Mezinárodní obchod po krizi: nové možnosti jeho financování

Eva Černohlávková* – Eva Křenková** – Michal Nejedlý***

Posledních několik let bylo obdobím značných proměn v oblasti mezinárodního obchodu a jeho financování. Globální finanční a ekonomická krize pozastavila proces dlouhodobého rozvoje mezinárodního obchodu, založeného na otevírání národních trhů, prohlubování integračních procesů a odstraňování překážek pro pohyb zboží a kapitálu. Dopad finanční a ekonomické krize přinesl globalizované ekonomice řadu nečekaných překvapení a zároveň i důkazů toho, jak vysoký je stupeň její provázanosti. Vesměs negativní tendence se projeví nejen v oblasti obchodu, ale i ve vývoji přímých zahraničních investic i u ostatních forem mezinárodní ekonomické spolupráce. V oblasti mezinárodního obchodu došlo poprvé od druhé světové války k výraznému meziročnímu poklesu v letech 2008-2009. Hluboký propad mezinárodního obchodu zbožím a službami sice byl následován poměrně rychlým zotavením v roce 2010, ale jeho dlouhodobé tempo růstu není příliš povzbudivé (UNCTAD, 2013a). V roce 2012 se zvýšil objem mezinárodního obchodu se zbožím o pouhých necelých 2 %. Příčinou byl vývoj ekonomiky ve vyspělých zemích, zejména ekonomická situace v Evropské Unii (UNCTAD, 2013a), která vykazovala pokles dovozu i vývozu. Tyto výsledky byly odrazem vzájemného obchodu uvnitř EU, zasáhl ale i další skupiny států, se kterými EU obchoduje, především rozvíjející se tržní ekonomiky.

Statistické výsledky v následujících obdobích vyznívají již optimisticky. Podle údajů Mezinárodního měnového fondu začalo ve vyspělých zemích ekonomické oživení a předpovědi budoucího vývoje globální ekonomiky predikují zvýšení hospodářského růstu pro další dva roky. Předpokládají ale, že rozdíly mezi jednotlivými zeměmi a regiony budou přetrvávat (IMF, 2014a). Také odhady růstu světové ekonomiky, které publikovala OECD, předvídají pozitivní vývoj HDP ve většině geografických uskupení. Určitý příslib ekonomického růstu v dlouhodobějším horizontu přináší i dosažení dohody WTO o usnadnění obchodu na Bali v závěru roku 2013.

Stále však přetrvává mnoho nejistot vývoje ekonomického prostředí na globální, regionální i národní úrovni. Týká se to zejména nově zaváděných regulačních pravidel pro určité sféry podnikání, přístupů k řešení problémů vysokého zadlužení mnoha zemí i některých projevů skrytého protekcionismu. Politická rizika určitých oblastí lze také přiřadit k faktorům, které nejistoty budoucího vývoje na trzích zvyšují. Hodnocení Mezinárodního měnového fondu z října 2014 již předchází odhady ekonomického růstu snižuje především v důsledku geopolitických napětí a volatilitě na finančních trzích (IMF, 2014b).

Krizové období přineslo mimo jiné zvýšení konkurence na trzích, narušilo důvěru mezi podnikatelskými subjekty, což se projevilo změnami ve způsobu přeshraničního obchodování a jeho financování i v teritoriálním směřování obchodu a investic. Tyto skutečnosti významně ovlivňují chování podnikatelských subjektů a vedou často k nutnosti přehodnocování

---

* Doc. Ing. Eva Černohlávková, CSc. – docentka; Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <eva.cernohlavkova@vse.cz>.

** Ing. Eva Křenková, Ph.D. – odborná asistentka; Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <eva.krenkova@vse.cz>.

*** Ing. Michal Nejedlý, Ph.D. – úvěrový manažer; Česká exportní banka, a. s., Vodičkova 34, 111 21 Praha 1; <michal.nejedly@centrum.cz>.

a přizpůsobování jejich strategií novým podmínkám. To se týká jak subjektů nefinančních, tak i bank a dalších finančních institucí.

Cílem této stati je poukázat na některé problémy, které jsou v současné době aktuální v oblasti financování mezinárodního obchodu a na možnosti jejich řešení. Metody a formy financování mezinárodního obchodu souvisejí s proměnami, které se v mezinárodním obchodu a přeshraničních investičních aktivitách uskutečňují dlouhodobě v závislosti na globalizaci ekonomiky. Dopad finanční a ekonomické krize posledních let mnohé z těchto proměn výrazně ovlivnil a vedl k hledání efektivnějších finančních instrumentů lépe odpovídajících současným potřebám podnikatelských subjektů. Jedním z výsledků těchto snah je nový bankovní instrument BPO (*Bank Payment Obligation*).

