrzeného dokumentárního akreditivu vidíme řádově nižší počet uzavřených smluv, počet nových kontraktů se pohybuje v rozmezí 200 až 300 za kalendářní rok. Nejmenší podíl z analyzovaného portfolia produktů ČSOB zaujímají exportní odběratelské úvěry, zde se počet pohybuje okolo 10 nových smluv za rok.

Rozložení jednotlivých produktů v grafu 3.13 nám ukazuje oblíbenost jednotlivých bankovních produktů využívaných při exportních operacích. Významně se zde projevuje skutečnost, jak jsou jednotlivé produkty pro exportéry finančně náročné a od toho se odvíjí i počet smluv, které se na jednotlivé produkty uzavřou. Nejlevnější, a proto nejvíce využívané, jsou bankovní záruky. Tento produkt se využívá jednak samostatně k zajištění vývozní operace jak významnými českými exportéry, tak často i malými a středními podniky například při použití platební podmínky hladký plat. Současně však bankovní záruky slouží i jako doplněk k jinému bankovnímu produktu finančního zajištění přeshraniční operace v případě, že se jedná o rizikovější kontrakt.

3.3.3 Využití bankovních záruk v ČSOB

Nyní se již přesuneme k analýze využití jednotlivých bankovních produktů využívaných při exportu českých společností. Jako první přichází na řadu bankovní záruky. Jak již bylo zmíněno výše, jedná se o nejvíce využívaný produkt v rámci zajištění exportních operací. Počet smluv v portfoliu ČSOB se pohybuje v řádu pěti až sedmi tisíc smluv a má soustavně rostoucí tendenci. Z toho můžeme vyvodit, že tento produkt neustále roste na oblibě klientů a je třeba počítat s tím, že se může i nadále zvyšovat.

Graf č. 3.14: Počet bankovních záruk v ČSOB v letech 2011 – 2016



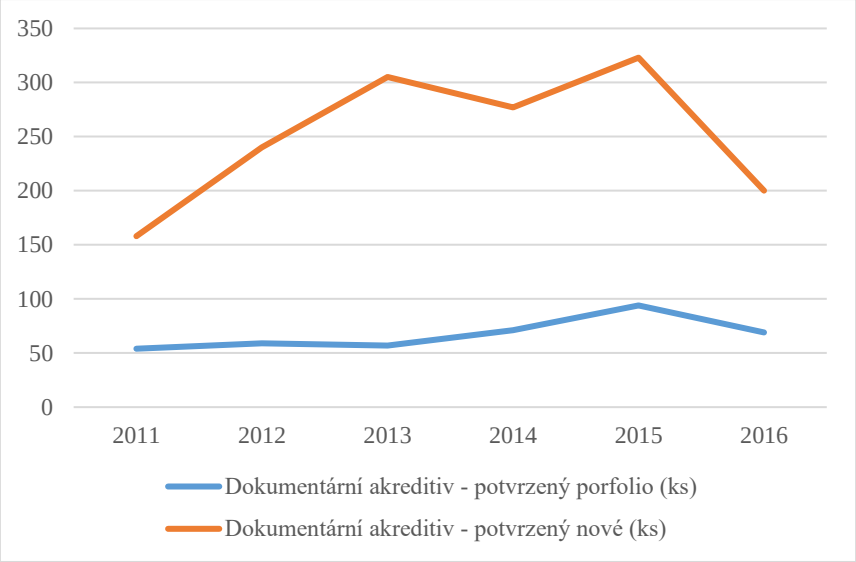
Zdroj: Interní informace ČSOB

3.3.4 Využití dokumentárních akreditivů v ČSOB

Dalším analyzovaným produktem bude potvrzený dokumentární akreditiv. U tohoto nástroje můžeme v rámci nově uzavřených smluv vidět dva významné nárůsty v letech 2013 a 2015, kdy počet nových smluv přesáhl hodnotu 300, v roce 2016 však klesl zpět na své průměrné hodnoty kolem dvou set uzavřených smluv za rok.

Když se ještě podíváme na celkové portfolio tohoto produktu, vidíme celkem stabilní trend využívání potvrzeného dokumentárního akreditivu a můžeme tak předpokládat, že se tato situace nebude měnit ani do budoucna.

Graf č. 3.15: Potvrzený dokumentární akreditiv ČSOB v letech 2011 – 2016

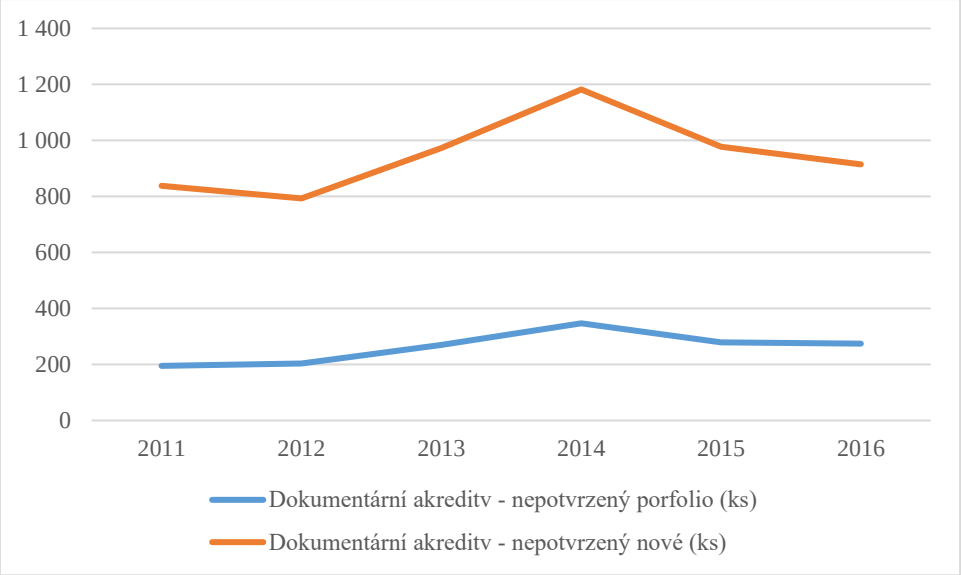


Zdroj: Interní informace ČSOB

Dalším produktem, kterému se budeme v rámci této práce věnovat, je nepotvrzený dokumentární akreditiv. Oproti potvrzenému akreditivu se tento nástroj využívá při exportu o poznání častěji, v průměru tak 3krát častěji. Nejprve se opět zaměříme na počty nově uzavřených smluv za posledních 6 let.

