

# Mezinárodní obchodní operace

Téma: Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Ing. Radka Bauerová, Ph.D.**

Přednáška č. 4

18. 10. 2023

# Obsah přednášky

1. Platební podmínky
2. Specifikace typů plateb, funkcí a obsahu plateb
3. Financování mezinárodních obchodních operací
4. Specifikace finančních subjektů mezinárodního obchodu
5. Vysvětlení metod a nástrojů financování používaných v obchodní operaci
6. Vysvětlení správy pohledávek



# VYHODNOCENÍ ZPRACOVANÉHO ÚKOLU Z MINULÉ PŘEDNÁŠKY



SLEZSKÁ

Vzhledem k prvnímu úkolu, který jste takto zpracovávali jste všichni obdrželi 3 body, avšak při dalších cvičeních již bude **bodování odpovídat kvalitě zpracování**. Mezi nejčastější chyby v rámci zpracování zadání patřily následující:

- Obecný pohled na trh → bylo potřebné zúžit pozornost na odvětví online prodeje potravin na zvoleném trhu.
- Chybějící odůvodnění toho, proč je vybraný trh vhodný → nestačí pouze napsat „Trh je pro nás vhodný“ – chci vědět konkrétní důvody proč.
- Při volbě Joint Venture nebo akvizice nebyl proveden průzkum vhodného obchodního partnera, vhodného řetězce pro převzetí.
- Pozor na pojmy import a export – neplést si. Zpracovat jste měli zadání z pohledu Vás jako firmy, která uvažuje o internacionalizaci činnosti, tedy v rámci těchto dvou pojmů je pro Vás relevantní pouze export.
- U způsobu vstupu na trh jste měli napsat konkrétní obchodní metodu – tedy pokud jste si vybrali e-commerce, tak se jedná o export + jasně odůvodnit tento vybraný typ obchodní metody.

Chválím za promyšlení konkurenční výhody – odlišnost chutí oproti místním specialitám, zamyšlením se nad specifiky spotřebitele na daném trhu, kurzovými rozdíly

# KTERÉ Z TĚCHTO OTÁZEK VÁM DĚLALY PROBLÉM?

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Co je to společný retailing  
a proč jej firmy realizují?

Kdy využijete  
služeb speditéra?

Jaká obchodní metoda  
je vhodná pro rychlý  
vstup na místní trhy? S  
jakými náklady se pojí?



Co jsou to strategické  
překážky vstupu na trh?  
Lze je kvantifikovat?

V čem se odlišují  
pojmy, obchodní  
cestující, zástupce  
a zprostředkovatel?  
Uveďte příklady z  
oblasti obchodu.

Uveďte příklad  
libovolné překážky  
související se  
vstupem na trh z  
pohledu praxe.

---

# JAKÉ PRŮZKUMY JAKO PODKLAD PRO ROZHODNUTÍ O VHDNOSTI VSTUPU NA TRH ZNÁTE?



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ



- Před finálním rozhodnutím → provedení **analýzy rizik** zahraničně-obchodní operace

# Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu

1. Význam a využívání platebních podmínek při realizaci obchodní operace
2. Funkce platební podmínky
3. Obsah platebních podmínek
4. Stanovení doby placení



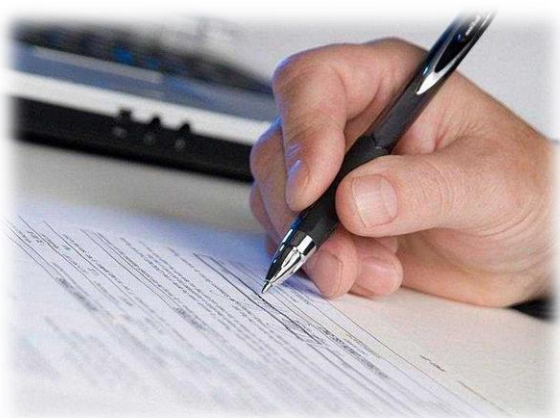
# VÝZNAM A VYUŽÍVÁNÍ PLATEBNÍCH PODMÍNEK

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

K dokončení mezinárodní obchodní transakce je stěžejní dodání zboží, splnění dalších závazků a obdržení platby od prodávajícího.



**Správné stanovení  
a dodržování  
platebních podmínek**

**Jak snížit riziko  
neúspěšné/chybné transakce?**

**Může se při tom něco pokazit?**  
→ nebylo správně provedeno  
vyhodnocení rizik transakce a/nebo  
způsob, jakým byla tato rizika kryta.

# FUNKCE PLATEBNÍ PODMÍNKY



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Platební podmínka je jednou z nejdůležitějších podmínek **pro kalkulaci kupní ceny**.
- Její funkce spočívá v (Machková, Černošlávková, Sato a kol., 2010):
  - může **zajišťovat plnění** kupní smlouvy prodávajícím a kupujícím,
  - má **vliv na míru některých rizik**, která partneři v obchodu podstupují,
  - je **spjata s financováním** obchodu
  - **předurčuje výši některých nákladů**, které jsou s danou mezinárodní obchodní operací spojené.

