

New Trends in Trade Finance

Nové trendy v obchodnom financovaní

Eva Jančíková¹

Abstract

An important assumption for the realization of international trade is the availability of funds, whether in the form of trade credit or of trade finance. Letter of credit is the most important means of payment and covering the counterparty or his bank risk. Slovakia, like other Central European countries, cannot use all the benefits which trade finance provides. The availability of trade finance as a problem for small and medium enterprises and developing countries was discussed on summits of G20 countries. They initiated the adoption of trade facilitation programs, provided by international and regional financial institutions. Our companies and banks are often not aware of the opportunities which these programs can provide them with. In this connection it is worth mentioning that new development in electronic banking and international banking have also an important impact on and brings new opportunities for the products of trade finance. One of the most important ones for next few years is the implementation of Trade Service Utilities, a new financing product under an open account.

Key words

Trade Finance, Letter of Credit, Open Account, SWIFT, Trade Service Utility

JEL Classification: F1, F3, G1, G32, 016

Úvod

Dôležitým predpokladom realizácie medzinárodného obchodu je dostupnosť finančných prostriedkov, či už vo forme obchodných úverov alebo vo forme obchodného financovania. Rozširujúcou sa finančnou krízou sa znižovala dostupnosť zdrojov financovania medzinárodného obchodu. Z dôvodu rastúceho tlaku na likviditu na trhu, všeobecného nedostatku kapitálu, mimoriadneho rastu nákladov na refinancovanie a nového pohľadu na riziko krajiny a protistrany, došlo navyše k nárastu nákladov na obchodné financovanie.

V medzinárodnom obchodnom financovaní má nezastupiteľné miesto dokumentárny akreditív, ktorý je najbezpečnejším platobným a zaisťovacím prostriedkom. Všeobecne sa akreditív používa pri obchodných transakciách spojených s rizikom obchodného partnera a jeho krajiny, teda ak je obchodný partner nový alebo je z krajiny, ktorá je ekonomicky alebo politicky nestabilná.

Akreditív sa používa pri obchodovaní obchodných partnerov z rozvinutých krajín s krajinami rozvojovými alebo rozvíjajúcimi sa. Obchody v rámci vyspelých krajín, hlavne európskych krajín, sa realizujú na báze tzv. otvoreného účtu, teda dovozca zaplatí po dodaní tovaru bez použitia bankového zaisťovacieho nástroja. Ide vlastne o financovanie obchodu vývozcom, ktorý poskytuje dovozcom možnosť odloženého platenia, najčastejšie do 90 dní. V posledných rokoch sa odhaduje, že až 80 % obchodov sa realizuje práve na báze otvoreného účtu. To zodpovedá aj približnému podielu obchodu v rámci regiónu. Zvyšok sa realizuje dokumentárnymi platobnými prostriedkami, hlavne akreditívmi. Vo všeobecnosti

¹ Eva JANČÍKOVÁ, Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta medzinárodných vzťahov, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, e-mail: eva.jancikova@euba.sk.

dochádza na jednej strane k poklesu počtu akreditívov v určitých teritóriách, a na strane druhej sa vďaka zvyšujúcemu sa objemu medzinárodného obchodu zvyšuje aj objem akreditívnych transakcií.

Slovensko, podobne ako aj ďalšie krajiny strednej Európy, má v oblasti obchodného financovania veľké rezervy, hlavne pokiaľ ide o využívanie všetkých výhod, ktoré poskytuje. Predstavitelia G20 na niekoľkých svojich samitoch riešili problém dostupnosti obchodného financovania pre malé a stredné podniky a pre rozvojové krajiny. Iniciovali prijatie alebo rozšírenie programov na podporu obchodu, ktoré poskytujú medzinárodné a regionálne finančné inštitúcie ako Európska banka pre obnovu a rozvoj, Svetová banka, Arabská rozvojová banka, Medziamerická rozvojová banka a Africká rozvojová banka. Naši podnikatelia, a často ani banky nevyužívajú možnosti, ktoré by tieto programy naším vývozcom mohli poskytnúť.

Prax v oblasti akreditívov je posledných tridsať rokov poznačená rozvojom elektronického obchodu a bankovníctva, ktorý sa začal koncom sedemdesiatych rokov 20. storočia založením spoločnosti SWIFT, ktorá zabezpečuje medzibankovú elektronickú komunikáciu. Vystavovanie akreditívov a zúčtovanie platieb nadobudlo úplne nový rozmer a obchod sa vo veľkej miere zrýchlil a zefektívnil. Niektoré veľké banky pracujú s rôznymi aplikáciami, ktoré umožňujú ich elektronickú komunikáciu s klientmi aj v oblasti produktov obchodného financovania.

Cieľom tohto článku je upozorniť na niektoré problémy a nové trendy, ktoré sú spojené s obchodným financovaním.

1 Obchodné financovanie a finančná kríza

Medzinárodný obchod je veľmi silne závislý od obchodného financovania a preto ICC (International Chamber of Commerce – Medzinárodná obchodná komora) na podnet WTO (World Trade Organization – Svetová organizácia obchodu) zrealizovala niekoľko prieskumov na zistenie situácie na trhu, hlavne pokiaľ ide o vplyv finančnej krízy na obchodné financovanie. Nositeľom tejto úlohy sa stala Banková komisia ICC, ktorá je celosvetovým fórom pre expertov obchodného financovania, ktorí majú spoločný cieľ - napomáhať rozvoju medzinárodného obchodného financovania. Banková komisia je známa tým, že vytvára univerzálne akceptované pravidlá a smernice pre dokumentárne akreditívy, dokumentárne inkasá, a bankové záruky. Má viac ako 500 členov v 70 krajinách.² Pomerne vysoké zastúpenie v nej majú zástupcovia rozvíjajúcich sa ekonomík a v posledných rokoch veľmi dôležité miesto zohrávajú experti z krajín Ázijsko-tichomorského regiónu, hlavne Číny.