V průměru se za sledované období pohyboval počet nově uzavřených smluv v rozmezí mezi 800 a 1 000 kontrakty, větší výkyv zaznamenáváme v roce 2014, kdy se počet zvýšil téměř až na 1 200 nových smluv. Co se ale týče celkového portfolia nepotvrzeného dokumentárního akreditivu, je stejně jako u potvrzeného akreditivu celkem stabilní a nedají se tak očekávat žádné zásadní změny do budoucna. Tento produkt je populární zejména z toho důvodu, že oproti potvrzenému akreditivu s ním nejsou spojeny tak vysoké poplatky.

Graf č. 3.16: Nepotvrzený dokumentární akreditiv ČSOB v letech 2011 – 2016



Zdroj: Interní informace ČSOB

3.3.5 Využití exportních odběratelských úvěrů v ČSOB

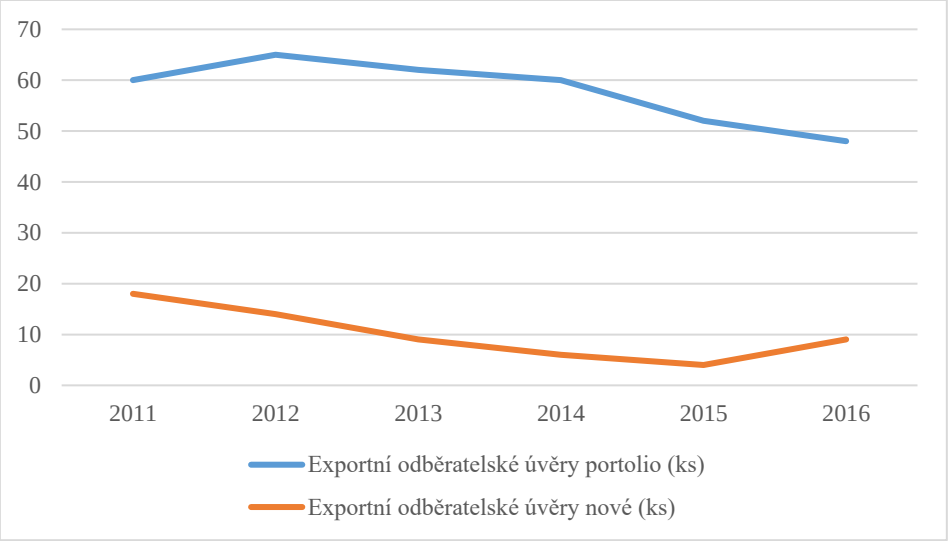
Jako poslední bude provedena analýza exportního odběratelského úvěru. Tento produkt se od ostatních výše zmíněných velmi liší, a to zejména v tom, že se jedná o produkt sloužící čistě k financování vývozní operace, a navíc se jedná o úvěr poskytnutý nikoliv českému exportérovi, nýbrž zahraničnímu odběrateli.

Oproti předchozím produktům se exportní odběratelský úvěr liší také v tom, že počet smluv v portfoliu za posledních 6 let významně přesahuje počet nově uzavřených smluv. Vysvětlení můžeme nalézt v tom, že u exportních úvěrů se jedná o dlouhodobé kontrakty s často velmi vysokou hodnotou (nezřídka se jedná o financování investičních celků), proto jsou v portfoliu tohoto produktu kontrakty daleko starší, než je sledované období. Nově uzavřené kontrakty jsou v řádech jednotek kusů, avšak s velmi vysokou hodnotou.

Když se podíváme na trend ve využívání tohoto produktu za posledních 6 let, můžeme spatřit pozvolna klesající tendenci co do počtu v portfoliu banky. U nově uzavřených smluv můžeme vidět v roce 2016 mírný nárůst ze 4 uzavřených smluv v roce 2015 na 9 smluv v následujícím roce.

Tento mírný nárůst však nemůžeme považovat za nastolení nového trendu růstu, mohlo se jednat pouze o náhodné zvýšení zájmu o tento produkt. Větší vypovídací schopnost má pro účely této práce spíše klesající tendence portfolia exportních odběratelských úvěrů, s tímto trendem je třeba počítat i do budoucna.

Graf č. 3.17: Exportní odběratelský úvěr ČSOB v letech 2011 – 2016



Zdroj: Interní informace ČSOB

Při porovnání zajišťovacích instrumentů v České republice a ve světě, je zde patrný velký rozdíl v podílu využívání jednotlivých produktů. Ve světě převládá zajištění obchodních případů pomocí dokumentárních plateb, tedy dokumentárních akreditivů a dokumentárních inkas (dohromady tvoří téměř 2/3 podílu všech transakcí). Naproti tomu v ČR se mnohonásobně více používají bankovní záruky v porovnání s dokumentárními akreditivy. Tyto informace vypovídají o českých exportérech zejména to, že nemají velký zájem zajišťovat zahraniční kontrakty dokonalejšími (ale nákladnými) finančními instrumenty, a v případě, že už volí nějakou formu zajištění, jedná se ve velké míře o bankovní záruky, které nejsou tak finančně nákladné.

