



P R E H E A D

## VYUŽITIE AKREDITÍVOV PRI FINANCOVANÍ MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU

Ing. Eva Jančíková, PhD.

### ABSTRAKT

Vo financovaní medzinárodného obchodu má nezastupiteľné miesto dokumentárny akreditív, ktorý je v svojej podstate už nástrojom financovania, ale okrem toho je súčasťou aj sofistikovanejších foriem financovania, akými sú forfaiting, exportné financovanie a komoditné financovanie. Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania z pohľadu dovozcu, vývozcu a sprostredkovateľa, nakoľko v podmienkach Slovenskej republiky máme pomerne veľké rezervy vo využívaní dokumentárneho akreditívu v obchodnom financovaní.

**Kľúčové slová:** obchodné financovanie, dokumentárny akreditív, forfaiting, exportné financovanie, komoditné financovanie

### ABSTRACT

Documentary letters of credit play a very important role in international trade and by their nature they are already an important financing tool. They are also an important part of other sophisticated forms of financing, such as forfaiting, export finance and commodity finance. The purpose of this article is to define and analyze different forms of financing from the perspective of the importer, exporter and middleman, as the use of letters of credit in foreign trade of the Slovak Republic is inadequate compared to other developed countries.

**Key words:** trade finance, documentary letter of credit, forfaiting, export finance, commodity finance

**JEL:** F49, G15, G21, G32

### ÚVOD

Rozvoj medzinárodného obchodu je spojený s medzinárodným obchodným financovaním, v rámci ktorého má nezastupiteľné miesto akreditív. Akreditív má svoje špecifické miesto v medzinárodnom obchode. Je to najbezpečnejší platobný

a zaist'ovací prostriedok, ktorý sa 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.

Pred uzavretím kontraktu prebiehajú rokovania medzi predávajúcim a kupujúcim, ktoré majú za cieľ optimalizovať spôsob platenia a platobné podmienky. Väčšina bánk má špecializované útvary, ktoré sa zaoberajú zhromažďovaním a obstarávaním informácií o firmách. Vo veľkej miere využívajú aj tzv. „kancelárske“ informácie, ktoré poskytujú špecializované firmy. Okrem voľby platobnej podmienky v mnohých prípadoch sú tieto rokovania dôležité aj z hľadiska finančného zabezpečenia obchodu tak na strane predávajúceho, ako aj kupujúceho. Nezastupiteľné miesto pri financovaní obchodu má práve dokumentárny akreditív, ktorý sa môže využiť na zabezpečenie úveru na strane kupujúceho alebo predávajúceho.

Cieľom článku je definovať a analyzovať jednotlivé formy financovania medzinárodného obchodu, pri ktorých sa využíva dokumentárny akreditív z pohľadu dovozcu, vývozcu a sprostredkovateľa.

## **1 Financovanie dovozu**

Banka po vyhodnotení bonity klienta môže vystaviť akreditív bez toho, aby príkazcovi viazala prostriedky. V prípade dodávateľského úveru môže dovozca dovieť tovar a realizovať ho na domácom trhu a následne z výnosov uhradiť protihodnotu dokladov banke. Ide o prípady, keď by sa bez akreditívu, ktorý slúži na zaistenie platobnej schopnosti dovozcu, nedal obchod vôbec zrealizovať. Napríklad, keď sa obchodní partneri nepoznajú a akreditív je jediná možnosť, ako obchod zabezpečiť.

Banky pri vykonávaní svojej činnosti vychádzajú jednak zo všeobecných legislatívnych pravidiel a jednak z vlastnej obchodnej politiky. V súčasnosti má väčšina bánk vnútorné normy, ktoré upravujú, komu banky a za akých okolností poskytujú jednotlivé služby. Pri vypracovaní takýchto noriem zohrávajú dôležitú úlohu medzinárodné a národné záväzky vyplývajúce z medzinárodných zmlúv a národných zákonov a predpisov a tiež rozhodnutia akcionárov banky. Ide hlavne o určité vymedzenie ochrany banky pred jej zneužitím na legalizáciu príjmov z trestnej činnosti, financovanie terorizmu a pred priamymi škodami spôsobenými podvodným konaním. Väčšina bánk má jednoznačne stanovenú politiku v oblasti financovania obchodov s niektorými špecifickými druhmi tovarov, akými sú napr. zbrane, suroviny a chemikálie, ktoré sa môžu zneužiť na výrobu chemických a nukleárných zbraní alebo narkotík. Niektoré banky, aby sa vyhli problému, majú vydaný absolútny zákaz na financovanie obchodov s týmito tovarmi. Pre dokumentárne akreditívy je táto politika banky veľmi dôležitá, lebo banka má možnosť pomerne jednoznačne identifikovať, s akým tovarom sa obchoduje a kto je do obchodov zapojený. Väčšina bánk v Európskej únii má v tejto oblasti rovnaký postoj.

Pri dokumentárnom akreditíve banka vstupuje do záväzku za príkazcu, a preto v súlade s obozretným podnikaním musí vedieť, za koho do záväzku vstupuje a aké riziko na seba preberá. Vystavenie akreditívu podlieha schvaľovaciemu konaniu, ako keby sa príkazcovi poskytoval úver. Je logické, že ak by pri výplate z akreditívu príkazca nemal zdroje, aby banke zaplatil odmenu za vyplatené prostriedky, musela by banka použiť svoje vlastné zdroje, a v takom prípade by išlo o poskytnutie vynúteného

úveru. Banka teda podpisuje s príkazcom úverovú zmluvu. Môže ísť o jednorazovú zmluvu o poskytnutí úverovej linky na jednotlivú transakciu alebo o rámcovú úverovú zmluvu, ktorá môže zahrňovať viacej transakcií vrátane poskytnutia prostriedkov na financovanie ďalších potrieb príkazcu.

V praxi sa môžeme stretnúť s niekoľkými možnosťami:

- *Finančná situácia príkazcu je vynikajúca.* Vystavujúca banka nemá žiadne pochybnosti o tom, že v čase výplaty bude mať k dispozícii dostatok finančných prostriedkov na svojom bežnom alebo úverovom účte. Úverový limit je možné schváliť bez potreby zaistenia.
- *Príkazca má v čase vystavenie akreditívu dostatok vlastných zdrojov.* Aj v tomto prípade banka analyzuje jeho finančnú situáciu. V prípade, že finančná situácia príkazcu je akceptovateľná, banka zablokuje prostriedky vo výške záväzku na jeho účte a podpisuje okrem úverovej zmluvy aj zmluvu o blokácii prostriedkov na účte príkazcu v prospech vystavujúcej banky.
- V prípade, že finančná situácia príkazcu nie je pre banku akceptovateľná, banka akreditív nevystaví, aj keď má v čase žiadosti o vystavenie akreditívu dostatok prostriedkov a banka ich môže zablokovať. Ide o prípady, keď hrozí riziko, že príkazca môže mať v budúcnosti finančné problémy a exekúcie na účtoch. Pretože blokácia sa realizuje na účtoch príkazcu, nie je banka chránená v prípade exekúcie. Určitou možnosťou zabezpečiť pred rizikom je založenie prostriedkov v prospech banky a podpísanie záložnej zmluvy, ktorá sa následne registruje v notárskom registri.
- *Príkazca nemá v čase vystavenia akreditívu dostatok vlastných zdrojov.* V tomto prípade banka posudzuje celkovú finančnú situáciu klienta ešte dôkladnejšie a výsledkom analýzy klienta je odpoveď na otázku, či bude mať prostriedky v budúcnosti, napr. zaplacením tovaru domácimi alebo zahraničnými odberateľmi. Banka na zaistenie takejto transakcie bude požadovať určité dodatočné zabezpečenie napríklad založenie pohľadávok v prospech banky (znovu prichádza do úvahy registrácia v notárskom registri), založenie tovaru, zaslanie tovaru na adresu banky, založenie zásob, založenie nehnuteľnosti a pod.