Platební podmínka je **vždy spojena s určitými náklady**  
→ úrok (úvěrové podmínky), poplatky bankám, finančním institucím  
(za vystavení určitých dokumentů, za kolky, náklady na pojištění rizik)





# OBSAH PLATEBNÍCH PODMÍNEK



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

Platební podmínka je většinou sjednávána v kupní smlouvě výslovně a vyjadřuje především:

- **místo, dobu** a způsob **úhrady kupní ceny** kupujícím,
- **další podmínky** (způsob zajištění pohledávek některé ze smluvních stran, povinnost předkládat určité dokumenty, povinnost hradit úrok).

Vhodně formulovaná  
platební podmínka



Provázání plnění kupní  
smlouvy dovozcem  
a vývozcem pomocí  
platebních a zajišťovacích  
instrumentů



# STANOVENÍ DOBY PLACENÍ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Je důležité z pohledu časového vztahu mezi placením a samotnou dodávkou zboží.

## Placení v ujednané lhůtě splatnosti

- Zatěžuje vývozce nutností úvěrovat obchod po sjednanou dobu
- Vývozce nese rizika spojená s poskytnutím tohoto úvěru
- Vývozce nese náklady spojené s financováním, prodlužuje se návratnost fin. prostř., zpomaluje se mu obrat

## Placení při samotném dodání zboží či dokumentů

- Realizuje se často dokumentárními formami placení
- Obvykle se dokumenty předávají prostřednictvím bank při použití různých bankovních instrumentů
- Může docházet ke značenému časovému rozdílu mezi dobou předání a převzetí dokladů

## Placení předem

- Je maximálně výhodné pro dodavatele
- V mezinárodním obchodě je spíše vzácné a dochází k němu při hodnotově nevelkých dodávkách nebo při prodeji na vysoce rizikových trzích

**AKONTACE?**

# Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu

- Druhy platebních podmínek
  - Placení předem
  - Hotovostní platba
  - Dokumentární platba
  - Dodávky na otevřený účet
  - Ostatní úvěry



## CO MŮŽE OVLIVŇOVAT VOLBU PLATEBNÍ PODMÍNKY?



Čím menší je riziko pro vývozce, tím větší je riziko pro dovozce.



- **placení předem** (Advance Payment, Cash-in-Advance),
- **hotovostní platba** (Cash Payment),
- **dokumentární platba** (Cash Against Documents) ,
  - **dokumentární akreditiv** (Documentary Letter of Credit – L/C),
  - **dokumentární inkaso** (Documentary Collection),
    - dokumenty proti akceptaci (Documents Against Acceptance – D/A),
    - dokumenty proti placení (Documents Against Payment – D/P),
- **dodávky na otevřený účet** (Open Account Delivery),
- **ostatní úvěry** (credits).

Pro minimalizaci obav obou stran se vývozce a dovozce před sjednáním smlouvy musí dohodnout na vzájemně přijatelných platebních podmínkách