Z výše provedené analýzy vyplynulo, že trendy využívání zajišťovacích instrumentů se v České republice významně liší od využívání těchto produktů ve světě. Zatímco v celosvětovém měřítku převládá využívání dokumentárních plateb, v České republice mají nejvýznamnější postavení bankovní záruky.

4 Návrhy na zlepšení finančních produktů a služeb pro korporátní klienty

Na základě provedených analýz produktů společností EGAP a ČSOB bude v této kapitole provedeno předložení návrhů a doporučení na zlepšení nabídky produktů a služeb pro finanční zajištění exportních kontraktů. V první řadě bude vyhodnoceno, zda se všechny produkty z portfolií obou společností stále využívají, v případě že nikoliv, zda bylo by možné uvažovat o jejich vyřazení. Dále bude zhodnocen vývoj vybraných klíčových produktů společností EGAP a ČSOB za posledních 5 let a budou navrhnuty možnosti zlepšení nabídky těchto produktů pro korporátní klientelu, ať již z hlediska cenové politiky nebo i z dalších aspektů.

4.1 Návrhy na zlepšení nabídky služeb EGAP

U společnosti EGAP je třeba připomenout, že se primárně zaměřuje na obchodní případy, které jsou tržně prakticky nepojistitelné, protože směřuji do vysoce rizikových teritorií. Od toho se odvíjí její produktové portfolio, které není zcela totožné s portfoliem produktů komerčních pojišťoven.

V rámci analýzy portfolia produktů EGAP vyšlo najevo, že některé pojistné produkty se využívají minimálně nebo dokonce v posledních letech vůbec. I když se tak může na první pohled jevit, že některé produkty jsou v portfoliu nadbytečné – jedná se zejména o produkty C, E nebo If, kde se počet uzavřených smluv pohybuje v analyzovaném období maximálně v jednotkách kusů (u posledních 2 zmíněných nebyla v posledních dvou letech uzavřena žádná smlouva), **nedoporučujeme** v tuto chvíli žádný produkt z nabídky portfolia vyřadit.

Produktové portfolio EGAPu nyní pokrývá velmi širokou škálu bankovních produktů, které je možné pojistně zajistit a nemělo by docházet k omezování jeho nabídky. U společnosti EGAP tedy nenavrhujeme žádné změny v portfoliu produktů, naopak je třeba vyzdvihnout její snahu o zaměření se i na malé a střední podniky (jak již bylo zmíněno v předešlé kapitole). Z analyzovaných dat vyplývá, že malé a střední podniky mají zájem na pojištění společností EGAP, což dokazuje zejména nárůst ve využívání produktů B a Bf. Za nárůstem počtu uzavřených smluv stojí právě malé a střední podniky.[117] Společnost EGAP

[117] Výroční zpráva EGAP 2015

v současné době nabízí i balíček 8 svých produktů šitých na míru právě segmentu malých a středních podniků.

Jako určité doporučení pro společnost EGAP lze snad pouze uvést, aby dokázala v rámci stanovených pravidel aktivně působit na politiku státu tak, aby v době případné hospodářské krize měla dostatek prostředků garantovaných státem na zajišťování obchodních rizik a mohla flexibilně nabízet své produkty za cenově výhodnějších podmínek. Tak by mohla vytvořit exportérům podmínky pro uplatnění se na přeshraničním obchodě výhodnějšími nabídkami pro získání kontraktů a následnou tvorbu produkce. Tím by mohla aktivněji podpořit multiplikační efekt a přispívat tak ke snižování hospodářského propadu a míry nezaměstnanosti.

4.2 Návrhy na zlepšení nabídky služeb ČSOB

Celkově můžeme z výše uvedené analýzy produktů ČSOB vyhodnotit, že u produktů relativně levnějších zaznamenáváme rostoucí či stabilní trend v počtu uzavřených smluv (bankovní záruky a nepotvrzené dokumentární akreditivy), opačný vývoj vidíme u potvrzených dokumentárních akreditivů a u exportních odběratelských úvěrů. Z toho je možné usoudit, že v podnikové sféře nyní panuje relativně pozitivní očekávání a snižuje se nedůvěra v obchodní partnery, jelikož se více používají méně dokonalé zajišťovací instrumenty na úkor těch dokonaleji zajišťujících obchodní případ, ale přitom současně také finančně náročnějších.

Pokud bude chtít banka například opět navýšit využívání potvrzených dokumentárních akreditivů, nejjednodušší možností je zvážení cenové politiky těchto produktů. Další možností by bylo například poskytnout k tomuto produktu ještě další doplňkovou službu nebo služby jako je například vybraný druh pojištění. V případě ČSOB bychom však doporučili zaměřit se spíše na produkt, který roste velmi významně, a to jsou bankovní záruky. U tohoto produktu došlo za posledních 6 let k výraznému nárůstu, počet uzavřených smluv v roce 2016 byl téměř dvojnásobný oproti roku 2011. Korporátní klienti tedy využívají čím dál více levnějších zajišťovacích instrumentů, proto by se banka měla zaměřit primárně na ně.

S využíváním levnějších zajišťovacích nástrojů ve velké míře souvisí i velikost společností; o levnější formy zajištění obchodních případů má zájem především segment malých a středních podniků. Významnost MSP pro českou ekonomiku potvrzuje skutečnost, že podíl přímých vývozů ze strany MSP dosahuje úrovně 1/3 celkového českého exportu.[118]

Závěrům vyplývajících z analýzy provedené ve 3. kapitole této práce odpovídá i studie provedená Asociací malých a středních podniků v ČR (AMSP) ve spolupráci s Komerční bankou v roce 2014, která se detailně zabývala problematikou zajišťování exportních rizik pro malé a střední podniky.[119] Proti obchodním rizikům (i kurzovým) se v roce 2014 zajišťovalo zhruba 40 % respondentů (z celkového vzorku 500 podniků), a to primárně u své hlavní banky. Pouze bankovními instrumenty se zajišťovalo 25 % dotázaných. Téměř 1/3 dotazovaných uvedla jako svou hlavní banku ČSOB, což je pro ČSOB významná konkurenční výhoda, jelikož se jedná o bankovní společnost, která je na českém trhu co do počtu klientů na 2. místě (s počtem necelých 3 mil. klientů), ale na prvním místě z hlediska čistého zisku (údaje za první pololetí 2016).[120]