Dlouhodobé proměny mezinárodního obchodu

Globalizace s sebou přinesla značné změny do přeshraničního způsobu obchodování zbožím a službami, které byly umožněny liberalizací obchodu a kapitálových toků. Mezi nejdůležitějšími proměnami, které mají úzkou vazbu na financování mezinárodního obchodu lze uvést dvě oblasti:

- rostoucí význam dodavatelských řetězců, založených na široké přeshraniční spolupráci podnikatelských subjektů, který má značný vliv na teritoriální a komoditní strukturu mezinárodního obchodu,
- využívání nových informačních a telekomunikačních technologií k usnadňování všech procesů v obchodu.

Dodavatelské řetězce představují takový podnikatelský model, který zahrnuje firemní aktivity od tvorby produktu, dodávek surovin a jejich zpracování přes dodávky polotovarů a doprovodných služeb až po jeho distribuci a prodej hotových produktů a služeb konečným uživatelům. Po druhé světové válce prošel vývoj dodavatelských řetězců několika etapami. Liberalizace obchodu a kapitálových toků přispěla k tomu, že podnikatelské subjekty začaly využívat diferencovaných podmínek pro podnikání v různých zemích. To přispělo k rozvoji mezinárodního obchodu a mezinárodních investičních aktivit i k hospodářskému růstu v rozvojových zemích. Internacionalizace podnikatelských aktivit v rámci řetězců byla dále prohloubena technickým pokrokem v dopravě, snižováním přepravních nákladů a zdokonalováním logistických služeb. Trendům prodlužování přepravních vzdáleností se přizpůsobuje doprava budováním nových kapacit a urychlováním logistických procesů. V posledních dvou desetiletích poskytuje převratný vývoj informačních a komunikačních technologií další možnosti pro globalizaci řízení těchto procesů lokalizací a outsourcingem podnikatelských aktivit.

Iniciátory tvorby řetězců bývají globálně orientované transnacionální korporace a jejich účastníky se stávají dodavatelé vstupů, zákazníci, strategičtí partneři, logistické firmy, poskytovatelé služeb a další subjekty. V rámci řetězců mohou účastníci spolupracovat při zajišťování zdrojů, sdílení znalostí, řízení inovačních aktivit, předávání informací apod. Tyto procesy se mohou uskutečňovat jak „vnitropodnikově“ mezi kapitálově spřízněnými subjekty, tak mezipodnikově na dlouhodobé smluvní bázi mezi firmami kapitálově nepropojenými či ve vztahu k nezávislým dodavatelům. Spolupráce v rámci dodavatelských řetězců umožňuje koordinovat a synchronizovat všechny činnosti a procesy, jež směřují k optimalizaci výsledků. Větší efektivitu procesů lze dosáhnout např. odstraněním duplicitních zdrojů a úkonů, přesnějším zaměřením na potřeby zákazníků a pružnější reakcí na změny (Stank – Keller – Daugherty, 2001). Jedním z cílů řízení dodavatelských řetězců bývá také daňová optimalizace, která globálním hráčům umožňuje využívání rozdílů v konstrukci daňových systémů pro zvýšení disponibilních finančních zdrojů.

V současné době se projevuje tendence k fungování **globálních hodnotových řetězců** (*Global Value Chains – GVCs*), ve kterých se utváří hodnota zboží a služeb na základě mezinárodně rozptýlených produkčních procesů. Struktura těchto řetězců může být velmi různorodá podle specifík průmyslových odvětví, oborů, druhů zboží a služeb. Odhaduje se, že hodnotové řetězce ovládané transnacionálními korporacemi vytvářejí v současné době cca 80 % světového obchodu (UNCTAD, 2013b).

Výsledky řetězce jsou ovlivňovány výkonností všech jeho účastníků. V rámci dodavatelských řetězců se vytvářejí dlouhodobé vazby a zvyšuje se vzájemná závislost jednotlivých účastníků, přičemž jejich jednotliví členové zaujímají diferencované postavení podle svého strategického významu pro efektivitu podnikatelských procesů. Začleňování do globálních řetězců poskytuje podnikatelské příležitosti často i úzce specializovaným malým a středním podnikům. Pevné vazby v rámci řetězců představují většinou nástroj omezování podnikatelských rizik všech účastníků, a takto bývají vnímány i svým okolím. Představují také vhodnou klientelu pro globálně orientované finanční instituce, které bývají ochotny poskytnout řetězcům své služby financováním jejich různorodých přeshraničních podnikatelských aktivit.

Financování dodávek v rámci globálních dodavatelských řetězců je ovlivňováno řadou faktorů a neexistuje jednotný model, aplikovatelný pro všechny. Důvodem je pevnost ekonomických vazeb mezi jejich jednotlivými články, jejich geografická vzdálenost a doba, která je nezbytná pro přepravu produkce, a vnímání teritoriálních specifík zemí, ve kterých jsou články řetězce lokalizovány. Svoji roli však hraje i ekonomická a negociační síla jednotlivých účastníků, která může ovlivňovat volbu platebních podmínek a způsobů zajištění rizik, zejména platebních. Pro vztahy mezi kapitálově propojenými členy řetězce bývají cenová politika a jejich finanční vztahy zpravidla předurčeny strategickými rozhodnutími transnacionálních korporací. Dlouhodobé vazby mezi účastníky dodavatelských řetězců většinou umožňují využití dodávek na otevřený účet. Důvodem bývají nákladové úvahy i značná pružnost tohoto platebního instrumentu. V některých oborech či obchodních vztazích však stále přetrvává poptávka po zajištění platebních rizik, a proto jsou hledány cesty, jak ji uspokojit při zachování flexibility a nízké nákladové úrovni obchodování na otevřený účet. Mezi tyto nové cesty patří i BPO.

