

# Dokumentární akreditiv v praxi

6. zcela přepracované a rozšířené vydání

Pavel Andrlé

*komplexní seznámení s dokumentárním akreditivem,  
právními souvislostmi a s jeho využitím v praxi*

*podrobné vysvětlení náležitostí  
akreditivu a postupů bank*

*vzory nejpoužívanějších dokumentů a přehled  
náležitostí kontrolovaných bankami*

*instrukce pro vystavení  
dokumentárního akreditivu*

*financování akreditivů*

*prakticky zaměřená publikace  
pro každodenní použití*



# Dokumentární akreditiv v praxi

6. zcela přepracované a rozšířené vydání

Pavel Andrlé



Grada Publishing

**Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

*Edice Finanční trhy a instituce*

**Bc. Pavel Andrlé**

**Dokumentární akreditiv v praxi**

6. zcela přepracované a rozšířené vydání

---

**TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:**

Vydala GRADA Publishing, a.s.  
U Průhonu 22, Praha 7, jako svou 5397. publikaci

Realizace obálky Jan Dvořák  
Foto na obálce allphoto.cz  
Sazba Jan Šístek  
Odpovědná redaktorka Ing. Michaela Průšová  
Počet stran 208  
Šesté vydání, Praha 2001, 2002, 2003, 2008, 2011, 2013  
Vytiskla Tiskárna v Ráji s.r.o., Pardubice

---

© GRADA Publishing, a.s., 2013

ISBN 978-80-247-4830-6

---

**ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:**

ISBN 978-80-247-8937-8 (ve formátu PDF)  
ISBN 978-80-247-8938-5 (ve formátu EPUB)

GRADA Publishing: tel.: 236 264 401, fax: 236 264 400, [www.grada.cz](http://www.grada.cz)

# Obsah

Předmluva .....	7
Úvodní slovo .....	9
Poděkování .....	11
Smysl a cíle této publikace – praktického průvodce pro české exportéry .....	13
<b>I. OBECNÁ ČÁST: ÚVOD DO PROBLEMATIKY DOKUMENTÁRNÍCH AKREDITIVŮ .....</b>	<b>15</b>
<b>1. Platební metoda – placení dokumentárním akreditivem .....</b>	<b>15</b>
1.1 Stručná charakteristika platebních metod .....	15
<b>2. Dokumentární akreditiv – základní charakteristika .....</b>	<b>21</b>
2.1 Co je to dokumentární akreditiv? .....	21
2.2 Druhy dokumentárních akreditivů .....	22
2.3 Potvrzený nebo nepotvrzený akreditiv .....	22
2.4 Strany zúčastňující se akreditivní operace .....	23
2.5 Postup při provádění akreditivní operace .....	23
2.6 Speciální typy dokumentárních akreditivů .....	25
<b>3. Vztahy mezi stranami akreditivní operace .....</b>	<b>29</b>
3.1 Vztah mezi exportérem a importérem – obchodní kontrakt .....	29
3.2 Vztah mezi importérem a jeho bankou – bankou vystavující akreditiv .....	29
3.3 Vztah mezi vystavující bankou a bankou avizující akreditiv beneficiantovi – exportérovi .....	30
3.4 Vztah mezi exportérem a vystavující bankou .....	30
3.5 Vztah mezi potvrzující bankou a exportérem .....	31
3.6 Ostatní vztahy .....	31
<b>4. Hlavní principy dokumentárního akreditivu .....</b>	<b>34</b>
4.1 Princip neodvolatelnosti (neodvolatelný akreditiv) .....	34
4.2 Princip nezávislosti na ostatních smluvních vztazích .....	34
4.3 Princip dokumentárnosti .....	34
4.4 Princip vyloučení odpovědnosti bank .....	34
<b>5. Hlavní náležitosti dokumentárního akreditivu .....</b>	<b>36</b>
5.1 Akreditiv ve formě swiftové zprávy .....	36
5.2 Akreditiv vystavený v telexové formě .....	47
5.3 Akreditiv vystavený ve formě dopisu .....	49
<b>6. Použitelnost akreditivu .....</b>	<b>50</b>
6.1 Jednotlivé způsoby použitelnosti akreditivu a možnosti zúčastněných bank v akreditivní operaci .....	51
<b>II. PRAKTICKÁ ČÁST – POSTUP PŘI PROVÁDĚNÍ DOKUMENTÁRNÍHO AKREDITIVU .....</b>	<b>55</b>
<b>7. Předkontraktní příprava v souvislosti s importním a exportním dokumentárním akreditivem .....</b>	<b>55</b>
7.1 Co by měl importér učinit před podepsáním příslušné obchodní smlouvy .....	55
7.2 Co by měl exportér učinit před podepsáním příslušné obchodní smlouvy .....	55
7.3 Obchodní kontrakt mezi exportérem a importérem .....	56
7.4 Dokumentární akreditiv jako způsob zaplacení hodnoty zboží .....	56
<b>8. Kupní smlouva .....</b>	<b>57</b>
8.1 Náležitosti smlouvy .....	57
8.2 Dokumentární akreditiv – platební podmínka zaplacení kupní smlouvy .....	57
8.3 Incoterms .....	58

