

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ZAVAROVANJE PLAČIL V MEDNARODNI TRGOVINI
PRI MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETJIH**

Ljubljana, september 2016

NINA KAHNE

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nina Kahne, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Zavarovanje plačil v mednarodni trgovini pri malih in srednje velikih podjetjih, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Boštjanom Antončičem.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil/-a samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel/-a, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil/-a vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil/-a;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal/-a v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil/-a soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programske opreme za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 2.9.2016

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 NAMEN.....	2
2 METODOLOGIJA	3
3 PREDMET PREUČEVANJA	3
3.1 Mednarodna trgovina.....	3
3.2 Slovenija na mednarodno trgovinskem zemljevidu.....	3
3.3 Pomembni trgi	4
3.4 Mikro, majhna in srednje velika podjetja	5
3.5 Umestitev teme v proces izvoznih aktivnosti	6
3.6 Tveganje	7
3.6.1 Nekomercialna in komercialna tveganja	7
3.6.2 Finančna tveganja.....	8
3.7 Plačilna disciplina.....	9
3.8 Mednarodna plačila	11
4 ŠIROK POGLED NA ZAVAROVANJE PLAČIL.....	11
4.1 Razvrstitev instrumentov	11
4.2 Preventivni ukrepi.....	12
4.2.1 Predpogodbena faza	13
4.2.2 Tržne raziskave	13
4.2.3 Boniteta tujega partnerja	14
4.2.4 Preverjanje deželnega tveganja	16
4.2.5 Pogodbene klavzule o izbiri prava	17
4.2.6 Izvedeni finančni instrumenti.....	17
4.3 Zavarovanje plačil in financiranje posla.....	18
4.4 Zavarovanje tveganj pred ali po dobavi	18
5 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL.....	19
5.1 Avans oz. predplačilo	19
5.2 Prodaja na odprt račun.....	19
5.2.1 Prodaja z lastninskim pridržkom na blagu	20
5.2.2 Kreditno zavarovanje	22
5.2.2.1 Zavarovanje terjatev	23
5.2.2.2 Jamstveno zavarovanje.....	27
5.2.3 Zavarovanje ali samozavarovanje	29
5.2.4 Obseg kreditnih zavarovanj.....	30
5.3 Odstop terjatve v zavarovanje	31
5.4 Dokumentarni inkaso.....	31
5.4.1 Kdaj ga uporabiti.....	32
5.4.2 Tveganja	33
5.4.3 Dokumenti proti plačilu	33
5.4.4 Dokumenti proti meničnemu akceptu	34

5.4.5	Dokumenti proti nepreklicnemu, potrjenemu plačilnemu nalogu.....	34
5.4.6	Dokumenti proti odloženemu plačilu, ki ga krije standby akreditiv	34
5.5	Bančni akreditiv.....	34
5.6.1	Kdaj ga uporabiti.....	35
5.6.2	Prodajni ali nakupni	36
5.6.3	Nepreklicni ali preklicni.....	37
5.6.4	Neprenosni in prenosni.....	37
5.6.5	Glavni akreditiv in podakreditiv	38
5.6.6	Plačljivi na vpogled, z odloženim rokom plačila, akceptni in negociacijski	39
5.6.7	Obnovljivi ali enkratni	39
5.6.8	Odstop denarnih sredstev po akreditivu	40
5.6.9	Standby akreditiv.....	40
5.7	Bančna plačilna obveza	41
5.8	Poroštvo in patronatska izjava	43
5.9	Bančna garancija.....	45
5.9.1	Vrste glede na način uveljavljanja	45
5.9.2	Vrste glede na namen	46
5.9.3	Izbira prava.....	46
5.9.4	Unovčevanje.....	47
5.9.5	Zloraba	47
5.9.6	Pomanjkljivosti.....	48
5.9.7	Primerjava bančne garancije in porošstva	49
5.10	Izvršnica.....	50
5.11	Menica	51
5.11.1	Vrste	51
5.11.2	Načela meničnega poslovanja	52
5.11.3	Bistveni elementi.....	52
5.11.4	Nebistveni elementi.....	54
5.11.5	Lastna menica.....	56
5.11.6	Bianko menica.....	56
5.11.7	Dokumentarna trata	57
5.11.8	Menica v anglosaksonskem pravu.....	57
5.11.9	Menična dejanja	57
5.11.9.1	Prenos menice	57
5.11.9.2	Akceptiranje menice.....	58
5.11.9.3	Menično poroštvo.....	59
5.11.9.4	Plačilo menice	59
5.11.9.5	Prolongacija menice	59
5.11.9.6	Menični regres.....	60
5.11.9.7	Protest.....	60
5.11.9.8	Intervencija.....	60
5.11.9.9	Zavarovanje menične terjatve	60

5.11.10	Register menic, protestiranih zaradi neplačila	61
5.12	Ček.....	61
5.12.1	Vrste čekov.....	62
5.12.2	Regres in protest.....	63
5.13	Vezani posli	63
5.13.1	Oblike	63
5.14	Factoring.....	64
5.14.1	Osnovne funkcije.....	64
5.14.2	Pravi in nepravi	65
5.14.3	Enkratni in večkratni odstop terjatev	65
5.14.4	Značilnosti v mednarodni trgovini	65
5.14.5	Cesija in razlikovanje s factoringom.....	66
5.14.6	Odkup terjatev po akreditivu.....	67
5.15	Forfaiting	68
5.15.1	Značilnosti v mednarodni trgovini	68
5.16	Netting	69
5.16.1	Vrste	70
5.16.2	Večstranski pobot.....	71
5.17	Zbirni pregled prednosti in slabosti posameznih instrumentov	71
6	RAZISKAVA.....	75
6.1	Opis podjetij in metodologija	75
6.2	Zavarovanje plačil v praksi.....	76
6.3	Predpogodbena faza.....	77
6.4	Kako podjetja vršijo svojo prodajo.....	79
6.5	Kreditna zavarovanja	81
6.5.1	Zavarovanje terjatev	81
6.5.2	Jamstvena zavarovanja	84
6.6	Odstop terjatev v zavarovanje	85
6.7	Instrumenti trgovinskega bančništva in drugi finančni instrumenti	86
6.8	Samozavarovanje.....	87
6.9	Neplačila.....	88
6.10	Mnenje o potrebi po zavarovanju plačil	88
6.11	Oris stanja pri povprečnem slovenskem izvozniku na področju zavarovanja plačil	90
	SKLEP.....	90
	LITERATURA IN VIRI.....	93

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Izvoz, uvoz, trgovinska bilanca in pokritost uvoza z izvozom	4
Tabela 2:	Razvrstitev podjetij na mikro, majhna in srednje velika	5
Tabela 3:	Število slovenskih izvoznikov po velikosti podjetij, leto 2014.....	6

Tabela 4: Delež družb, ki plačujejo v roku	9
Tabela 5: Delež družb, ki zamujajo več kot 90 dni	10
Tabela 6: Prednosti, slabosti, tveganje in stroški posameznega instrumenta.....	72

KAZALO SLIK

Slika 1: Podjetja po velikosti.....	75
Slika 2: Uporaba zavarovanj plačil s tujimi partnerji (v %).....	76
Slika 3: Povprečni delež zavarovanih plačil s tujimi partnerji.....	77
Slika 4: Posluževanje tržnih raziskav na tujih trgih	77
Slika 5: Preverjanje bonitete partnerjev (v %)	78
Slika 6: Preverjanje deželnega tveganja (v %).....	78
Slika 7: Razmerje med prodajo z avansi in prodajo na odprt račun.....	80
Slika 8: Uporaba lastninskega pridržka na blagu (v %)	81
Slika 9: Koriščenje zavarovanja terjatev (v %).....	81
Slika 10: Zahteva po jamstvenih zavarovanjih (v %)	85
Slika 11: Odstop terjatev v zavarovanje.....	86
Slika 12: Pregled poznavanja in uporabe instrumentov	86
Slika 13: Samozavarovanje	87
Slika 14: Delež neplačanih terjatev glede na celotno prodajo	88
Slika 15: Potreba po okrepitvi kompetenc na področju zavarovanja plačil	89
Slika 16: Namera po koriščenju zavarovanja plačil	89

UVOD

Vedno, še posebej pa v času naraščajočih tveganj in njihove raznovrstnosti, je potrebno posebno skrb nameniti načinom zavarovanja pred tveganjem neplačil kupcev, v povezavi s tem pa poznavanju in uporabi ustreznih instrumentov zavarovanja. Veliko je situacij, ko podjetja ostanejo brez plačil za projekte, ki so jih opravila v tujini. Seveda domači posli niso nobena izjema, pa vendar je mednarodni element še dodatna spremenljivka, ki zaradi nepoznavanja družbeno političnih razmer, pravnega sistema, poslovnih običajev, kulture, pomanjkanja informacij, največkrat pa enostavno nepoznavanje plačilne discipline in zmožnosti tujih kupcev, že zaradi tega pomeni večje tveganje, da posel ne bo imel svoje sklepne faze: plačila.