Globální orientace řetězců má značný vliv na vývoj teritoriální struktury mezinárodního obchodu. Řada výrobních aktivit se přesouvá do zemí s nižšími náklady, a tak rozvojové země a především rychle se rozvíjející ekonomiky vykazují vyšší dynamiku růstu a zvyšují svůj podíl na mezinárodním obchodu, a to jak ve vztahu k vyspělým zemím, tak mezi sebou navzájem. Světová obchodní organizace odhaduje, že vzájemný obchod rozvojových zemí se do roku 2020 zvýší na třetinu světového obchodu, zatímco před 20 lety představoval pouze 10 % (WTO, 2013, str. 14). Vedle optimalizace nákladů na pracovní sílu jsou dalšími významnými faktory ovlivňující umístění firemních aktivit přepravní náklady a snaha přiblížit se konečnému poptávce (Accenture, 2013). Pružnější reakci na změny, lepší předvídatelnost a plánování umožňují dodavatelským řetězcům rychle se rozvíjející informační technologie.

Vývoj **informačních a telekomunikačních technologií** představuje významný faktor ve způsobu provádění obchodních transakcí. Proces tzv. usnadňování mezinárodního obchodu (*trade facilitation*) probíhá již od 60. let minulého století a zahrnoval nejprve standardizaci dokumentů a informací a postupů při předávání dat. Základní impuls pro zefektivnění procedur v mezinárodním obchodě přinesla možnost přímého elektronického přenosu dat mezi podniky. Pod patronací OSN se podařilo vytvořit systém, který předpokládá automatické přenášení informací z datového souboru jednoho podniku do datového souboru druhého podniku bez lidského zásahu, tzv. Electronic Data Interchange – EDI. Zahrnuje standardizaci zpráv,

předávání strukturovaných dat, využití telekomunikace a umožňuje vyloučení manuálních operací.¹

Schopnost přímé elektronické komunikace mezi obchodními partnery představuje značnou konkurenční výhodu. Elektronický přenos dat snižuje chybovost, umožňuje snižování administrativních nákladů a významně urychluje komunikaci. Specifické formy elektronické komunikace se zakládají na dohodách mezi hráči na trhu a nacházejí uplatnění především mezi obchodními partnery, kteří vzájemně udržují dlouhodobé kontakty. Využívají se v rámci dodavatelských řetězců, v mezibankovním styku, aplikují se také logistickými firmami, nebo podniky poskytujícími průvodní služby nejrůznějšího typu. Uplatňují se nejen mezi dodavateli a odběrateli zboží, ale také ve vztazích mezi finančními institucemi a jejich klienty, při zajišťování logistických a dalších služeb, včetně vzájemných mezioborových interakcí.

Administrativní procesy v obchodu založené na předávání informací a dokumentů v papírové podobě se tak postupně nahrazují elektronickými interakcemi. Cílová vize vývoje procesů a předávání dat v obchodu se většinou označuje jako tzv. *Paperless Trade*. Tento pojem většinou zahrnuje nejen vztahy mezi podnikatelskými subjekty, ale i jejich vztahy k institucím veřejné správy, např. v souvislosti s výběrem daní nebo s celním řízením.

Faktory ovlivňující financování obchodu v době krize

Globální krize značně narušila běžné obchodní vztahy a vytvořila velký tlak na obchod i na bankovní sektor, a to celosvětově. Řada bank se dostala do finančních potíží a byla sanována z veřejných zdrojů. Mezibankovní finanční trh zkolaboval a jeho postupná revitalizace byla velmi zdlouhavá. Nezbytnost rekapitalizace bank a jejich postupné oddlužování s sebou přinesla i neochotu bank v poskytování bankovních půjček podnikům. V tomto směru nepomohla ani politika kvantitativního uvolňování, kterou se centrální banky řady vyspělých zemí snaží povzbudit finanční trhy extrémně nízkými úrokovými sazbami. Navíc nejistota ohledně vývoje regulačních opatření na úrovni globální, regionální i národní stále přetrvává a ovlivňuje chování finančních institucí.

Dopady finanční krize do reálné ekonomiky poklesem poptávky po zboží a službách a snížením investičních aktivit negativně ovlivnily mezinárodní obchod zejména v prvních letech po pádu banky Lehman Brothers. Pro zachování konkurenceschopnosti se při exportu zboží a služeb stávalo nezbytností i poskytování financování obchodních transakcí a nabídka finančních služeb odběratelům jako doprovodné k předmětu podnikání. Situace na finančních trzích však možnosti získávání finančních prostředků nefinančními podnikatelskými subjekty značně ztížila. Nefinanční podnikatelské subjekty narážely v řadě zejména vyspělých zemí na neochotu bank při poskytování úvěrů. To vytvářelo tlak na cash flow a volbu takových postupů, které finanční toky urychlují.