<b>9. Importní dokumentární akreditiv – provedení operace</b>	<b>61</b>
9.1 Vystavení dokumentárního akreditivu	61
9.2 Vlastní vystavení akreditivu	62
Příloha 1: Příkaz k vystavení neodvolatelného dokumentárního akreditivu	64
<b>10. Exportní dokumentární akreditiv – provedení operace</b>	<b>85</b>
10.1 Avizování dokumentárního akreditivu beneficiantovi	85
10.2 Vlastní avizování akreditivu	87
Příloha 2: Pomůcka pro orientaci ve swiftové zprávě MT 700 – vystavení akreditivu (nejčastěji používaná pole relevantní pro beneficianta akreditivu, stav k listopadu 2013)	88
Příloha 3: Avizování exportního akreditivu beneficiantovi – vzor bankovního formuláře	90
Příloha 4: Pomůcka pro beneficianta pro kontrolu došlého aviza akreditivu	91
<b>11. Změna dokumentárního akreditivu</b>	<b>92</b>
11.1 Swiftová forma změny	92
11.2 Praktický postup změny akreditivu	93
<b>12. Vystavení dokumentů</b>	<b>95</b>
<b>13. Prezentace dokumentů</b>	<b>96</b>
Příloha 5: Exportní akreditiv (Pomůcka pro kontrolu dokumentů)	97
Příloha 6: Vzor průvodního dopisu k prezentovaným dokumentům	98
<b>14. Nesrovnalosti v dokumentech – možnosti řešení</b>	<b>99</b>
14.1 Opravitelné nesrovnalosti	99
14.2 Neopravitelné nesrovnalosti	99
<b>15. Čerpání akreditivu</b>	<b>103</b>
15.1 Čerpání akreditivu použitelného platbou na viděnou	103
15.2 Čerpání akreditivu použitelného odloženou platbou	104
15.3 Čerpání akreditivu použitelného akceptací směnky	105
15.4 Čerpání akreditivu použitelného negociací	107
Příloha 7: Postup při provádění dokumentárního akreditivu (schematický přehled)	109
<b>III. FINANCOVÁNÍ AKREDITIVŮ</b>	<b>112</b>
<b>16. Financování exportních a importních dokumentárních akreditivů</b>	<b>112</b>
16.1 Importní financování za pomoci akreditivů	112
16.2 Předexportní a exportní financování za pomoci akreditivů	114
<b>IV. KONTROLA DOKUMENTŮ</b>	<b>121</b>
<b>17. Kontrola dokumentů – nesrovnalosti v dokumentech</b>	<b>121</b>
17.1 Obecná pravidla kontroly dokumentů – povinnosti bank	121
17.2 Vlastní kontrola dokumentů	122
<b>18. Kontrola jednotlivých dokumentů</b>	<b>132</b>
18.1 Obchodní dokumenty	133
18.2 Finanční dokumenty	161
18.3 Dopravní dokumenty	165
18.4 Pojistné dokumenty	199
<b>Seznam literatury</b>	<b>203</b>
<b>Rejstřík</b>	<b>205</b>

# Předmluva

Vnější ekonomické vztahy a zahraniční obchod byly, jsou a budou v naší ekonomice velmi významným prvkem. Výměna zboží a služeb je každodenní součástí našeho života. Jedním z nejdůležitějších prvků této činnosti je způsob finančního zajištění obchodních operací. K tomu slouží celá řada finančních nástrojů, které jsou dnes používány po celém světě.

Akreditiv je dnes pokládán za jeden z nejstarších platebních nástrojů, který se používá jak v zahraničním, tak i ve vnitřním obchodě.

Řada zemí má dokumentární akreditivy upraveny v příslušných zákonech. Vycházelo se však z toho, že vztahy mezi zúčastněnými stranami se vyvíjely v bankovní praxi dlouhodobě a jsou dány určitými zvyklostmi. Na základě standardní bankovní praxe Mezinárodní obchodní komora v Paříži vydala sjednocující dokumenty *Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy* a nedávno též mezinárodní pravidla *ISP 98 (International Standby Practices)*, které jsou pravidelně revidovány. Tyto dokumenty nemají povahu právních norem, jsou však bankami akceptovány. Své závaznosti mohou nabýt uvedením doložky, že „tento akreditiv podléhá Jednotným zvyklostem a pravidlům pro dokumentární akreditivy, revize 2007, publikace ICC č. 600“.

Praxe ukazuje, že je nezbytné stále se zabývat všemi prvky procesu směny. Neznalost či podceňování této činnosti může vést ke ztrátám, které často zdegradují kvalitní práci a snahu výrobců a obchodníků.

Tato publikace je zaměřena na pomoc všem těm, kteří se zabývají či se hodlají zabývat obchodní činností a chtějí maximálně čelit všem ztrátám a nebezpečím, které z této činnosti vyplývají. Obrací se především na ty, kteří se potřebují hlouběji seznámit s funkcí dokumentárního akreditivu jako jednoho z nejbezpečnějších platebních nástrojů současnosti.

Publikace je zdárným přínosem pro činnost všech podnikatelů, především exportérů v České republice.

Ing. Josef Cílek, CSc.  
viceprezident Hospodářské komory ČR





# Úvodní slovo

Dokumentární akreditiv je bankovním produktem, v jehož standardizaci a celkovém rozvoji do jeho dnešního celosvětově dominantního postavení v oblasti financování zahraničního obchodu hrála zásadní roli Mezinárodní obchodní komora (ICC). Již v roce 1933 sestavila první „Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy“, které byly postupně několikrát revidovány. Tato odborná činnost ICC byla velmi úspěšná, její zvyklosti dosáhly celosvětového přijetí. Dnes se prakticky nesetkáme s obchodním akreditivem, který by jim nebyl podřízen.

ICC dbá o standardizaci a funkčnost tohoto platebního systému i dalšími činnostmi. Pravidelná zasedání bankovní komise ICC se zabývají otázkami interpretace těchto pravidel v praxi. Je zřízen a zajišťován systém pro řešení sporů v oblasti dokumentárních akreditivů DOCDEX. ICC zajišťuje vydavatelskou a školicí činnost, certifikace odbornosti v této oblasti apod.

Dokumentární akreditivy jsou velmi sofistikované bankovní instrumenty, jejichž správné pochopení a používání je pro každého uživatele nutností. Ať už se jedná o exportéra, importéra či banku, pro všechny zúčastněné strany správné používání či poskytování akreditivů je velkým přínosem, na druhou stranu jejich podcenění či ignorace může vést (a zpravidla vede) k velkým časovým i materiálním ztrátám.

Tato publikace usnadní všem uživatelům, a především exportérům a importérům, používání akreditivů v praxi. Praktickým způsobem vysvětluje princip dokumentárního akreditivu, postupy, povinnosti i závazky jednotlivých zúčastněných stran. Autorovým cílem bylo vytvořit „referenční publikaci“, proto konzultoval mnohé otázky s předními odborníky nejen v oblasti dokumentárního platebního styku, ale i v mnoha relevantních oborech zahraničního obchodu, mezinárodní dopravy, pojišťovnictví apod. Domnívám se, že výsledkem je přesně to, co naši podnikatelé potřebují – komplexně zpracovaná praktická příručka, která jim usnadní každodenní obchodní styk s obchodními partnery a bankami v souvislosti s dokumentárními akreditivy.

Pevně věřím, že publikace přispěje k lepšímu porozumění tomuto velmi sofistikovanému bankovnímu produktu a v praxi pomůže akreditivu být tím, čím by být měl – tedy standardním platebním instrumentem, usnadňujícím exportní aktivity našich společností a významně snižujícím rizika, se kterými se setkávají v zahraničním obchodě.