Z průzkumu vyplývá, že velká část podniků nepociťuje potřebu zajistit jakkoli vývozní rizika obchodu. Jako důvod pro nezajištění obchodního kontraktu vhodným instrumentem uvádí ¼ dotazovaných vysoké náklady, 17 % pak velkou komplikovanost. Podniky by uvítaly například možnost uzavření zajištění kontraktu po telefonu nebo online (téměř 34 % respondentů). Dnešní podnikatelé chtějí mít přístup k bankovním produktům 24 hodin denně z pohodlí své firmy nebo domova. Současně by také uvítali ze strany banky interaktivní online poradenství a vzdělávání. Jako jedno ze zajímavých témat se pro ně jeví kromě jiných i zajišťování proti obchodním rizikům. Výstupy tohoto průzkumu tedy potvrzují dlouhodobý trend, že firmy chtějí čím dál více šetřit čas a využívat online nástroje.

Z výše zmíněných informací je možné vyvodit, že ČSOB by se měla primárně zaměřit na klienty z oblasti malých a středních podniků, kde je v tuto chvíli velký potenciál, a u

[118] ZPRÁVA O VÝVOJI MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ A JEHO PODPOŘE V ROCE 2015. In: *MPO* [online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/2016/11/Zprava_MSP_2015.pdf

[119] Většina malých a středních exportérů neřídí svá rizika. Buď je nevidí nebo je odrazuje cena a administrativní náročnost. In: *Asociace malých a středních podniků* [online]. 2014 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://www.amsp.cz/vetsina-malych-a-strednich-exporteru-neridi-sva-rizika-bud-1?highlightWords=pr%C5%AFzkum

[120] Výsledky největších českých bank za první pololetí letošního roku. Zisk roste, ale mají to stále těžší. In: *Finparáda: jediný web specializovaný na bankovní produkty* [online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://finparada.cz/3800-Vysledky-nejvetsich-ceskych-bank-za-prvni-pololeti-letosniho-roku.aspx

kterého je zároveň velmi pravděpodobný růst i do budoucna. Tomu odpovídá i fakt, že dnes už je více než třetina všech přímých českých exportů realizována právě malými a středními podniky a tento trend se dlouhodobě zvyšuje. ČSOB však bohužel v současné době nemá vyvinutou politiku oblasti Trade Finance pro menší podniky. Na svých webových stránkách nenabízí segmentu firem s obratem do 300 mil. možnost využití produktů Trade Finance vůbec, tyto produkty jsou pouze v nabídce korporátních klientů. Dalším nedostatkem je skutečnost, že uzavření jednotlivých zajišťovacích smluv probíhá pouze formou osobní schůzky s odborným poradcem, který je ale většinou dostupný pouze v krajském městě či dokonce v Praze. To je ale nezřídka pro časově vytížené menší podnikatele z různých částí republiky odrazující faktor.

Jako další nevýhodu uvedli respondenti v průzkumu AMSP velkou komplikovanost sjednání finančního zajištění exportního obchodu. Často ale podniky nemají ani představu, jaké možnosti jsou na trhu v oblasti zajištění kontraktu k dispozici a jaké přínosy by jim zajištění přineslo.

Řešením pro ČSOB, jak využít potenciál tohoto nepokrytého trhu a současně zlepšit své služby v oblasti Trade Finance, by bylo vytvoření elektronické online platformy pro podnikatele přímo zaměřené na služby související s finančním zajištěním exportních obchodů. Není nezbytné, aby se jednalo o samotnou webovou stránku, může se jednat o doplňkovou službu v současném internetovém bankovnictví ČSOB BusinessBanking24 (nebo InternetBanking24). Zde by si mohl klient sám vyplnit potřebné údaje, jako jsou hodnota kontraktu, země vývozu apod. a následně by již obdržel nabídku doporučených produktů s cenovou kalkulací. Druhou možností by bylo, že by si klient mohl sám dopředu vybrat, jakým produktem / produkty chce mít obchodní případ zajištěn a obdržel by cenovou kalkulaci.

Současně je nezbytné, aby byl odkaz na služby Trade Finance uveden na webu ČSOB i pro segmenty menších podniků. Součástí informací na webu či samotné elektronické platformě by bylo i online poradenství, které už je v dnešní době součástí i řady jiných odvětví. Banka by si měla uvědomit, že oblast Trade Finance už není v současné době doménou pouze velkých korporátních firem, nýbrž velká část exportu se realizuje právě díky menším a středním firmám, tedy daleko širšímu množství potenciálních klientů.

Dalším návrhem na zlepšení služeb, které by sloužilo zejména ke zvýšení informovanosti zákazníků, by bylo interaktivní online školení či poradenství (jak již bylo zmíněno v předchozím bodě). Opět by se jednalo o internetovou platformu, která by však sloužila zejména nerozhodnutým zájemcům, aby je podrobněji informovala o nabídce produktů a o jejich významu pro obchodní případ. Součástí edukativní části by byly modelové příklady, jak by zajištění mohlo vypadat a také by pak bylo možné prokliknout se na online poradenství přímo s proškoleným zaměstnancem. Pro vstup do interaktivního informačního portálu by byla nezbytná registrace například na základě e-mailu, nebo by byl možný vstup do portálu přes osobní BusinessBanking24 účet. Tento postup by pomohl bance identifikovat potenciální klienty a zasílat jim už cílené nabídky na míru. Celá platforma by tak sloužila nejen jako informativní nástroj pro klienty, ale současně také jako marketingový nástroj pro ČSOB.