Celková nálada na trzích vyvolaná nedůvěrou mezi podnikateli se vyznačovala averzí k riziku. Ta se projevuje jak u nefinančních podniků, tak i u finančních institucí. V mezinárodním obchodu došlo ke zvýšení požadavků na zajišťovací instrumenty, ať už jsou poskytovány bankami nebo nebankovními finančními institucemi na komerční bázi či se státní podporou. Exportéři se snaží o využívání takových metod, které řeší financování zahraničních ekonomických vztahů podniků bez zatížení jejich bilance a často i s vyloučením dopadu rizik do jejich ekonomiky. Komerční banky pocítily vyšší požadavky na vystavování akreditivů a jejich

---

¹ Příkladem této standardizace na mezinárodní úrovni je UN/EDIFACT (Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport), multioborová norma vytvořená Hospodářskou komisí pro Evropu (UNECE), která se stala základem pro standardizaci v rámci ISO (standard ISO 9735), na jejímž základě se odvíjejí aplikace pro oborové standardy, např. pro automobilový průmysl, pro obchodní řetězce, pro mezibankovní styk apod.

potvrzování, bankovní garance a stand-by akreditivy (ICC, 2010), v mnoha případech i za cenu zvýšených poplatků. Snaha o snížení rizikovosti se projevila i ve využívání alternativních metod financování faktoringu a forfaitingu.² U bank se averze vůči riziku projevila ve větší obezřetnosti i vůči dlouhodobým klientům, kteří byli ohroženi podnikatelským selháním na nepříznivě se vyvíjejícím trhu nebo rizikem potenciální druhotné platební neschopnosti.

Ta úzce souvisí s nedodržováním smluvních závazků mezi obchodními partnery, zhoršováním platební morálky a zvýšením rizika platebních selhání v krizových letech. Řada indikátorů ve většině vyspělých zemí tento jev potvrzuje. Vývoj lze dokumentovat např. na Evropském platebním indexu (*European Payment Index – EPI*), každoročně publikovaném švédskou společností Intrum Justitia. Tento ukazatel je založen na dotazníkovém šetření relevantních informací ve firmách v 25 evropských zemích. Podle EPI došlo mezi léty 2007 a 2009 ke zvýšení indexu ve všech sledovaných evropských zemích, což svědčí o prodlužování platebních lhůt a negativním vývoji platební morálky. Jiným příkladem může být tzv. Coface Payment Incident Index, kterým sleduje pojišťovací skupina Coface platební selhání pojištěných odběratelů, a to jak celosvětově tak pro jednotlivá teritoria. Tento index zaznamenal celosvětově v období od čtvrtého čtvrtletí roku 2007 do prvního čtvrtletí 2009 cca zdvojnásobení platebních selhání (Coface, 2009).

V době poklesu poptávky po zboží a službách, zvýšené rizikovosti a někdy i omezené dostupnosti finančních zdrojů se většina podnikatelských subjektů musela orientovat na snižování nákladů a využívání vhodných zajišťovacích instrumentů. Tradiční bankovní zajišťovací instrumenty jsou spojeny se značnou pracností jak na straně bank tak i jejich klientů, a to se odráží se i ve výši transakčních nákladů. Opírají se většinou o předkládání a kontrolu dokumentů v papírové podobě a využití nových informačních a komunikačních technologií bývá u nich omezeno (např. na elektronické faktury či elektronický přepravní dokument). Podle průzkumů Mezinárodní obchodní komory např. v r. 2009 zaznamenalo 73 % bank zvýšení zájmu klientů o potvrzování akreditivů a téměř polovina bank zvýšila poplatky za tento instrument (ICC, 2010). Nešlo o jednorázový výkyv, ale o pokračování vývoje započatého koncem roku 2007.

Ukotvení podnikatelských subjektů v globálních dodavatelských řetězcích přináší v době krize nový aspekt ve vnímání rizika. Na jedné straně mohou pevné vazby mezi jednotlivými členy řetězce představovat nástroj k omezení rizikovosti, na druhé straně ale vzájemná závislost může přispívat k přeměně lokálních rizik v rizika globální. Selhání jediného důležitého článku dodavatelského řetězce může představovat systémové riziko pro celý řetězec. Výrazně se tak mohou projevovat důsledky živelních pohrom, ale i poruchy způsobené lokálními projevy krize.

Bank Payment Obligation (BPO)

Silnější postavení dodavatelských řetězců v mezinárodním obchodě, zvýšení rizikovosti mezinárodního podnikání a další změny v mezinárodním obchodě vyžadují odpovídající změny v jeho financování a zajišťování rizik. Vhodným impulsem k jedné dílčí změně se stala poslední finanční a ekonomická krize, během které se rozběhla příprava nové platební podmínky s významným zajišťovacím aspektem označované jako Bank Payment Obligation.