Uspešno upravljanje s tveganji je nujno za poslovanje podjetij. Tveganja ogrožajo rentabilnost posameznih poslov in tudi celotno poslovanje podjetij, zmanjšujejo njihove dobičke oziroma povečujejo izgube ter s tem zmanjšujejo premoženje podjetij, lahko pa celo ogrozijo njihov obstoj (Jus, 2004, str. 116). Podjetja morajo dobro poznati tveganja, ki so jim izpostavljena pri poslovanju, ter se pred njimi tudi ustrezno zavarovati. Ker terjatve navadno predstavljajo pomembne postavke v bilancah podjetij, je še toliko pomembneje, da podjetja ne tvegajo ali utrpijo finančne izgube, ki so lahko večje kot pri drugem premoženjskem zavarovanju (zgradbe, oprema). To velja v zvezi s terjatvami kupcev še toliko bolj, ker so slabe terjatve v poslovni praksi, prav tako pa prisilne poravnave in stečajni, precej bolj pogosti kot na primer požari (Jus, 2004, str. 11).

Plačilni pogoji so za vsak posel pomemben element konkurenčnosti in s problematiko plačil in njihovega zavarovanja se pri poslovanju srečuje skoraj vsako podjetje. V primerih, ko se podjetje ne dogovori za klavzule ali ustrezne instrumente, ki bi mu zagotavljali varnost pred tveganjem, da bo njegova terjatev tudi poplačana in je kot izvoznik izpostavljen tveganju nemogoče izterjave svoje terjatve, je vprašljiva donosnost posla oziroma celo njegova ekonomski pomen (Falatov, 1999, str. 1).

Vsako podjetje je usmerjeno v prodajo in doseganje dobička, zaradi tega mora skleniti čim več ali čim večje posle. Za doseganje večjega obsega prodaje oz. za svojo rast mora podjetje praviloma iskati tudi nove kupce. Pri tem se večkrat znajde v položaju, da je primorano prodajati tudi »na kredit«, na odprt račun, večkrat tudi z daljšimi plačilnimi roki. In pomembna dilema pri tem je kako zavarovati svoje terjatve, v kateri fazi, s sodelovanjem kupca ali brez, vse z namenom, da potencialnega kupca že v začetku prav zaradi zahteve po zavarovanju plačila ne bi odvrnili od nakupa.

Upravljanje s tveganji je del politike vsakega podjetja. Nekateri podjetniki so mi vehementno odvrnili, da instrumenti trgovinskega bančništva ali ponudbe kreditnih zavarovalnic zanje ne pridejo v poštev, saj kupca postavijo pred dejstvo: plačaj vnaprej ali pa se ne bomo dogovorili. Na konkurenčnem trgu praviloma ni prostora za enostransko

postavljanje pogojev, v kolikor podjetje ne deluje na omejeno konkurenčnem trgu ali ima zelo nišni proizvod. Za dolgoročen poslovni odnos je ključno zavarovanje obeh strank, tako kot prodajalec, mora tudi kupec imeti ustrezno zavarovanje, da bo naročilo ustrezno dobavljeno, zato je potrebno med skrajnimi možnostmi zavarovanja ene ali druge stranke najti ustrezno ravnovesje, kar pa omogočajo ravno instrumenti zavarovanja plačil.

Poleg že omenjenih komercialnih tveganj, so podjetja izpostavljena tudi nekomercialnim tveganjem (Falatov, 1999, str. 5), to so t. im. deželna tveganja in sicer teroristični napadi, vojne, revolucije, politični ali socialni nemiri, razlastitve, moratorij, prepoved plačil, nezmožnost konverzije in transfera, valutna in tečajna tveganja, katastrofna tveganja, v porastu so politična tveganja. Zbašnik (2001, str. 187) ugotavlja, da uspešnost poslovanja s tujim partnerjem ni odvisna le od uspešnosti poslovanja njih samih, ampak tudi od pogostosti in intenzivnosti vmešavanja države v gospodarstvo. Pri poslovanju v takšnih razmerah so partnerji izpostavljeni mnogim tveganjem, zaradi katerih težko napovejo prihodnje dogodke. Marsikdaj se podjetja vseh tveganj niti ne zavedajo in se zato pred njimi tudi ne zavarujejo bodisi ta tveganja zanemarijo in jih ne upoštevajo v zadostni meri. Za podjetja so poslovne terjatve nezavarovano premoženje, ki ga lahko ob uresničitvi komercialnih ali nekomercialnih tveganj izgubijo in s tem ogrozijo tudi lasten obstoj, ustrezno zavarovanje pa v največji meri zmanjšuje tovrstna tveganja (SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., b.l.b).

1 NAMEN

Namen magistrskega dela je predstaviti stanje zavarovanja plačil pri slovenskih mikro, malih in srednje velikih podjetjih (v nadaljevanju MSP) v aktualnem času in razloge za takšno stanje, povratne informacije izvoznikov, ki prodajajo na tuje trge, vlogo inštitucij, ki v Sloveniji ponujajo instrumente trgovinskega bančništva ali zavarovanja s področja zavarovanja pred tveganji neplačil, ter poznavanje produktov, ki jih ponujajo.

Za doseg tega namena s pomočjo intervjujev zberem informacije iz področja zavarovanja plačil v mednarodni trgovini pri MSP v letu 2015, raziščem poznavanje in uporabo instrumentov za zavarovanje tveganja neplačil v mednarodni trgovini v praksi in ugotovim, kako to vpliva na poslovanje MSP, kar je predmet analize.

Cilj magistrskega dela je predstaviti aktualne oblike zavarovanja plačil, ki so namenjene MSP in predstavljajo varne instrumente pri poslovanju s tujino ter opozoriti na prednosti in pomanjkljivosti teh institutov z vidika poslovanja MSP.

Skladno s predmetom raziskave postavim raziskovalno vprašanje: kakšno je zavarovanje plačil pri malih in srednje velikih izvoznih podjetjih? Na raziskovalno vprašanje odgovorim s pomočjo intervjujev v MSP ter analizo produktov, ki so jim na voljo.

Magistrsko delo hkrati predstavlja še poglobljen pogled na potrebe po zavarovanju plačil, na aktualno ponudbo in kritičen pogled s podjetniškega zornega kota.

2 METODOLOGIJA

Glavnino magistrskega dela predstavlja črpanje iz sekundarnih virov: knjige, učbeniki, članki v strokovnih in znanstvenih revijah, zborniki, diplomska, magistrska dela, doktorske disertacije, interna gradiva ponudnikov zavarovanj, brošure, spletni dostop, statistične publikacije in komercialne ponudbe ponudnikov zavarovanj. Pomemben pravni vir so zakoni in pravilniki. Literatura in viri so v slovenskem in angleškem jeziku.

V prvem delu podam teoretično osnovo kaj so tveganja, kaj zavarovanje, katere oblike zavarovanja plačil poznamo v Sloveniji in so namenjena mednarodni trgovini ter so dostopna MSP. V tem delu sta uporabljena deskriptivni in analitično-sintetični pristop. Z deskriptivnim načinom opisujem instrumente, njihove prednosti in uporabo v praksi, z analitičnim pristopom analiziram posamezne elemente instrumentov zavarovanja plačil in jih s sintetičnim pristopom povežem v smiselno uporabno celoto za uporabo pri izvoznih MSP.

Teoretična spoznanja so osnova za drugi del. Za namen raziskave uporabim kvalitativno metodo z vprašanji odprtega tipa. Kvalitativne primarne podatke zberem s pomočjo poglobljenih intervjujev v 30 mikro, malih ali srednje velikih izvoznih podjetjih iz različnih dejavnosti iz Slovenije. Z njimi kvantitativno analiziram poznavanje in uporabo instrumentov za zavarovanje plačil v mednarodni trgovini in glavne elemente, povezane z raziskovalnim vprašanjem.

3 PREDMET PREUČEVANJA

3.1 Mednarodna trgovina

Mednarodna trgovina je izvajanje transakcij nabave in prodaje (uvoza in izvoza) prek nacionalnih meja (Makovec Brenčič, Pfajfar, Rašković, Lisjak & Ekar, 2009, str. 11). V nalogi se prvenstveno posvetim izvoznim transakcijam, torej prodaji blaga tujemu kupcu, pri čemer slovenska podjetja prodajajo tujim kupcem in imajo zato interes, da zavarujejo svoja plačila.

3.2 Slovenija na mednarodno trgovinskem zemljevidu

Zaradi svoje majhnosti je Slovenija gospodarstvo z izrazito mednarodno menjavo. V Tabeli 1 je prikazana vrednost uvoza in izvoza v evrih (v nadaljevanju EUR) v zadnjih letih ter % pokritosti uvoza z izvozom.

Tabela 1: Izvoz, uvoz, trgovinska bilanca in pokritost uvoza z izvozom

SLOVENIJA	Izvoz*	Pokritost uvoza z izvozom (v %)	Trgovinska bilanca*	Uvoz*
2014	22.935.649	102	355.486	22.580.164
2015	23.966.471	103	758.568	23.207.903
jan, feb 2016	3.862.013	107	249.063	3.612.949

Legenda: * Kumulativni podatki v 1.000 EUR

Vir: SURS, podatkovna baza SI-STAT, 2016.