V dnešní době je elektronická komunikace se zákazníky nezbytnou součástí téměř všech odvětví, bankovní sektor není výjimkou. Pro banku by mělo platit pravidlo, že jednoduché transakce je třeba provádět jednoduše, elektronicky. ČSOB by tak měla neustále inovovat nabídku služeb, které nabízí přes svůj online portál, aby neztratila konkurenční výhodu vůči svým konkurentům.

Závěr

Cílem této diplomové práce bylo provést analýzu struktury a trendů finančních a zajišťovacích prostředků využívaných při přeshraničních obchodních operacích v České republice na příkladu ČSOB a EGAP a zhodnotit, jaké služby v této oblasti nabízejí na českém trhu svým klientům. Z této analýzy pak následně vyvodit závěry a navrhnout doporučení na zlepšení nabídky bankovních produktů a služeb těchto vybraných finančních společností.

Vlastnímu rozboru předchází v 1. kapitole přehled finančních a zajišťovacích bankovních produktů, který slouží jednak pro orientaci v samotné analýze, a jednak může být i zdrojem informací pro účastníky mezinárodního obchodu, kteří s touto problematikou nemají prozatím dostatek zkušeností.

Nabídku bankovních produktů zajišťujících mezinárodní obchodní operace ovlivňuje bankami prováděná segmentace klientů na základě zhodnocení jejich úvěruschopnosti. Každá banka disponuje vlastními ratingovými modely, podle kterých stanovuje bonitu a riziko defaultu potenciálního klienta. Základními kritérii při hodnocení ratingu společnosti je zhodnocení její finanční situace, která je měřená řadou finančních ukazatelů, jako například ukazatele likvidity, rentability, cash flow, podíl vlastního a cizího kapitálu a další.

Samotná analýza využívání bankovních zajišťovacích prostředků byla nejprve provedena z celosvětového hlediska na základě údajů Mezinárodní obchodní komory v Paříži. V mezinárodním obchodě se dlouhodobě nejvíce využívají dokumentární platby (u akreditivů se jedná o 50% podíl, u inkas je podíl 17 %). Dále se ve světě podniky zajišťují pomocí bankovních záruk či ve Spojených státech pomocí standby akreditivů. Oba produkty mají téměř totožný účel, a to zajištění platebního či neplatebního závazku dlužníka. Průměrně 15 % světových transakcí se pak realizuje dodávkami na otevřený účet. Zajímavá je však komparace celosvětového trendu využívání zajišťovacích instrumentů a situace v České republice. Z rozboru dat za ČSOB, která je největší bankou co do obratu a jedním z největších specialistů v oblasti Trade Finance totiž vyplývá, že v ČR největší podíl v rámci zajišťování obchodních transakcí zaujímají bankovní záruky. V roce 2016 bylo uzavřeno zhruba 3 300 nových smluv na bankovní záruky, a 1 000 nových smluv dokumentárních akreditivů (potvrzených i nepotvrzených). Z těchto údajů lze vyvodit, že v České republice nepovažují podniky za tak důležité zajistit svůj obchodní kontrakt

nákladnějším produktem, jakým je dokumentární akreditiv, ale často se spokojí se zajištěním pomocí levnější bankovní záruky. I dlouhodobý trend vykazuje soustavný pokles ve využívání dokumentárních plateb, a naopak relativně strmý růst využívání bankovních záruk.

Při navrhování opatření na zlepšování pojišťovacích produktů pro export, ilustrovaných na Exportní garanční a pojišťovací společnosti, nevyplynula nutnost měnit portfolio nabízených produktů i přesto, že se některé produkty v portfoliu EGAP za posledních 5 let prakticky nevyužívaly. Důvodem je skutečnost, že účelem společnosti EGAP je zajišťovat podporu exportu v oblasti tržně nepojistitelných rizik, a proto je třeba, aby měla co nejširší a nejvíce dostupné portfolio produktů. Zároveň je třeba připomenout multiplikační efekt činnosti EGAPu na celou českou ekonomiku, který může přispět k vyrovnávání výkyvů v hospodářském cyklu ekonomického vývoje.

Naproti tomu z provedené analýzy ČSOB byla navržena následující doporučení na zlepšení nabídky poskytovaných služeb v oblasti zajišťování mezinárodně obchodních transakcí:

- z dlouhodobého trendu potvrzeného i průzkumem AMSP vyplynulo, že ČSOB by se měla více zaměřit na segment malých a středních podniků, a to prezentací produktů Trade Finance na webu banky nejen pro korporátní klienty, ale i pro skupinu MSP;
- v rámci internet bankingu vytvořit novou platformu sloužící klientům k získání nabídky na možné zajištění zahraničního obchodního případu;
- pro zlepšení informovanosti klientů nabídnout na webovém portále banky možnost jejich edukace v oblasti financování a zajišťování obchodních případů;
- na webovém portále banky nabízet poradenskou službu formou online komunikace se specialistou na příslušné produktové portfolio.

V době rozvinuté elektronické komunikace je nutné, aby banka věnovala soustavnou pozornost inovaci a rozšiřování nabízených služeb touto formou.

Při hodnocení závěrů této práce je však třeba mít na zřeteli skutečnost, že získání podrobnějších informací pro konkrétnější výstupy je velmi obtížné z důvodu jejich ochrany před konkurencí. Takovýto rozbor by bylo možno provést pouze v rámci příslušné banky jako její interní dokument.

I přes všechny výhody zmíněných návrhů na zlepšení bankovních služeb je však nezbytné zdůraznit, že v procesu stále se zvyšujícího stupně virtualizace služeb je vždy třeba přistupovat ke každému obchodnímu případu co nejvíce individuálně a vždy hledět v první řadě na přání a potřeby klientů. Návrh na vytvoření elektronické platformy služeb by sloužil převážně jako marketingový nástroj, který může zvýšit využívání zajišťovacích instrumentů, v žádném případě ale nenahradí kontakt s klienty v osobní rovině.