Cieľom prieskumu, ktorý sa realizoval v roku 2009, 2010 a 2011 bolo získanie potrebných informácií o situácii na medzinárodnom trhu a ako na túto situáciu reaguje banková komunita, formulovanie problémov, ktorým obchodné financovanie čelí a návrh riešenia na ich eliminovanie.

Banková komisia na základe výsledkov prieskumu vypracovala v príslušných rokoch správy, ktoré poskytovali veľmi reálny a potrebný obraz o stave obchodného financovania. Správy ICC poukázali na potrebu zmeny prístupu k obchodnému financovaniu na národnej i medzinárodnej úrovni. Na základe informácií, ktoré správa obsahovala, ako aj tlaku ICC došlo k zvýšeniu podpory obchodu a obchodného financovania na medzinárodnej a regionálnej úrovni.

Veľkým prínosom k vypracovaniu týchto správ boli podklady, ktoré poskytol SWIFT. Samozrejme čísla, ktoré SWIFT poskytol treba brať v určitom kontexte. Pri prvých správach

²http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC/policy/banking_technique/pages/ICC%20Banking%20Commission%20Factsheet%202009.pdf

boli poskytnuté len počty transakcií, ktoré sa nedali úplne presne priradiť k jednotlivým platobným prostriedkom. Najväčší problém je so získaním informácií o platbách v rámci otvoreného účtu, nakoľko typ správy, ktorý sa využíva na medzibankový klientsky prevod, sa využíva aj na ďalšie prevody, ktoré sa netýkajú medzinárodného obchodu. Pri dokumentárnych inkasách zase mierne skresľujú údaje o počte transakcií správy týkajúce sa inkasa šekov a zmeniek. V súčasnosti sa už skoro 100 % dokumentárnych akreditívov otvára prostredníctvom SWIFTu, ale nie vždy sa využíva správa 700 Vystavenie akreditívu, často sa možno stretnúť aj s vystavením akreditívu vo voľnom formáte správy 799. V každom prípade, odchýlky sú pomerne malé a nemajú zásadný vplyv na vypovedaciu schopnosť dostupných údajov. Pri spracovaní poslednej správy sa podarilo zabezpečiť aj údaje o objeme transakcií, ktoré sú veľmi dôležité pri analýze vývoja obchodného financovania.

1.1 Programy na podporu obchodu a obchodného financovania

Cieľom programov na pomoc obchodu a obchodného financovania je do určitej miery eliminovať dôsledky krízy na medzinárodný obchod hlavne medzi rozvojovými a rozvinutými krajinami. Podmienkou obchodovania je dostatok finančných prostriedkov na zaplatenie svojich záväzkov. Finančná kríza najviac postihla práve tých najslabších – malé a stredné podniky a najmenej rozvinuté krajiny, ktoré vlastne prvé boli postihnuté opatreniami bánk, smerujúcimi k znižovaniu rizika. Programy na podporu obchodu majú do určitej miery zabezpečiť prevzatie rizika za vystavujúcu banku z takejto krajiny, ktorej riziko je pre exportéra alebo potvrdzujúcu banku neakceptovateľné. Okrem prevzatia rizika niektoré regionálne banky v prípade nedostatku likvidity na trhu v príslušných regiónoch rozšírili svoje programy aj o zabezpečenie likvidity pri niektorých transakciách.

Za nedostatok týchto programov môžeme považovať potrebu pomerne vysokej miery informovanosti všetkých zúčastnených strán. Veľmi často sa stáva, že sa určitý obchod nezrealizuje len z dôvodu, že vývozca alebo jeho banka o tejto možnosti nevie, alebo sa im zdá príliš komplikovaná. Prítom postupy sú pomerne dobre prepracované a po zrealizovaní prvej transakcie väčšinou zúčastnení zistia, že to nie je až také komplikované ako sa to zdalo na prvý pohľad. Ide o to, že na základe žiadosti banky, ktorý vystaví klasický akreditív v prospech exportéra, ktorý má banka exportéra potvrdiť, na základe predchádzajúcej dohody, súčasne s vystavením akreditívu požiada príslušnú rozvojovú banku o vystavenie standby akreditívu. Rozvojová banka sa v tomto standby akreditíve zaväzuje, že poskytne potvrdzujúcej banke plnenie na základe predloženia prehlásenia, že vystavujúca banka nezaplatila protihodnotu dokumentov zodpovedajúcich podmienkam akreditívu, ktorý vystavila. V praxi to znamená, že záväzok vystavujúcej banky je krytý zárukou (vo forme standby akreditívu) rozvojovej banky, ktorej rating je patrí k tým najvyšším.