BPO je možno považovat za neodvolatelný podmíněný platební bankovní závazek poskytnutý jiné bance, který spojuje výhody dokumentárního akreditivu a plateb na otevřený účet. BPO je založeno na moderních technologiích využívajících elektronická data a jejich

² ICC reagovala v průběhu poslední krize na potřebu transparentnosti postupů u alternativních metod financování přijetím pravidel pro forfaiting – *Uniform Rules for Forfaiting* 2012 a zahájením příprav jednotných pravidel pro factoring.

párování prostřednictvím elektronického systému (Transaction Matching Application – TMA). Příkladem komplexního systému tohoto typu je tzv. Trade Service Utility (TSU) vytvořený společností SWIFT. Jde tak o techniku placení, kterou lze považovat za další příspěvek k tzv. paperless trade, neboť banky pracují pouze s daty, nikoliv s obchodními dokumenty či zbožím.

BPO lze zjednodušeně definovat³ jako neodvolatelný a samostatný závazek banky (obligor bank) zaplatit nebo na sebe vzít závazek k odložené platbě a zaplatit při splatnosti bance příjemce (recipient bank) určitou částku, nastanou-li stanovené podmínky (ICC, 2012). V zásadě tak jde o novou platební podmínku, na které se nejdříve prodávající a kupující musejí dohodnout v kupní smlouvě.⁴ BPO ze své podstaty umožňuje placení jak na viděnou (at sight), tak k předem určenému budoucímu datu (deferred payment).

Popis procesu transakce využívající BPO je zachycen v Obr. č. 1. Základním předpokladem a současně nosnou myšlenkou celého projektu je existence systému TMA (konkrétně TSU), který automaticky vyhodnocuje, zda strukturované informace prokazující uskutečnění dodávky (údaje z faktury, dopravních dokumentů, pojistných dokumentů a požadovaných certifikátů, tzv. dataset submission) odpovídají údajům o podkladové transakci (kupní smlouvě) získaným nezávisle od odběratele i dodavatele a jimi stanoveným požadavkům (tzv. baseline), které byly předtím vloženy do TMA a u kterých byl touto aplikací automaticky potvrzen vzájemný soulad (tzv. established baseline). Teprve poté se stává BPO operativním. Při splatnosti je pak banka (obligor bank) povinna bance vývozce (recipient bank) uhradit částku, ke které se v BPO zavázala.

V porovnání s dokumentárními akreditivy přináší BPO výhody podnikům (prodávajícím a kupujícím) i jeho samotným poskytovatelům – bankám. Za hlavní přínos pro podniky lze považovat celkové zrychlení procesu a snížení administrativní zátěže spojené s prokázáním uskutečnění dodávky a úhradou kupní ceny. Dokumenty, které prokazují uskutečnění dodávky, odesílá prodávající přímo kupujícímu. Ten pak v případě, že jde o dispoziční dokument (například námořní konosament), je schopen převzít zásilku dříve, než kdyby originální dokumenty byly zasílány prostřednictvím bank⁵, jako je tomu u dokumentárního akreditivu. V případě rychloobrátkového zboží se tím zvyšuje pravděpodobnost následného prodeje a rychlého inkasa.

Nejlépe jsou časové úspory BPO oproti dokumentárnímu akreditivu pozorovatelné v případě placení po dodávce (na viděnou). V případě BPO získává prodávající platbu ihned poté, co TSU automaticky osvědčí, že vložené elektronické informace o uskutečnění dodávky korespondují s požadavky uloženými v systému (established baseline). Uspoří se tak minimálně doba 5-8 dnů, které u dokumentárního akreditivu zabere kontrola dokumentů v avizující/jmenované bance, transport dokumentů do vystavující banky a lhůta 5 dnů dle UCP600 na kontrolu dokumentů ve vystavující bance. To vše má přímé pozitivní dopady na likviditu prodávajícího, kterému se zkracuje doba mezi fakturací a inkasem, ale též dopady na řízení kurzového rizika (v případech, kdy měna kontraktu není současně měnou země prodávajícího). Výhody však lze spatřit i ve vztahu ke kupujícímu, kterému se díky rychlému vypořádání dříve uvolňuje limit pro nové BPO transakce, popř. jiné obchody. Jisté výhody BPO lze identifikovat i při řešení nesrovnalostí (discrepancies), které patří mezi velké problémy spojené s dokumentárními akreditivy. Je to způsobeno tím, že v rámci BPO jsou vyžadovány pouze základní informace prokazující dodávku. Navíc v případě jejich výskytu je řešení díky elektronické komunikaci

³ BPO je ICC definováno jako „an irrevocable and independent undertaking of an Obligor Bank to pay or to incur a deferred payment obligation and pay at maturity a specific amount to a Recipient Bank in following Submission of all Data Sates required by an Established Baseline resulting in a Data Match or an acceptance of a Data Mismatch pursuant to subarticle 10 (c)“ (čl. 3 UR BPO) (ICC, 2013).