# DRUHY PLATEBNÍCH PODMÍNEK - RIZIKO



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

PLACENÍ  
PŘEDEM

DOKUMENTÁRNÍ  
AKREDITIV

DODÁVKY NA  
OTEVŘENÝ ÚČET

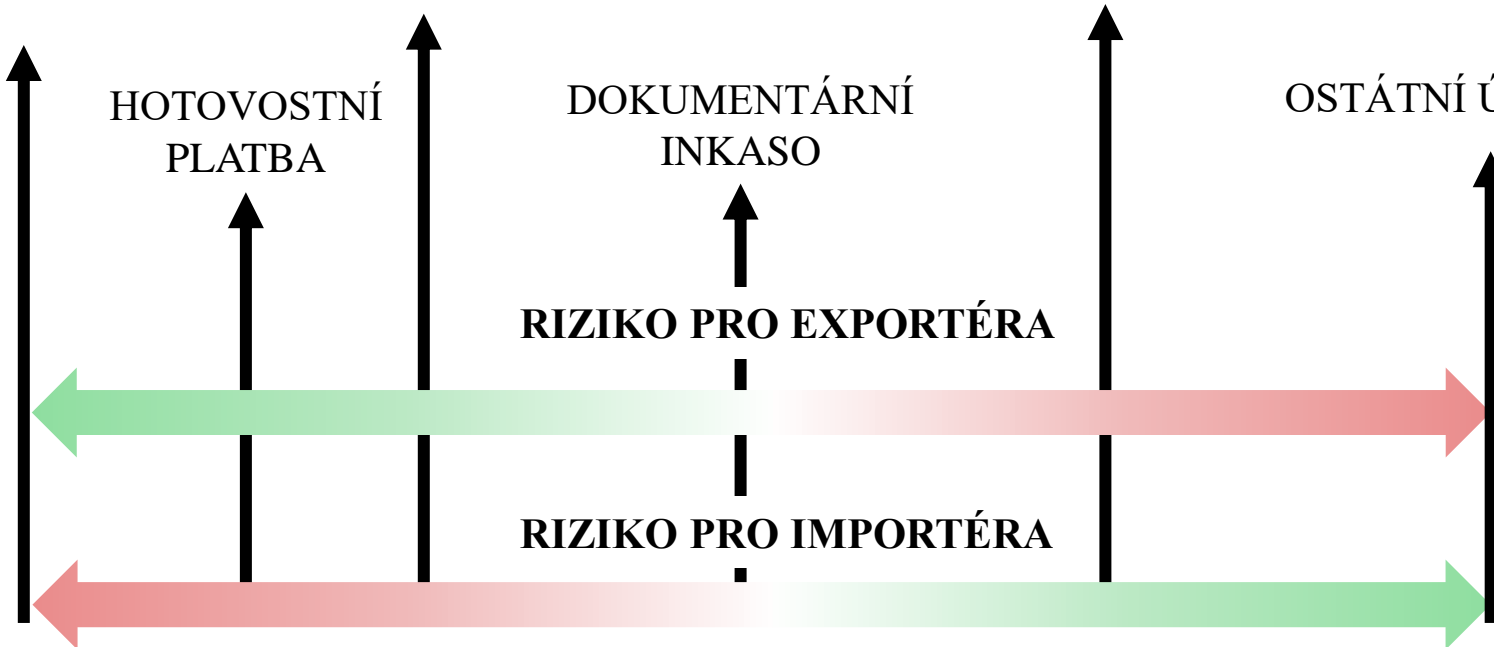
HOTOVOSTNÍ  
PLATBA

DOKUMENTÁRNÍ  
INKASO

OSTÁTNÍ ÚVĚRY

RIZIKO PRO EXPORTÉRA

RIZIKO PRO IMPORTÉRA

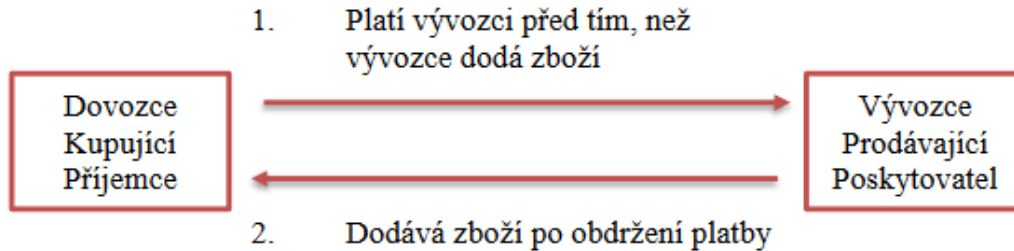


# PLACENÍ PŘEDEM



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Tento typ plateb je považován za nejbezpečnější způsob placení (pro prodávajícího).
- Dovozci však nejsou ochotni v době globální konkurence platit předem (mohou si mezi vývozci vybírat).



**Může být placení předem rizikové? Pro koho? Proč?**

Placení předem je vhodné pro vývozce využít v následujících případech:

- prodává **zboží**, které je na světovém trhu **výhradně** jeho,
- když má **pochybnosti** o **charakteru** a/nebo **schopnosti** kupujícího za zboží zaplatit,
- když je vystaven **riziku země** kupujícího, které vyplývá například z politické a/nebo jiné ekonomické nestability

# HOTOVOSTNÍ PLATBA



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Nejjednodušší, ale v mezinárodním obchodě **velmi málo** používaná forma placení.
- Je obvyklé pouze u **menších dodávek zboží**, které například odběratel převezme **přímo u dodavatele** (například na veletrhu).
- Lze použít většinou pouze u **volně směnitelných měn**.
- **Nevýhody:**
  - ztráta peněz,
  - riziko padělků,
  - nutnost přepočítávání částek,
  - nevýhodný kurz valut oproti kurzu deviz (banky nakupují valuty zpravidla za nižší kurz než devizy).



# DOKUMENTÁRNÍ PLATBA



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Tento typ placení je v mezinárodním obchodě poměrně **častý**.
- Kupující musí učinit **určitý úkon**, aby získal dokumenty uvedené v kontraktu – například zajištění vystavení akreditivu bankou, podepsání směnky, zaplacení.
- Výběr konkrétního dokumentu, který prodávající použije musí jasně **deklarovat uskutečnění dodávky zboží a odpovídat požadavkům země dovozu, celnímu a administrativnímu projednání**.
- Některé z dokumentů mohou také představovat **vlastnictví** ke zboží.