Ing. Vladimír Prokop

výkonný ředitel Národního výboru ICC v ČR v letech 1999 až 2008



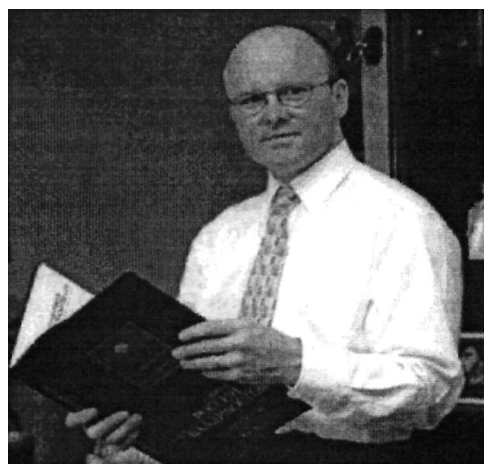
## Poděkování

*Publikaci věnuji všem, kteří si dokumentární akreditiv oblíbili a pro které se stal něčím víc, než jen pouhou profesí.*

*Autor*

*„For me it is a great pleasure to be associated with this book and to be acknowledged as one of the contributors. Not alone does this book provide a practical ‘road-map’ through the complexities of Documentary Credits but it does so in a very practical and structured manner. The countless hours I have spent in discussing technical issues with Mr. Andrle has been a great pleasure, particularly as Mr. Andrle provided the excellent Czech beer to stimulate our thinking. An excellent piece of work which should be on the book-shelf of every serious Documentary Credit Professional.“*

„Je pro mě velkým potěšením být spojen s touto knihou a být jedním z těch, kteří přispěli k jejímu vzniku. Tato publikace nepředstavuje pouze praktickou „cestovní příručku“ na spletitých cestách, kterými se ubírají dokumentární akreditivy, ale činí tak velmi praktickým a strukturovaným způsobem. Bezpočetné hodiny diskusí s autorem věnované technickým otázkám byly velmi příjemné, zvláště pak díky tomu, že pan Andrle zajišťoval excelentní české pivo ke stimulaci našeho uvažování. Vzniklo výborné dílko, které by nemělo chybět v knihovně žádného skutečného profesionála pracujícího s dokumentárními akreditivy.“



**Vincent O'Brien**

*expert trade finance*

*člen výkonného výboru Bankovní  
komise ICC*

Děkuji všem svým přátelům, kolegům a dalším odborníkům, kteří se významně podíleli na vytvoření této publikace. Bez jejich znalostí, mnohaletých zkušeností a „dobré vůle“ by nikdy nevznikla. Moje poděkování patří zejména následujícím osobnostem:

**JUDr. Zdeněk Pišek** – právník ČSOB, a. s., přední odborník na problematiku práva zahraničního obchodu a směnečného práva;

**Ing. Marie Marvanová** – přední odborník v oboru trade finance;

**Květuše Grmelová** – bývalá dlouholetá pracovníce ČSOB, a. s., přední odborník na oblast dokumentárního platebního styku;

**JUDr. Miroslav Šubert** – přední odborník na oblast zahraničního obchodu a mezinárodní dopravy, expert ICC ČR;

**JUDr. Miloš Pohůnek** – přední odborník na oblast zahraničního obchodu a mezinárodní dopravy, místopředseda Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře ČR;

**Ing. František Janátka, CSc.** – přední odborník na zahraniční obchod, obchodní ředitel Institutu mezinárodního obchodu, dopravy a spedice, o. p. s.;

**Ing. Vladimír Prokop** – bývalý výkonný ředitel Národního výboru ICC Česká republika;

**Ing. Blanka Jarošová** – manažerka dokumentárních akreditivů inkas a směnek ČSOB, a. s.;

**Ing. Helena Černá** – specialista na dokumentární akreditivy ČSOB, a. s.;

**Helena Požárská** – bývalý specialista na dokumentární akreditivy ČSOB, a. s.;

**Martin Festa**, – Trade Services Manager, HSBC, pobočka Praha;

**Ing. Jitka Coufalová** – specialista trade finance (bankovní záruky) ČSOB, a. s.;

**Ing. Alexander Šafařík** – předseda FITPRO, poradce předsedy představenstva Institutu pro testování a certifikaci, a. s. a místopředseda pracovní skupiny Rady pro strategii NPK;

**Marie Myšková** – týmový vedoucí trade finance – bankovní záruky, LBBW Bank CZ, a. s.;

**Hana Hudcová** – bývalý specialista na dokumentární obchody Union banka, a. s.;

**Vincent O'Brien** – irský konzultant v oblasti trade finance, ředitel poradenské firmy GTI Learning a expert ICC;

**Ing. Radek Dobáš** – vedoucí oddělení dokumentárních plateb, ČS, a. s.

**Ing. Jiří Schweinert** – vedoucí oddělení bankovních záruk, bývalý vedoucí oddělení dokumentárních akreditivů, KB, a. s.

Dále děkuji zejména těmto společnostem a institucím:

**ČSKD Instrans, a. s.; Hospodářská komora České republiky; SGS ČR, s. r. o.;**

**Bureau Veritas Czech Republic; Česká pojišťovna, a. s.; Česká pošta, s. p.; ČSPL, a. s. Děčín;**

**DHL International (Czech Republic), s. r. o.; NH-Trans, s. r. o.; Inspekta, a. s.**

a všem dalším, kteří publikaci podpořili.

Pavel Andrlé  
autor

# Smysl a cíle této publikace – praktického průvodce pro české exportéry

Vážení čtenáři,

dostává se vám do rukou publikace, která si klade za cíl poskytnout ucelený a především prakticky orientovaný přehled problematiky dokumentárního platebního instrumentu — dokumentárního akreditivu. Komplexním způsobem se zabývá jedním z nejstarších platebních instrumentů v zahraničním obchodě, a to z pohledu standardních pravidel, podle kterých se provádí na celém světě, tj. „Jednotných zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy“, a současně z pohledu naší bankovní praxe.