⁴ Tato nová platební podmínka byla promítnuta do Vzorové mezinárodní kupní smlouvy ICC.

⁵ Skutečný rozsah této potenciální výhody závisí na vlastní době přepravy.

a automatickému vyhodnocování velmi rychlé. V případě hojného využívání BPO lze jeho výhody v porovnání s dokumentárními akreditivy předpokládat též v úsporách finančních nákladů pro kupujícího i prodávajícího. Naznačují to dostupné případové studie (např. viz dále).

Obr. 1: Proces transakce využívající BPO

Zdroj: vlastní schéma s využitím Paul (2012), Collyer (2013a, 2013b).

Projekt BPO rovněž přináší nesporné výhody zúčastněným bankám, kterým mj. rozšiřuje produktové portfolio o další instrument nad rámec dokumentárního akreditivu a dokumentárního inkasa a umožňuje udržovat či dokonce rozšiřovat konkurenční pozici v segmentu financování zahraničního, ale i tuzemského obchodu, a to v době setrvalé pozvolného poklesu dokumentárních transakcí a podniky stále hojnějšího využívání nebankovních alternativ v podobě úvěrového pojištění, faktoringu apod. (ICC, 2014). S pomocí BPO jsou tak banky schopny nabídnout klientům univerzální služby pod jednou střechou, včetně v dnešní době stále více poptávaných zajišťovacích instrumentů. Banky tímto produktem mohou například i oslovit podniky, které sice obchodují na otevřený účet, avšak nechťejí nadále nést platební riziko svých (vybraných) odběratelů při minimálním zvýšení administrativních nároků. BPO je založeno na moderních informačních a komunikačních technologiích, což pro banky (pomineme-li náklady spojené s implementací těchto technologií) znamená významné

snížení pracnosti s pozitivními dopady na personální náklady. BPO je placenou službou, takže nelze opomenout ani výnosy z příslušných poplatků. Výhodou pro přijímající banku (recipient bank) je dále čistě mezibankovní charakter instrumentu, tzn. beneficentem BPO je na rozdíl od akreditivu přímo přijímající banka (nikoliv prodávající). To je praktické v situacích, kdy tato banka poskytuje financování výroby či odložené splatnosti. BPO v těchto strukturách financování totiž vystupuje jako zajištění přímo ve prospěch banky prodávajícího, které v řadě aspektů může převyšovat kvalitu úvěrového pojištění, kde je pojištěným obvykle prodávající.

Instrument BPO není zatím v České republice využíván, praktické zkušenosti s ním je tak zapotřebí hledat v zahraničí. Do poloviny roku 2013 přijalo koncept BPO 53 zahraničních bankovních skupin, z nichž pouze šest⁶ ho aktivně využilo. Nejlépe zdokumentovaným příkladem využití BPO jsou transakce mezi belgickou pobočkou BP Petrochemicals (prodávající) a ománskou společností Octal (kupující) prostřednictvím místních poboček Standard Chartered Bank. Uvádí se, že oproti původnímu obchodnímu modelu založenému na potvrzovaných dokumentárních akreditivích realizoval prodávající výhody spočívající v rychlejší inkasu pohledávek (urychlení o 50-65 %), nižších provozních nákladech v důsledku úspor pracovní síly (od 10-30 %), zvýšení pracovního kapitálu a také ve snížení bankovních poplatků až o 50 %. Naproti tomu kupující profitoval z třikrát rychlejšího obrátu bankovních linek, až o 60 % nižších nákladů za poskytnutí BPO, v omezení či úplném odstranění poplatků za nesrovnalosti a v neposlední řadě i ve zvýšení vlastního potenciálu pro získání dalších finančních zdrojů a využívání skont poskytovaných dodavateli (SWIFT, 2012).

S ohledem na charakteristiky BPO lze předpokládat, že tento instrument bude využíván ve stabilních dodavatelsko-odběratelských řetězcích s dostatečně velkým obrátem, ve kterých je poměrně těsná vazba mezi prodávajícím a kupujícím, např. v různých segmentech chemického průmyslu, v automobilovém průmyslu, při dodávkách surovin apod. Předpokladem je však určitá míra poctivosti a důvěry mezi obchodními partnery, neboť BPO pracuje pouze s elektronickými informacemi, které mohou, avšak i nemusí, vypovídat o reálné skutečnosti.

Závěr

V mezinárodním obchodě se dlouhodobě posiluje význam globálně orientovaných dodavatelských řetězců, v rámci kterých se jednotlivé firmy podílejí na tvorbě produktu a poskytování služeb a rozmisťují své podnikatelské aktivity do mnoha zemí. K tomuto vývoji přispělo odstraňování bariér pro mezinárodní pohyb zboží a kapitálu, snižování přepravních nákladů a urychlování přepravy zboží a rozvoj informačních a telekomunikačních technologií. V rámci řetězců dochází k dlouhodobé spolupráci různých podnikatelských subjektů a vzájemné koordinaci a synchronizaci všech aktivit směrem ke zvýšení efektivity.