Seznam literatury

Literatura

[1] ANDRLE, Pavel. Dokumentární akreditiv v praxi. 6., zcela přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Finanční trhy a instituce. ISBN 978-80-247-4830-6.

[2] BERTRAMS, R. I. V. F. Bank guarantees in international trade: the law and practice of independent (first demand) guarantees and standby letters of credit in civil law and common law jurisdictions. 3rd rev. ed. Frederick, MD: Sold and distributed in North, Central, and South America by Aspen Publishers, c2004. Publication (International Chamber of Commerce), no 661. ISBN 90-411-2243-5.

[3] CIHELKOVÁ, Eva. Světová ekonomika: obecné trendy rozvoje = World economy: general trends in its development. Praha: C.H. Beck, 2009. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-155-0.

[4] ČERMÁKOVÁ, Irena. *Bankovní záruka*. Brno: ECON, 2002, 175 s. ISBN 80-864-3303-X.

[5] DVOŘÁK, Petr. Bankovnictví pro bankéře a klienty. 3. přeprac. a rozš. vyd. Praha: Linde, 2005. 681 s. Vysokoškolská učebnice. ISBN 80-7201-515-X.

[6] Kolektiv autorů. Zahraničně platební nástroje a jejich právní úprava. 3.vyd. Praha: Pragex, 1991.

[7] KOUDELKA, Jan. Spotřební chování a segmentace trhu. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006. ISBN 80-867-3001-8.

[8] KRAJÍČEK J.: Marketing v peněžnictví. 1. vyd. Brno; Masarykova Univerzita v Brně, 2005. s. 48-50. ISBN 80-210-3659-1.

[9] MÁČE, Miroslav. Platební styk: klasický a elektronický. Praha: Grada, 2006. Osobní a rodinné finance. ISBN 80-247-1725-5.

[10] MACHKOVÁ, Hana. Mezinárodní obchodní operace: Hana Machková, Eva Černohlávková, Alexej Sato a kolektiv. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2010.

[11] MARVANOVÁ, Marie; HOUDA, Martin. Platební styk: platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. Brno Ecom, 1995.

[12] MUGASHA, A. The law of letters of credit and bank guarantees. Sydney: Federation Press, 2003. ISBN 18-628-7220-1.

[13] OSTŘÍŽEK, Jan. Public private partnership: příležitost a výzva. Praha: C.H. Beck, 2007. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-744-9.

[14] POLIDAR, Vojtěch a Martin MANDEL. Management bank a bankovních obchodů. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-861-1911-4.

[15] POLOUČEK, Stanislav. Bankovnictví. 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2013. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-491-9.

[16] REŽŇÁKOVÁ, Mária. Řízení platební schopnosti podniku: řízení platebních schopností a praktických aplikací. 1. vyd. Praha: Grada publishing, 2010, 191 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3441-5.

[17] SCHWARTZKOPF, William. a Richard E. TASKER. Practical guide to construction contract surety claims. 2nd ed. New York, NY: Aspen Publishers, c2006. ISBN 07-355-5263-0.

[18] SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2009, 367 s. Expert (Grada). ISBN 9788024727080.

[19] VÁVROVÁ, Eva. Finanční řízení komerčních pojišťoven. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4662-3.

[20] VINŠ, Petr a Václav LIŠKA. Rating. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-717-9807-X.

[21] YI, Ŭn-sŏp. Management of International Trade. Pusan: Springer, 2012. ISBN 978-3-642-30402-6.

Elektronické zdroje

[1] ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS. In: *OECD* [online]. 2017 [cit. 2017-02-20]. Dostupné z: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2017)1

[2] Bankovní pojmy. In: *Česká bankovní asociace* [online]. [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.czech-ba.cz/cs/bankovni-pojmy?field_nazev_cz_value=&title=&page=115

[3] Bankovní záruka jako efektivní nástroj zajištění dluhu. *Právní prostor* [online]. [cit. 2017-03-02]. Dostupné z: http://www.pravniprostor.cz/clanky/obcanske-pravo/bankovni-zaruka-jako-efektivni-nastroj-zajisteni-dluhu

[4] Bankovní záruka. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/bankovni-zaruka/

[5] *Bankovní záruky vydané platební* [online]. [cit. 2017-03-02]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/documents/10710/49357/bankovni-zaruky-vydane-platebni.pdf/

[6] Co je exportní odběratelský úvěr. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2017-03-20]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/sluzby-pro-obchod-a-export/exportni-odberatelsky-uver/

[7] Co nabízíme. In: *Česká exportní banka* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: https://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/

[8] CREAL, Drew D., Robert B. GRAMACY a Ruey S. TSAY. Market-Based Credit Ratings. *Journal of Business* [online]. 2014, 32(3), 430-444 [cit. 2017-04-17]. ISSN 07350015.

[9] Český statistický úřad, www.czso.cz

[10] ČSOB a skupině. In: *ČSOB* [online]. [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/o-csob/o-csob-a-kbc/o-csob-a-skupine

[11] Dokumentární akreditiv. In: *Česká spořitelna* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/nav/podnikatele-firmy-a-instituce/podnikatele-a-male-firmy/dokumentarni-akreditiv/o-produktu-d00011982

[12] Eskontní úvěr. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-27]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/uvery-a-financovani/financovani-provozu/eskontni-uver/

[13] Exportní odběratelský úvěr: Účelový úvěr sloužící k financování vývozu zboží a služeb. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2016-04-30]. Dostupné z: http://www.kb.cz/cs/firmy/firmy-s-obratem-pod-60-milionu/exportni-odberatelsky-uver.shtml