1.2 Zmena správania exportérov

Ďalšia dôležitá informácia, ktorá sa objavila v Správach ICC, bola o zmene správania sa vývozcov z pohľadu rizika. Často aj v prípadoch, kde predtým využívali platenie formou otvoreného účtu, požadovali bezpečnejšie formy platenia a to, akreditívy a najčastejšie ešte aj potvrdenie prvotriednou bankou. Na druhej strane práve opatrenie bánk na znižovanie rizika, mali za následok znižovanie poskytnutých obchodných liniek, prípadne neschvaľovanie nových. Týkalo sa to hlavne malých a stredných podnikov a menších bánk najčastejšie z rozvojových krajín. Okrem toho, že sa sťažil prístup k obchodným linkám, negatívnym dôsledkom krízy bolo aj zvýšenie nákladov spojených s týmito linkami a produktmi obchodného financovania, ktoré boli spôsobené hlavne podstatným zvýšením rizikových marží a poplatkov. Došlo tak k paradoxnej situácii, po dlhom čase, keď banky vyhľadávali klientov zaujímajúcich sa o akreditívy a záruky, teraz keď tí klienti prišli s požiadavkou na podporu bánk, väčšinou dostali zamietavé stanovisko. Táto situácia veľmi pripomína charakteristiku bankárov, ktorí vám ponúknu dáždňik len keď svieti slnko.

Pri akreditíve zohrávajú veľmi dôležitú úlohu práve dokumenty, ktoré sa v akreditívoch požadujú a na základe ktorých sa banky rozhodujú o poskytnutí plnenia. Banky sú pritom vystavené pomerne vysokému dokumentárnemu riziku, dokumenty musia vedieť jednoznačne skontrolovať a vyhodnotiť, čo nie je vždy jednoduché. V prípade, že sa banka rozhodne dokumenty odmietnuť, môže proti tomu namietat oprávnený. Keď ich prijme a príkazca bude proti nim namietat, môže odmietnuť odplatu za vyplatené prostriedky.

Ďalším dôsledkom krízy bol rastúci podiel odmietnutých dokumentov kvôli nepodstatným často sporným nedostatkom. Niekedy dochádzalo k odmietaniu dokumentov z rozhodnutia potvrdzujúcej alebo vystavujúcej banky, ktoré sa obávali, že nezinkasujú prostriedky od príkazcu, ale veľmi často iniciatíva na odmietnutie dokladov prichádzala aj od dovozcov. Táto situácia bola o to závažnejšia, že k takémuto zneužívaniu formálneho charakteru akreditívu dochádzalo len pár rokov po prijatí nových Jednotných pravidiel a zvyklostí, ktoré boli prijaté v roku 2006 s cieľom odstrániť zbytočné odmietanie dokumentov a kladenie väčšieho dôrazu na obsah dokumentov ako ich formálnu stránku. V období krízy narástol počet odmietnutých dokumentov, veľmi často z nekvalifikovaných dôvodov.

1.3 Dopad zmien Bazilejských princípov na obchodné financovanie

K vážnym problémom, na ktoré sa v správe poukazovalo, bol dopad uplatňovania Bazilejských princípov na obchodné financovanie. Už Bazilej II priniesol veľmi negatívne dopady na obchodné financovanie, nakoľko sa začal klásť vyšší dôraz na riziko protistrany. Keďže akreditív sa používa na ošetrovanie rizika dovozcu a jeho banky resp. jeho krajiny, práve v prípadoch, keď to riziko je väčšie, ako sa bežne akceptuje, väčšina klientov (malých a stredných podnikateľov alebo bankových) spadla do tých najrizikovejších kategórií s 20 % požiadavkou na kapitál. Bazilej III ide v tomto ešte ďalej a požiadavka sa zvyšuje na 100%. Zavedenie týchto opatrení má veľmi negatívny vplyv na ďalší rozvoj obchodného financovania a v prípade, že sa nepodarí zmeniť súčasné ustanovenia, bude to znamenať pre mnohých klientov nedostupnosť týchto produktov a možno očakávať, že niektoré banky prestanú svojim klientom produkty obchodného financovania ponúkať. V každom prípade to však bude znamenať zvýšenie nákladov, ktoré banky preniesú na klientov. ICC veľmi iniciatívne pracuje na argumentácii, ktorá by pomohla zmeniť túto situáciu. V minulých rokoch hlavne poukazovala na to, že je to neadekvátne opatrenie, nakoľko produkty obchodného financovania patria medzi najbezpečnejšie. Hoci sú často realizované rizikovejšími klientmi, riziko klienta je ošetrované tým, že banka má celú transakciu pod kontrolou, veľmi často už od prípravy kontraktu až po dodávku tovaru, ktorý slúži aj ako zabezpečenie transakcie. Okrem toho oproti bežným kontokorentným a revolvingovým úverom, sú obchodné linky na tzv. podsúvahovú záväznosť vždy prísne účelové a krátkodobé t.j. najčastejšie max. do 180 dní. Pokiaľ sa nepodarí presadiť zmenu týchto opatrení bude to mať veľmi negatívny dopad na medzinárodný obchod hlavne s rozvojovými krajinami, a tiež na malé a stredné podniky. Rozvoj obidvoch týchto skupín patrí k prioritám rôznych medzinárodných iniciatív, či už na pôde medzinárodných finančných inštitúcií alebo orgánov EÚ. Aj keď banky majú na zavedenie príslušných opatrení čas od roku 2013 do roku 2019, je potrebné, aby sa čo najskôr tieto otázky vyriešili, aby nemali negatívny dopad na strategické rozhodnutia, ktoré niektoré banky budú prijímať už v tomto období.