Doznívající finanční a ekonomická krize byla velmi dlouhá a hluboká a vedla ke změně chování řady účastníků na trhu. Vytvořila velký tlak na banky i na nefinanční podnikatelské subjekty odrážející se v úsilí o snižování nákladů. Nefinanční společnosti musely čelit obecnému poklesu poptávky, ale také enormním výkyvům cen jednotlivých komodit a volatilitě měnových kursů, i zvýšeným požadavkům na financování vývozu ze strany zahraničních odběratelů. Na druhé straně komerční banky změnily své podnikatelské postoje a chování vůči klientům. V jejich rozhodovacích postupech se začala uplatňovat větší obezřetnost a averze k rizikům. Řadě podniků, zejména podniků malých a středních, se ztížily podmínky pro získávání finančních zdrojů.

⁶ Jde zpravidla o asijské banky: Bank of China, Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Korea Exchange Bank, Standard Chartered Bank, Siam Commercial Bank, Hua Nan Bank – viz SWIFT (2013).

Ztížený přístup k finančním zdrojům se v krizovém období odráží i v nedodržování smluvních a platebních závazků mezi obchodními partnery, platební morálka se v řadě zemí zhoršuje a zostřuje rizikovost přeshraničního podnikání. Obchodníci jsou v krizovém období nuceni volit takové platební a zajišťovací instrumenty, které usnadňují financování a neoslabují jejich konkurenční schopnost. Nový zajišťovací bankovní instrument BPO může nabídku služeb komerčních bank v oblasti financování obchodu příznivě ovlivnit především díky nízkým transakčním nákladům a možnosti urychlení finančních toků. V tom spočívá značný inovační potenciál BPO. Obdobně jako dokumentární akreditiv lze BPO využít v řadě schémat financování, financováním výroby počínaje a financováním pohledávek konče, což rovněž pozitivně přispívá k tvorbě konkurenční výhody pro podniky i banky.

Metodicky představuje BPO nový postup tvorby pravidel vydávaných Mezinárodní obchodní komorou ve srovnání s dosud běžně používanou praxí u jiných typů bankovních instrumentů. Zatímco předchozí pravidla pro závazkové bankovní instrumenty, např. pro akreditivy nebo bankovní záruky, vždy vycházela z uzancí vytvořených na finančním trhu ve vztazích mezi obchodníky a finančními institucemi, jsou pravidla pro BPO formulována zkušenými odborníky z různých oblastí tak, aby odpovídala potřebám obchodníků a nabídla jim zajišťovací instrument, který plně využívá technologických předností elektronické komunikace. BPO a pravidla pro tento bankovní instrument vycházejí vstříc také potřebám bank na snížení nákladů, odstraňování manuálních kontrol a urychlení pracovních postupů. Pro využití tohoto bankovního instrumentu bylo nezbytné nabídnout potenciálním uživatelům spolu s novými pravidly také funkční digitální infrastrukturu.

BPO představuje inovativní bankovní produkt, který kombinuje elementy dokumentárního akreditivu a otevřeného účtu, využívá elektronické platformy vyvinuté SWIFTem a poskytuje prostor pro individuální uspořádání vztahů mezi bankami a jejich korporátními klienty. Dosavadní aplikace tohoto instrumentu je zatím spíše v ověřovacím stadiu. Jeho širší uplatnění se pravděpodobně neobejde bez určité propagace tohoto instrumentu např. formou školení a seznamování odborné veřejnosti s pravidly i získanými praktickými zkušenostmi. Širší využití může narazit na některé nedořešené otázky, např. pokud jde o soulad pravidel s platnou právní úpravou jednotlivých zemí, o nezbytnost organizačních opatření u všech zúčastněných stran, změn pracovních postupů apod. Globální přijetí bude do značné míry závislé na tom, jak banky a zejména jejich klienti ocení přínos tohoto instrumentu pro zvýšení efektivity svých podnikatelských aktivit.

Literatura:

- [1] Accenture (2013): *Accenture 2013 Global Manufacturing Study: How Leading Manufacturers Thrive in a World of Ongoing Volatility and Uncertainty*. [online], Dublin, Accenture, c2013, [cit. 13. 11. 2013], <<http://www.accenture.com/us-en/Pages/insight-global-manufacturing-study-2013.aspx>>.
- [2] Coface (2009): *Aktuální platební morálka firem*. Tisková konference Coface 17. 3. 2009, Praha, Coface, 2009.
- [3] Collyer, G. (2013a): *The Bank Payment Obligation – Now a Reality (Part 1): Where We Are Today*. [online], Dublin, Coastline Solutions, c2013, [cit. 13. 11. 2013], <<http://www.coastlinesolutions.com/news44.htm>>.
- [4] Collyer, G. (2013b): *The Bank Payment Obligation – Now a Reality (Part 2): Where We Are Today*. [online], Dublin, Coastline Solutions, c2013, [cit. 13. 11. 2013], <<http://www.coastlinesolutions.com/news45.htm>>.
- [5] ICC (2010): *Rethinking Trade and Finance: Global Survey 2010*. [online], Paris, International Chamber of Commerce, c2010, [cit. 23. 11. 2013],