Blagovna menjava v letu 2015 (Banka Slovenije, 2016, str. 34 - 35):

Po juliju se je medletna nominalna rast blagovnega izvoza upočasnjevala hitreje od pričakovanj, med dejavniki vse šibkejšega uvoza pa izstopata padanje cen nafte in šibkejša rast domače potrošnje. Medletno rast izvoza je v drugem polletju zniževal močan učinek osnove, ki se bo nadaljeval tudi v prvo polletje leta 2016. Kljub temu sta najprej znižanje rasti pod 3 % in potem že enoodstotno zmanjšanje v oktobru slabša od pričakovanj, saj so mesečne stopnje rasti izvoza stagnirale. Kljub visoki osnovi je bil izvoz medletno večji za 4,4 %. Kljub šibkejšim gibanjem v zadnjih mesecih je bil izvoz blaga v prvih desetih mesecih leta 2015 medletno še vedno večji za 4,5 %, kar je ob le 2,8 % povečanju uvoza povečalo presežek v blagovni menjavi za 360 mio EUR na več kot 1,4 mrd EUR.

Storitvena menjava v letu 2015 (Banka Slovenije, 2016, str. 35):

Rast izvoza storitev je do oktobra ostala solidna, njihov uvoz pa se je po avgustu začel zmanjševati. Izvoz potovanj je bil medletno precej večji tudi septembra in oktobra, kar je skladno z večjim številom prihodov in prenočitev tujih gostov. Hkrati se je od julija naprej začel močneje povečevati tudi izvoz drugih storitev (storitev brez potovanj in transporta), med katerimi izstopajo različne poslovne storitve. Med pomembnejšimi storitvami se je opazneje znižala le rast izvoza transportnih storitev, kar je skladno z gibanji v blagovni menjavi. Medletna rast izvoza storitev je tako v prvih desetih mesecih leta 2015 presegla 7 %, kar je ob zmanjšanju njihovega uvoza presežek v menjavi storitev povečalo za 347 mio EUR, na več kot 1,8 mrd EUR.

3.3 Pomembni trgi

Največ blaga Slovenija izvozi v države članice EU. V 2014 je ta izvoz predstavljal 76 % vsega izvoženega blaga. Izvoz v druge evropske države je bil 14 %, v neevropske države pa 9 %. Delež izvoza Slovenije na trg EU se je v 2014 glede na 2013 povečal za 1,4 odstotne točke. Od drugih držav članic EU je na trg EU v 2014 izvozila vrednostno največ blaga Nemčija, in sicer 22,4 % vrednosti skupnega izvoza vseh držav članic. Sledile so ji

Nizozemska (13,1 %), Francija (9 %), Belgija (8,5 %) in Italija (7,4 %) (Statopis RS 2015, str. 46).

3.4 Mikro, majhna in srednje velika podjetja

55. člen Zakona o gospodarskih družbah (Ur. l. RS, št. 65/09 - UPB, 33/2011, 91/2011, 100/2011 - skl. US, 32/2012, 57/2012, 44/2013 - odl. US, 82/2013 in 55/2015, v nadaljevanju ZGD-1) določa kriterije za razvrščanje družb na mikro, majhne, srednje in velike družbe. »Družbe se pri uporabi tega zakona razvrščajo na mikro, majhne, srednje in velike družbe z uporabo navedenih meril na bilančni presečni dan letne bilance stanja: povprečno število delavcev v poslovnem letu, čisti prihodki od prodaje, in vrednost aktive« (prvi odstavek 55. člena ZGD-1).

Po 3. členu Zakona o podpornem okolju za podjetništvo (Ur.l. RS, št. 102/2007, 57/2012, 82/2013, 17/2015, v nadaljevanju ZPOP-1) je podjetje vsaka pravna ali fizična oseba, ki se ukvarja z gospodarsko dejavnostjo, ne glede na njeno pravno obliko. Samostojnih podjetnikov ne vključim v raziskavo tega magistrskega dela.

Določbe ZGD-1 in drugih predpisov, ki se nanašajo na majhne družbe, se uporabljajo tudi za mikro družbe, razen če ZGD-1 in drugi predpisi ne določajo drugače. Zato za namene naslova tega magistrskega dela ne ločim mikro in majhnih podjetij, pač pa uporabim izraz, ki se tudi v tujini najpogosteje uporablja, in sicer majhna in srednja podjetja (angl. *small and medium enterprises*).

Tabela 2: Razvrstitev podjetij na mikro, majhna in srednje velika

Velikost podjetja	ZGD-1			ZPOP-1		
	Povp. št. delavcev	Prihodki od prodaje v EUR	Vrednost aktive v EUR	Povp. št. delavcev	Prihodki od prodaje v EUR	Vrednost aktive v EUR
Mikro podjetje	do 10	do 700.000	do 350.000	do 10	do 2 mio	do 2 mio
Majhno podjetje	do 50	do 8 mio	do 4 mio	do 50	do 10 mio	do 10 mio
Srednje podjetje	do 250	do 40 mio	do 20 mio	do 250	do 50 mio	do 43 mio

Vir: 55. člen ZGD-1 (Ur. l. RS, št. 65/09 - UPB, 33/2011, 91/2011, 100/2011 - skl. US, 32/2012, 57/2012, 44/2013 - odl. US, 82/2013 in 55/2015);
3. člen ZPOP-1 (Ur.l. RS št 102/2007, 57/2012, 82/2013, 17/2015).

V delu tako posvečam pozornost le oblikam zavarovanj plačil, ki so primerna za mikro, majhne in srednje velike družbe, kot jih opredeljuje ZGD-1, poimenujem jih podjetja.

Dodatno se omejim zgolj na izvoznike, na podjetja, ki prodajajo v tujino, saj je od tega odvisen tudi izbor instrumentov za zavarovanje.

V letu 2014 je v Sloveniji delovalo 186.433 podjetij po vseh pravno-organizacijskih oblikah. Prevladovala so mikro podjetja (95,1 %). Podjetij, ki so v letu 2014 delovala v eni od zgoraj navedenih pravnoorganizacijskih oblik, je bilo skupaj 69.620, od tega 53.413 mikro podjetij, 5.088 majhnih podjetij in 1.119 srednje velikih podjetij. V letu 2014 je iz Slovenije izvažalo 22.696 podjetij po vseh pravno-organizacijskih oblikah, od tega 16.319 mikro, 2.783 majhnih in 798 srednje velikih podjetij (SURS, Podatkovna baza SI-STAT, 2016). Iz Tabele 3 je razvidno, da so mikro, mala in srednja podjetja predstavljala 87,7 % vseh izvoznikov.

Tabela 3: Število slovenskih izvoznikov po velikosti podjetij, leto 2014

Mikro izvozna podjetja	Majhna izvozna podjetja	Srednje velika izvozna podjetja	Skupaj iz navedenih kategorij	Vsi izvozniki ne glede na velikost
16.319	2.783	798	19.900	22.696

Vir: SURS, podatkovna baza SI-STAT, 2016.

3.5 Umestitev teme v proces izvoznih aktivnosti

Pred odločitvijo o vstopu na tuji trg bi morala podjetja:

- opredeliti poslovne cilje na določenem trgu;
- pripraviti izvozni načrt;
- izdelati analizo predmetnega trga;
- določiti način vstopa na trg in obliko vstopa;
- preučiti različne vrste tveganj;
- izbrati ustrezno zavarovanje pred temi tveganji;
- preveriti boniteto poslovnih partnerjev;
- izbrati ustrezen način financiranja izvoznega posla.

Na splošno je izvozni posel sestavljen iz priprave, izvedbe in zaključka (analize) posla. Faza priprave posla običajno vključuje (Makovec Brenčič & Kostevc, 2001, str. 75):

- ugotavljanje možnosti izvoza (marketinške aktivnosti);
- povpraševanje potencialnih kupcev;
- predhodno kalkulacijo in oblikovanje izvozne ponudbe (ki vključuje tudi način zavarovanja plačila);
- sklenitev kupoprodajne pogodbe in določitev pogojev izvoza;

- zavarovanje plačila, ki je po mnenju avtorjev (Makovec Brenčič & Kostevc, 2001, str. 75) najpomembnejša postavka pri sklenitvi vsakega zunanjetrgovinskega posla.

Zavarovanje plačil oziroma terjatev do kupcev je tesno povezano s financiranjem izvoznega posla. Nekateri instrumenti zavarovanja plačil se prepletajo z instrumenti financiranja. V magistrski nalogi financiranje obravnavam le v delih, kjer je potrebno funkcijo zavarovanja širše pojasniti, sicer pa se zaradi širine področja financiranja omejim na zavarovanje plačil.

3.6 Tveganje

Kaj je tveganje? Tveganje opredelim kot možnost nastanka za podjetje neugodnega dogodka. »Dobro je biti optimist, vendar bodi vedno pripravljen na najslabše« (Dean Mathey (1966) v Berk, Peterlin & Ribarič, 2005, str. 13). Proces obvladovanja tveganj je sestavni del strateškega vodenja podjetja, kjer se podjetje osredotoči na prepoznavo tveganja in sprejemanja ukrepov za njegovo obvladovanje (Berk et al., 2005, str. 80).