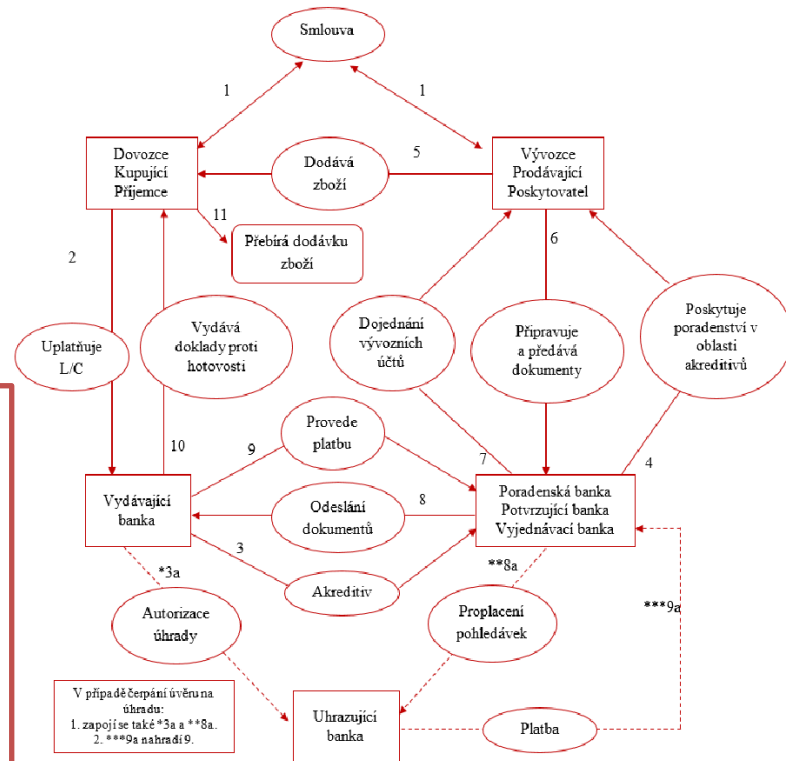
# DOKUMENTÁRNÍ PLATBA – DOKUMENTÁRNÍ AKREDITIV



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA

- Závazek banky poskytnout pověřenému (beneficientovi, zpravidla prodávajícímu) plnění stanovené v akreditivu, pokud beneficiant předloží včas požadované dokumenty a splní veškeré akreditivní podmínky.
- Banka vystavuje akreditiv na pokyn příkazce (kupujícího) dle jeho instrukcí.

- Je vhodný v následujících případech:
  - Pokud není dovozce dobře znám (vývozce prodávající na úvěr si může přát, aby byl dovozcův příslib zajištěn jeho bankéřem).
  - Dovozece nemusí chtít vývozci zaplatit, dokud si nebude jistý, že bylo zboží odesláno v dobrém stavu/v souladu s jeho pokyny.



Nejpoužívanější dokumenty: konosament, letecký nákladní list, obchodní faktura, osvědčení o původu zboží