Dĺžka schvaľovacieho procesu závisí nielen od bonity príkazcu, ale aj od výšky a trvania akreditívneho záväzku. Príkazca by pri podpísovaní kúpnej zmluvy mal mať aspoň predbežný súhlas banky s vystavením akreditívu. V opačnom prípade sa vystavuje riziku, že sa v kúpnej zmluve zaviazal, že do určitého času zabezpečí vystavenie akreditívu, a potom tento záväzok nebude schopný splniť, čím poruší kúpnu zmluvu. Po schválení vstupu banky do záväzku za príkazcu, banka a príkazca podpisujú zmluvu o otvorení akreditívu (v zmysle § 682 Obchodného zákonníka). Súčasťou zmluvy o otvorení akreditívu, ktorá obsahuje len základné údaje o transakcii, je aj žiadosť o otvorenie akreditívu, ktorá obsahuje všetky ďalšie podrobnosti.

Žiadosť o otvorenie akreditívu by mala obsahovať úplné a jasné inštrukcie pre vystavujúcu banku. Na zjednodušenie vystavovania žiadosti sa používajú predtlačené formuláre bánk, ktoré príkazcu „vedú“ obsahom žiadosti. Ich výhodou je možnosť voľby medzi ponúkanými možnosťami. Je veľmi dôležité vystaviť akreditív na prvýkrát tak, aby príkazcu dostatočne chránil pred neoprávnenou výplatou a pred

potrebami zmien, ktoré môže požadovať oprávnený, v prípade že nebude akceptovať predložené znenie akreditívu. Správne vyplnenie žiadosti o vystavenie dokumentárneho akreditívu je základom funkčnosti celej operácie. Je najdôležitejšou časťou povinností príkazcu. Po vystavení akreditívu hrá žiadateľ „pasívnu“ úlohu. Po predložení dokumentov beneficentom banka skúma a zisťuje ich súlad s akreditívnymi podmienkami. Ak ich uzná za dobré, vypláca na ťarchu účtu žiadateľa bez predchádzajúceho vyzvania alebo upozornenia.

### **1.1 Akreditív s odloženým platením**

Akreditív s odloženým platením (deferred payment credit) je splatný v dohodnutom čase po prezentácii dokumentov. Cieľom akreditívu s odloženým platením je umožniť príkazcovi, aby sa refinancoval za akreditívnu sumu predajom tovaru, ktorý kúpil v rámci akreditívu. Vzhľadom na krátky čas medzi prezentáciou dokumentov a platením pri hotovostných akreditívoch, akreditívy s odloženým platením sú veľmi vhodné na realizáciu forfaitingových transakcií. Hoci akreditív s odloženým platením je splatný v určitom stanovenom čase po prezentácii dokumentov, je obvyklé, že banky uskutočňujú platbu oprávnenému pred splatnosťou akreditívu. Povaha takejto platby pred splatnosťou v rámci akreditívu s odloženým platením bola v minulosti diskutabilnou.

Niektoré súdy považovali platbu pred splatnosťou za anticipačnú platbu v rámci akreditívu, po splnení jeho podmienok. Iní to nepovažovali za platbu v rámci akreditívu, ale za úver oprávnenému. Ak sa platba bude považovať za úver, nároky oprávneného z akreditívu sú podporné. V deň splatnosti akreditívu záväzok banky v rámci akreditívu sa vyrovnáva oproti nárokom banky na splatenie úveru. V nových Jednotných zvyklostiach a pravidlách (JZP) je tento problém už upravený jednoznačne. Banky sa môžu rozhodnúť vyplatiť prostriedky pred splatnosťou.

## **2 Financovanie vývozu**

Dokumentárny akreditív, ktorý predstavuje záväzok banky poskytnúť plnenie (teda platiť hneď alebo za určitý čas), poskytuje banke vývozcu (oprávneného) záruku, že ak vývozca je schopný vyrobiť tovar a zabezpečiť dokumenty, dostane zaplatené. Okrem toho je pre financujúcu banku dôležité aj to, aká banka vystavila akreditív a vlastné znenie akreditívu. Financujúca banka najčastejšie požaduje, aby bola potvrdzujúcou bankou. Je to preto, že potvrdzujúca banka je potom priamym účastníkom a bez jej súhlasu nemôžu byť podmienky akreditívu zmenené.

Akreditív sa vystavuje krátko po podpísaní kontraktu. Potvrdzujúca banka môže hneď po vyhodnotení rizika vývozcu a vystavujúcej banky schváliť poskytnutie finančných prostriedkov na výrobu tovaru, ktorý je krytý akreditívom. Ide o financovanie kontraktu, ktorý je zabezpečený akreditívom. Banka by mohla financovať kontrakt aj bez akreditívu, ale v takom prípade by to bolo na riziko vývozcu, ktoré je pomerne ľahké vyhodnotiť, a na riziko dovozcu. Vyhodnotenie rizika dovozcu je pre financujúcu banku veľmi náročné, v niektorých prípadoch až nemožné. Hlavne, ak ide o export do rozvojovej alebo rozvíjajúcej sa krajiny, kde už aj riziko banky je pomerne vysoké. Podmienkou poskytnutia financovania je postúpenie výnosu z akreditívu na financujúcu banku.

## 2.1 Akontačné akreditívy

Klasický akreditív umožňuje čerpanie najskôr po dodaní tovaru a predložení príslušných dokumentov. V obchode s niektorými plodinami vznikla potreba poskytnutia určitej predplatby, a tak sa začali používať akontačné akreditívy, tzv. akreditívy s červenou/zelenou doložkou (Red clause/green clause credit).

**Akreditív s červenou doložkou** umožňuje oprávnenému získať predplatu – akontáciu bez predloženia dokumentov, teda ešte pred nalodením, naložením tovaru na odoslanie. Akreditív s červenou doložkou bol vyvinutý pre austrálsky trh s vlnou. Umožňoval farmárom platiť strihačom vlny pred dodaním konečného výrobku. Oprávnený mohol uplatňovať nároky až do výšky 80 % hodnoty vopred proti záväzku predávajúceho, že v rámci času stanoveného v akreditíve dodá tovar. Tento druh akreditívu umožňuje oprávnenému kúpiť tovar na aukcii alebo urobiť testové nákupy od výrobcov. Nevyplatený zostatok akreditívu sa vypláca oprávnenému až po prezentácii dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu. Akontácia je oprávneným použitá na výrobu alebo nákup dodávaného tovaru, alebo na úhradu výdavkov spojených s dodávkou (dopravné, poistné – ak pri veľkom objeme dodávky tvorí vyššie percento). Názov vznikol podľa doložky o možnej predplatbe, ktorá bola napísaná červeným atramentom, obvykle na hornom okraji akreditívneho textu.

## 2.2 Financovanie prostredníctvom potvrdeného akreditívu

Pri nepotvrdenom akreditíve (Unconfirmed/Advised Letter of Credit) je v záväzku za platbu voči beneficiantovi len vystavujúca banka. Avizujúcej banke nevzniká avizovaním nijaký vlastný platobný záväzok. Tento akreditív nekryje zahraničné politické a hospodárske riziko.

Pri potvrdenom akreditíve (Confirmed Letter of Credit) druhá banka preberá potvrdením akreditívu vlastný nezávislý platobný záväzok nezávisle od toho, či vystavujúca banka bude vstave poskytnúť potvrdzujúcej banke krytie za vykonanú platbu. Pre oprávneného je dôležité, že potvrdením akreditívu sú odstránené zahraničné politické a ekonomické riziká. Potvrdenie akreditívu nominovanou bankou zakladá nezávislý záväzok takejto nominovanej banky, ktorý existuje ako dodatočný záväzok popri záväzku vystavujúcej banky. Inými slovami, potvrdenie akreditívu znásobuje platobné nároky oprávneného. Záväzok potvrdzujúcej banky je nezávislý od záväzku vystavujúcej banky. V praxi to znamená, že vývozca dostane protihodnotu dokumentov, ktoré zodpovedajú podmienkam akreditívu pri ich predložení alebo v deň splatnosti od potvrdzujúcej banky.