## Základní části titulu:

- I. Obecná část** obsahuje podrobné seznámení s dokumentárním akreditivem, jeho rolí a postavením ve financování zahraničního obchodu. Akreditiv je zde porovnáván s jinými platebními metodami z hlediska výhod či nevýhod pro obchodní strany. Naleznete zde přehledně zpracované souvislosti mezi dopravními dokumenty používanými v zahraničním dokumentárním platebním styku a zbožím, ke kterému se vztahují. Dále zde představujeme hlavní prvky dokumentárního akreditivu – charakter závazku bank(y) z akreditivu, princip nezávislosti na obchodních kontraktech, vztahy mezi jednotlivými stranami, které se zúčastňují akreditivní transakce, a další. Dokumentární akreditiv popisujeme tím nejpraktičtější způsobem, oproti jiným podobným publikacím, které se mu věnují v obecné rovině. Akreditivní listinu (v praxi obvykle zasílanou mezibankovním telekomunikačním systémem SWIFT), jež stanovuje podmínky akreditivu, popisujeme postupně, „položku po položce“. Jednotné zvyklosti a pravidla pro dokumentární akreditivy jsou zde vysvětleny (včetně různých možností) přímo v souvislosti s jednotlivými náležitostmi akreditivu.
- II. Praktická část** již podrobněji vysvětluje postup v akreditivní operaci – od předkontrakční přípravy, přes sestavení obchodní smlouvy (s důrazem na část týkající se podmínek placení prostřednictvím dokumentárního akreditivu) a vystavení akreditivu až ke komplementaci akreditivem požadovaných dokumentů, k jejich prezentaci a čerpaní akreditivu. Zde se obeznámíte s běžnými postupy a povinnostmi jednotlivých bank v akreditivní operaci i s případnými problémy a způsoby, jak se jim v praxi vyhnout. Značná pozornost je věnována problematice vystavení akreditivu, tj. řádnému vyplnění příkazu k vystavení dokumentárního akreditivu. Pro importéra je velmi důležité, aby požadované dokumenty co možná nejvíce prokazovaly splnění dodacích a dalších podmínek ze strany exportéra, aby dodávka zboží byla učiněna včas, v požadovaném množství a kvalitě. Je tedy naprostou nezbytností, aby importér správně zvolil požadované dokumenty (dle kupní smlouvy) a správně a dostatečně je v instrukcích k vystavení dokumentárního akreditivu upřesnil. Budeme se zde též podrobně zabývat i avizováním a potvrzováním akreditivů a prezentací dokumentů.
- III. Financování akreditivů:** Akreditiv není jen zajišťující platební instrument, ale může posloužit i jako nástroj financování. Importér často potřebuje odklad platby nebo bankovní úvěr na financování svého dovozu. Exportér často hledá možnosti předexportního financování, tj. financování výroby a expedice zboží. Pokud poskytuje obchodní úvěr – odklad platby – importérovi, sám může potřebovat příslušnou pohledávku financovat, tedy exportní financování. Tato část publikace čtenáře přehledně seznámí s různými formami financování v souvislosti s akreditivy.
- IV. Kontrola dokumentů:** Akreditiv plní požadovaný účel ve vztahu k exportérovi, tj. zajišťuje mu zaplacení kupní ceny jím dodávaného zboží, ale pouze tehdy, splní-li exportér všechny dané podmínky; jinými slovy, předloží-li včas dokumenty striktně odpovídající podmínkám akreditivu. V praxi s tímto požadavkem bývá spojeno velké množství komplexních problémů a nejasností, proto velmi často dochází k tomu, že v dokumentech prezentovaných exportérem jsou bankami nalezeny nesrovnalosti. Tato část publikace vás seznámí s požadavky na dokumenty podle „Jednotných zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy, publ. ICC č. 600, revize 2007“ tak, jak jsou aplikovány bankami. Znalost těchto pravidel je pro exportéra používajícího akreditiv naprosto klíčová – jediné tak může podmínky akreditivu splnit a dostat včas zaplacen!



# I. OBECNÁ ČÁST: ÚVOD DO PROBLEMATIKY DOKUMENTÁRNÍCH AKREDITIVŮ

Postupující globalizace světové ekonomiky a nebývalý pokrok v rozvoji mezinárodní dopravy a informačních technologií dnes umožňují obchodování i s těmi nejdlejšími místy naší planety. Pro mnoho obchodních transakcí placení předem před dodávkou zboží (nebo služeb) nebo naopak dodání zboží na obchodní úvěr nepřipadá v úvahu z důvodu velkých rizik s tím spojených. Jedná se především o obchod s rozvojovými zeměmi Asie, Afriky, Latinské Ameriky, Středního východu či východní Evropy (tzv. *emerging markets*<sup>1</sup>), ale i s některými subjekty z vyspělých zemí Evropy, Severní Ameriky či Asie.

V posledním desetiletí dvacátého století světová ekonomika prošla opět několika „globálními ekonomickými turbulencemi“, např. mexickou a následnou latinskoamerickou krizí, krizí ruské a asijské ekonomiky, a tak si ekonomické subjekty opět byly nuceny uvědomit význam správného řízení rizik (především kreditních, měnových, ale i teritoriálních – *country risk*<sup>2</sup>) a volby odpovídajících platebních a jiných bankovních (pojistných apod.) zajišťovacích instrumentů. V současné době (počátek druhé dekády jednadvacátého století) se stále potýkáme s následky globální finanční a následné ekonomické krize, která zasáhla světovou ekonomiku koncem roku 2008. Jsme svědky návratu k osvědčeným zajišťujícím platebním instrumentům, větší pozornosti věnované příslušným platebním rizikům.

Dokumentární akreditiv jako jeden z nejstarších bankovních instrumentů hraje v zahraničním obchodě obrovskou a nezastupitelnou roli, neboť v případě správného provedení významně snižuje či odstraňuje některá rizika, se kterými se v zahraničním obchodě setkáváme. Navíc je jakýmsi kompromisem mezi zájmy exportéra a importéra v zahraničním obchodě; může poskytnout vyvážené výhody pro obě strany.

## 1. Platební metoda – placení dokumentárním akreditivem

V zahraničním platebním styku rozeznáváme čtyři hlavní platební metody. V praxi se samozřejmě setkáváme s jejich různými formami i kombinacemi. Mějme na paměti, že se jedná o „platební metody“, tj. způsoby zaplacení kupní ceny vzhledem k okamžiku předání zboží od exportéra k importérovi. Placení dokumentárním akreditivem má mezi nimi výjimečné postavení, neboť k platebnímu závazku importéra, vyplývajícího z kupní smlouvy, přistupuje nový samostatný závazek vystavující, popř. i potvrzující banky (je-li akreditiv potvrzen), který vychází z akreditivu. Exportér, v jehož prospěch je dokumentární akreditiv vystaven, se takto efektivně zajišťuje proti platebnímu riziku importéra (tedy riziku, že by mu importér nezaplatil). Na druhou stranu importér je zajištěn proti bezdůvodnému placení, platí za dokumenty vztahující se k objednanému zboží, které sám v rámci akreditivu požadoval a specifikoval.