3.6.1 Nekomercialna in komercialna tveganja

Falатов tveganja deli v dve skupini (Falatov, 1999, str. 5):

- »nekomercialna tveganja;«
- »komercialna tveganja.«

Kadar gre za razloge, ki nimajo izvora v obnašanju kupcev in so izven njihove sfere, večkrat gre za tudi za višjo silo (Tratnik, Vrenčur & Šlemberger, 2010, str. 86), govorimo o nekomercialnih tveganjih. To so deželna tveganja in sicer teroristični napadi, vojne, revolucije, politični ali socialni nemiri, razlastitve premoženja s strani države, pravna tveganja sistemskih sprememb, neplačilo dolga javnega dolžnika ali enostransko razdrtje pogodbe s strani javnega naročnika, nevarnost da tuj dolžnik ne bo mogel plačati svoje obveznosti zaradi državnih ukrepov kot so moratorij, prepoved plačil, nevarnost, da tuj dolžnik ne bo mogel pretvoriti domače (lokalne) valute v pogodbeno (konvertibilno) valuto, valutna in tečajna tveganja, kadar so prihodki izvoznika dogovorjeni v tuji valuti in bo z njimi lahko razpolagal šele čez določen čas, spremembe obrestnih mer, tveganja elementarnih nesreč: potresi, vulkanski izbruhi, orkani, ipd. Naraščanje političnih tveganj nastaja predvsem zaradi slabše mednarodne likvidnosti posameznih držav.

Pred nekomercialnimi tveganji se podjetja lahko zavarujejo tako, da razpršijo tveganja z vključitvijo več partnerjev v posel ali sklenejo zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji. Lahko pa že pred sklenitvijo posla preverijo deželno tveganje pri pooblašeni agenciji, se povežejo z lokalnim okoljem ali izberejo obliko vstopa na tuji trg, ki ima nizko tveganje kot je posredni izvoz: oprtni izvoz, izvozne trgovske družbe, izvozna združenja, izvozni

nakupi, komisionarji ali izberejo pogodbene oblike vstopov na trg, kot so skupna vlaganja, strateške zveze (Makovec Brenčič et al., 2009, str. 72 - 84). Tako lahko podjetja upravljajo z nekomercialnimi tveganji, ker njihovega nastopa ne morejo preprečiti.

Kadar je razlog neizpolnitve obveznosti v zasebnopravni sferi dolžnika in pod njegovim nadzorom, govorimo o komercialnih tveganjih (Tratnik, Vrenčur & Šlemberger, 2010, str. 85). To so zlasti tveganje nastopa plačilne nesposobnosti dolžnika ne glede na razlog; lahko gre za slabo vodenje podjetje, zmanjšanje prodaje, kar vodi v neplačilo zaradi trajne nesolventnosti, daljše zamude ali razdrtja pogodbe, lahko gre za posledice postopka sodne poravnave, stečajnega postopka, postopka izvensodne poravnave, neuspešne izvršbe, izdane pravnomočne odločbe sodišča o uvedbi sodne poravnave. Komercialna tveganja so spremembe cen, spremembe komercialnih pogojev, uničenje blaga, napake v dobavni verigi in posledično dobava nekakovostnega blaga. Med komercialna tveganja uvrstim tudi odsotnost volje za plačilo kljub siceršnji plačilni sposobnosti, torej za primere, ko dolžnik svoje obveznosti noče izpolniti, k čemer pripeljejo različni razlogi. Tveganj je nešteto, vendar se omejim izključno na tveganja, ki nastanejo na strani kupca, nosi pa jih prodajalec kot izvoznik.

Meja med posameznimi vrstami tveganj je pogosto zabrisana, saj nekomercialna tveganja lahko povzročijo nastop komercialnih tveganj. V nadaljevanju raziskavo omejim zgolj na tveganja neplačil, to je sklepnemu delu posla, saj je ključno, da stranki izpolnita vse medsebojne obveznosti in da kupec svoj dolg tudi plača.

3.6.2 Finančna tveganja

Finančna tveganja so tista, ki vplivajo na vrednost premoženja podjetja. Sem sodijo valutno tveganje, obrestno tveganje, tveganje spremembe cen surovin, likvidnostno tveganje, cenovno tveganje ipd. Finančna tveganja so lahko takšna, na katera podjetje ne more vplivati (obrestne mere, devizni tečajji, cene surovin) ali pa takšna, na katera ima vpliv, ker so posledica poslovnih odločitev v podjetju. V nalogi se opredelim do tveganj, ki jih podjetje lahko obvladuje s svojimi poslovnimi odločitvami in sicer tako, da se pred njimi ustrezno in zavestno zavaruje. Pri tem je ključno tveganje neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke, ki vsebuje 3 temeljne vrste tveganja (Berk et al., 2005, str. 208):

- kreditno tveganje, to je tveganje prekinitve izpolnjevanja finančnih obveznosti, gre za situacijo ko nasprotna stranke ne bo poravnala obveznosti v dogovorjeni višini in rokih, ker tega ni zmožna (tveganje plačilne nesposobnosti);
- tveganje finančne nediscipline, to je tveganje zavrnitve plačila obveznosti kljub siceršnji plačilni sposobnosti;
- tveganje neizpolnitve nedenarnih obveznosti, to je tveganje neizpolnitve oprave storitve ali dobave blaga.

V nalogi obravnavam prvi dve vrsti tveganj, ki sta vezani na izpolnitev denarnih obveznosti oziroma izvršitev plačila za dobavljeno blago ali opravljeno storitev.

3.7 Plačilna disciplina

Študija o plačilnih zamudah: The Payment Study (Dun & Bradstreet, 2016) s podatki do 31. decembra 2015 (za Italijo do 31. marca 2016) je prikazala mednarodno sliko plačilne discipline v praksi držav vseh kontinentov, s poudarkom na Evropi. V povprečju 37,5 % evropskih družb plačuje svoje obveznosti v roku, 3,5 % družb v Evropi pa jih plačuje z zamudo, večjo od 90 dni.

V študiji so zajete države, ki so v povprečju izboljšale plačilne navade, države, ki so v povprečju poslabšale plačilne navade, dejavnosti, kjer družbe v povprečju najmanj zamujajo s plačili in dejavnosti, kjer družbe v povprečju največ zamujajo s plačili.

V Evropi ima najboljše plačilne navade Danska, kjer 87 % podjetij plačuje v roku, sledi ji Nemčija (72,3 %) in Madžarska (59,8 %). Nad evropskim povprečjem imajo dobre plačilne navade tudi Slovenija (44,1 %), Turčija, Nizozemska, Španija, Poljska, Belgija, Češka in Francija. Na drugi strani imajo večje težave s plačilno disciplino v Veliki Britaniji, Bolgariji, Romuniji in Grčiji (manj kot 25,1 % plačil v roku). Najslabši podatki pa so iz Portugalske, kjer v roku plačuje le 20,1 % podjetij. Delež družb, ki plačujejo v roku, je razviden iz Tabele 4.

Tabela 4: Delež družb, ki plačujejo v roku

Država	Delež družb, ki plačujejo v roku (v %)		
	2007	2014	2015
Evropa	41	37,6	37,5
Nemčija	53,9	74,8	72,3
Italija	50,8	37,6	35,7
Slovenija	ni podatka	41,4	44,1

Vir: Dun & Bradstreet, The Payment Study, 2016.

Velike razlike med evropskimi državami so tudi pri zamudah, ki so daljše od 90 dni. Najbolj problematični sta Grčija in Poljska, ki imata več kot 14% takšnih podjetij, z 10 odstotnimi točkami več od evropskega povprečja. Nekje v sredini so Turčija (5,1 %), Italija (4,4 %) in Irska (3,5 %), Finska, Češka, Madžarska, Nemčija in Danska pa imajo manj kot 1% zamud, ki so daljše od 90 dni. Slovenija ima boljšo plačilno disciplino od evropskega povprečja, ki je 3,5 %, in sicer je v letu 2015 2,3 % podjetij s plačili zamujalo več kot 90 dni. Delež zamudnikov, ki plačujejo z več kot 90-dnevno zamudo, je prikazan v Tabeli 5.

Tabela 5: Delež družb, ki zamujajo več kot 90 dni

Država	Delež družb, ki zamujajo več kot 90 dni (v %)		
	2007	2014	2015
Evropa	4,1	3,8	3,5
Nemčija	3,2	0,4	0,5
Italija	2,3	5,1	4,4
Slovenija	ni podatka	2,6	2,3

Vir: Dun & Bradstreet, *The Payment Study*, 2016.

V Evropi podjetja večinoma zamujajo do 30 dni (52 %). V primerjavi z 2007 so najbolj napredovale: Nemčija, Nizozemska in Francija. V primerjavi z 2007 so se najbolj poslabšale: Poljska, Španija in Velika Britanija, v primerjavi z 2014 pa Finska in Grčija. Najboljši plačniki so v panogi kmetijstvo, najslabši plačniki rudarstvo in trgovina na drobno. Le ta ima zamude skoncentrirane v razredu od 30 do 60 in od 60 do 90 dni (Dun & Bradstreet, 2016).

Študija je vključila tudi dvanajst ne-evropskih držav in sicer: ZDA, Kanado, Mehiko, Kitajsko, Hong Kong, Tajvan, Singapur, Filipine, Avstralijo, Novo Zelandijo, Tajsko in Republiko Južno Afriko. Plačilna disciplina v Tajvanu in Mehiki je pozitivna, s 67,3 % in 55,6 % rednimi plačniki. Situacija v ZDA se ni bistveno spremenila v zadnjem letu (53,8 % dobrih plačnikov), v Kanadi pa je prišlo do 8 % poslabšanja plačilne discipline. V Singapurju je delež rednih plačnikov 53 %.