Niektoré krajiny (napr. Čína alebo Irán) vo všeobecnosti nepovoľujú domácim bankám potvrdzovať dokumentárne akreditívy. V týchto krajinách banky vyvinuli svoje vlastné koncepty na poskytnutie určitého stupňa zaistenia bez potvrdenia akreditívov. Tieto banky často uvádzajú, že budú „chrániť“ platobné nároky oprávneného. Obchodný účinok takejto „ochranej“ doložky pritom zodpovedá potvrdeniu akreditívu.

Okrem potvrdenia (otvoreného potvrdenia), ktoré upravujú JZP a aj Obchodný zákonník, sa v bankovej praxi stretávame aj s tzv. tichým potvrdením. Zatiaľ čo otvorené potvrdenie sa realizuje na základe žiadosti vystavujúcej banky priamo v akreditíve a ide vlastne o určitý spôsob ručenia za vystavujúcu banku na základe jej mandátu, pri tichom potvrdení ide o dvojstranný vzťah medzi potvrdzujúcou bankou

a oprávneným bez toho, aby o tejto skutočnosti bola informovaná vystavujúca banka. Zmluva o tichom potvrdení obsahuje dohodu, že banka bude voči oprávnenému konať podľa ustanovení § 687 Obchodného zákonníka a čl. 8 Jednotných pravidiel a zvyklostí pre dokumentárne akreditívy ako banka potvrdzujúca uvedený akreditív v predloženej podobe a za predpokladu, že budú predložené dokumenty zodpovedajúce podmienkam akreditívu. Vzhľadom na to, že pri tichom potvrdení nominovaná banka nie je priamym účastníkom akreditívu, obmedzuje svoje potvrdenie na akreditív v znení v čase potvrdenia a tiež pre prípad, keď splnenie záväzkov z akreditívu alebo kompenzácia za výplaty nebude zakázaná právnou/súdnou cestou.

Úloha avizujúcej banky je obmedzená na kontrolu autenticity akreditívu a nezakladá žiadne právo voči vystavujúcej banke. Banka kontroluje síce dokumenty, ale ide len o profesionálnu službu klientovi. Avizujúca banka zasiela dokumenty vystavujúcej banke, a tak získava kontrolu nad tokom platieb, ktoré by mali prechádzať práve cez avizujúcu banku. V prípade, že ide o akceptovateľné riziko oprávneného a vystavujúcej banky, avizujúca banka môže akreditív s určitými obmedzeniami zaručiť. Niekedy sa stáva, že banka nie je vôbec zaangažovaná do akreditívu, ale oprávnený žiada o záruku, že po predložení dokumentov ich banka zaplatí bez postihu. V tomto prípade ide o pomerne vysoké riziko, ktoré sa v bankách posudzuje jednotlivo.

V prípade, že ide o otvorené potvrdenie, potvrdzujúca banka zvažuje riziko vystavujúcej banky (jej profesionalitu v oblasti akreditívnych transakcií a riziko krajiny) a v prípade, že riziko je akceptovateľné, akreditív potvrdí. V každom prípade sa predpokladá, že pokiaľ banka poskytne potvrdenie alebo záruku v akejkoľvek forme, mala by dobre poznať aj oprávneného. Pri tichom potvrdení alebo zárukách je to ešte dôležitejšie a banky takéto transakcie veľmi starostlivo zvažujú a poskytujú ich len veľmi dobrým a spoľahlivým klientom.

Napriek tomu, že vo väčšine bánk je potvrdzovanie akreditívov veľmi rozšírené a banky v tom vidia veľmi zaujímavú formu financovania zahraničného obchodu s vybranými teritóriami, v bankách na Slovensku si táto forma financovania stále ešte nenašla svoje miesto. Podobná situácia je aj v ďalších krajinách strednej a východnej Európy. Napriek tomu, že bankový sektor v týchto krajinách je vo veľkej miere zastúpený dcérskymi spoločnosťami najväčších európskych a amerických bánk, nepodarilo sa im túto oblasť zásadnejšie ovplyvniť.

### **2.3 Forfaiting a akreditívy s odloženým platením**

Forfaiting považujeme dnes už za klasickú formu financovania. Pri forfaitingu ide o odkup pohľadávky bez regresu na klienta. Je to veľmi flexibilná technika financovania, ktorá umožňuje exportérovi poskytnúť dodávateľský úver importérovi bez toho, aby musel viazať svoje peňažné prostriedky a znášať riziko z oneskorenej platby, resp. z nezaplatenia. Zároveň je exportér plne chránený proti úrokovému a kurzovému riziku.

Forfaiting sa využíva hlavne vo financovaní medzinárodného obchodu. Forfaiter odkupuje od vývozcu kryté importné alebo exportné pohľadávky. Pohľadávka môže byť krytá dokumentárnym akreditívom s odloženou splatnosťou, bankovou zárukou alebo avalovanou zmenkou. Pri odkupe platobných inštrumentov zaistených bankou a kryjúcich obchodné transakcie ide spravidla o financovanie bez spätného postihu voči predávajúcemu. Forfaitingový proces sa začína uzatvorením

zmluvy medzi forfaitingovou spoločnosťou a forfaitistom. V zmluve sa vymedzuje konkrétna pohľadávka, náklady spojené s odkupom, požadovaná dokumentácia a termín realizácie. Potom vývozca dodá tovar dovozcovi a postúpi pohľadávku forfaitingovej spoločnosti. Nasleduje úhrada dohodnutej finančnej čiastky (hodnota pohľadávky znížená o náklady forfaitingu) forfaitingovou spoločnosťou na účet forfaitistu. V deň splatnosti forfaitingová spoločnosť inkasuje nominálnu hodnotu pohľadávky priamo od dovozcu, respektíve od jeho banky. Pokiaľ sa tak nestane, vystupuje ako veriteľ a zabezpečuje upomienky a ďalší postup vedúci k súdnemu vymáhaniu.

Forfaiting je vhodný pre firmy, ktoré vyvážajú do zahraničia tovar a služby vyšších hodnôt, hlavne investičné celky. Pomocou forfaitingu sa na jednej strane obmedzia alebo celkom vylúčia riziká spojené s dovozcom, jeho krajinou a riziko zmeny kurzu. V prípade forfaitingových operácií sa vyvinul sekundárny trh, napríklad v Londýne. Forfaitingová spoločnosť môže odkúpenú pohľadávku ďalej predať.

Medzi najdôležitejšie výhody forfaitingu patrí to, že forfaiting umožňuje okamžitý prístup k finančným zdrojom už pri dodaní tovaru alebo služby, a pritom sa nečerpá úverový limit vývozcu. Vývozca neviaže svoje prostriedky, má vyššiu likviditu a odľahčenú bilanciu. Forfaiting je financovaním s pevnými úrokovými sadzbami a vývozca sa nevystavuje menovému a úrokovému riziku.

Forfaiting je flexibilnou službou, ktorá umožňuje ponuku na odkup všetkých pohľadávok, ale aj pohľadávok jednotlivito. Na rozdiel od faktoringu forfaiting zabezpečuje financovanie pohľadávok s dlhšími splatnosťami od 90 dní až do 10 rokov. Pri použití finančného forfaitingu je možné prostredníctvom emisie vlastných zmeniek získať prostriedky na financovanie exportných kontraktov, rovnako ako prostriedky na financovanie prevádzky.

Ponuky na odkup je možné získať v priebehu 24 hodín a vývozca môže ponúknuť dovozcovi odklad platby bez toho, aby to ohrozilo jeho likviditu. Výhodou forfaitingu je aj operatívnosť a jednoduchosť tejto formy financovania. Nevýhodou forfaitingu sú pomerne vysoké náklady v porovnaní s inými možnosťami financovania a niekedy môže mať vývozca problém nájsť pre forfaitingovú spoločnosť vhodného ručiteľa.