1.4 Platobné podmienky v jednotlivých regiónoch

Spôsob platenia - otvorený účet (open account) sa v našej odbornej literatúre objavil tiež až v posledných rokoch. Predtým sa používal výraz platba po dodávke. Otvorený účet však vyjadruje okrem časového hľadiska t.j. že sa platí po dodávke aj to, že ide vlastne o určitý limit, ktorý je poskytnutý dovozcovi na odobratý tovar. Po vyčerpaní tohto limitu sa prehodnocuje objem obchodov a limit sa môže zvýšiť, alebo dovozca musí najskôr splatiť časť svojich záväzkov, aby mohol čerpať ďalšie prostriedky. Teda v pojme „otvorený účet“ je

zahrnutý aj určitý limit. V súčasnosti sa odhaduje, že cca 80 % medzinárodného obchodu sa realizuje takýmto spôsobom. Zvyšných 20 % sa realizuje platbami vopred alebo akreditívmi a inkasami. Samozrejme toto percento nie je všade rovnaké. Sú regióny ako napríklad – v rámci Ázie, Afriky a Južnej Ameriky, kde je použitie otvoreného účtu oveľa nižšie, napríklad v Číne sa predpokladá, že min. 50 % zahraničného obchodu sa vyrovnáva prostredníctvom dokumentárnych akreditívov a pomerne veľké percento tvoria aj inkasá. Pre Čínskeho exportéra je dokumentárny akreditív naozaj veľmi výhodný, znamená pre neho platbu po naložení tovaru a predložení dokumentov do banky, čo väčšinou vie zrealizovať vo veľmi krátkom čase po naložení. K vysokému pomeru platieb v rámci otvoreného účtu prispievajú hlavne krajiny Európy a Severnej Ameriky. K nevýhodám akreditívu okrem pomerne komplikovaných podmienok patrí aj jeho cena, ale samozrejme túto cenu treba vždy brať do úvahy v kombinácii s rizikom a rýchlosťou platby.

V týchto teritóriách sa pomerne často používa aj dokumentárne inkaso, ktoré pre exportéra predstavuje zaistenie proti vydaniu tovaru bez jeho zaplatenia. Vzhľadom na to, že veľký podiel na zahraničnom obchode Číny má námorná doprava, je toto zaistenie pomerne výhodné, je to lacnejší spôsob platenia ako akreditív, ale na druhej strane k platbe dôjde až po odsúhlasení dovozcom, čo vyžaduje určitý čas, a stále je tu riziko, že sa dovozca rozhodne tovar neprevziať a nezaplatiť. Takže tento spôsob platenia sa môže využiť len v prípade, že sa obchodní partneri poznajú a predávajúci nemá pochybnosti o ochote a schopnosti kupujúceho zaplatiť a navyše má iné možnosti finančného krytia na obdobie do zaplatenia inkasa.

Okrem Číny podobné využívanie platobných prostriedkov majú aj ďalšie krajiny regiónu, z ktorých možno spomenúť hlavne Indiu, Pakistan, Indonéziu, ale aj stredoázijské krajiny a krajiny blízkeho a stredného východu. Špecifické postavenie majú arabské krajiny, v ktorých sa uplatňuje islamské bankovníctvo. Ďalšími krajinami, kde majú akreditívy a inkasá pomerne široké zastúpenie, sú krajiny Južnej Ameriky a africké krajiny. V niektorých ázijských a hlavne v afrických krajinách, ktoré trpia nedostatkom voľne vymeniteľných mien a uplatňujú centrálné riadené devízové hospodárstvo, je legislatívne stanovená povinnosť subjektom, aby využívali akreditívy. Je to z toho dôvodu, že na rozdiel od iných spôsobov platenia, pri akreditíve má banka pod dohľadom obchodnú transakciu a devízové prostriedky sú uvoľňované na konkrétne obchodné transakcie.

Dokazuje to aj správa ICC, v ktorej sa uvádza, že v poslednom období najväčší nárast dokumentárnych akreditívov zaznamenali v Alžírsku, ktoré zaviedlo povinnosť realizovať platby do zahraničia dokumentárnymi akreditívmi.

2 Inovácie v oblasti realizácie obchodného financovania

Na sklonku šesťdesiatych rokov začal výrazný nárast medzinárodných bankových operácií prevyšovať možnosti klasického ručného spracovania i možnosti už dostupných telekomunikačných prostriedkov. Dovtedy využívané ďalekopisy a telegramy neposkytovali dostatočnú bezpečnosť a neumožňovali efektívnu automatizáciu. Náklady sa prudko zvyšovali a jednotlivé banky si začali budovať vlastné automatizované zúčtovacie systémy. Používanie rôznych systémov a postupov jednotlivých bánk v platobnom styku viedlo k nedorozumeniam a komplikáciám pri spracovaní platieb. Skupina významných bánk navrhla riešenie, ktoré vychádzalo z dvoch základných požiadaviek: spoločný jazyk a spoločný telekomunikačný systém medzi bankami.

2.1 SWIFT – medzinárodná elektronická komunikácia bánk

V máji roku 1973 skupina 239 bánk z 15 krajín Európy a Severnej Ameriky založila neziskovú organizáciu vo forme družstva, konštituovanú podľa belgických zákonov, ktorá bola plne vlastnená členskými bankami a sídlo mala v Bruseli. SWIFT je medzinárodná spoločnosť, ktorá prevádzkuje celosvetovú sieť, pomocou ktorej dochádza k elektronickej

výmene správ o finančných transakciách medzi bankami a finančnými inštitúciami. Svoju činnosť začala definovaním spoločného jazyka pre finančné transakcie a systémy spracúvajúce spoločne využívané finančné údaje. Táto spoločnosť mala za úlohu zjednotiť a štandardizovať medzibankovú komunikáciu a umožniť prenos údajov medzi bankami a ďalšími finančnými inštitúciami s dôrazom na bezpečnosť a spoľahlivosť. Návrh na vývoj jednotného systému, vývoj riešení technických, obchodných a právnych otázok trval ďalšie štyri roky. Prenos údajov sa realizuje bezdokladovo, čo je predpokladom ďalšieho automatizovaného spracovania v bankách a následne aj u klientov bánk.