V letu 2015 so imeli na Kitajskem, Hong Kongu in Republiki Južni Afriki nezadovoljivo plačilno disciplino. Le okrog 33 % podjetij je izpolnjevalo dogovorjene plačilne zaveze. Avstralija in Nova Zelandija sta imeli izjemno slabe rezultate, le 2,3 % avstralskih podjetij in le 3,5 % novozelandskih podjetij je plačila poravnavalo v rokih. Podobno je bilo na Tajskem in Filipinih z le 19,5 % in 2,8 % rednih plačnikov.

Visok odstotek plačnikov z zamudami, večjimi od 90 dni, je bil zabeležen na Filipinih (51,5 %) in Singapurju (35,4 %). Na Kitajskem, Tajskem in v Republiki Južni Afriki je odstotek takšnih podjetij med 6 in 8, v ZDA je večji za 3,5 odstotne točke, v Hong Kongu pa je 2,2 % plačnikov, ki zamujajo več kot 90 dni. V drugih državah je odstotek nižji od 1,2.

Mednarodni dogodki, industrijske karakteristike in poslovna kultura v vsaki državi prinašajo velike razlike v plačilni disciplini, prav tako so v določenih državah vzorci plačilne discipline spreminjajo skozi čas. Makroekonomske napovedi označujejo negativne trende v plačilni disciplini tudi za leto 2016, kar pomeni, da bodo podjetja morala biti zelo

pazljiva pri izbiri poslovnih partnerjev, da bodo sposobna zavarovati svoj denarni tok (Dun & Bradstreet, 2016, str. 198).

3.8 Mednarodna plačila

V mednarodni menjavi gre za menjavo med dvema partnerjema v dveh različnih državah, ki imata lahko različne valute, pravne sisteme, običaje, delovne navade, vmes imata lahko carinsko mejo, politično mejo, transportna pot je daljša in nekdo mora nujno nositi breme financiranja (obresti, vezavo kapitala), tveganje uničenja blaga, zmanjšanja vrednosti in seveda plačila (Zbašnik, 2001, str. 187).

Pri mednarodnih plačilih sta tesno povezani funkcija financiranja in zavarovanja plačil. Gre za standardizirane tehnike in postopke, ki kljub tipiziranosti dovoljujejo krojenje posameznega posla glede na potrebe udeležencev. V poslovnih transakcijah močno prevladujejo denarne obveznosti: glede na to imajo njihove značilnosti in pravilna izpolnitev oz. zaščita pred tveganji neizpolnitve poseben pomen za udeležence poslovnih transakcij (Jus, 2000, str. 105).

Pod denarno obveznostjo razumemo obveznost, pri kateri se izpolnitev – plačilo, glasi na določen ali določljiv znesek denarja. Suverene države s svojimi javnopravnimi monetarnimi predpisi določajo, kaj je denar v pravnem pomenu besede, kaj je zakonito plačilno sredstvo in v čem se lahko poravnajo denarne obveznosti (Jus, 2000, str. 104 in 105).

V poslovnem razmerju je v večini primerov tako, da mora ena stranka svojo obveznost izpolniti pred drugo oziroma da izpolnitev ene stranke pogojuje izpolnitev druge stranke in si časovno sledi. V mednarodni trgovini je to še bolj značilno, saj sta lahko pogodbenika iz različnih koncev sveta in že sama preverba izpolnitve terja določen časovni zamik. Razumljivo je, da stranka, ki je svojo obveznost izpolnila prva, išče načine, da bo tudi druga izpolnitev izvedena in da bo pravočasna. Prav temu pa služijo instrumenti zavarovanja plačil.

4 ŠIROK POGLED NA ZAVAROVANJE PLAČIL

4.1 Razvrstitev instrumentov

Slovenska pravna teorija razlikuje med osebnimi (personalnimi) zavarovanji in stvarnimi (realnimi) zavarovanji. Med osebna uvršča aro, pogodbeno kazen, skesnino, zamudne obresti, poroštvo, bančno garancijo, patronatsko izjavo, pristop k dolgu, zavarovanje na podlagi zavarovalne pogodbe, menico, aval, dokumentarni akreditiv. Stvarnopravna zavarovanja pa nadalje loči glede na objekt, ki je predmet jamstva. Zavarovanja z nepremičninami sta hipoteka in stvarno breme, do nedavnega je bil tudi zemljiški dolg.

Zavarovanja s premoženjskimi pa so prenos lastninske pravice v zavarovanje, posestna in neposestna zastavna pravica in pridržek lastninske pravice. Med oblike zavarovanj obveznosti, ki se izvedejo s premoženjskimi pravicami, na primer s terjatvami ter drugimi prenosljivimi premoženjskimi pravicami, pa sodijo odstop terjatve v zavarovanje, zastavna pravica na terjatvah, vrednostnih papirjih in drugih premoženjskih pravicah (Tratnik et al., 2010, str. 15).

Stvarnopravna zavarovanja se ocenjujejo kot kvalitetnejša, saj pri njih za izpolnitev jamči dolžnik ali tretja oseba subsidiarno z vrednostjo stvari ali premoženjske pravice po načelu »prvi po času, močnejši po pravici« (Tratnik et al., 2010, str. 15). Z vidika mednarodnega poslovanja delitev na osebna ali stvarnopravna zavarovanja ni bistvena, saj je pri obeh oblikah potrebno zagotoviti učinkovitost instrumenta z vidika izterljivosti, ki ne sme biti vezana niti na sodišče niti na nacionalno zakonodajo, pač pa mora že sam instrument nuditi zadostno podlago za uveljavljanje pravic, saj se le v takšnem primeru zagotavlja ažurno in učinkovito varstvo pravic pogodbenih strank.

V praksi se kot instrumenti za zaščito pred tveganji neplačil uporabljajo tudi razni regresni ali brezregresni odstopi (nedospelih) terjatev, npr. faktoring. Pojavljajo se tudi modernejši instrumenti zaščite, na primer alternativni prenosi tveganj (angl. *alternative risk transfer*), predvsem kreditne zamenjave (angl. *credit default swaps*) kot izvedeni kreditni instrumenti (Jus, 2004, str. 108).

Pri uporabi raznih metod oziroma instrumentov za zaščito pred tveganji neplačil v poslovnih transakcijah gre lahko za nekatere oblike poslov, ki ta tveganja zmanjšujejo ali predrugačijo oziroma jih lahko tudi zamenjajo z novimi, ki so za podjetje lažje obvladljiva, na primer z neposrednimi investicijami in kapitalskimi povezavami, raznimi vezanimi posli kot so barter posli ali kompenzacijami (Jus, 2004, str. 106).

Pri pregledu instrumentov upoštevam, da je namen tega magistrskega dela predstaviti instrumente zavarovanja plačil, ki so namenjeni slovenskim izvoznikom in jih zato nudijo banke in zavarovalnice, ki delujejo v Sloveniji oziroma je njihova uporaba dostopna in relativno hitra, če pride do zavarovalnega primera oziroma neplačila kupca. Zaradi te omejitve ne obravnavam oblik zavarovanj, ki so prvenstveno namenjeni utrditvi obveznosti in samemu plačilu (ara, skesnina), prav tako ne obravnavam zavarovanj z nepremičninami (hipoteka, stvarno breme), prav tako ne zavarovanja s premoženjskimi (razen pridržka lastninske pravice). Navedeni instrumenti zavarovanja so cenjeni in uporabljivi v Sloveniji, pri poslih z mednarodnim elementom pa niso konkurenčni.

4.2 Preventivni ukrepi

Prva varovalka pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji je preučevanje kupca in njegove države. Ta postopek vključuje različne faze, od študije izvedljivosti, trženjskih

raziskav, raziskovanje deželnega tveganja do ugotavljanja bonitete partnerja. Pri zavarovanju kreditov proti političnim tveganjem ima pomembno vlogo država oziroma njene izvozno-kreditne agencije, v Sloveniji je to SID banka d.d. in SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., katere premije služijo za poravnavanje morebitnih izvoznikovih zahtevkov iz naslova neplačil. S tem je zmanjšana potreba, da bi država vključila večja lastna sredstva (Zbašnik, 2001, str. 234).

4.2.1 Predpogodbena faza

Izvoznik, ki deluje kot dober gospodar, bo že pred sklenitvijo posla naredil vse, da prepreči dogodke, ki bi pripeljali do neplačila za opravljeno delo ali dobavljeno blago in sicer so mu na voljo najmanj: preverba bonitetnih poročil, pregled dobrega imena, uspešnosti poslovanja, zadolženosti, položaja na trgu, kreditne sposobnosti kupca, izdelava kvalitativne ponudbe, ki vsebuje predlog instrumentov zavarovanja plačil (ta predlog je običajno rezultat medsebojnih pogajanj). Na podlagi preverbe v fazi pred sklenitvijo pogodbe oz. rezultata pogajanj se lahko izvoznik odloči, da posla niti ne bo sklenil, ker obstaja preveliko tveganje neplačila. Lahko pa se izvoznik odloči, da svojega kupca ne bo aktivno vključeval v procese zavarovanja plačila in mu bo ponudil plačilo na odprt račun, svojo terjatev pa predhodno zavaroval pri zavarovalnici ali svojo terjatev ponudil v odkup. Tudi v tem primeru bo lahko imel težave, če je boniteta kupca slaba ali je deželno tveganje preveliko. Ne glede na vse izvozniku preostane, da kupcu ponudi avansno plačilo, s katerim se izogne tveganju neplačila. Predpogodbena faza je ključna za definiranje pogojev poslovanja, ki imajo lahko dolgoročne posledice na poslovni odnos med strankama.