L/C = dokumentární akreditiv

# ZVLÁŠTNÍ DRUHY AKREDITIVŮ

---

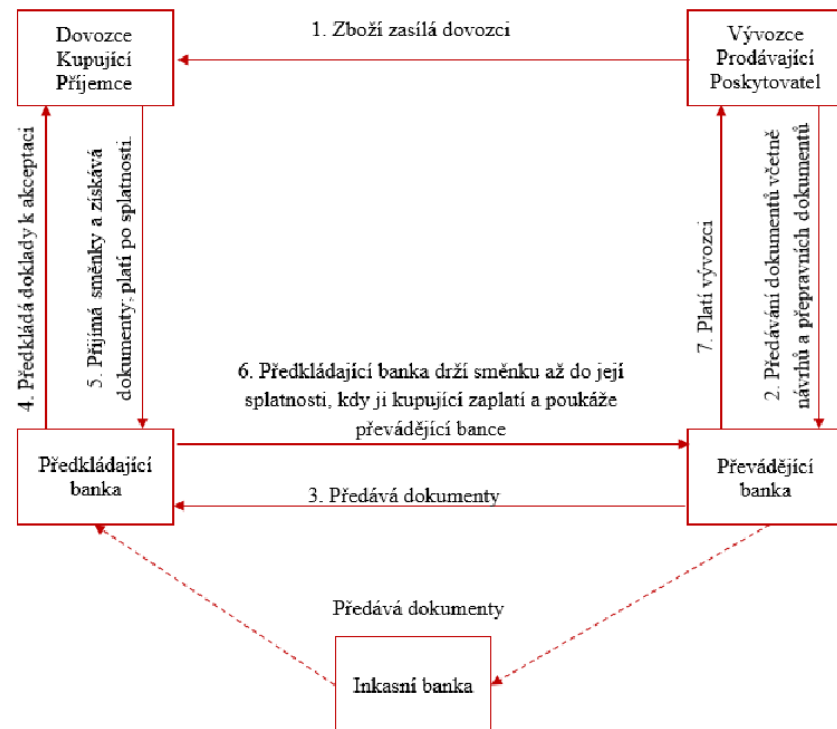


SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- **Revolvingový akreditiv** – vhodný pro pravidelné obchodní vztahy v průběhu delšího časového období, akreditivní částka se obnovuje na původní výši podle sjednaných kritérií
  - **Převoditelný akreditiv** – umožňuje vývozci, aby požádal banku o převedení na jiného beneficienta
  - **Back-to-back akreditiv**- určen zprostředkovatelům (reexporty, switche), je vystaven na podkladě jiného akreditivu a funguje pro banku jako zajištění
  - **Remboursní akreditiv** – mezi bankami vývozce a dovozce byla uzavřena úvěrová dohoda, vývozce získá úhradu od tuzemské banky ihned, banka dovozce využívá sjednaný úvěr
  - **Akreditivy s červenou či zelenou doložkou** – využíván velmi vzácně, umožňuje čerpat část akreditivní částky ještě před odesláním zboží
  - **Stand-by akreditiv** – je spíše zajišťovacím instrumentem v zemích, kde není obvyklé vystavování bankovních záruk (USA), jsou použitelné na základě dokumentů svědčících o nesplnění určitého závazku (nebylo zapláceno za zboží, zboží v jiné kvalitě/množství)
-

# DOKUMENTÁRNÍ PLATBA – DOKUMENTÁRNÍ INKASO (DOKUMENTY PROTI PLACENÍ D/P)

- Kupující platí většinou v době převzetí dokumentů, což je pro něj výhodné, protože jeho finanční prostředky nejsou vázány předem.
- V některých zemích je obvyklé předkládat s doklady vista směnku, která je splatná na viděnou.
- Na rozdíl od akreditivu **banka nepřebírá žádnou odpovědnost za zaplacení**, pokud kupující nechce nebo nemůže zaplatit.



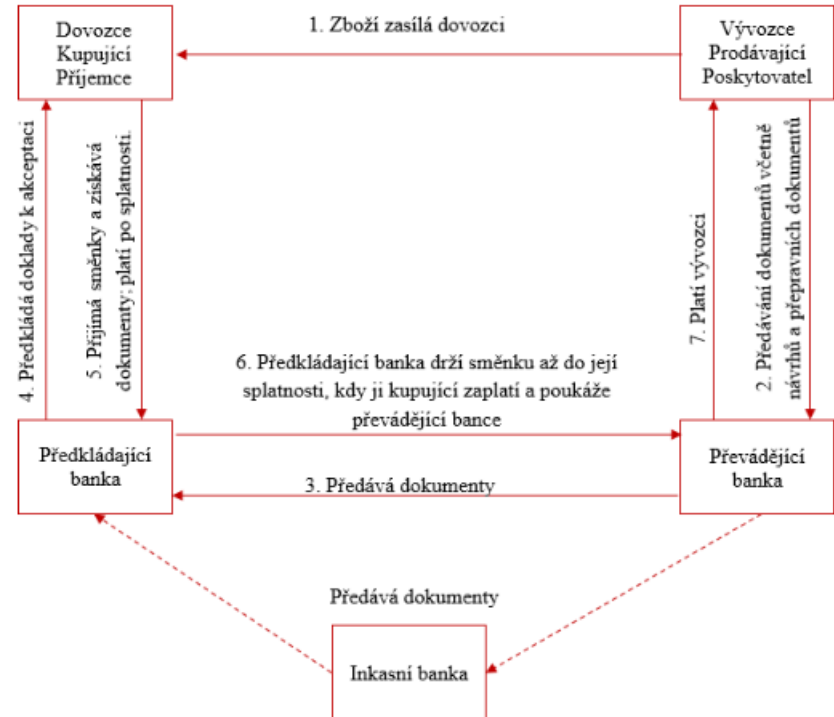
Při nepřevzetí dokumentů zůstává prodávajícímu **uchována hodnota zboží** – zpětná doprava zboží, uskladnění zboží na účet kupujícího, prodej zboží třetí osobě na daném trhu, reexport na jiný trh

# DOKUMENTÁRNÍ PLATBA – DOKUMENTÁRNÍ INKASO (DOKUMENTY PROTI AKCEPTACI D/A)



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Clearingová banka vydá doklady potřebné k převzetí zboží **až poté**, co kupující (směnečník – osoba, jíž je přikázáno platit) **prijme směnku vystavenou na řad** (remitentem je prodávající)
- V podstatě se jedná o **dohodu o odložené platbě nebo úvěru**.
- Souhlas kupujícího se označuje jako **obchodní akceptace**.
- Podmínky D/A jsou **obvykle po splatnosti na viděnou** (po 90 dnech na viděnou, po určitém datu – po 150 dnech od data vystavení konosamentu)