[14] Firmy a podnikatelé. *ČSOB* [online]. [cit. 2017-02-18]. Dostupné z: https://www.csob.cz/portal/podnikatele-firmy-a-instituce

[15] Forfaiting. In: *Export.gov: Helping U. S. Companies Export* [online]. 2012 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: http://export.gov/tradefinanceguide/eg_main_043252.asp

[16] ICC Global Survey on Trade Finance 2016. In: *International chamber of commerce* [online]. 2017 [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: *http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC_Global_Trade_and_Finance_Survey_2016.pdf*

[17] ICC's new rules on documentary credits are now available. ICC. Paris. 4.12.2006. [online] http://www.iccwbo.org/news/articles/2006/icc%E2%80%99s-new-rules-on-documentary-credits-now-available/

[18] ILIE, Dragos. CREDITS AND BANK GUARANTEE LETTERS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT DURING CRISIS. Amfiteatru Economic [online]. 2015, vol. 17, no. 38, s. 212-227. ISSN 15829146.

[19] *International Trade Statistics 2016* [online]. 2017 [cit. 2017-03-04]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf

[20] *Investopedia stock analysis: What are the different types of letters of credit?* [online]. Chatham: Newstex, 2014. Copyright; Newstex Nov 13, 2014; Poslední aktualizace - 2015-01-04.

[21] *Investopedia stock analysis: Why is a bank guarantee important in a long-term project contract?* [online]. Chatham: Newstex, 2015. Copyright - Copyright Newstex Jun 2, 2015; Poslední aktualizace - 2015-06-02.

[22] Kapitálová přiměřenost a angažovanost podle dosavadních pravidel. In: *ČNB* [online]. 2007 [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/obezretne_podnikani/download/vyhlaska_priloha_32.pdf

[22] KLASEN, Andreas. EXPORT CREDIT GUARANTEES AND DEMAND FOR INSURANCE. CESifo Forum [online]. 2014, vol. 15, no. 3, s. 26-33. ISSN 1615245X.

[23] Klasifikace zemí. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-04-16]. Dostupné z: http://www.egap.cz/informace/klasifikace-zemi/index.php

[24] O společnosti. In: *Česká garanční a pojišťovací společnost* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php

[25] Pravidla pro původ zboží. In: *EGAP* [online]. [cit. 2017-03-05]. Dostupné z: http://www.egap.cz/informace/pravidla-pro-puvod-zbozi/index.php

[26] Profil banky. In: *Česká exportní banka* [online]. [cit. 2016-05-02]. Dostupné z: http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/

[27] Rizika na globálních trzích. In: CELER, Čeněk. Marketingové noviny. [online]. 2005 [cit. 2016-04-22] Dostupné z: http://www.marketingovenoviny.cz/marketing_3272/

[28] SENECHAL, Thierry. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2015. Paříž: ICC Services, 2016.

[29] Slovník pojmů. In: *Era, poštovní spořitelna* [online]. [cit. 2017-02-18]. Dostupné z: https://www.erasvet.cz/informace-k-produktum/stranky/slovnik-pojmu.aspx?p_p_id=glossary_WAR_portalfoundation&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-bottom&p_p_col_count=2&action=letterSearchList&letter=K

[30] SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY 97/5/ES. In: EUR-Lex: Přístup k právu Evropské unie [online]. 1997 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997L0005&from=CS

[31] Většina malých a středních exportérů neřídí svá rizika. Buď je nevidí nebo je odrazuje cena a administrativní náročnost. In: Asociace malých a středních podniků [online]. 2014 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://www.amsp.cz/vetsina-malych-a-strednich-exporteru-neridi-sva-rizika-bud-1?highlightWords=pr%C5%AFzkum

[32] Výsledky největších českých bank za první pololetí letošního roku. Zisk roste, ale mají to stále těžší. In: Finparáda: jediný web specializovaný na bankovní produkty

[online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: http://finparada.cz/3800-Vysledky-nejvetsich-ceskych-bank-za-prvni-pololeti-letosniho-roku.aspx

[33] Vývoj ekonomiky České republiky v roce 2016. *Český statistický úřad* [online]. 2017 [cit. 2017-04-20]. Dostupné z: https://www.czso.cz/documents/10180/32906842/320193-16q4a04.pdf/18545fab-0061-41af-abb4-76c769202c70?version=1.0

[34] WORLD'S BEST TRADE FINANCE BANKS 2012. In: Global Finance magazine [online]. New York [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.gfmag.com/awards-rankings/best-banks-and-financial-rankings/worlds-best-trade-finance-banks-2012

[35] Základní informace. In: *Komerční banka* [online]. [cit. 2017-04-17]. Dostupné z: https://www.kb.cz/cs/o-bance/o-nas/zakladni-informace/

[36] Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem v roce 2015. In: *ČNB* [online]. [cit. 2017-04-14]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2015_cz.pdf

[37] ZPRÁVA O VÝVOJI MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ A JEHO PODPOŘE V ROCE 2015. In: MPO [online]. 2016 [cit. 2017-04-18]. Dostupné z: https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/male-a-stredni-podnikani/studie-a-strategicke-dokumenty/2016/11/Zprava_MSP_2015.pdf

Výroční zprávy

[1] Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., *Výroční zprávy EGAP 2011 – 2015,* Praha

Interní dokumenty

[1] BENŠ, Miloš. Exportní garanční a pojišťovací společnost, [Interní prezentace] Praha, 23. 8. 2013

[2] JENÍK, Marek, Ing. Česká exportní banka, [Interní prezentace] Praha, 2016

[3] KOŤOVÁ, Blanka, Petra GÖRNEROVÁ a Václav KETTNER. Dokumentární obchody I. [Interní prezentace] UNICREDIT BANK. Praha, 2009.