Koniec deväťdesiatych rokov minulého storočia postavil banky pred riešenie nových problémov spojených s podvodmi pri použití akreditívov s odloženým platením. Zatiaľ čo francúzske, talianske a švajčiarske sudy pôvodne akceptovali preukázaný podvod za jediný dôvod, keď príkazca alebo vystavujúca banka mohli odmietnuť platenie pri splatnosti akreditívov s odloženým platením (akreditívov, ktoré nevyžadovali predloženie zmeniek), anglosaské sudy považovali abstraktnú povahu akreditívov za nadradenú nad podvod. Všetko sa zmenilo rozhodnutím London High Court, ktorý podvod oprávneného nadradil nad JZP. Tento súd rozhodol, že hoci boli dokumenty plne v súlade s akreditívom, potvrdzujúca banka konala nad rámec mandátu, ktorý jej dala vystavujúca banka, keď odkúpila pohľadávku z akreditívu s odloženou splatnosťou, a teda konala na vlastné riziko. V odôvodnení súd súčasne uviedol, že pokiaľ by v rámci akreditívu bola požadovaná zmenka, situácia by sa posudzovala inak. V takom prípade by bola potvrdzujúca banka chránená zmenkovým zákonom, ktorý výslovne chráni tzv. „bona fide“ držiteľa zmenky pred podvodom. The London High Court uviedol vo svojom rozhodnutí, že keby bola potvrdzujúca banka pred odkúpením pohľadávky z akreditívu s odloženou splatnosťou požiadala

o súhlas a vystavujúca banka by jej ho dala, vystavujúca banka by bola povinná platiť aj v prípade, že by sa medzičasom zistil podvod. Toto súdne rozhodnutie vyvolalo veľký rozruch medzi bankami. Podľa mnohých by napríklad súd v USA prijal rozdielne rozhodnutie, t. j. vystavujúca banka musí platiť za každých okolností, ak boli dokumenty prijaté.

Návrhy, aby sa prešlo od akreditívov použiteľných odloženým platením k akreditívom použiteľným akceptáciou alebo negociáciou zmenky, sa nestretli s pozitívnym ohlasom. Mnohé krajiny hlavne v Ázii síce rady používajú zmenky, ale na druhej strane mnohé hlavne v strednej a východnej Európe dávajú prednosť bezzmenkovým transakciám. Ani návrh, aby si banky dávali odsúhlasovať odkup, nebol všeobecne prijatý, pretože sa predpokladalo, že vystavujúca banka nebude mať záujem takýto súhlas dávať.

V každom prípade tieto diskusie o nejednotnom pohľade na akreditívne pravidlá priniesli pre banky jedno dôležité poučenie: potrebu poznať svojho klienta a jeho biznis. Banky sa začali týmto problémom intenzívne zaoberať, a keďže išlo o pomerne dôležitú súčasť obchodného financovania, prijímali opatrenia na elimináciu rizík. Zo skúsenosti bánk bolo evidentné, že k podvodom s dokumentmi najčastejšie dochádzalo v určitom podnikateľskom segmente, málokedy to boli priemyselné podniky alebo veľké obchodné spoločnosti. Najrizikovejšou kategóriou boli obchodníci, ktorých banky dostatočne nepoznali a ktorých manažéri boli často inej štátnej príslušnosti ako obchodná spoločnosť. Nejasnosti v oblasti odloženého platenia v rámci akreditívov boli jedným z hlavných dôvodov, že sa začala pripravovať nová revízia JZP. Po niekoľkoročných diskusiách nakoniec prijali túto definíciu potvrdenia:

„Vystavujúca banka sa zaväzuje poskytnúť kompenzáciu nominovanej banke, ktorá poskytla plnenie z akreditívu alebo negociovala v prípade právoplatného predloženia dokumentov a postúpila príslušné dokumenty vystavujúcej banke. Kompenzácia na sumu právoplatne predložených dokumentov pri akreditíve použiteľnom formou akceptácie alebo odloženej platby je splatná k dátumu splatnosti, bez ohľadu na to, či nominovaná banka poskytla preddavok alebo zrealizovala odkup pred dátumom splatnosti.<sup>1</sup>

**Postfinancovanie akreditívu** je pomerne novou formou financovania na základe akreditívu. Ide vlastne o medzibankové financovanie banky dovozcu. Banka dovozcu otvorí akreditív, ktorý má potvrdiť banka vývozcu. Exportér predloží dokumenty potvrdzujúcej banke, ktorá ich skontroluje, a v prípade, že zodpovedajú podmienkam akreditívu, zrealizuje platbu vývozcovi z vlastných zdrojov, t. j. bez toho, aby v čase výplaty získala krytie od vystavujúcej banky. Súčasťou akreditívu je medzibanková dohoda, v rámci ktorej vystavujúca banka zaplatí v dohodnutom čase, najčastejšie je to do 1 roka. Úroky za toto obdobie platí vystavujúca banka, resp. tieto úroky prenesie na dovozcu.

Výhodou tejto formy financovania je, že vývozca dostane zaplatené hneď pri predložení dokumentov, ale dovozca platí svojej banke až v dohodnutom čase. Pretože ide o medzibankový úver, riziková marža je nižšia, čo sa odráža na úrokoch, ktoré sú nižšie ako pri priamom dodávateľskom úvere. Oproti klasickému medzibankovému úveru je táto forma financovania oveľa flexibilnejšia a môže sa využiť aj pri

---

<sup>1</sup> Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 15.



financovaní menších obchodov, teda vo vzťahu malých a stredných podnikateľov. Odsúhlasenie financovania je vlastne súčasťou odsúhlasenia potvrdenia akreditívu s podobným postupom ako pri forfaitingu. Na rozdiel od forfaitingu, kde je akreditív vystavovaný s odloženou splatnosťou a vývozca sa rozhoduje, či si pohľadávku ponechá vo svojich knihách, pri postfinancovaní je akreditív vystavený ako sightový, vývozca dostane zaplatené pri predložení dokumentov a úver si vedie vo svojich knihách banka. Túto formu asi najviac využívajú ruské banky pri financovaní svojich dovozov.

**Diskontovanie akreditívu** je podobnou formou financovania ako postfinancovanie akreditívu s tým rozdielom, že ide o financovanie akreditívu s odloženou splatnosťou. Financovanie sa realizuje na riziko vystavujúcej banky, ktoré musí byť schválené ako pri potvrdenom akreditíve. O diskontovanie akreditívu žiada vystavujúca banka priamo v akreditíve, ale spôsob, sadzby, marže a dĺžky financovania si väčšinou dohodne s financujúcou bankou ešte pred vystavením akreditívu. Výhodou tejto formy financovania pre vývozcu je, že dostane zaplatené po predložení dokumentov protihodnotu dokumentov v plnej výške. Náklady za financovanie znáša dovozca.

## 2.4 Úver na komoditné financovanie

Ide o poskytnutie krátkodobého úveru (spravidla do 1 roka) obchodníkovi s určitou komoditou na financovanie nákladov spojených s nákupom, dopravou, skladovaním a predajom komodity. Využíva sa pri financovaní komodít kótovaných na burzách (ropa, bavlna, olejnaté semená), pri ktorých sú určené kvalitatívne parametre, na základe ktorých je stanovená cena a pri ktorých je možné odhadnúť cenový vývoj. Spláca sa spravidla platbami odberateľov komodity priamo banke, ktorá úver poskytla. Z úveru je hradená len časť ceny komodity (60 % až 90 %, podľa druhu komodity, podľa štruktúry obchodu). Na úhradu zvyšnej časti musí obchodník použiť iné (väčšinou vlastné) finančné zdroje. K čerpaniu dochádza výplatom peňažných prostriedkov na účet dodávateľa, pomerne často dochádza k vystavovaniu dokumentárnych akreditívov alebo záruk v prospech dodávateľa. Výhodou je možnosť získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami obchodníka. Bez tejto formy financovania by sa obchodník nemohol zúčastniť na niektorých obchodoch a navyše ušetrený úverový limit môže použiť na iné aktivity.

Komoditné financovanie sa musí zabezpečiť proti určitým rizikám: riziku nedodania komodity, rizikám spojeným so skladovaním komodity, riziku konkurzu, platobnému riziku, riziku poklesu ceny komodity a ďalším rizikám. Riziká spojené so skladovaním komodity zahŕňujú riziko krádeže, podvodu (napr. skladový list vystavený na neexistujúce množstvo komodity) a riziko poškodenia komodity. Týmto rizikám možno predchádzať uskladnením komodity u nezávislého skladovateľa (financovaná komodita nemôže byť uskladnená vo vlastných skladovacích priestoroch klienta). Skladovateľa banka odsúhlasí (najčastejšie na základe preverenia finančných výkazov skladovateľa a kontrolou skladovacích podmienok nezávislou kontrolnou organizáciou). Počas skladovania je komodita poistená a poisťné plnenie vinkulované v prospech banky.