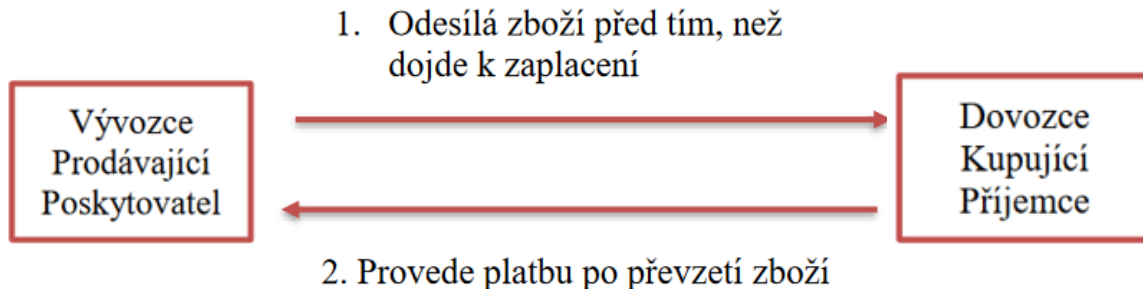
# DODÁVKY NA OTEVŘENÝ ÚČET



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Tento typ plateb se v rámci mezinárodního obchodu **nedoporučuje** (rozdíl od tuzemského obchodu), neexistují mezinárodní úmluvy, které by chránily vývozce prostřednictvím rozhodčího řízení pro získání plateb v rámci metody otevřených účtů.
- Prodávající poskytuje kupujícímu **prodlouženou dobu splatnosti**, obvykle 30 dní.
- Prodávající, který souhlasí s prodejem na otevřený účet v cizí měně, nese **riziko**, že **hodnota měny** během období otevřeného úvěru **klesne**.

V posledních desetiletích se rozšiřuje i na mezinárodním trhu v rámci zvýšení konkurenceschopnosti



# OSTATNÍ ÚVĚRY



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Úvěry poskytované exportérem jsou používány v rámci mezinárodního obchodu téměř u všech druhů zboží:
  - **krátkodobé úvěry** do jednoho roku: spotřební zboží, suroviny, potraviny, sériové strojírenské výrobky,
  - **střednědobé a dlouhodobé úvěry**: větší dodávky strojů, zařízení a investičních celků

**Krátkodobé úvěry** – úrok je zahrnut do ceny, nebo se sjednává zvlášť, výhodné pro dovozce, protože platí až v době, kdy je zboží již zpracováno a prodáno dalšímu obchodnímu mezičlánku, vývozce nese plně rizika poskytnutého úvěru dovozci.

**Dodavatelské úvěry nad jeden rok** – poskytují se zpravidla pouze na část hodnoty zboží a úhrada zbývající části se sjednává formou akontace (platba předem) a/nebo v závislosti na dodávce, montáži, uvedení zařízení do provozu.

**Platební podmínka** – doba poskytovaného úvěru a způsob jeho splácení, úrok z poskytnutého úvěru, způsob jeho výpočtu a placení

## PROČ JE DŮLEŽITÉ STANOVENÍ A DODRŽOVÁNÍ PLATEBNÍCH PODMÍNEK MEZI VÝVOZCEM A DOVOZCEM?



# Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu

- Financování mezinárodních obchodních operací
- Metody a nástroje financování při obchodní operaci
- Financování obchodní operace externími zdroji
- Specifika financování exportní transakce
- Řízení pohledávek na mezinárodním trhu
- Postupy používané při řízení pohledávek





# FINANCOVÁNÍ MEZINÁRODNÍCH OBCHODNÍCH OPERACÍ



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

...tedy získávání a využívání finančních prostředků k zajištění provozu a rozšiřování obchodního majetku.

- **Běžné financování** – zajištění a vynakládání finančních prostředků na provoz firmy: prostředky na nákup a skladování materiálu, zboží, energie, mzdy, dopravné, nájemné, poštovné, telefony, daně a krátkodobé závazky.
- **Mimořádné financování** – obvykle vyžaduje velké finanční částky a přináší zásadní změny v činnosti firmy: financování založení podniku, jeho rozšíření či přestavby, fúze, financování likvidace společnosti.

**Tři hlavní kategorie finančních subjektů mezinárodního obchodu:**



2. 

Trade Concept, s.r.o. H.R.F. TRADE, s.r.o. VADEMA, s.r.o.	} O jakou kategorii se jedná?
---	--

3. 