- <<http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/ICC-Global-Survey-on-Trade-Finance-2010/>>.
- [6] ICC (2012): *The Bank Payment Obligation: Capital & Accounting Treatment*. [online], Paris, International Chamber of Commerce, Discussion Paper, 470/1204, c2012, [cit. 17. 12. 2013], <http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_bpo_accounting_and_capital_treatment.pdf>.
- [7] ICC (2013): *Uniform Rules for Bank Payment Obligations*. ICC Publication No. 750E. Paris, International Chamber of Commerce, 2013.
- [8] ICC (2014): *Rethinking Trade and Finance 2014: An ICC Private Sector Development Perspective*. [online], Paris, International Chamber of Commerce, c2014, [cit. 11. 10. 2014], <<http://www.iccwbo.org/Data/Documents/Banking/General-PDFs/ICC-Global-Trade-and-Finance-Survey-2014/>>.
- [9] IMF (2014a): *Is the Tide Rising?* [on-line], Washington D. C., International Monetary Fund, c2014, [cit. 15. 3. 2014], <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/update/01/pdf/0114.pdf>>.
- [10] IMF (2014b): *World Economic Outlook: Legacies, Clouds, Uncertainties*. [online], Washington D.C., International Monetary Fund, October 2014, [cit. 23. 10. 2014], <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/text.pdf>>.
- [11] Paul, J. (2012): *Bank Payment Obligation: Business Briefing ICC Banking Commission Meeting Mexico City*. [online], Mexico City, International Chamber of Commerce, 2012, [cit. 11. 3. 2013], <<http://www.iccwbo.org>>.
- [12] Stank, T. P. – Keller, S. B. – Daugherty, P. J. (2001): *Supply Chain Collaboration and Logistical Service Performance*. *Journal of Business Logistics*, 2001, roč. 22, č. 1, s. 29-48.
- [13] SWIFT (2012): *Bank Payment Obligation: Case Study – Getting Paid on Time and Increase Competitiveness Using the BPO and SWIFT's TSU*. [online], La Hulpe, Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, c2012 [cit. 17. 11. 2013], <http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_case_study_bpo_scb.pdf>.
- [14] SWIFT (2013): *Market Adoption of BPO: Facilitating Multi-Banking in Supply Chain Finance to Mitigate Payment Risks and Enable Financing Opportunities*. [online], La Hulpe, Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, c2013, [cit. 15. 11. 2013], <http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_bpo_market_adoption.pdf>.
- [15] UNCTAD (2013a): *Trade and Development Report, 2013: Adjusting to the changing dynamics of the world economy*. [online], Genève, United Nations Conference on Trade and Development, c2013, [cit. 15. 3. 2014], <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf>.
- [16] UNCTAD (2013b): *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. [online], Genève, United Nations Conference on Trade and Development, c2013, [cit. 15. 3. 2014], <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf>.
- [17] WTO (2013): *Annual Report 2013*. [online], Geneva, World Trade Organization, c2014, [cit. 23. 10. 2014], <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep13_e.pdf>.

Mezinárodní obchod po krizi: nové možnosti jeho financování

Eva Černohlávková – Eva Křenková – Michal Nejedlý

ABSTRAKT

Globalizace světové ekonomiky byla v posledních dvou desetiletích spjata s růstem objemu mezinárodního obchodu a se změnou v jeho teritoriální struktuře. Tento vývoj byl podporován rostoucí rolí globálních dodavatelských řetězců a implementací moderních informačních technologií a odrazil se ve financování obchodu. V dlouhodobém horizontu je zřejmý posun od tradičních bankovních instrumentů k obchodování na otevřený účet. Ekonomické prostředí poslední finanční a ekonomické krize s sebou přineslo nutnost efektivnějšího řízení finančních toků, zajišťování platebních rizik a snižování provozních nákladů. BPO představuje flexibilní nástroj založený na elektronické výměně dat, který může v oblasti financování obchodu vyhovovat jak potřebám obchodníků tak i finančních institucí.

Klíčová slova: Mezinárodní obchod; Finanční a ekonomická krize; Dodavatelský řetězec, Financování obchodu, Bank Payment Obligation.

International Trade after the Crisis: new financing possibilities

ABSTRACT

The globalization of the economy during the last two decades was characterised by the growth of international trade volume and changed the pattern of its territorial structure. This development has been supported by the increasing role of global supply chains, by the implementation of modern IT technologies and was reflected in trade finance. The shift from traditional banking instruments to open account trade was in the long term obvious. The economic environment of the last financial and economic crises brought the necessity of more effective cash management, payment risk mitigation and reduction of operating costs. The BPO represents a resilient instrument based on electronic data exchange which can address the trade finance needs of both traders and financial institutions.

Key words: International trade, Financial and economic crisis, Supply chain, Trade finance, Bank Payment Obligation.

JEL classification: F23, G21, G23.