Financovaná komodita musí spĺňať nasledovné kritériá (z anglického MUST, foneticky „MAST“ = musí):

- **M** – marketable = obchodovateľná – dobre predajná, tzn. na trhu je o túto komoditu záujem a obchoduje sa s ňou na komoditných burzách.
- **A** – ascertainable = overiteľná – štandardizovaná, jej kvalitatívne parametre sú jednoznačne určené, a tak overiteľné (ide napr. o štátne normy, príp. parametre, ktoré má daná komodita spĺňať, špecifikované na komoditnej burze). Cena komodity je viazaná na tieto parametre.
- **S** – stable = stabilná – stabilná cena, tzn. v období financovania by nemalo dochádzať k veľkým cenovým výkyvom (cenový vývoj možno odhadnúť analýzou údajov zistených na komoditnej burze). Stabilný dopyt, o komoditu by mal byť „záujem“, tzn. nejde o nejakú sezónnu, módnú záležitosť, najčastejšie sa takto financujú komodity kľúčové pre určité odvetvie.
- **T** – transferable = premiestniteľná – možno ju dobre a bez problémov prepravovať, nielen z hľadiska samotnej prepravy dopravnými prostriedkami, ale hlavne z dôvodov vývozných obmedzení, sankcií, veterinárnych opatrení...

Banky najčastejšie financujú už existujúce komodity (t. j. zožatú, vyťaženú) a zriedkavo realizujú predfinancovanie. Banka porovnáva cenu na faktúre od dodávateľa s obvyklou trhovou cenou (napr. na burze), aby sa zabránilo fakturovaniu nereálnych cien. Podstatou komoditného financovania je, že bankou financovaná komodita slúži na zabezpečenie úveru. Z tohto pohľadu je dôležité zabezpečenie fyzickej a právnej kontroly nad komoditou pre prípad realizácie zaistenia, teda dispozičné a vlastnícke právo na komoditu. Na zabezpečenie komodity slúžia skladové listy a zmluvy o zaistení prevodu práva. Komodita sa stane zaistením úveru potom, ako banka dostane od klienta skladový list s indosamentom, uzavrie s ním zmluvu o zaist'ovacom prevode práva a dostane certifikát kontrolnej organizácie, ktorá overuje množstvo a kvalitu uskladnenej komodity. Komodita je pod kontrolou banky a jej uvoľnenie je podmienené alikvotnou splátkou istiny (t. j. koľko percent z množstva komodity slúžiace ako zaistenie je uvoľnené, toľko percent musí klient splatiť z istiny). V určitých prípadoch môže byť komodita uvoľnená proti vystaveniu bankovej záruky (alebo akreditívu) od odberateľa (dôležité je, aby banka posúdila vhodnosť podmienok na výplatu pod oboma inštrumentmi). V prípade, keď banka akceptuje priamo riziko odberateľa, môže byť komodita uvoľnená zo skladu proti postúpeniu pohľadávky, vzniknutej na základe dodávky tejto komodity, na banku.

Komoditné financovanie je určené pre obchodníkov s komoditami, ktorí musia byť dostatočne skúsení a mať zodpovedajúci podiel na trhu s danou komoditou. Obchodník by mal doložiť reálnosť predaja financovaného množstva komodity a komodita musí byť predajná v každom okamihu financovania. Obchodník musí byť schopný pokryť možnú fluktuáciu ceny komodity na trhu. Výhody pre obchodníka spočívajú v možnosti získania dobre štruktúrovaného financovania v súlade s potrebami klienta (finančné inžinierstvo) a tiež v možnosti zúčastniť sa na obchodoch, ktoré by nemohol realizovať na základe klasických štruktúr zaistenia. Výhodou je aj nízka cena financovania v porovnaní s rastom ceny komodity počas roka (tzn. nakúpi veľký objem za nižšiu cenu, než za ktorú by mohol priebežne nakupovať menšie objemy komodity zo svojich zdrojov).

## **2.5 Exportné financovanie**

Dokumentárne akreditívy sú často súčasťou exportného financovania, pri ktorom ide o okamžité vyplatenie vývozcu dovozcom. Dovozcovi poskytuje potrebné finančné prostriedky banka vývozcu formou bankového tovarového úveru. Jednou zo základných podmienok je prísna účelovosť a väzba na konkrétny obchodný prípad. Pri využití štátnej podpory vývozu – Eximbankou – platia určité obmedzenia vymedzené pravidlami „OECD CONSENSUS“.

Exportné financovanie sa využíva na financovanie investičných celkov vrátane sprievodných služieb a uvedenia investície do prevádzky, financovanie kusových dodávok investičného a strojárkeho charakteru vrátane náhradných dielov. Úverovanie vývozu lodí, jadrových elektrární a lietadiel je vo väčšine bánk upravené špeciálnymi predpismi a financovanie vývozu vojenskej techniky, vojenského materiálu a poľnohospodárskych produktov je z týchto úverov vylúčené.

## **2.6 Základné podmienky úverovania**

1. Vývozcom je právnická osoba so sídlom v krajine vývozcu.
2. Úver je poskytovaný na max. 85 % hodnoty vývozu bankou vývozcu zahraničnému dovozcovi, resp. jeho banke.
3. *15 % hodnoty vývozu uhradí zahraničný dovozca vývozcovi pred čerpaním odberateľského úveru, najčastejšie formou dokumentárneho akreditívu.*
4. Vývozné úverové riziká poisťuje Eximbanka.
5. Minimálne 50 – 60 % hodnoty tvorí tovar slovenského pôvodu.
6. Podiel miestnych nákladov na hodnote vývozu bude predstavovať hodnotu rovnajúcu sa maximálne výške hotovostnej platby.
7. Čerpanie úveru zahraničným dlžníkom – vo forme výplaty vývozcovi z úveru prebieha ihneď po dodávke (čiastočných dodávkach).
8. Splácanie úveru zahraničným dlžníkom prebieha v rovnomerných polročných splátkach, s prvou splátkou 6 mesiacov od ukončenia dodávok (resp. uvedenia investície do prevádzky).

Pri exportnom financovaní má akreditív veľmi dôležitú úlohu, ktorá spočíva v zaplatení, resp. zaistení platenia tej sumy, ktorá nie je úverovaná, t. j. 15 % hodnoty kontraktu. Čo je však ešte dôležitejšie, k čerpaniu úveru dochádza po uskutočnení dodávky. Predloženie dokumentov o dodaní tovaru v súlade s podmienkami akreditívu je najlepším dôkazom, že dodávka bola uskutočnená.

## **3 Financovanie sprostredkovateľov**

Dokumentárne akreditívy majú nezastupiteľné miesto pri financovaní sprostredkovateľských obchodov. V praxi sa používajú hlavne prevoditeľné akreditívy alebo back-to-back akreditívy, prípadne ak sa nepodarí dohodnúť prevod alebo vystavenie druhého akreditívu, môže sa ako forma zaistenia použiť aj postúpenie akreditívnej pohľadávky.

### **3.1 Prevoditeľný akreditív**

Prevoditeľný akreditív (Transferable Letter of Credit) je nástrojom zaistenia platby pri sprostredkovateľských obchodoch. Umožňuje realizovať obchodné transakcie bez toho, aby sprostredkovateľ musel na tieto transakcie použiť vlastné

finančné prostriedky. Najčastejšie je sprostredkovateľom obchodník, ktorý má obmedzené možnosti získať zdroje na financovanie obchodu. V prípade prevoditeľného akreditívu väčšinou banke stačí, keď preukáže, že je schopný obchod zrealizovať a zabezpečiť všetky potrebné dokumenty, ktoré sa požadujú v rámci akreditívu.