4.2.2 Tržne raziskave

Tržne raziskave so uporaben način seznanitve s kupci, konkurenti in dejavniki, ki vplivajo na ponudbo in povpraševanje po izdelkih ali storitvah na določenem trgu.

Ločimo primarne in sekundarne tržne raziskave. Primarne so izdelane za konkretno podjetje in dajejo odgovore na specifična vprašanja. Podatki se zbirajo neposredno na trgu, s pomočjo razgovorov, vprašalnikov in ostalih oblik neposrednih stikov. Ker je izdelava primarnih tržnih raziskav za podjetja lahko časovno in finančno veliko breme, Spirit Slovenija, javna agencija (v nadaljevanju Spirit), sofinancira izdelavo tržnih raziskav na novih tujih trgih preko javnega razpisa (Spirit Slovenija, javna agencija, b.l.).

Sekundarne tržne raziskave so časovno in finančno manj zahtevne, vendar so tudi podatki splošni in morda niso najbolj uporabni za konkretno podjetje, prav tako pa se podatki lahko razlikujejo glede na obdobja in zajem, prav tako se jih ne da bistveno prilagajati.

V Spirit zagotavljajo (Spirit Slovenija, javna agencija, b.l.):

- brezplačen dostop do baz podatkov o trgih Mednarodnega trgovinskega centra (ITC), med katerim izpostavljajo bazo Trade Map, katera zajema statistiko zunanje trgovine 220-ih držav in 5.300 proizvodov;
- statistične podatke ter predstavitev poslovnega okolja 53-ih držav;
- predstavitev gospodarskih panog v okviru poslovnega okolja 53-ih držav.

Izvozna podjetja lahko preučijo že izdelane tržne raziskave, ki jih lahko kupijo preko spleta, svoje raziskave imajo tudi posamezna interesna združenja. Podjetja lahko poiščejo in preučijo svoje (potencialne) konkurente, dobavitelje in kupce že preko informacij, dostopnih preko spletnih iskalnikov, s poslovnimi imeniki ali sejemskimi katalogi.

Spirit slovenskim podjetjem zagotavlja brezplačen dostop do tržno-analitične baze podatkov MAT (Market Analysis Tools), ki so odlično dopolnilo in pomoč pri raziskavah tujega trga ali pri pripravi izvoznega načrta. Baze MAT podjetjem zagotavljajo informacije kot citiram spodaj (Spirit Slovenija, javna agencija, b.l.):

- »katera država uvozi in izvozi največ izdelkov/storitev, ki jih proizvajate in kakšen je delež v svetovnem uvozu/izvozu;
- kakšni so trendi uvoza in izvoza teh izdelkov na tujih trgih;
- kolikšen je obseg in gibanje izvoza in uvoza teh izdelkov v določeno državo po letih, četrletjih, mesecih;
- kakšne možnosti za diverzifikacijo izdelkov ponujajo tuji trgi;
- kakšne so carinske dajatve in tarifne opustitve v preko 185 državah;
- tržne analize 240 držav;
- podatke o tujih neposrednih investicijah za 200 držav skupaj s podatki o trgovinskih tokovih, tarifah in o podjetjih v tujini, s katerimi je mogoče prepoznati nove poslovne priložnosti, ki jih ponujajo tuji trgi, itd.«

Baza Trade Map »predstavlja največjo bazo podatkov s področja mednarodne trgovine na svetu in nudi podatke o trgovinskih tokovih v merskih enotah, po vrednostih, količini za 220 držav in regij in 5300 proizvodov (HS kode)« (Spirit Slovenija, javna agencija, b.l.).

4.2.3 Boniteta tujega partnerja

Boniteta je obseg splošne gospodarske sposobnosti, ki pove ali je poslovni partner dober ali zanesljiv dolžnik ter ali je za pričakovati, da bo izpolnil pogodbene obveznosti. V razmerju do kreditne sposobnosti je boniteta širši pojem, ki izraža splošni poslovni položaj podjetja in pomeni oceno njegovega položaja s statičnega in dinamičnega vidika, medtem ko se pri ocenjevanju kreditne sposobnosti omenimo na raziskovanje konkretnega stanja v trenutku raziskovanja. Kreditno sposobnost je mogoče matematično izraziti, pojem boniteta pa zajema tudi elemente, katerih vrednost je težko določiti, saj vsebuje tako kreditno sposobnost, kot likvidnost in splošno materialno solidnost, dobro ime ter trdnost položaja na trgu (Juhart, Grile, Ilešič, Strnad, 1995, str. 25 in 26).

V povezavi z boniteto omenim razmejitve in stičišča s povezanimi pojmi (Knez-Riedl, 2000, str. 23):

- kreditna in plačilna sposobnost sta ožja pojma in opisujeta le trenutno finančno sposobnost podjetja;
- verodostojnost je tudi ožji pojem, odvisna je predvsem od ključnih oseb v podjetju in vzpostavljenih procesov;
- analiza poslovanja podjetja so metodološki koraki, ki so potrebni za presojanje bonitete;
- dobro ime je računovodska postavka, ki izvira iz presežka tržne vrednosti podjetja nad knjižno in je v soodvisnosti z boniteto;
- ugled podjetja je le subjektivna ocena, ki predstavlja kako drugi dojemajo podjetje, boniteta pa je objektivna;
- kvalitetne informacije so bistvene za kvalitetno boniteto.

Zanimanje za svojo boniteto in boniteto poslovnih partnerjev je del kulture v podjetju in zavedanja, da poznavanje bonitete omogoči podjetju bistveno kakovostnejšo odločanje s kom navezati poslovne stike.

Poslovna pogajanja potekajo v razmerah nepopolnih informacij in večkrat v časovni stiski. Zaradi veliko spremenljivk se je potrebno oskrbeti z bistvenimi in zanesljivimi informacijami. Slaba informacijska nesomernost (asimetrija) je predvsem nevarnost malih podjetij, ki se ne zavedajo pomembnosti bonitete ali niso vešča, da bi pridobila te informacije. »Pomanjkanje izkušenj jih lahko vodi v sklepanje neugodnih in tveganih poslov, ki prikrivajo pomembne informacije o sebi in svojih poslovnih namerah« (Knez-Riedl, 2000, str. 27).

Poslovni svet posveča boniteti podjetja vse večjo pozornost, zanimanje zanjo spodbujajo naraščajoča tveganja, njihova raznovrstnost, vse večja ozaveščenost in previdnost pri poslovanju. Ob povpraševanju narašča tudi število ponudnikov bonitetnih poročil. Podjetjem so voljo on-line bonitetna poročila, ki omogočajo hitro odločanje. Takšna poročila vsebujejo podatke, ki jih citiram v nadaljevanju (Bisnode d.o.o., 2016):

- »profil podjetja;
- kratek bonitetni pregled;
- registracijske in tržne informacije o podjetju;
- finančne podatke in kazalnike (grafični prikaz);
- vodilne osebe po položajih;
- lastniško strukturo;
- tržni segment;
- plačilni indeks;

- uradne objave;
- negativne dogodke, kot so blokade TRR, tožbe, insolventnost ter aktualne članke iz poslovnega tiska.«

Bisnode ima na voljo on-line bonitetna poročila za več kot 13,1 milijonov podjetij iz regije Alpe-Adria in južnih trgov (Bonitete.si). Vsebina poročila je odvisna od dostopnosti podatkov v državi, iz katere podjetje prihaja. Po bonitetnih poročilih je zelo prepoznavno tudi podjetje Coface, ki spremlja več kot 65 milijonov podjetij, skupaj s partnerji je prisotno v 98 državah sveta, deluje pa tudi v Sloveniji. Slovenska podjetja se veliko poslužujejo tudi bonitetnih poročil podjetij Creditreform d.o.o. in Pro kolekt d.o.o., kateri nudi tudi monitoring.

Monitoring je nadgradnja običajnih bonitetnih poročil. Preverjanje bonitete kupca je ocena stanja v določenem trenutku, monitoring pa zagotavlja obveščenost o ključnih spremembah tekom celega leta. Spremembe v podjetjih se dogajajo pogosteje kot kdajkoli poprej, zato je izrednega pomena pravočasna obveščenost o spremembah, ki se nanašajo na poslovne partnerje. Pravočasno razpolaganje z ustreznimi informacijami je ključno za sprejemanje ustreznih poslovnih odločitev (Pro Kolekt d.o.o., b.l.).

4.2.4 Preverjanje deželnega tveganja

Deželno tveganje zajema tveganja povezana s političnim sistemom, stabilnostjo, pravnimi in ekonomskimi (fiskalna, monetarna, davčna politika) spremembami v kupčevi državi, ki lahko negativno vplivajo na poslovanje podjetja, vplivajo pa tudi na cene premoženja in vrednostnih papirjev iz te države.