EGAP, ČEB (v případě ČR) – o jakou kategorii se jedná?
---

# METODY A NÁSTROJE FINANCOVÁNÍ PŘI OBCHODNÍ OPERACI



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

## Zdroje podle vlastnictví:

- **Vlastní** (kapitálové financování) – vklady vlastníků, zdroje získané výkonem služeb (nerozdělený zisk a odpisy), zdroje získané z prodeje nepeněžních aktiv.
- **Cizí** – všechny přírůstky dluhu nebo leasingové financování prostřednictvím pronájmu majetku



Firmy by měly usilovat o optimální kapitálovou strukturu

## Zdroje podle způsobu pořízení:

- **Interní zdroje** – jsou pořizovány na základě vlastní činnosti firmy, především odpisy a zisk, interní zdroje se nazývají **samofinancování**
- **Externí zdroje** – všechny ostatní zdroje získané mimo firmu, vklady vlastníků, emitované dluhopisy, dlouhodobé, střednědobé a krátkodobé bankovní úvěry, dodavatelské úvěry, faktoring a leasing

# FINANCOVÁNÍ OBCHODNÍ OPERACE EXTERNÍMI ZDROJI

## – KRÁTKODOBÉ ZÁVAZKY

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Takové, které budou uspokojeny do jednoho roku.
  - Základní skupiny forem financování:
    - **Obchodní úvěr** – dodavatel poskytne obchodním zákazníkům určitou dobu po dodání zboží, než bude požadována platba (posuzuje obchodní podmínky daného odvětví, úvěruschopnost firmy a její význam pro dodavatele), pozor na vnímání pomalého plátce a náklady ušlé příležitosti.
    - **Bankovní kontokorentní úvěry** (lze využít dle potřeby a úrok se účtuje pouze při jeho využití – vhodný k pokrytí příležitostných krátkodobých potřeb) a **krátkodobé bankovní úvěry** (úvěr je trvalejší, poskytován na dobu určitou a úrok je účtován z celé částky úvěru po odečtení dohodnutých splátek za toto období).
    - **Ostatní krátkodobé nebankovní závazky** (nevyplacené mzdy, závazky vůči rozpočtům, krátkodobé půjčky od jiných firem),
    - **Financování prostřednictvím konverze aktiv**, zejména faktoringu (faktoringová společnost – firma se na ni obrací za účelem uvolnění peněz vázaných v pohledávkách)
-

# FINANCOVÁNÍ OBCHODNÍ OPERACE EXTERNÍMI ZDROJI – DLOUHODOBÉ ZÁVAZKY

---



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Takové, jejichž splatnost je delší než jeden rok.
- Základní skupiny forem financování:
  - **Dlouhodobé úvěry** – většinou pro získání finančních prostředků na nákup aktiv nebo investice.
  - **Kapitálový leasing** – dlouhodobá leasingová smlouva, která zavazuje k pravidelným leasingovým splátkám výměnou za užívání aktiva. Například pronájem budovy, auta, strojů.
  - **Odložené daně** – jsou daně, které jsou splatné, ale ještě nebyly zaplacený. Vznikají obvykle, když finanční výnosy firmy převyšují její výnosy pro daňové účely, protože odložené daně budou nakonec zaplacený, objevují se v rozvaze jako závazek.



# SPECIFIKA FINANCOVÁNÍ EXPORTNÍ TRANSAKCE



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Intenzivní konkurence na exportních trzích → tlak na atraktivní platební podmínky.
- Exportní transakce může být financována **soukromými zdroji financování** (externí zdroje – krátkodobé a dlouhodobé závazky) nebo **státními zdroji financování**, které mohou zvýšit možnosti firmy.

Při rozhodování o financování je třeba vzít v úvahu následující faktory:

- Potřeba financování pro uskutečnění prodeje
- Délka financování produktu
- Náklady na různé způsoby financování
- Rizika spojená s financováním transakce
- Potřeba financování před odesláním a financování provozního kapitálu po odeslání



# ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK NA MEZINÁRODNÍM TRHU



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- Většina obchodních transakcí se uskutečňuje na úvěrové bázi – rozhodnutí manažerů týkající se pohledávek musí zahrnovat otázku, zda poskytnout úvěr a pokud ano, musí určit **oprávněnost, výši a podmínky**.
- Delší úvěrová lhůta – pravděpodobně povede ke zvýšení prodeje.
- Kratší úvěrová lhůta – bude mít pravděpodobně za následek nižší prodeje.
- Do úvahy bereme **náklady obětované příležitosti**.

**Přísné úvěrové podmínky** – bude méně investic do pohledávek a méně ztrát z nedobytných pohledávek, ale také nižší tržby a zisky.

**Volné úvěrové podmínky** – vyšší tržby a hrubý zisk, ale větší nedobytné pohledávky a vyšší oportunitní náklady na investice do pohledávek.



Nesmíme zapomenout posoudit platební schopnost zákazníka (úvěrové reference) a řídit se úvěrovou politikou firmy.