Prevoditeľný akreditív je upravený článkom 38 JZP 600 a je to akreditív, na základe ktorého môže oprávnený požiadať nominovanú banku, aby bol použiteľný vcelku alebo sčasti jedným alebo viacerými druhými oprávnenými.

Prevoditeľný akreditív znamená akreditív, ktorý konkrétne uvádza, že je „prevoditeľný“. Prevoditeľný akreditív môže byť použiteľný ako celok alebo jeho časť iným oprávneným („druhý oprávnený“) na žiadosť oprávneného („prvý oprávnený“). Prevádzajúca banka znamená nominovanú banku, ktorá prevádza akreditív alebo, pri akreditíve použiteľnom v akejkoľvek banke, banku, ktorá je konkrétne poverená vystavujúcou bankou na prevod a ktorá akreditív prevedie. Vystavujúca banka môže byť prevádzajúcou bankou.<sup>2</sup>

Ak akreditív neuvádza, že je prevoditeľný, nárok na plnenie môže mať len osoba, ktorá je uvedená v akreditíve ako oprávnená. Teda len oprávnený môže predkladať dokumenty a žiadať plnenie z akreditívu. Pri prevoditeľnom akreditíve sa tento nárok na predkladanie dokumentov a plnenie môže previesť na ďalšie osoby. Prevedený akreditív umožňuje druhému oprávnenému jeho použitie. V prípade, že v čase prevodu nie je dohodnuté inak, všetky poplatky, ktoré vzniknú s prevodom, musí hradiť prvý oprávnený.

Podľa JZP môže byť akreditív prevedený po častiach viac ako jednému oprávnenému, za predpokladu, že sú povolené čiastkové čerpania alebo dodávky. Druhý oprávnený však už nemôže previesť akreditív na žiadneho ďalšieho oprávneného. To znamená, že akreditív sa môže previesť na viacerých, ale nie viacnásobne.

Žiadosť o prevod musí uvádzať, či a za akých podmienok môžu byť zmeny avizované druhému oprávnenému. Ak sa akreditív prevedie na viac ako jedného druhého oprávneného, odmietnutie zmeny jedným alebo viacerými druhými oprávnenými neovplyvní platnosť akceptácie zmeny akýmkoľvek iným druhým oprávneným, pre ktorého sa podmienky prevedeného akreditívu príslušne zmenia. Pre akéhokolvek druhého oprávneného, ktorý danú zmenu odmietol, zostane prevedený akreditív nezmenený.<sup>3</sup>

Prevedený akreditív musí presne odrážať podmienky akreditívu vrátane potvrdenia, ak existuje, s výnimkou sumy akreditívu, jednotkovej ceny v ňom stanovenej, dátumu platnosti, lehoty na predloženie alebo posledného dátumu odoslania a výšky percenta poistného krytia.

Prevádzajúca banka realizuje prevod na základe písomnej žiadosti oprávneného. Pred uskutočnením prevodu však preveruje všetky okolnosti a rozhoduje sa podľa textu akreditívu a hlavne podľa oprávneného. Zvyčajne nie je dôvod, aby nominovaná banka prevod nezrealizovala. Výnimku tvoria prípady, keď sa banka

---

<sup>2</sup> Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 41-42.

<sup>3</sup> Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. Paris : ICC SERVICES, s. 42.

rozhodne, že s daným subjektom – oprávneným – nechce z nejakého dôvodu spolupracovať, napr. z dôvodu embarga, podozrenia z prania špinavých peňazí, obchodovania so zbraňami alebo iným neakceptovateľným tovarom, alebo keď banka nemôže zinkasovať poplatky za prevod.

Banka pred prevedením akreditívu veľmi starostlivo kontroluje, či spĺňa všetky potrebné náležitosti:

- či je akreditív vystavujúcou bankou označený ako „prevoditeľný“;
- či je oprávnená realizovať prevod akreditívu – akreditív musí byť použiteľný v prevádzajúcej banke, t. j. musí byť zmocnená platiť, prevziať záväzok na odloženie platby, prijať cudziu zmenku alebo negociovať;
- či podmienky prevádzaného akreditívu zodpovedajú podmienkam originálneho akreditívu (vždy si treba uvedomovať, že dokumenty predložené druhým oprávneným by mali zodpovedať podmienkam pôvodného akreditívu);
- či majú byť prípadné zmeny oznámené druhému oprávnenému;
- cez ktorú banku sa má prevádzaný akreditív avizovať druhému beneficiantovi.

Ako sme už spomínali, JZP stanovujú podmienky, ktoré môžu byť v prevádzanom akreditíve zmenené.

V prevádzanom akreditíve môže byť:

#### **Znížená suma akreditívu a jednotková cena tovaru.**

- Akreditív môže byť prevedený na rovnakú sumu a jednotkovú cenu v prípade, že prvý oprávnený vystupuje len ako sprostredkovateľ, ktorý dostáva sprostredkovateľskú províziu (napríklad, keď konečný kupujúci a dodávateľ o sebe síce vedia, ale z nejakého dôvodu spolu nechcú alebo nemôžu obchodovať) a sprostredkovateľskú províziu dostane mimo akreditívnych podmienok.
- V prípade, že sú povolené čiastočné dodávky/čerpanie, treba sa uistiť, že v prevádzanom akreditíve sú jednotkové ceny pre jednotlivé položky menšie alebo rovnaké ako v originálnom akreditíve. V žiadnom prípade sumy vo faktúre druhého oprávneného nesmú byť vyššie ako vo faktúre prvého oprávneného.

#### **Skrátená platnosť akreditívu/termínu dodávky/lehoty na prezentáciu dokumentov.**

- Prvý oprávnený môže toto požadovať v prípade, keď chce urýchliť dodávku tovaru a/alebo prezentáciu dokumentov, napríklad nebude určitý čas v práci a nebude môcť vymeniť faktúry).
- Banka môže, aby mala viac času na spracovanie dokumentov, navrhnúť prvému oprávnenému skrátenie času na prezentáciu dokumentov.

**Percento poistného krytia** môže byť zvýšené tak, aby suma krytia dosiahla sumu, ktorá je uvedená v originálnom akreditíve.

- Originálny akreditív uvádza „najmenej na 110 %“ alebo podobné výrazy, aby sa predišlo tomu, že dokumenty odmietnu z toho dôvodu, že poistná suma je trochu vyššia, ako sa požadovalo.

- Percento uvádzané v prevádzanom akreditíve môže byť uvedené určitým počtom čísiel po desatinnej čiarky, tak aby sa dosiahli požiadavky originálneho akreditívu, napr. 127,2345 % (kde toto percento prevádzanej sumy sa rovná 110 % sumy pôvodného akreditívu).
- V prípade dodávok niekoľkých položiek tovarov, a keď sú čiastočné dodávky povolené, treba sa uistiť, že percento uvedené v prevádzanom akreditíve je stanovené jednotlivo pre každú položku, keď sa aplikuje rôzna provízia pre každý typ tovaru.

Všetky podmienky prevádzaného akreditívu musia zodpovedať podmienkam originálneho akreditívu, napr. Incoterms, dopravná cesta. To si, samozrejme, vyžaduje, aby si to prvý oprávnený pri obchodných rokovaníach uvedomil.

**Banka si musí dávať pozor, aby text prevádzaného akreditívu zodpovedal textu pôvodného akreditívu.** Napríklad, ak vystavujúca banka stanoví, že konosament má uvádzať „notify applicant“, potom v prevádzanom akreditíve treba uviesť notify adresu tejto spoločnosti, ak poistný dokument má uvádzať číslo pôvodného akreditívu, v prevádzanom akreditíve treba uviesť toto číslo. **Banka sa musí tiež uistiť, že druhý oprávnený bude schopný predložiť všetky požadované dokumenty zodpovedajúce podmienkam akreditívu.** V niektorých prípadoch treba zvážiť všetky zvyklosti a regulácie v zúčastnených krajinách. Napríklad: Akreditív z Libanonu požaduje prezentáciu faktúry legalizovanej libanonskou ambasádou. Faktúra druhého oprávneného (vystavená na prvého oprávneného, ktorý má sídlo v inej krajine ako Libanon) bude mať asi problémy legalizovať ambasádou Libanonu v krajine druhého oprávneného alebo napríklad akreditív požadujúci prezentáciu faktúry s pripojeným štítkom z kontrolného úradu ako SGS, Bureau Veritas a pod. Keďže takýto štítok bude pripojený len k faktúre finálneho predávajúceho (prvý oprávnený), druhý oprávnený nebude schopný predložiť faktúru, ktorá bude zodpovedať podmienkam akreditívu. **Požadovanie dokumentu v originálnom akreditíve, iného ako faktúra a/alebo zmenka, v ktorých sa uvádza cena alebo hodnota tovaru,** bude viesť k tomu, že nebudú splnené podmienky akreditívu.