### 1.1 Stručná charakteristika platebních metod

#### 1.1.1 Platba předem

Termínem **platba předem** rozumíme zaplacení celé kupní ceny zboží před odesláním zboží exportérem.

V praxi placení touto metodou probíhá tak, že exportér odesílá zboží podle dohody s importérem až poté, co obdrží celou kupní cenu zboží na svůj bankovní účet. Pro exportéra se samozřejmě jedná o nejvýhodnější a nejbezpečnější způsob z hlediska platebního rizika od importéra i země importéra, neboť tato rizika nepodstupuje. Taková platební metoda je naopak značně nevýhodná pro druhou stranu – importéra, který nejdříve platí kupní cenu zboží a až poté je obdrží (pokud vše dobře dopadne). Bezpochyby záleží i na dalších ujednáních kupní smlouvy i na rozhodném právu, podle kterého se kupní smlouva řídí, dále na tom, jaká ostatní rizika importér podstupuje a jaké má možnosti náhrady v případě, že zboží není dodáno včas, v požadované kvalitě či vůbec ne. Avšak i když právo bude na jeho

<sup>1</sup> Tímto termínem se obecně nazývají nové, „vynořující se trhy“; jedná se především o nové tržní ekonomiky zemí Asie, Latinské Ameriky a východní Evropy.

<sup>2</sup> Country risk – riziko země; většinou se nazývá teritoriálním rizikem. Obecně představuje riziko, že subjekt v této zemi nebude moci splnit své závazky s ohledem na politickou nebo ekonomickou situaci země (např. z důvodu devizových restrikcí, politických nepokojů apod.).

straně, domoci se tohoto svého práva a příslušné náhrady či odškodnění není vůbec jednoduché. I když importér získá rozhodnutí příslušného soudu ve svůj prospěch, úspěšný výkon tohoto rozhodnutí může být znemožněn změnou situací u exportéra (finanční, výrobní apod.). Proti těmto rizikům je vhodné se zajišťovat, např. odpovídajícími bankovními zárukami nebo standby akreditivy. Využití platební metody placení předem bývá v některých méně rozvinutých zemích legislativně, resp. nařízeními centrální banky, omezeno.

## 1.1.2 Placení po dodání zboží

Jedná se o platební metodu, kdy importér platí až poté, co obdrží zboží (nejčastěji po určité době, např. po dvaceti až třiceti dnech od data vystavení faktury; tyto lhůty mohou však přesáhnout i devadesát dní). V tomto případě exportér (pokud není zajištěn jiným způsobem) nese plně úvěrové riziko importéra (poskytuje mu obchodní úvěr) i jeho země (*country risk*). Exportér na základě objednávky zasílá (popř. předává) zboží importérovi a očekává od něho platbu. Je jasné, že na tuto platební metodu exportér přistupuje pouze na základě dobrých zkušeností s platební morálkou importéra a za předpokladu akceptovatelných teritoriálních rizik jeho země, nebo popř. je-li proti těmto rizikům zajištěn jinak (např. bezregresním faktoringem<sup>3</sup>, platební zárukou, standby akreditivem<sup>4</sup> či pojištěním úvěrových a teritoriálních rizik). Pokud by takto zajištěn nebyl a importér by mu za zboží nezaplatil, jedinou možností by zůstalo podstoupit časově i finančně náročnou soudní při a bohužel ani rozhodnutí soudu ve prospěch exportéra nemusí znamenat vykonání rozsudku z důvodu finančního úpadku importéra.

**Poznámka:** Do skupiny platební metody „placení po dodání zboží“ patří i způsoby placení s dlouhodobější splatností. Jde o dlouhodobé úvěry, které většinou bývají zajištěny pojištěním se státní podporou (pojišťovnou typu EGAP) apod., ale protože se jedná o samostatnou problematiku, a termín „placení po dodání zboží“ se v této souvislosti běžně nepoužívá, hovoříme o do-  
davatelském či odběratelském úvěru.

Výše uvedené platební metody mají společnou vlastnost: vždy jsou jednoznačně výhodné pro jednu obchodní stranu – platba předem pro exportéra, platba po dodání zboží naopak pro importéra. Používají se, pokud si to „vynutí tržní podmínky“. Tím chceme říci, že záleží na postavení smluvních stran na trhu, na jejich vzájemných vztazích, na cenách příslušného zboží, na rizicích apod. Pokud se obchodní strany nedohodnou na žádné z těchto platebních metod, tedy jinými slovy řečeno postavení žádné obchodní strany není převažující, mají možnost použít jednu ze dvou následujících „kompromisních“ platebních metod – placení prostřednictvím dokumentárních plateb, tj. dokumentární inkaso nebo dokumentární akreditiv. V praxi se též často používá kombinace platebních metod, např. 30 % kupní ceny je placeno předem a zbývajících 70 % po dodání zboží apod.

## 1.1.3 Dokumentární platby

Kompromisem mezi zájmy smluvních stran exportéra a importéra bude „placení proti zboží“. Je pochopitelné, že pokud se smluvní strany dobře neznají, anebo mezi nimi existuje nedůvěra či pochybnost o ochotě či schopnosti druhé strany dostát svým závazkům, budou hledat řešení, které ponechá exportérovi kontrolu nad zbožím až do okamžiku zaplacení; ideálním řešením tedy je, když se okamžik zaplacení importérem ve prospěch exportéra překrývá s okamžikem, kdy importér získá kontrolu nad zbožím.

Dokonalým způsobem, který by zabezpečil toto „placení proti zboží“, by byla platba v hotovosti proti převzetí příslušného zboží. V praxi se takto v zahraničním obchodě z pochopitelných důvodů nepostupuje, **naopak byl vyvinut jiný způsob, který představuje de facto zaplacení proti zboží, a to proti dispozičním dokumentům, které toto zboží představují, anebo proti uvolnění zboží ve prospěch importéra.**

Jinými slovy, vyvážený kompromisní vztah mezi zájmy smluvních stran exportéra a importéra představuje i zaplacení proti získání kontroly nad zbožím prostřednictvím příslušných dokumentů nebo proti uvolnění zboží ve prospěch importéra.