Systém SWIFT bol uvedený do prevádzky v roku 1977, keď boli všetky jeho zakladajúce krajiny naživo napojené a počet členských bánk vzrástol na 586. Prvú štandardizovanú finančnú správu poslal swiftovou sieťou v roku 1977 princ Albert, v súčasnosti kráľ Belgicka. V prvom roku bolo odoslaných celkovo 3,4 mil. swiftových správ. Pôvodne plánovaný objem 300 tisíc správ denne bol v krátkom období výrazne prekročený. 15. októbra 2008 dosiahol denný počet odoslaných správ 17,86 milióna, čo bolo jedno z maximálnych objemov v histórii SWIFT-u. V súčasnosti je na SWIFT napojených vyše 8800 používateľov z 209 krajín a v roku 2008 bolo zaslaných 3,8 bilióna správ. Priemerný čas doručenia správy je menej ako 20 sekúnd a dostupnosť služby je 99,998 %.³

Všetky prenosy (vysielanie i prijímanie správ) na medzinárodných linkách sú zašifrované, takže správa je tretími osobami nerozlúštiteľná. Šifry sa na oboch koncoch každej jednotlivkej linky menia v náhodných intervaloch. Systém zabezpečuje, aby na termináloch vysielali správy len pracovníci na to oprávnení, ktorí sa preukazujú príslušným heslom. Proti eventúálnym zmenám v texte zasielanej správy je systém zabezpečený autentifikáciou. Členovia SWIFT-u si vzájomne vymieňajú „kľúče“. Swiftové správy sa členia do jedenástich kategórií, ktoré uvádza Tabuľka 1.

0	Systémové správy (System Messages)
1	Úhrady klientov a úhrady šekov (Customer Transfers, Cheques)
2	Medzibankové prevody (Financial Institution Transfers)
3	Konverzie a operácie na peňažných trhoch (Foreign Exchange, Money Markets and Derivates)
4	Inkasá a Cash Letters (Collections and Cash Letters)
5	Operácie s cennými papiermi (Securities)
6	Drahé kovy a komodity (Precious Metals and Syndications)
7	Dokumentárne akreditívy a záruky (Documentary Credits, Guarantees)
8	Cestovné šeky (Travellers Cheques)
9	Správy o zostatkoch, výpisy, avíza o zmenách sadzieb, žiadosti a štatúty (Cash Management, Customer status)
X	Spoločné informácie (Common Group Messages)

Tabuľka 1: Kategórie Swiftových správ

SWIFT priniesol nový elektronický systém prenosu správ, ktorého výhody spočívajú v rýchlosti, bezpečnosti a hospodárnosti prenosu správ medzi bankami. Doba medzi prijatím a odoslaním správy sa zredukovala na minimum. Vďaka štandardizácii a vstavaným kontrolným prvkom je vylúčené chybné prijatie, chybná interpretácia alebo falšovanie. Systém funguje ako bezdokladový systém, čím je vo veľkej miere zracionalizovaná realizácia platby. Možno najdôležitejším prínosom SWIFT-u bolo vytvorenie štandardizovanej správy, ktorá sa mohla ďalej elektronicky spracovať, čo umožnilo rozvoj elektronického

³ http://www.swift.com/about_swift/company_information/swift_history.page?

bankovníctva, prenesenie elektronickej komunikácie aj na klientov banky. V prvej etape išlo hlavne o komunikáciu v oblasti úhrad a postupne sa zavádzali aplikácie aj na elektronickú komunikáciu pri sofistikovanejších produktoch, akými sú dokumentárne inkasá, dokumentárne akreditívy a záruky. Táto komunikácia sa síce realizovala už mimo SWIFT-u, ale využívali sa pri tom systémy štandardizácie, s ktorými prišiel SWIFT.

2.2 Multibanková platforma na transakcie obchodného financovania

Posledná dekáda je poznamenaná rozvojom nových technológií, ktoré ovplyvňujú aj oblasť spracovania produktov obchodného financovania. Banky postupne implementujú aplikácie na elektronické spracovanie tejto agendy a komunikáciu so zúčastnenými stranami. Prináša to so sebou množstvo otázok a problémov, ktoré musia banky a ich klienti postupne riešiť. Najčastejšie sa elektronická komunikácia týka veľkých korporátnych firiem, ktoré majú väčšie počty transakcií. Korporátne firmy sú financované viacerými bankami, a tak narážajú na problém, že musia komunikovať s bankami rozdielnymi aplikáciami, čo je pre ne veľmi náročné. Novou výzvou pre banky je dohoda o vytvorení jednotného komunikačného kanála, ktorý budú využívať financujúce banky. Ide o aplikácie, v rámci ktorých prebieha komunikácia príkazcu s vystavujúcou bankou. Príkazca môže dávať príkaz na vystavenie a zmeny akreditívu elektronicke, banka mu elektronicke oznámi vystavenie, zmeny a čerpanie akreditívu. Oprávnený dostane od avizujúcej banky elektronicke oznámenie o vystavení a zmenách akreditívu, informuje ho o stave prezentácie a pod. Predloženie dokumentov sa pritom naďalej realizuje v papierovej podobe. Pri dokumentárnych inkasách a bankových zárukách systémy fungujú na podobnom princípe.