Poenostavljeno je deželno tveganje možnost izgube kapitala zaradi politike in ekonomije države v katero je vlagatelj plasiral svoj denar. Angleži temu rečejo: »Location matters!«

Ocena deželnega tveganja vpliva na mednarodni ugled države in v povezavi s tem tudi kupca, ki iz te države prihaja, velik vpliv pa ima tudi na stroške zavarovanja mednarodnega poslovanja (izvoznih poslov, izvajanja del v tujini, naložb v tujini, kotiranja vrednostnih papirjev na mednarodnih trgih).

»Najpomembnejše agencije, specializirane za ocenjevanje držav in finančnih institucij, so Moody's, Standard&Poor's in Fitch. Deželno tveganje ocenjuje tudi OECD, njihove ocene pa so pomembne zato, ker jih pri določanju premijskih stopenj pri zavarovanju terjatev in kreditov v posameznih državah upoštevajo izvozno kreditne agencije članic OECD, torej v primeru Slovenije tudi SID banka« (Spirit Slovenija, javna agencija, b.l.).

4.2.5 Pogodbene klavzule o izbiri prava

Vsaka mednarodna pogodba se že po naravi dotika najmanj dveh pravnih redov, ker imata pogodbenika svoj sedež vsak v svoji državi. Mednarodno zasebno pravo, ki kot pravna veja ureja kolizije med nacionalnimi zakonodajami, dejansko ni mednarodno pravo, pač pa skupek norm nacionalnih zakonodaj. Za stranke to pomeni potencialno negotovost, saj ob sklenitvi pogodbe ne moreta z gotovostjo vedeti kateri forum bo pristojen za morebitni spor. Pa tudi v primerih, ko stranki preko kolizijskih pravil predvidita katero pravo se bo uporabilo, mednarodno zasebno pravo lahko uporabi pravne institute, s katerimi zaobide pravo, ki bi se sicer uporabilo na podlagi kolizijskih norm in sicer: javni red, zavračanje, kvalifikacija ali pravila neposredne uporabe (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 239 - 240).

Ne glede na klavzulo o izbiri prava je potrebno upoštevati kogentne (zavezujoče) predpise nacionalnih pravnih redov, vendar se pogodbeni stranki lahko vselej dogovorita o tem, katero pravo bosta uporabili pri urejanju medsebojnih razmerij. Če stranki prava ne izbereta, navadno velja načelo največje koneksnosti, pri čemer se šteje, da je s pogodbo najbolj povezano pravo tiste države, kjer ima sedež stranka, ki opravi karakteristično izpolnitev, kar ureja 4. člen Rimske konvencije (Rome Convention on the law applicable to contractual obligations, consolidated version, 1980, v nadaljevanju RK).

4.2.6 Izvedeni finančni instrumenti

Izvozna podjetja so izpostavljena nenehnemu tveganju, da se tečaji posamezne valute spremenijo. V ta namen je bančna praksa razvila več oblik zavarovanja, s katerimi lahko podjetja obvladujejo bodoče prihodke.

»Izvedeni finančni instrumenti so izvedeni oziroma izpeljani iz osnovnih instrumentov (angl. *underlying*), kot so devizni tečaj (npr. tečaj EUR/USD), obrestna mera, cena vrednostnega papirja, borzni indeks, cena blaga (nafta, elekrika, koruza...), cena plemenitih kovin (zlato, srebro...). Njihova cena je posredno ali neposredno odvisna od cene osnovnega instrumenta. Predpogoj za trgovanje s finančnimi instrumenti je spreminjanje cene osnovnega instrumenta. Če trg osnovnega instrumenta ni likviden in ni primerne nihanja cene (volatilnosti) osnovnega instrumenta, s finančnimi instrumenti ne moremo trgovati« (NLB d.d., 2015, str. 49).

Za izvoznike so najbolj uporabni finančni instrumenti, ki varujejo pred valutnim in obrestnim tveganjem. Zavarovanje pred valutnim tveganjem je koristno, »če podjetje izvažata blago in/ali storitev in pričakuje prilive v tuji valuti, če kupuje blago in/ali storitev in ima obveznosti v tuji valuti ali če ima kredit v tuji valuti. Zavarovanje pred obrestnim tveganjem pa je smiselno, če ima podjetje kredit vezan na variabilno obrestno mero in jo želi zamenjati za fiksno.« (NLB d.d., 2015, str. 51). Za zaščito pred spremembami valutnih razmerij je na voljo več različnih instrumentov in sicer valutni terminski posel, valutna

opcija in valutna zamenjava. Za zaščito pred potencialno višjimi obrestnimi merami je prav tako na voljo več različnih instrumentov, najpogostejši so: obrestna zamenjava, obrestna kapica, obrestna ovratnica, obrestno dno ter različne kombinacije osnovnih instrumentov.

Ker so ti instrumenti prvenstveno namenjeni varovanju pred valutnim in obrestnim tveganjem in ne tveganju neplačila kupca, jih podrobneje ne obravnavam.

4.3 Zavarovanje plačil in financiranje posla

Pri večini instrumentov zavarovanja plačil se prepletata funkcija zavarovanja in financiranja posla. Storitve trgovinskega bančništva (angl. *Trade Finance*) predstavljajo paket storitev za obvladovanje tveganj, ki so namenjene optimiziranju obratnega kapitala in spreminjanju terjatev v denar. Urejene so z mednarodnimi pravili Mednarodne trgovinske zbornice, zavarujejo in olajšajo ter pocenijo financiranje. Mednje pri NLB d.d. štejejo in ponujajo: predizvozno financiranje, konfirmacijo, postfinanciranje, odkup z regresom ali brez regresa, asignacijo, prenosni akreditiv, kredit za kritje akreditiva.

4.4 Zavarovanje tveganj pred ali po dobavi

Angažiranje izvoznika se začne že precej preden bi lahko zavaroval plačilo za opravljeno storitev ali dobavljeno blago in v začetni fazi je vloženih največ resursov, da do posla in proizvodnje sploh pride. Pri tem zavarovanju sicer ne gre za zavarovanje plačila, pač pa predfazo prodaje, vendar je z vidika celovitega pregleda tako pomembno, da mu namenim ta segment.

Zavarovanje tveganj pred dobavo omogoča izvozniku povrnitev stroškov proizvodnje, ker ni mogel dobaviti pogodbeno dogovorjenega blaga zaradi nastopa nekomercialnih (vključno s prekinitvijo transportnih poti) in/ali nekaterih komercialnih tveganj (razdrte pogodbe, stečaj kupca).

Ta vrsta zavarovanja je uporabna predvsem za izvoznika in sicer pri posebnih pogodbah s tujim kupcem, kjer je rešilna prodaja otežena (npr. blago po naročilu), in pri izvajanju investicijskih del v tujini, kjer je izvajalec v celotni dobi izvajanja izpostavljen tveganjem v zvezi z delom, ki je bilo že opravljeno, ne pa še priznано.

»Osnova za obračun odškodnine so dejanski stroški, ki jih je imel zavarovanec s proizvodnjo predmeta pogodbe o dobavi (stroški načrtovanja, stroški storitev in dela, materialni stroški, drugi proizvodni stroški), s tem da se od odškodnine odštejejo vsi zneski, ki jih je zavarovanec prejel kot avans, in vsi zneski, ki jih je prejel kot kupnino pri rešilni prodaji (materiala, polizdelkov ali izdelkov)« (SID banka d.d., b.l.).

5 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL

5.1 Avans oz. predplačilo

Če dobi podjetje plačano blago ali storitev še preden ga proizvede ali opravi (angl. *advance payment, cash with order*), gre za nedvomno sto odstotno zavarovanje plačila, še več, gre za gotov dogodek, kjer terjatev niti še ni nastala, zato je z vidika prodajalca odveč razpravljati o kakršnikoli konkurenci temu instrumentu. V primeru, da je predplačilo delno (delni avans), za preostanek še vedno obstaja tveganje neplačila in je ta preostanek smiselno zavarovati z enim od instrumentov. Delni avansi so običajni pri investicijskih delih v tujini ali pri blagu, ki se proizvaja po naročilu. Pravilno uporabo avansa si bo uvoznik včasih zagotovil z bančno garancijo za vračilo avansa, ki jo bo moral odpreti izvoznik.

Seveda pa s predplačilom ne more biti zadovoljen uvoznik, še posebej če izvoznika ne pozna in ni prepričan, da mu bo dobavil kvalitetno blago ali storitev, s predplačilom nosi vsa tveganja sam.

Predplačilo je smiselno pri manjših zneskih in pri plačevanju dobav med matičnim podjetjem in podružnicami (enotami v tujini), v tem primeru lahko plačilo uporabijo za prenašanje sredstev med posameznimi enotami ter za ustvarjanje optimalnih deviznih pozicij (Zbašnik, 2001, str. 200).

Pri plačilu ob predaji dokumentov mora biti kupnina izvozniku na voljo takrat, ko odpremi blago in predloži ustrezne blagovne listine. V tem primeru uvoznik financira posel v času, ko je blago na poti. Takšno plačilo izvozniku ustreza, ker ne more ostati brez blaga in brez kupnine oziroma počaka na plačilo in nato odpremi blago. Ponavadi se v takšen posel vključi tudi banka, ki sicer ni plačilno zavezanec, tako da tveganje neplačila ni izključeno; izvoznik blaga ne bo odposlal, če pri njegovi banki niso pripravljena ustrezna sredstva (Zbašnik, 2001, str. 200).