### Podmienky obchodnej diskretnosti

Môže nastať niekoľko prípadov:

1. *Kupujúci a konečný dodávateľ poznajú svoju identitu a ceny.* V tomto prípade by nemali byť žiadne problémy s údajmi na dokumentoch.
2. *Kupujúci a konečný dodávateľ poznajú svoju identitu, ale nepoznajú svoje ceny.* V tomto, prípade treba venovať mimoriadnu pozornosť požiadavkám v akreditíve, ktoré sa týkajú hodnoty alebo ceny. Hlavne ich uvádzanie na iných dokumentoch ako faktúra a zmenka. Dochádza tu jednak k tomu, že hrozí prezradenie cien, a jednak nesplnenie podmienok akreditívu.
3. *Konečný dodávateľ/predávajúci nepozná identitu kupujúceho.* Treba venovať pozornosť požiadavkám v akreditíve, ktoré sa týkajú uvádzania zúčastnených strán, napr. notify adresy, kontrolné certifikáty a pod.
4. *Kupujúci nesmie poznať identitu dodávateľa.* Určité dokumenty môžu obsahovať exportéra/dodávateľa, napr. osvedčenie o pôvode, baliace listy vystavené na hlavičkovom papieri dodávateľa.

Vo všetkých prípadoch, kde uvádzanie mien/súm môže poškodiť obchodné záujmy klienta banky, sa musia hľadať možnosti, ako sa im vyhnúť. Môžu sa do prevádzaného akreditívu vložiť doložky, ktoré sú nad rámec čl. 38, JZP 600 napr. „meno druhého oprávneného sa nesmie spomenúť na žiadnom dokumente“, „dokumenty okrem faktúry a zmenky nesmú uvádzať žiadnu sumu alebo jednotkovú cenu“.

Prevoditeľné akreditívy sa v medzinárodnom obchode používajú v prípadoch, keď sprostredkovateľ dokáže presvedčiť svojich partnerov, aby tento spôsob akceptovali. V prípade, že niektorá strana nesúhlasí s prevoditeľným akreditívom, môže sa použiť back-to-back akreditív.

### **3.2 Back-to-back akreditív**

Back-to-back akreditív sa používa v prípade, že kupujúci nie je ochotný vystaviť prevoditeľný akreditív alebo subdodávateľ nie je ochotný akceptovať prevedený akreditív. Riešením je vystavenie samostatných akreditívov, pokiaľ s tým zase súhlasí banka sprostredkovateľa.

V porovnaní s prevoditeľným akreditívom je jeho použitie rizikovejšie, keďže nie je upravený JZP 600 a ide o dva samostatné akreditívy. Jeho žiadateľ poskytuje akreditív, ktorý bol vystavený v jeho prospech, ako formu zaistenia pre vystavujúcu banku. Back-to-back akreditív nekryje riziko nezaplatenia v rámci pôvodného akreditívu. O back-to-back akreditíve hovoríme vždy, keď banka vystavuje importný akreditív na základe exportného akreditívu.

Back-to-back akreditív je vystavený vystavujúcou bankou alebo potvrdzujúcou bankou na žiadosť oprávneného back-to-back (alebo druhého) akreditívu, ktorý je zvyčajne obchodným partnerom oprávneného, od ktorého nakupuje tovar, ktorý sa predáva príkazcovi prvého akreditívu. Obidva akreditívy sú od seba nezávislé.

Back-to-back akreditívy môžu mať rôzne konštrukcie s rôznymi stupňami rizika:

1. „Úplne identické alebo „reálne“ back-to-back akreditívy – pri tejto konštrukcii exportný akreditív plne zodpovedá importnému akreditívu. Všetky dokumenty okrem faktúry v importnom akreditíve sa použijú pod exportným akreditívom.
2. Back-to-back akreditívy, v ktorých sa niektoré dokumenty z importného akreditívu môžu použiť v rámci exportného akreditívu. Táto konštrukcia sa používa najčastejšie.
3. Back-to-back akreditívy, kde podmienky exportného akreditívu sú úplne iné ako podmienky importného akreditívu a žiadne dokumenty z dovozného akreditívu sa nedajú použiť v rámci exportného akreditívu. Vzhľadom na veľké riziko sa takáto konštrukcia využíva zriedkavo, a to len v prípade, že sa transakcia realizuje na limit príkazu.

Vystavenie back-to-back akreditívov predstavuje pre banku a sprostredkovateľa vždy určité riziko, ktorého výška závisí od toho, aké dokumenty sa požadujú a do akej miery sa dajú dokumenty predložené pod importným akreditívom použiť pod exportným akreditívom. V porovnaní s prevoditeľným akreditívom back-to-back akreditívy sa účtujú a evidujú ako dva úplne samostatné akreditívy.

Klient predloží banke žiadosť o vystavenie akreditívu a postup je ako pri štandardnom akreditíve. Banka vystavenie akreditívu zvažuje v celom komplexe

podobne ako pri prevoditeľnom akreditíve. Banka väčšinou požaduje, aby exportný akreditív, na základe ktorého vystavuje importný akreditív, bol ňou potvrdený a stala sa tak priamym účastníkom transakcie a bez jej súhlasu by sa nemohol exportný akreditív zmeniť. Obidva akreditívy by mali byť použiteľné v banke sprostredkovateľa. Exportný akreditív by mal byť založený v prospech banky. V prípade, že jedna z týchto podmienok nie je splnená, banka vystaví akreditív len na tzv. riziko klienta, t. j. z jeho úverového limitu.

Pri back-to-back akreditíve je veľmi dôležité zosúladiť podmienky tak, aby mohli byť predložené dokumenty v rámci exportného aj importného akreditívu, a preto to podrobnejšie rozoberieme.

Predloženie faktúr v rámci exportného akreditívu sa môže zdržať v prípadoch, keď sa vyžadujú víza alebo legalizácia zahraničnou ambasádou alebo v prípadoch použitia štítkov, ktoré sa majú pripojiť ako potvrdenie o tom, že kontrolu vykonal nezávislý úrad. Aby sprostredkovateľ (príkazca z dovozného akreditívu) mohol reagovať rýchlejšie, je vhodné do dovozného akreditívu zahrnúť dokument, ktorý bude osvedčovať, že vývozca (oprávnený z dovozného akreditívu) oznámil podrobnosti týkajúce sa dodávky, prípadne mu odfaxoval určité dokumenty hneď po nalodení tovaru.

Pokiaľ ide o dopravné dokumenty, v prípade „reálneho“ back-to-back akreditívu nie sú žiadne problémy, keďže sa tovar dodáva priamo z miesta dodávateľa konečnému odberateľovi a použije sa ten istý konosament v rámci oboch akreditívov. V prípade, že tovar príde najskôr k sprostredkovateľovi a potom sa odosiela konečnému odberateľovi, predkladajú sa dva samostatné dopravné dokumenty. Aby sa predišlo tomu, že sa predloží právoplatný dokument v rámci dovozného akreditívu, ale nepredloží sa právoplatný dopravný dokument v rámci exportného akreditívu, môže banka postupovať týmto spôsobom:

Po dohode s dovozcom a jeho prepravným agentom sa uzavrie „zmluva o budúcej zmluve“, podľa ktorej sa prepravca zaviazá, že po predložení dopravného dokumentu požadovaného v rámci dovozného akreditívu vystaví požadovaný dopravný dokument v súlade s podmienkami exportného akreditívu. Takýto postup si, samozrejme, vyžaduje dobrý vzťah s prepravcom a hlavne je dôležité, aby mal prepravca potrebné know-how. Okrem toho, ak sa bude požadovať vystavenie dopravného dokumentu na rad banky, banka môže mať tiež kontrolu nad tovarom, čo predstavuje ďalšie zabezpečenie. Samozrejme, takéto riešenie má význam len v prípade, že sa tovar neposielá do nejakej vzdialenej krajiny a že charakter tovaru umožňuje jeho ľahký predaj.