Použitie multibankovej platformy na spracovanie akreditívov, inkás a záruk umožní klientovi:

- ✓ Prístup k informáciám o použití úverových liniek vo všetkých bankách, ktoré ho financujú v reálnom čase bez nutnosti zdĺhavého vyhľadávania v niekoľkých nekompatibilných systémoch.
- ✓ Rýchle a presné spracovanie žiadostí prostredníctvom štruktúrovaných postupov, elektronicke vzorov, štandardných formulácií a kopírovania z predchádzajúcich žiadostí.
- ✓ Úsporu interných nákladov v dôsledku štandardizácie vystavovania akreditívov v rámci všetkých obchodných oddelení korporácie a finančného oddelenia.
- ✓ Zníženie chybovosti pri potvrdzovaní kľúčových údajov v aplikácii založenej na predbežnom odsúhlasení.
- ✓ Štandardizáciu.

Multifunkčná platforma je výhodná aj pre banky, ktorým prináša:

- ✓ užší a dlhodobjší vzťah s klientmi tým, že sa stanú integrálnou súčasťou klientskeho dodávateľského reťazca;
- ✓ dodatočné výnosy z rastúceho počtu transakcií ako výsledku užšieho vzťahu a služieb, ktoré banka poskytuje;
- ✓ dodatočné transakčné alebo licenčné príjmy ako systémového providera a facilitátora;
- ✓ možnosť ponúknuť obchodné služby s pridanou hodnotou.

2.3 Trade Service Utility (TSU)

V posledných dekádach sa čoraz viac dostáva do popredia financovanie dodávateľských reťazcov (Supply Chains) a súčasne dochádza k presunu platobných podmienok od dokumentárnych akreditívov a inkás k otvoreným účtom. Odhaduje sa, že 80 % medzinárodného obchodu sa realizuje práve prostredníctvom otvoreného účtu. Keď k tomu pridáme ešte rozvoj elektronickeho obchodu a elektronickeho bankovníctva, výsledkom je

nevyhnutnosť novej služby, ktorá by poskytovala komfort hlavne dodávateľským reťazcom pri financovaní ich obchodných aktivít. Takouto službou je tzv. Trade Service Utility (TSU), s ktorou prichádza SWIFT a niekoľko najväčších svetových bánk.

Súhrnný prehľad charakteristických prvkov TSU:

- *TSU sa zaoberá dátovými prvkami, ktoré sa extrahujú z obchodných dokumentov, najčastejšie z objednávky, obchodnej faktúry a rôznych prepravných dokumentov, akými sú oznámenie prepravcu alebo potvrdenie špeditéra o prevzatí tovaru. V budúcnosti budú prispôbovať ďalšie súbory dát vrátane poisťiek a rôznych certifikátov, napríklad certifikátu o pôvode. Nejde o systém, ktorý by mal nahradiť dokumenty.*
- *Automatizované odsúhlasovanie údajov z dokumentov je navrhnuté tak, aby poskytovalo bankám včasné a spoľahlivé zdroje informácií, ktoré môžu byť použité na podporu efektívneho schvaľovacieho procesu vrátane financovania pred a po dodaní.*
- *TSU sa zameriava na platobnú podmienku otvorený účet a jeho cieľom nie je nahradiť tradičné obchodné financovanie. SWIFT naďalej podporuje a investuje do tradičných foriem obchodného financovania. Dokumentárne akreditívy zostanú súčasťou medzinárodného obchodu. Určitým impulzom by mali byť aj posledné JZP 600, ktoré sa do veľkej miery snažili zjednodušiť a sprehľadniť akreditívne transakcie. Už v prvom polroku 2007 došlo k určitému zvýšeniu počtu akreditívov. Samozrejme, budúcnosť akreditívov je veľmi úzko spojená s teritoriálnou štruktúrou medzinárodného obchodu. Kontrola dokumentov v rámci akreditívov je do určitej miery subjektívna, zatiaľ čo kontrola údajov v rámci TSU je realizovaná automatizovane, a teda objektívnejšie.*
- *TSU je určené všetkým bankám. Vzhľadom na to, že ako prvé sa do TSU programu zapojili veľké svetové banky, vznikol dojem, že bol vytvorený pre veľké banky. Mená ako JPMorgan, Chase, BNP Paribas, Standard Chartered Bank, HSBC, Deutsche Bank a ABN Amro, KBC sa stali synonymom pre TSU. TSU je iniciatívou bankového priemyslu, ktorá má slúžiť podnikateľským potrebám celého odvetvia. Pre úspešnú implementáciu je veľmi dôležitá aktívna účasť partnerských bánk, aby sa vytvorili technické predpoklady na výmenu správ medzi nimi. Každá inštitúcia, ktorá splní kritériá členstva, sa môže pridať k TSU. Členstvo nie je vymedzené len pre finančné inštitúcie, ale môžu sa pridať aj ďalšie inštitúcie, napr. poisťovne.*
- *TSU bolo navrhnuté bankami a vybudované pre banky, ktoré sú ako klientmi, tak aj akcionármi SWIFT-u. TSU nekonkuruje bankám a nezasahuje do konkurenčného priestoru. Poskytovaním údajov a odsúhlasovaním správ SWIFT umožňuje bankám, aby rozvíjali svoje vlastné obchodné riešenia.*
- *Význam a výhody TSU pre banky a bankový priemysel môžu byť vyjadrené mnohými spôsobmi. Centrálna aplikácia TSU vykonáva odsúhlasovanie údajov a riadi transakčné postupy, poskytuje bankám informácie, na základe, ktorých sa môžu vykonať dôležité podnikateľské rozhodnutia. Infraštruktúra správ TSU znižuje náklady na investície jednotlivých bánk. TSU štandardy podporujú interoperabilitu medzi zúčastnenými bankami. Pravidlá, ktoré boli zahrnuté do opisu služieb, špecifikujú povinnosti bánk a SWIFT-u voči sebe. Navyše TSU funkcionality môžu byť integrované do bankových front a back officeov, aby podporili poskytovanie služieb s pridanou hodnotou svojim korporátnym zákazníkom.*
- *Reálna hodnota TSU však spočíva v schopnosti banky využiť odsúhlasené dáta a aplikovať ich na vytvorenie tzv. aktivačných bodov. Sú to body, pri ktorých budú banky schopné identifikovať špecifické prípady vo fyzickom dodávateľskom reťazci a odsúhlasiť ich spolu s províziou za služby, ktoré boli priradené podľa príslušného*

rizika a formy financovania. Súčasne sa tieto údaje môžu využiť na riadenie likvidity a efektívnosť celého procesu vrátane kontroly údajov a riešenia sporov.