Velmi důležitou roli v zahraničním obchodě samozřejmě hrají i ostatní dokumenty, např. některé jsou nutné k celnímu projednání, k získání preferenčních celních sazeb, ke schválení vpuštění zboží do oběhu v zemi importéra a podobně.

Dokumenty hrají v dokumentárním platebním styku klíčovou roli, vždy se platí pouze proti dokumentům!

<sup>3</sup> Jedná se o způsob financování prodejem krátkodobých pohledávek finanční společnosti – faktorovi (finanční společnosti provozující faktoring, může jej provádět i banka) bez zpětného postihu na exportéra – postupitele pohledávky.

<sup>4</sup> Standby akreditiv je speciálním typem dokumentárního akreditivu, který plní funkci záruky. Na rozdíl od běžného komerčního akreditivu je čerpán tehdy, pokud zajištěný závazek smluvní protistrany není splněn (smluvní strana nezaplatila, nedodržela podmínky kontraktu apod.). Můžeme tedy říci, že standby akreditiv je záruka ve formě dokumentárního akreditivu.



Nyní se podíváme na možnosti získání kontroly nad zbožím prostřednictvím dokumentů:

#### a) Dispoziční dokumenty, které představují dispoziční právo ke zboží

Dispoziční dokument představuje zboží v něm uvedené, právo disponovat s ním. Jinými slovy ten, kdo je oprávněným držitelem tohoto dokumentu, má právo, dané mu výstavcem dokumentu, disponovat se zbožím proti předložení tohoto dispozičního dokumentu. Je-li vystaven na řad, tj. v obchodovatelné formě, může být převeden na nového držitele pouhým indosamentem (rubopisem) na rubu dokumentu a předáním, čímž bude převedeno i dispoziční právo ke zboží (neboť to je vázáno právě na zmíněný dokument). V praxi se jedná především o námořní konosament<sup>5</sup> či o některé multimodální dopravní<sup>6</sup> dokumenty, zahrnující námořní dopravu, říční náložný list (říční konosament) či skladištní list (*warrant*) nebo vydací list (*delivery order*). Pro úplnost dodáváme, že dispoziční dokumenty mohou být vystaveny i na doručitele nebo na jméno. Pokud je dokument vystaven na doručitele, pak je převod dispozičního práva ke zboží v něm uvedenému ještě snadnější – stačí pouhé předání tohoto dokumentu novému držiteli. Dokument vystavený na doručitele se v praxi vyskytuje již velmi zřídka, především z důvodů rizik zneužití neoprávněným držitelem dokumentu a též proto, že může být plně nahrazen dispozičním dokumentem vystaveným na řad a nevyplněným indosamentem (používá se též výraz indosament *in blank*, resp. *bianko indosament*). Je-li dispoziční dokument vystaven na jméno, v takovém případě je obvykle možné dispoziční právo převést pouze cesí.

Dispoziční právo ke zboží (tedy kontrolu nad zbožím) lze převést na jinou osobu (je-li příslušný dokument vystaven na řad) pouhou indosací na rubu a fyzickým předáním dispozičního dokumentu. Je-li dispoziční dokument vystaven na doručitele, stačí k převodu dispozičního práva pouhé předání tohoto dispozičního dokumentu.

Protože se v praxi vytvořilo jen několik dispozičních dokumentů (pouze pro námořní a říční dopravu nebo pro některé případy multimodální dopravy obsahující námořní dopravu, a pro uskladnění), vyvinulo se i jiné, náhradní řešení, které **zabezpečuje, že se importér dostane ke zboží až poté, co zaplatí.**

#### b) Uvolnění kontroly nad zbožím ve prospěch importéra po zaplacení

V tomto případě exportér odešle zboží k dispozici nějaké třetí důvěryhodné osobě (většinou to bývá zasílatel v zemi importéra nebo ve výjimečných případech i banka, pokud k tomu dopředu svolí!), která je pověřena uvolnit zboží ve prospěch importéra až poté, co importér zaplatí hodnotu dokumentů. Toto řešení se používá v případech legitimálních dopravních dokumentů, které nepředstavují dispoziční právo ke zboží v něm uvedené, ale je pouze dokladem o převzetí zboží k dopravě nebo o odeslání zboží a o uzavření přepravní smlouvy mezi příkazcem (tedy tím, kdo si přepravu objednává; nemusí být vždy odesílatelem zboží!) a dopravcem, např. v letecké, silniční, železniční nebo multimodální dopravě.

Dokumentární platby představují způsob, jak lze zabezpečit, aby si exportér prostřednictvím dokumentů ponechal kontrolu nad zbožím až do jeho zaplacení.

Zde musíme upozornit na skutečnost, že tomu tak v praxi vždy nemusí být – vždy bude záležet na tom, jaké dokumenty jsou předkládány, jak jsou vystaveny, ale i na dalších podmínkách příslušné dokumentární operace!

### 1.1.3.1 Dokumentární inkaso

a) Pokud exportér odešle zboží námořní, říční nebo multimodální dopravou zahrnující námořní část, anebo je uskladní a získá od dopravce nebo skladovatele **obchodovatelný dispoziční dokument**, může tento dokument indosovat tzv. nevyplněným indosamentem<sup>7</sup> a **požádat třetí důvěryhodnou stranu (banku) o vydání tohoto dokumentu** (a dalších k obchodnímu případu se vztahujících dokumentů) importérovi **proti zaplacení kupní částky**, nebo může tento dokument **nechat vystavit na řad nějaké třetí důvěryhodné strany** (inkasní banky) nebo **dokument**

<sup>5</sup> Naše legislativa mluví o náložném listu i v případě námořní dopravy, ale protože název konosament je v praxi mezinárodní námořní dopravy běžně používán, ponecháme jej i v našem textu.

<sup>6</sup> Multimodální dopravní dokument kryje dopravu za použití nejméně dvou druhů dopravy, dopravce zodpovídá za celou dopravu z místa převzetí – odeslání zboží až do konečného místa určení.