V prípade, že oprávnený z dovozného akreditívu kryje poistenie tovaru počas celej prepravy, akreditív musí obsahovať takú požiadavku na poistné krytie, aby to zodpovedalo percentuálnej výške poistenia požadovaného v rámci exportného akreditívu. Banka odporúča svojmu klientovi – sprostredkovateľovi, aby zabezpečoval poistenie počas celej cesty alebo aspoň poslednej časti (v závislosti od kúpnej zmluvy). Ponúka to niekoľko výhod, z ktorých môžeme spomenúť zabezpečenie potrebnej kvality poisťovacej spoločnosti, zabezpečenie obchodnej diskretnosti a obmedzenie dokumentárneho rizika.

V prípade požadovania baliacich alebo váhových listov môžu byť tieto predložené pod obidvoma akreditívami, ak sa, samozrejme, tovar neprekladá alebo neprebaluje.



V prípade osvedčenia o pôvode, vyhotoveného konečným dodávateľom, sprostredkovateľ môže zísť do miestnej obchodnej komory (alebo inej kompetentnej inštitúcie) a nahradiť osvedčením vystaveným v jeho mene. Takýto postup sa odporúča aj vzhľadom na diskretnosť.

Banka sa musí ubezpečiť, že jej klient môže predložiť všetky ostatné dokumenty požadované pod akreditívom, ak nie sú požadované v rámci dovozného akreditívu. Na druhej strane v rámci dovozného akreditívu sa môžu požadovať aj ďalšie dokumenty, ktoré sa v exportnom akreditíve nepožadujú, napríklad certifikát zaručujúci dobrú kvalitu tovaru, osvedčenie o pôvode a pod.

Ak sa jeden alebo viac dokumentov predkladá v rámci dovozného akreditívu a súčasne aj exportného akreditívu, banka do svojho akreditívu vkladá dodatočné podmienky, ktoré zamedzia tomu, aby došlo k prezradeniu určitých informácií o cenách a zúčastnených stranách.

Back-to-back akreditív je na jednej strane vynikajúcim nástrojom na financovanie medzinárodného obchodu, ale vzhľadom na pomerne vysoké riziko pre banku sprostredkovateľa je jeho využitie limitované. Navyše sú tieto transakcie veľmi náročné na spracovanie a vyžadujú si mimoriadne skúsenosti všetkých zúčastnených nielen v realizácii obchodu, obchodného financovania, ale hlavne pri vystavovaní dokumentov.

### 3.3 Postúpenie výnosov

Oprávnený môže postúpiť časť alebo aj celý výnos z akreditívu tretej strane postupníkovi (assignee), ktorou je dodávateľ. Postupník si musí byť vedomý toho, že platbu dostane len v prípade, že exportér dostane platbu v rámci akreditívu, čo postupník nemá pod kontrolou. Postúpenie výnosov je neodvolateľné, a preto musia všetky strany súhlasiť s akoukoľvek zmenou. Postúpenie výnosov môže byť akceptovateľnou alternatívou pre dodávateľa, ktorý by inak požadoval akreditív alebo platbu vopred.

Podľa článku 39 JZP 600 „Skutočnosť, že akreditív nie je označený ako prevoditeľný, neovplyvňuje právo oprávneného postúpiť akékoľvek výnosy, na ktoré môže mať alebo na ktoré mu môže vzniknúť nárok v rámci akreditívu, v súlade s ustanoveniami príslušnej legislatívy. Tento článok sa týka len postúpenia výnosov a nie postúpenia práva konať v rámci akreditívu“.<sup>4</sup>

V prípade prevodu akreditívu ide o to, aby subdodávateľom bolo umožnené priame čerpanie z akreditívu, takže prvý oprávnený prevedie svoje právo predložiť dokumenty a čerpať z akreditívu na druhého oprávneného. V prípade postupu (cesie) akreditívnej pohľadávky si banka, ktorá financuje dodávku, zabezpečuje výnos z akreditívu pre seba. Prevod je možný len v prípade, že je akreditív označený ako prevoditeľný, naproti tomu je postup prakticky možný vždy. Ako každé postúpenie, aj postúpenie z akreditívu je voči dlžníkovi účinné len vtedy, ak mu je oznámené (notifikované). Notifikácia postúpenia akreditívnej sumy nezakladá záruku platby bankou, ktorá uskutočnila notifikáciu.

Ako už bolo spomenuté, postupník dostane zaplatené – ak – a len ak – oprávnený (postupca – assignor) dostane platbu v rámci akreditívu. Postúpenie dáva

---

<sup>4</sup> Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy, vydanie 2007 JZP 600. (2007), s. 43.

postupníkovi určitú istotu v prípade, že sa oprávnený z akreditívu (postupca) dostane do problémov, ktoré sa skončia exekúciou. Napriek tomu, že postúpenie nedáva postupníkom záruku platby, môže poskytnúť určité zabezpečenie v situácii, kde sa očakáva, že platba z akreditívu sa reálne uskutoční.

## ZÁVER

Financovanie na báze akreditívu je oblasť, ktorú u nás treba najviac rozvíjať. Vo vyspelých ekonomikách je bežné, že keď vývozca dostane akreditív, je to pre banku dostatočná záruka, že ak je schopný zabezpečiť tovar a dokumenty, dostane zaplatené. Banka teda môže poskytnúť úver a ako zabezpečenie slúži postúpenie budúcich pohľadávok z akreditívu. Ku klasickým formám financovania, ktoré sa aj u nás používajú, patrí forfaiting akreditívnych pohľadávok. V tomto prípade banka odkupuje už existujúcu pohľadávku z akreditívu s odloženým platením. Okrem tejto formy sa u nás využívajú aj ďalšie možnosti financovania, ako napríklad postfinancovanie a diskontovanie akreditívov. Akreditívy sa využívajú aj pri niektorých sofistikovaných nástrojoch stredno- a dlhodobého financovania, akými sú exportné a komoditné financovanie.

## POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. ANDERLE, P. (2008): *Dokumentárni akreditiv v praxi*. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2008. 151s. ISBN 978-80-247-2276-4.
2. COLLYER, G. – KATZ, R. (2004): *Collected DOCDEX Decisions 1997-2003*. Paríž: ICC Publishing s. a., 2004. 182 s. ISBN 92-842-134-7.
3. FUNG, T. K. (2004): *Leading Court Cases on Letters of Credit*. Paríž: ICC Publishing, 2004. 206 s. ISBN 92-842-1339-8.
4. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Európska únia*. Bratislava: Sprint, 2011. 446 s. ISBN 978-80-89393-33-6.
5. LIPKOVÁ, Ľ. a kol. (2011): *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava: Sprint, 2011. 433 s. ISBN 978-80-89393-37-4.
6. SCHÜTZE, R. A. – FONTANE, G.(2003): *Documentary Credit Law throughout the world*. Paríž: ICC Publishing, 2003. 170 s. ISBN 92-842-1298-7.
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, 2007. 88 s. ISBN 978-92-842-0019-1.
8. *Jednotné zvyklosti a pravidlá pre dokumentárne akreditívy*, vydanie 2007. Paríž: ICC Services. 2007. 55 s. ISBN 978-92-842-1257-6.
9. *Rethinking Trade Finance 2011, Global Survey*. Paríž: ICC. 2011.74 s. ISBN 978-92-842-0100-6.
10. Interné materiály ČSOB, a. s., Bratislava.

## **KONTAKT**

Ing. Eva Jančíková, PhD.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/B

85235 Bratislava

E-mail: [eva.jancikova@euba.sk](mailto:eva.jancikova@euba.sk)