- *Ročný poplatok za TSU je 5 000 EUR.* Táto cielene nízka suma by mala odstrániť finančné prekážky na členstvo v TSU. V cene je už započítaný jeden exemplár softvéru známy ako TSU-Interface. S týmto môže banka zariadiť samostatnú linku k TSU na účely testovania a školenia. SWIFT následne zaviedol partnerský akreditačný program, ktorý umožňuje predajcovi softvéru, aby ho aplikoval pre SWIFTRedy label na podporu individuálnej aplikácie podnikateľskej funkcionality TSU. Bankový systém MISYS bol prvým oficiálne akreditovaným v rámci tejto schémy.
- TSU bol oficiálne spustený 2. apríla 2007. Živú prevádzku začalo 33 bánk zo 17 krajín všetkých regiónov. K výmene prvej „živej“ transakcie došlo medzi JPMorgan Chase v Londýne a BNP Paribas v Hongkongu. Transakcia zahŕňovala objednávku, akceptáciu, následne faktúru a prepravné údaje zodpovedajúce objednávke.⁴

TSU predstavuje dôležitý krok, ktorý umožní bankám vyplniť medzeru v produktovej škále a zaviesť holistickejší prístup k riešeniam pre dodávateľské reťazce. Je to dôležitý krok v novej etape rozvoja poskytovania služieb zákazníkom, ktorý umožní rýchlo reagovať na dynamicky sa rozvíjajúci trh.

Záver

Do roku 1989 bol v Československu monopol zahraničného obchodu a financovanie zahraničného obchodu zabezpečovala ČSOB na základe princípov centrálne riadeného devízového hospodárstva. V tomto období sa dovozy do krajiny mohli realizovať až po pridelení devízových prostriedkov na príslušnú obchodnú transakciu. Skoro 80 % zahraničného obchodu sa realizovalo v rámci RVHP, kde sa uplatňovala platobná podmienka automatického inkasa, ktorá sa zaviedla v rámci MBHS a realizovala sa v prevoditeľných rubľoch. Exportéri si mohli automaticky zinkasovať protihodnotu dodaného tovaru po predložení faktúry a dopravného dokladu. Zvyšných 20 % predstavoval obchod s krajinami mimo RVHP, kde pri dovoze, ktorý sa realizoval hlavne z vyspelých krajín západnej Európy sa uplatňovalo hlavne dokumentárne inkaso a pri exporte, ktorý smeroval do „spriatelенých“ rozvojových krajín sa využívali dokumentárne akreditívy veľmi často na základe dvojstranných platobných dohôd, v ktorých boli stanovené aj platobné prostriedky. Ku krajinám, s ktorými boli podpísané platobné dohody patrili napr. India, Egypt, Irán, Irak, ale klíringovú dohodu sme mali podpísanú aj s bývalou Juhosláviou, s ktorou sme mali pomerne veľké obchodné výmeny a platby sa realizovali v klíringových dolároch dokumentárnymi platobnými prostriedkami. V tomto období bol do určitej miery zdeformovaný pohľad na riziko a aj použitie platobných prostriedkov ako dokumentárny akreditív a dokumentárne inkaso. Pre výrobné podniky bolo dôležité, aby splnili plán výroby a pre organizácie zahraničného obchodu zase k splneniu plánu došlo, keď tovar či už pri vývoze alebo aj dovoze prešiel hranice. Podniky neboli priamo zainteresované na inkase pohľadávok, teda použitie akreditívov bolo skôr nariadené centrálnymi orgánmi ako záujmom firmy na krytie rizika z nezaplatenia. Ani v banke sa nepovažoval dokumentárny akreditív za prostriedok obchodného financovania, ktorý kryje určité riziká, ale bol považovaný len za jednu z možností zinkasovať pohľadávku zo zahraničia. Preto sa vlastne u nás pojem obchodné

⁴ http://www.octetfinance.com/Content_Common/printFriendly.aspx?Id=B0307046-2963-44FE-95F7-F7DE81B0E0E8

financovanie dostal do bánk až po ich sprivatizovaní zahraničnými investormi, ktorí do bánk priniesli nové know-how.

Po roku 1989 došlo k zásadnej zmene orientácie zahraničného obchodu Československa, a tak aj k zmene platobných podmienok a prostriedkov. V začiatkoch boli platobné podmienky pre našu ekonomiku absolútne nevýhodné, keďže došlo k zrušeniu monopolu zahraničného obchodu, malo to za následok, že si začali zahraničný obchod realizovať samotné výrobné subjekty, ktoré nielenže nemali skúsenosti v zahraničnoobchodnej oblasti, ale navyše boli pre obchodných partnerov neznámi. Malo to za následok, že do konca deväťdesiatych rokov naši dovozcovia mohli realizovať dovozy buď platbou vopred alebo akreditívom. Keďže väčšina z nich nemala s akreditívmi žiadne skúsenosti a často banky ani neboli ochotné za nich akreditívy vystaviť, väčšinou sa platilo vopred, čo je z hľadiska kupujúceho absolútne najhoršia možnosť. Pri exporte, zase na neskúsení obchodníci ustupovali skúsenejším zahraničným partnerom a často sa realizoval export na báze platby po dodávke bez akéhokoľvek zaistenia. Akreditívu sa v našom zahraničnom obchode nepodarilo dosiahnuť postavenie, aké mu prináležalo. Vzhľadom na malé skúsenosti našich bánk a obchodníkov sme v tomto asi v najhoršej pozícii z bývalých socialistických krajín.