# POSTUPY VYUŽÍVANÉ PŘI ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK



SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

- **Zavedení úvěrové politiky** – před poskytnutím úvěru prověříme **bonitu obchodního partnera** (finanční výkazy, úvěrový rating, zprávy o finančních službách, předchozí záznamy o splácení úvěru, konkurenční faktory a ekonomická situace), je potřeba si všimnout **marketingových faktorů**, využívání **zajištění** při pochybné úvěrové bonitě klienta.
- **Stanovení zásad fakturace** – **transparentně stanovené zásady fakturace**, období zasílání výpisů zákazníkům do jednoho dne po skončení období, velké tržby vyúčtovávat okamžitě, faktury zákazníkům dávat v okamžiku zpracování objednávky, nikoliv v okamžiku jejího odeslání, fakturace za služby by měla být prováděna průběžně nebo před samotným poskytnutím služby.
- **Zavedení politiky vymáhání pohledávek** – stanovit **dobu zestárnutí pohledávky** (po splatnosti), čím déle jsou pohledávky po splatnosti, tím vyšší je pravděpodobnost nedobytnosti, využití inkasních agentur, pohledávky lze prodávat, lze využít úvěrového pojištění.



# Platební podmínky a financování mezinárodního obchodu

## ➤ SHRNU TÍ

- Správné stanovení a dodržování platebních podmínek snižuje riziko neúspěšné/chybné transakce.
- Platební podmínky zajišťují plnění kupní smlouvy, mají vliv na míru některých rizik, která partneři v obchodu postupují, jsou spjaty s financováním obchodu, předurčují výši některých nákladů (úroky, poplatky bankám, finančním institucím).
- Platební podmínka výslovně vyjadřuje místo, dobu a způsob úhrady kupní ceny kupujícím a další podmínky (způsob zajištění pohledávek, povinnost předkládat dokumenty, povinnost hradit úrok).
- V rámci stanovení doby placení rozlišujeme mezi placením v ujednané lhůtě splatnosti, placením při samotném dodání zboží či dokumentů, nebo placením předem.
- Prodávající a kupující si mohou vybrat z několika druhů platebních podmínek od placení předem, hotovostní platbu, dokumentární platbu, dodávek na otevřený účet po ostatní úvěry, kam řadíme krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé úvěry.
- Financování mezinárodních obchodních operací může být prováděno komerčními subjekty, zprostředkovatele vývozu a vládou prostřednictvím vládních programů pomoci.
- Při řízení pohledávek na mezinárodním trhu manažeři při rozhodování berou v úvahu oprávněnost, výši, úvěrovou lhůtu, úvěrové podmínky a náklady obětované příležitosti.
- Při řízení pohledávek používáme postupy jako je zavedení úvěrové politiky, stanovení zásad fakturace a zavedení politiky vymáhání pohledávek.



# DOTAZY?

---



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ





SLEZSKÁ  
UNIVERZITA  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

---

# Děkuji za pozornost



# POUŽITÉ ZDROJE A LITERATURA

---



SLEZSKÁ

1. BRIGHAM, E.F., and J.F. HOUSTON, 2016. Fundamentals of Financial Management. 2nd ed. Boston: Cengage Learning. ISBN 978-1-305-88721-3
  2. GRATH, A., 2016. The Handbook of International Trade and Finance: The Complete Guide for International Sales, Finance, Shipping and Administration. 4th ed. Croydon: Kogan Page Publishers. ISBN 978-0-7494-7599-4.
  3. HINKELMAN, E.G., 2003. A Short Course in International Payments: How to Use Letters of Credit, D/P and D/A Terms, Prepayment, Credit, and Cyberpayments in International Transactions. 2nd ed. California: World Trade Press. ISBN 978-1-885073-64-8.
  4. LEVY, A., BOUHENI, F.B., AMMI, C., 2018. Financial Management: USGAAP and IFRS Standards. London: John Wiley & Sons. ISBN 978-1-119-52239-3.
  5. LUK, K.W., 2011. International Trade Finance: A Practical Guide. 2nd ed. Kowloon: City University of Hong Kong Press. ISBN 978-962-937-185-2
  6. MULAČ, P and V. MULAČOVÁ, 2007. Podniková ekonomika. České Budějovice: Vysoká škola technická a ekonomická. ISB 978-80-903888-0-2.
  7. MULAČOVÁ, V. and P. MULAČ, 2013. Obchodní podnikání ve 21. století. Prague: Grada. ISBN 978-80-247-4780-4.
  8. NEE, P.W., 2014. How to Get Rich by Exporting: Make it Big in the Export Business. Boston: The Internationalist. ISBN 978-1495322624.
  9. SCHAFFER, R., F. AGUSTI, L.J. DHOOGHE, 2014. International Business Law and Its Environment. 2nd ed. Stamford: Cengage Learning. ISBN 978-1-305-14301-2.
  10. SHIM, J.K., 2016. Accounting and Finance for the Non Financial Executive: An Integrated Resource Management Guide for the 21st Century. London: CRC Press. ISBN 978-1-4200-2563-7.
  11. SINGH, R., 2009. International Trade Operations, 2nd ed. New Delhi: Excel Books. ISBN 978-81-7446-735-5.
-