<sup>7</sup> Indosament se skládá nejčastěji z textu „Na řad“, nebo často i „Za nás na řad“, dále pak ze jména osoby, na jejíž řad je tento cenný papír převeden, a z plného názvu (často daného razítkem) a podpisu současného řádného držitele. Nevyplněný indosament (indosament *in blank*, *bianko indosament*) neobsahuje žádné jméno či název, na koho má být převeden, ale pouze jméno a podpis (a popř. razítko) současného držitele. Cenný papír se v této podobě stává de facto papírem na doručitele.

na její řad převede a požádá tuto stranu o indosování a předání tohoto dokumentu (a dalších k obchodnímu případu vztahujících se dokumentů) importérovi proti zaplacení kupní částky.

- b) Zároveň, jak jsme si vysvětlili výše, exportér může zboží v případě nedispozičního – legitimačního dopravního dokumentu odeslat k dispozici bance či jiné třetí straně a požádat inkasní banku o inkasování kupní částky proti vydání těchto dokumentů a uvolnění zboží ve prospěch importéra (banka, která je uvedena v dokumentu jako příjemce zboží, instruuje dopravce, resp. zasílatele, k vydání zboží importérovi).
- c) Dokumentární inkaso se používá i v případech (a v praxi jsou velmi časté!), kdy exportér žádá inkasní banku o inkasování kupní částky od importéra za dokumenty, které nejsou ani dispoziční, ani z nich nevyplývá dispozice ke zboží ve prospěch banky či jiné třetí strany – tedy v případě, kdy zboží bylo zasláno přímo importérovi. V tomto případě importér obdrží zboží a záleží pouze na něm, zda inkaso přijme a zaplatí či nikoli. Dokumentární inkaso pak ale nesplňuje podmínku zajištění kontroly nad zbožím do zaplacení, resp. poskytnutí platebního závazku (formou akceptace směnky) ze strany kupujícího.

#### Rozeznáváme dva hlavní druhy dokumentárních inkas:

- a) **Dokumenty proti zaplacení** (*documents against payment – D/P*): importér platí inkasní bance inkasní částku (kupní částku plus případné výlohy) a obdrží inkasní dokumenty. Je-li mezi nimi dispoziční dokument, získává tak kontrolu nad zbožím. V případě legitimačního dopravního dokumentu, kdy zboží bylo zasláno k dispozici banky, banka uvolňuje zboží v jeho prospěch (zdůrazňujeme, že k tomu v praxi dochází především v Evropě již velice zřídka, většinou pouze za použití leteckého nákladního listu – AWB).
- b) **Dokumenty proti akceptaci směnky** (*documents against acceptance – D/A*): importér akceptuje směnku na něj vystavenou a získá dokumenty. Opět bude záležet na dokumentech, zda a jakým způsobem získá kontrolu nad zbožím či zboží již obdržel. Importér je směnečně zavázán směnku při splatnosti uhradit proti jejímu předložení, nicméně bude záležet pouze na něm, zda svůj závazek dodrží či nikoli, inkasní banka za to nenesе žádnou odpovědnost.

#### Upozornění!

Vidíme, že u inkasa s podmínkou dokumenty proti akceptaci směnky importér získává dokumenty (a s nimi i případnou kontrolu nad zbožím – viz výše), akceptuje-li směnku, ne tedy proti placení. Můžeme tedy říci, že u dokumentárního inkasa za podmínky D/A se dále výhodnost této platební metody přesouvá ve prospěch importéra, který získává takto obchodní úvěr zajištěný pouze jeho směnečným závazkem. Pravdou je, že případná směnečná pohledávka je ve většině právních systémů mnohem snadněji a rychleji vymahatelná, než nezajištěné účetní pohledávky. Nicméně v každém případě prodávající plně nese platební riziko kupujícího.

V praxi občas bývá tento problematický aspekt dokumentárního inkasa s odloženou splatností (podmínka D/A) řešen požadavkem na záruku třetí strany, obvykle banky za zaplacení této směnky importérem – akceptantem, nebo avalem třetí strany (banky) za akceptanta na směnce. Pokud banka avaluje směnku akceptovanou importérem, potom bude ve stejném závazku jako akceptant směnky, tj. bude v závazku uhradit směnku oprávněnému držiteli směnky při splatnosti. Pochopitelně poskytnutí záruky či avalu ze strany banky je plně na jejím rozhodnutí. Jestliže obchodní strany uvažují o využití dokumentárního inkasa s podmínkou dokumenty proti akceptaci směnky a avalu banky, potom by v každém případě měl kupující záležitost poskytnutí avalu řešit se svojí bankou co nejdříve, nejlépe před podpisem příslušného obchodního kontraktu.

#### Rekapitulace hlavních rizik u dokumentárního inkasa z hlediska exportéra:

U dokumentárního inkasa exportér podstupuje riziko neodebrání zboží a nezaplacení. Nicméně lze prostřednictvím dispozičních dokumentů, resp. legitimačních, kdy je příjemcem zboží třetí strana (banka) zajistit, aby si exportér ponechal kontrolu nad zbožím až do zaplacení kupní ceny (D/P), resp. do uznání platebního dluhu formou akceptace směnky (D/A).

#### 1.1.3.2 Dokumentární akreditiv

Dokumentární akreditiv je opět jakýmsi kompromisem mezi platbou předem, která upřednostňuje prodávajícího, tedy exportéra (obdrží platbu dříve, než odešle či předá zboží), a platbou po dodání zboží, která naopak zvýhodňuje kupujícího – importéra (zpravidla platí až poté, co obdržel objednané zboží).

Na rozdíl od dokumentárního inkasa však exportér získává neodvolatelný závazek banky zaplatit hodnotu dokumentů, bude-li jejich prezentace odpovídat podmínkám akreditivu. U dokumentárního inkasa exportér žádný takovýto závazek banky nemá, záleží tedy na libovůli importéra, jestli inkaso přijme, tj. zda dokumenty zaplatí (měl by, zavázal se k tomu v obchodní smlouvě!) či nikoli.

Můžeme tedy říci, že dokumentární akreditiv je pro exportéra bezpochyby výhodnější než dokumentární inkaso, neboť exportér získává neodvolatelný závazek banky zaplatit za dokumenty odpovídající akreditivu, což efektivně odstraňuje platební riziko importéra i riziko neodebrání zboží importérem.

Akreditiv samozřejmě přináší výhody i importérovi, neboť záleží především na něm a na jeho dohodě s exportérem, jakou ochranu mu akreditiv přinese, tj. jaké podmínky stanoví, a především jaké dokumenty bude akreditiv požadovat.