Až do privatizácie slovenských bánk zahraničnými investormi sa u nás a podobne tomu bolo aj v ČR používalo označovanie dokumentárny a nedokumentárny platobný styk, ktoré boli v bankách zvyčajne zastrešované jedným útvarom. Pojem obchodné financovanie sa začal používať až v posledných 5 – 10 rokoch. Postupne došlo v bankách k odčleneniu dokumentárneho platobného styku od nedokumentárneho a vo väčšine bánk bol priradený k ďalším sofistikovanejším formám financovania ako napr. špecializované financovanie, štruktúrované, komoditné a pod. To však stále ešte neznamená, že sa nám podarilo zmeniť myslenie ľudí v bankách a firmách a že sa obchodnému financovaniu dáva taká pozornosť ako mu prináleží. Do slovenskej odbornej literatúry sa to však ešte stále nepremietlo. Obchodné financovanie sa v odbornej literatúre nevyskytuje a stále môžeme nájsť dokumentárny akreditív len ako súčasť medzinárodného platobného styku, kde sa vysvetľuje skôr technická stránka akreditívu ako jeho finančná podstata spočívajúca v jeho zabezpečovacej a financujúcej funkcii.

Obchodné financovanie je financovaním obchodu a nezastupiteľné miesto zohráva práve už spomínaný dokumentárny akreditív. Napriek všetkým snahám zahraničných vlastníkov sa nám nepodarilo oživiť obchodné financovanie do takej miery ako je to obvyklé vo svete. Štatisticky patríme asi ku krajinám, kde sa akreditív najmenej využíva. Vo svete v posledných desaťročiach tiež postupne a mierne klesal podiel dokumentárnych akreditívov na medzinárodnom obchode, ale vzhľadom na to, že medzinárodný obchod rástol, tak v absolútnom vyjadrení objem a počet akreditívnych transakcií stúpal.

Keď sa pozrieme na vývoj objemu a počtu akreditívov, môžeme vidieť, že trend zodpovedá svetovému trendu, až na to že podiel akreditívov na našom exporte predstavuje desatiny promile, na rozdiel od vyspelých krajín s podobnou teritoriálnou a komoditnou štruktúrou exportu ako má Slovensko, kde ten podiel je niekde okolo 10 %.

Táto situácia má samozrejme svoje objektívne príčiny, ktoré by sme mohli zhrnúť do nasledovných bodov:

- ✓ Bankový a podnikateľský sektor nepodporoval tieto formy financovania – z dôvodov personálnej nepripravenosti.
- ✓ Komoditná a teritoriálna štruktúra nášho zahraničného obchodu – (koncentrácia na automobilový priemysel a krajiny EÚ).
- ✓ Využívanie nevýhodných platobných podmienok (platby vopred) namiesto dokumentárnych akreditívov pri dovozoch surovín a materiálov z mimoeurópskych krajín.

V budúcnosti by sme sa mali viac zapájať do spolupráce s rozvojovými a rozvíjajúcimi sa krajinami, kde sa tieto nástroje uplatňujú, je len otázne, či to budeme robiť mi sami alebo prostredníctvom nadnárodných spoločností. V každom prípade bude potrebné dobehnúť zameškaný čas a využiť všetky možnosti, ktoré obchodné financovanie poskytuje.

References

- [1] ANDERLE, P., 2008. *Dokumentární akreditiv v praxi*. Praha: GRADA Publishing.
- [2] BYRNE, J. E., 2006. *The Comparison of UCP 600 & UCP 500*. Montgomery Village: The Institute of International Banking Law & Practice, Inc.
- [3] ČERMÁKOVÁ, I., 2002. *Bankovní záruka*. Brno: ECON.
- [4] FUNG, T. K., 2004. *Leading Court Cases on Letters of Credit*. Paris: ICC Publishing.
- [5] SCHÜTZE, R. A., FONTANE, G., 2003. *Documentary Credit Law throughout the world*. Paříž: ICC Publishing.
- [6] WICKREMERATNE, L., ROWE, M. a BERRISFORD, S., 2004. *The Guide to Documentary Credits*. The Chartered Institute of Bankers.
- [7] International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credit 2007 Revision for UCP 600. Paris: International Chamber of Commerce, Publication No. 681 E.
- [8] Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007. Paris: ICC Services.
- [9] Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey, 2009. Paris: An ICC Banking Commission Market Report.
- [10] Rethinking Trade Finance 2010, Global Survey, 2010. Paris: An ICC Banking Commission Market Intelligence Report.
- [11] Rethinking Trade and Finance, ICC Global Survey on Trade and Finance 2011. Paris: ICC Services Publications.
- [12] http://www.iccwbo.org/uploadedFiles/ICC/policy/banking_technique/pages/
- [13] http://www.swift.com/about_swift/company_information/swift_history.page?
- [14] http://www.octetfinance.com/Content_Common/printFriendly.aspx?Id=B0307046-2963-44FE-95F7-F7DE81B0E0E8