Seznam tabulek

Tabulka č. 1.1: Vývoj počtu bank v ČR v letech 2013 – 2015

Tabulka č. 1.2: Základní produktové portfolio ČEB

Tabulka č. 3.1: Produktová struktura pojistných smluv v letech 2011 – 2015

Tabulka č. 3.2: Využití pojištění bankovních záruk EGAP v letech 2011 – 2015

Tabulka č. 3.3: Produktová struktura bankovních produktů ČSOB v letech 2011 – 2016

Seznam grafů

Graf č. 1.1: Koncentrace bankovního sektoru v ČR vyjádřená v procentním podílu

Graf č. 1.2: Úvěrové portfolio podle země vývozu k 31.12.2015

Graf č. 1.3: Portfolio České exportní banky dle odvětví v roce 2015

Graf č. 3.1: Statistika ICC – objem exportních transakcí za rok 2016

Graf č. 3.2: Statistika ICC – objem importních transakcí za rok 2016

Graf č. 3.3: Objem exportních transakcí dle statistiky ICC v letech 2008 – 2016

Graf č. 3.4: Objem importních transakcí dle statistiky ICC v letech 2008 – 2016

Graf č. 3.5: Produktová struktura pojistných smluv k 31. 12. 2015

Graf č. 3.6: Struktura pojištění bankovních záruk v roce 2015

Graf č. 3.7: Produktová struktura pojistných smluv v letech 2011 – 2015

Graf č. 3.8: Využití pojištění bankovních záruk EGAP v letech 2011 – 2015

Graf č. 3.9: Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP k 31. 12. 2015

Graf č. 3.10: Teritoriální struktura pojistné angažovanosti EGAP 2011 – 2015

Graf č. 3.11: Hlavní klienti EGAP pojišťovny v roce 2015

Graf č. 3.12: Podíl bank na pojistné angažovanosti k 31. 12. 2015

Graf č. 3.13: Počet uzavřených smluv produktů ČSOB pro export v letech 2011 – 2016

Graf č. 3.14: Počet bankovních záruk v ČSOB v letech 2011 – 2016

Graf č. 3.15: Potvrzený dokumentární akreditiv ČSOB v letech 2011 – 2016

Graf č. 3.16: Nepotvrzený dokumentární akreditiv ČSOB v letech 2011 – 2016

Graf č. 3.17: Exportní odběratelský úvěr ČSOB v letech 2011 – 2016

Seznam obrázků

Obrázek č. 1.1: Schéma průběhu dokumentárního akreditivu

Obrázek č. 1.2: Schéma průběhu dokumentárního inkasa

Obrázek č. 1.3: Schéma bankovní záruky na příkladu ČSOB

Obrázek č. 1.4: Druhy bankovních záruk poskytovaných na komerčních principech

Obrázek č. 1.5: Schéma exportního odběratelského úvěru – úvěrová smlouva s odběratelem

Obrázek č. 1.6: Produktová nabídka EGAP

Přílohy

Příloha č. 1 – Cenový sazebník ČSOB

Záruky	Přijaté záruky	Vydané záruky (včetně příslibů záruk)
Avizování a registrace / Vystavení záruky	1 000 Kč	5 000 Kč + závazková odměna [1)] p. a. (dle míry úvěrového rizika)
Posouzení textu záruky nebo textu změny záruky / Návrh textu záruky nebo jeho konzultace	500 Kč	3 000 Kč
Avizování a registrace změny záruky / Změna vydané záruky	1 000 Kč	1 500 Kč
Uplatnění záruky	1 500 Kč	1 500 Kč

[1)] Účtuje se předem za každé i započaté 3měsíce (počínaje dnem vystavení záruky), min. 1 000 Kč. V případě, že záruka nevstoupí v účinnost, částka odměny se nevrací. V případě vypovězení záruky za celní dluh je účtována i za další období, dokud nebude závazek ČSOB ukončen v souladu s celním zákonem.

Dokumentární akreditivy	Exportní / dodavatelské	Importní / odběratelské
Avizování nebo zvýšení částky akreditivu	0,2 % z částky akreditivu, min. 1 500 Kč	–
Potvrzení nebo zvýšení částky potvrzeného akreditivu	riziková přirážka (p. a. dle bonity vystavující banky)	–
Prodloužení potvrzeného akreditivu	1500 Kč + riziková přirážka (p. a. dle bonity vystavující banky)	–
Otevření nebo zvýšení a/nebo prodloužení akreditivu	–	0,3 % z částky akreditivu za 1. čtvrtletí, 0,1 % / každý další započatý měsíc, min. 1 500 Kč + riziková přirážka (p. a. dle míry úvěrového rizika)

Výplata akreditivu včetně přezkoumání dokumentů	0,3 % z částky dokumentů, min. 1 500 Kč	0,3 % z částky dokumentů, min. 1 500 Kč
Akceptace směnky a/nebo odložená platba v rámci potvrzeného nebo námi otevřeného akreditivu včetně přezkoumání dokumentů	riziková přirážka (p. a. dle bonity vystavující banky)	riziková přirážka (p. a. dle míry úvěrového rizika)
Změna/zrušení akreditivu (mimo zvýšení)	1 500 Kč	1 500 Kč
Registrace akreditivu	1 500 Kč	–
Převod akreditivu	0,2 % z částky převedeného akreditivu, min. 1 500 Kč	0,2 % z částky převedeného akreditivu, min. 1 500 Kč
Převod výnosu akreditivu ve prospěch klienta jiné banky	1 500 Kč	1 500 Kč
Oznámení o postoupení výtěžku z akreditivu a/nebo o přijetí neodvolatelného příkazu k úhradě	1 500 Kč	–
Uvolnění zboží zaslaného k dispozici ČSOB	–	500 Kč
Nesrovnalosti v dokumentech	1 500 Kč	1 500 Kč
Předběžná kontrola dokumentů	1. předkontrola zdarma, 150 Kč opakovaná kontrola každého dokumentu	–

– Není uplatňováno nebo není k dispozici.
Zdroj: ČSOB