### Upozornění!

U dokumentárního akreditivu na rozdíl od dokumentárního inkasa o tom, **zda dokumenty budou akceptovány a zaplacený nerozhoduje jako u inkasa pouze importér, ale především banka vystavující akreditiv, popř. i potvrzující banka**, je-li nějaká (nebo banka jednájící na základě zmocnění vystavující banky), na základě exportérem předložených dokumentů a samotného akreditivu. Tudíž u akreditivu, pokud byly včas předloženy odpovídající dokumenty příslušné bance, vystavující banka, popř. i potvrzující banka, musí poskytnout příslušné plnění, ať už importér odpovídající zboží obdržel, nebo ne!

Skutečnosti zmíněné na stránce 17 a dále ohledně dispozičních či legitimačních dokumentů platí samozřejmě i v případech, kdy jsou použity v rámci dokumentárních akreditivů. U dokumentárního akreditivu však pro exportéra ponechání kontroly nad zbožím do jeho zaplacení nehraje takovou roli jako u inkasa, neboť u akreditivu hledí především na neodvolatelný závazek banky zaplatit za dokumenty odpovídající akreditivu (banka nedbá a ani nesmí dbát na to, zda importér zboží obdržel, či ne – podstatné je pouze to, zda exportérem předložené dokumenty odpovídají podmínkám akreditivu!). Zda exportérovi bude z akreditivu zaplaceno, závisí pouze na jeho schopnosti splnit podmínky akreditivu a nikoli (jako u inkasa) na ochotě a schopnosti importéra inkaso zaplatit. (Pro úplnost uvádíme, že to závisí samozřejmě i na bonitě vystavující banky a též banky potvrzující, je-li nějaká, a na příslušných teritoriálních rizicích).

**Poznámka:** U akreditivů se tedy převážně vyskytují legitimační dopravní dokumenty, vykazující jako příjemce zboží importéra – příkazce akreditivu. Legitimační dopravní dokument, uvádějící jako příjemce zboží banku, se též vyskytuje poměrně často, především v případech, kdy si to vystavující banka výslovně přeje jako způsob svého zajištění, resp. z důvodu regulačních nařízení centrální banky. U dispozičních dopravních dokumentů je nejčastěji požadováno, aby byly vystaveny na řad a indosovány *in blank*, nebo někdy, aby byly vystaveny na řad banky nebo vystaveny na řad a indosovány na řad banky (opět tehdy, přeje-li si to vystavující banka z důvodu svého zajištění, popř. z důvodů vládních nařízení, regulací apod.). Je-li dispoziční dokument vystaven na řad, ale není uvedeno „na čí řad“, má se za to, že je vystaven na řad odesílatele. Takový dispoziční dokument indosuje tedy odesílatel.

**Akreditiv přináší následující výhody:**

<b>Pro exportéra</b> (oproti platbě po dodání zboží)	<b>Pro importéra</b> (oproti platbě předem)
<ul style="list-style-type: none"> <li>– exportér má neodvolatelný závazek banky, popř. bank, zaplatit ihned nebo k nějakému datu v budoucnosti, pokud splní podmínky akreditivu, tj. včas a řádně předloží akreditivem požadované dokumenty;</li> <li>– jsou-li splněny podmínky akreditivu, kupující nemůže zdržet nebo jinak ovlivnit placení bankou a případné reklamace, týkající se zboží apod., musí řešit mimo rámec akreditivu;</li> <li>– může snadněji získat předfinancování (<i>pre-shipment</i> financování), popř. financování odložené splatnosti (<i>post-shipment</i> financování<sup>8</sup>, např. forfaiting, odkup akreditivu).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– bude platit pouze tehdy, budou-li splněny podmínky jím požadovaného akreditivu, tedy pouze proti akreditivem požadovaným dokumentům;</li> <li>– platí až proti dokumentům, má své finanční prostředky k dispozici déle;</li> <li>– banky jsou často ochotnější vystavovat akreditivy než půjčovat hotové peníze (mají větší přehled k jakému účelu je akreditiv použit, v určitých případech mohou získat zástavní právo ke zboží atd.);</li> <li>– poskytnutí platby prostřednictvím dokumentárního akreditivu poskytuje importérovi lepší vyjednávací pozici oproti exportérovi, často mu umožní získat obchodní úvěr, tj. akreditiv s odloženou splatností;</li> <li>– umožňuje financovat reexport za pomoci převoditelného akreditivu, resp. back-to-back akreditivu.</li> </ul>
<b>Výhody pro obě strany</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dokumentární akreditiv je standardním bankovním produktem ve financování zahraničního obchodu, s dlouhou historií, poskytuje velkou jistotu všem zúčastněným stranám.</li> <li>– Banky provádějí akreditivy podle mezinárodních pravidel, <i>Jednotných zvyklostí a pravidel pro dokumentární akreditivy</i>, vydaných Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (od 1. 7. 2007 je v platnosti publ. č. 600), anglicky <i>Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, Revision 2007, Publ. ICC No. 600</i> – zkráceně UCP 600 (tuto zkratku budeme nadále v naší publikaci používat).</li> <li>– Banky ochotněji provádějí financování těchto operací, neboť se jedná o zbožové operace, kdy má banka přehled o tom, co financuje; navíc se jedná též o financování operací, které jsou splaceny z výnosu financované operace.</li> <li>– Jde buď o financování importních akreditivů, kdy banka platí za příkazce – importéra, který bance platí až po určité době podle podmínek příslušné smlouvy o financování<sup>9</sup>, nebo o exportní financování – předfinancování akreditivů, negociace směnek a/nebo dokumentů, popř. odkupy akreditivů. U exportního financování (s výjimkou předfinancování) se banka rozhoduje, zda poskytne financování především podle bonity a renomé vystavující, popř. potvrzující banky a podle příslušných teritoriálních rizik; dostupnost i cena tohoto způsobu financování je tudíž obecně lepší, než např. u provozního úvěru.</li> </ul>	

<sup>8</sup> Financování poskytnuté až po odeslání zboží, tj. po vystavení a předložení příslušných dokumentů. Je poskytováno formou odkoupení těchto dokumentů (negociace) nebo odkupu závazku banky (forfaiting).

<sup>9</sup> Importní financování – jde o formu úvěru, kdy banka umožní svému klientovi, aby zboží nakoupené prostřednictvím akreditivu zpracoval (jedná-li se o surovinu nebo polotovary) a následně prodal, anebo v případě hotového výrobku toto dovezené zboží prodal a z výnosu uhradil svůj závazek z akreditivu s příslušenstvím bance.