5.2 Prodaja na odprt račun

V današnjem globalnem gospodarstvu je dejstvo, da večina poslov poteka na odprt račun (angl. *open account delivery*). Kakršnakoli drugačna oblika zavarovanja plačila je za kupca manj konkurenčna, kar lahko rezultira v odločitvi za nakup pri drugem podjetju. Izvoznik naj bi naredil vse, da bi do posla prišlo, tudi prodati na odprt račun, vendar se mora zavedati tveganja neplačila in se pred njim ustrezno zavarovati.

Prodajo na odprt račun prištevamo k nedokumentarnim plačilom, saj uvozniku ni potrebno odkupiti blagovnih listin, pač pa blago prejme, ga uporablja za lastne potrebe, porabi za

izdelavo svojih izdelkov in ga lahko tudi proda naprej, račun pa poravna v dogovorjenem roku.

Za izvoznika je zato najbolj tvegano, če kupcu dobavlja blago ali izvaja storitve na odprt račun. Ogroža ga plačilno, tečajno, transferno tveganje, zato mora biti zelo previden. Tovrstni plačilni instrument bo uporabil le v primeru, da tujega partnerja pozna, ker že dlje časa sodelujeta, prav tako pa ob majhnih pogodbenih vrednostih oziroma pri medsebojnih dobavah matičnega podjetja in njegovih enot v tujini (Zbašnik, 2001, str. 188).

Vrsta prodaje na odprt račun je tudi konsignacija. Izvoznik odpošlje blago tujemu trgovcu, ki je njegov zastopnik (konsignator). Konsignacijska pogodba praviloma predvideva, da izvoznik (konsignant) dobi plačilo šele po opravljeni prodaji končnemu kupcu. Izvoznik je ves čas lastnik blaga, z blagom pa dejansko razpolaga konsignator. Izvoznik ima v tem primeru vezana sredstva v blagu, nosi pa tudi valutno in plačilno tveganje, saj tvega, da mu konsignant ne bo plačal. Dodatno zavarovanje plačila je v tem primeru zelo smiselno (Zbašnik, 2001, str. 190).

Kupec ima možnost ugovarjati plačilu z reklamacijo zaradi odstopanja od dogovorjene kvalitete ali količine blaga ali kakovosti opravljene storitve, kupec lahko neupravičeno zavlačuje s plačilom računa, lahko jo pobota s svojo protiterjatvijo do prodajalca ali karkoli drugega, zaradi česar kupec ne želi delno ali v celoti plačati svoje obveznosti.

V tem primeru ima izvoznik na voljo 2 instrumenta, ki zavarujeta njegovo terjatev in sicer pridržek lastninske pravice na blagu in zavarovanje izvoznih terjatev oz. kreditno zavarovanje. V nadaljevanju predstavim oba.

5.2.1 Prodaja z lastninskim pridržkom na blagu

Pridržek lastninske pravice je posebna pogodbeni klavzula, s katero nastanejo vse posledice prodajne pogodbe pod odložnim pogojem plačila kupnine. Ekonomska funkcija lastninskega pridržka je zavarovanje kredita, predvsem v obliki kasnejšega plačila, na podlagi realnega zavarovanja. V času trajanja zavarovanja, do plačila, je kupec posestnik stvari in jo lahko uporablja (Juhart, 2004, str. 353). V našem pravu se nastanek pridržka lastninske pravice nikoli ne domneva, pač pa se morata prodajalec in kupec o tem izrecno dogovoriti.

520. člen Obligacijskega zakona (Ur.l. RS, št. 97/2007-UPB1, v nadaljevanju OZ) določa, da »si prodajalec določene premične stvari lahko s posebnim pogodbenim določilom pridrži lastninsko pravico tudi potem, ko stvar izroči kupcu, vse dotlej, dokler kupec ne plača vse kupnine. Pridržek pravice učinkuje nasproti kupčevim upnikom le, če je bil podpis kupca na pogodbi, ki vsebuje določilo o pridržku lastninske pravice notarsko overjen pred kupčevim stečajem ali pred rubežem stvari. Na stvareh, o katerih se vodijo

posebne javne knjige, si je mogoče pridržati lastninsko pravico le, če tako določajo predpisi o ureditvi in vodenju teh knjig.«

OZ je glede obličnostne zahteve usklajen z direktivo 2000/35/EC z dne 29.6.2000. Pridržek lastninske pravice je v tretji točki 2. člena direktive opredeljen kot pogodbeni dogovor, v skladu s katerim prodajalec obdrži lastninsko pravico na blagu do celotnega plačila kupnine, s tem, da mora biti ta klavzula dogovorjena pred dobavo blaga. V večini držav pravni redi niso tako strogi kot nalaga omenjena direktiva in kot je to v slovenskem pravu. Takšne zahteve ni v nemškem, avstrijskem, švicarskem, britanskem irskem, francoskem in nizozemskem pravu. Najbolj nenaklonjeno lastninskem pridržku pa je luksemburško in belgijsko pravo, ki pridržek lastninske pravice izenačuje z nepogojno prodajo, kot da ni bil dogovorjen (Vrenčur, 2005, str. 227).

Iz besedila prvega odstavka 520. člena OZ izhaja, da je predmet pridržka lahko samo premičnina. Pridržek pa je nedopusten pri ladjah, letalih in nepremičninah (Juhart, 2004, str. 355). Šteje se, da kupec v času do plačila celotne kupnine, ne sme z obremenjeno stvarjo razpolagati kot lastnik, saj pridobi razpolagalno sposobnost šele s pridobitvijo lastninske pravice. Če kupec stvar v času preden poravnava kupnino, odtuji (npr. proda naprej), pridobi novi kupec, ki je običajno dobroveren, na njen lastninsko pravico, saj imetnik lastninskega pridržka (prodajalec) proti dobrovernemu kupčevemu kupcu nima lastninskih zahtevkov. Z nastankom lastninske pravice v korist kupčevega kupca je prodajalčeva lastninska pravica ugasnila, z njo pa je prenehal tudi lastninski pridržek (Juhart, 2004, str. 357). Ker je prodajalec prikrajšan, lahko od kupca zahteva plačilo odškodnine na podlagi kršitve prodajne pogodbe, kar pa za prodajalca seveda ni primerna rešitev. Predvsem ostane njegova terjatev iz naslova kupnine nezavarovana in prodajalca v celoti bremeni nevarnost kupčeve plačilne nesposobnosti. Prav tako je vprašanje kakšen obseg škode prodajalec sploh lahko dokaže kot posledico kršitve lastninskega pridržka. (Juhart, 2004, str. 357). Ob tem se vprašam o uporabnosti tega sicer veliko uporabljane instituta. Dejstvo je, da prodajalcu ostane le gola lastninska pravica, ki mu zagotavlja le prednost pred tretjimi osebami v postopku poplačila iz vrednosti obremenjene stvari, zadržana lastninska pravica pa ima le varovalni namen (Juhart, 2004, str. 357). Položaj imetnika lastninskega pridržka je v našem pravi bistveno manj ugoden kot v nekaterih drugih pravnih sistemih, kar pa za potrebe tega magistrskega dela v bistvu dobra novica, saj se pogodbeni stranki po RK lahko sami dogovorita za uporabo določenega prava, ki je z vidika tega instituta lahko ugodnejše za prodajalca oz. mu nudi več pravic.

Prodajalec lahko pride v neugoden položaj, če med trajanjem lastninskega pridržka pride do kupčevega stečaja ali predloga za izvršbo na obremenjeni stvari. Nekateri pravni sistemi v tem primeru imetniku lastninskega pridržka priznavajo možnosti, da v stečajnem in izvršilnem postopku nastopa kot lastnik obremenjene stvari z izločitveno pravico ali ugovorom. OZ pa možnost uveljavljanja pridržka lastninske pravice proti kupčevim upnikom zožuje. Takšen učinek lahko nastopi samo, če je podpis kupca na pogodbi, ki

lastninski pridržek vsebuje, overjen pred kupčevim stečajem ali pred rubežem stvari. (Juhart, 2004, str. 358).

Zakon daje prednost kupčevim upnikom, njegov namen je, da bi preprečil uveljavljanje neresničnih lastninskih pridržkov. Uveljavljanje lastninskega pridržka ima za posledico prenehanje prodajne pogodbe, le to pa vrnitev morebitnih  e plačanih obrokov kupnine,  e je bil uveden stečaj, pa gre ta terjatev v stečajno maso (Juhart, 2004, str. 358).

Osnovni namen instituta pridržka lastninske pravice je je varstvo položaja prodajalca,  e ne dobi plačanega dobavljenega blaga. Prodajalcu zaradi neplačila kupnine ni potrebno razdreti pogodbe, pri njej lahko vztraja in plačilo zahteva s tožbo, učinki pridržka pa segajo tudi v čas teka sodnega postopka. Iz tega vidimo, da pridržek nima posebnega pomena v razmerju med prodajalcem in kupcem, njegov varovalni učinek nastopa predvsem v razmerju do kupčevih upnikov, ki imajo šibkejši položaj kot prodajalec, ki ima izločitveno pravico. (Juhart, 2004, str. 359).

Najpomembnejše je, da ima klavzula o pridržku lastninske pravice pravni učinek v državi kupca, kjer se blago nahaja, zato je za pravilno stipuliranje klavzul o pridržku lastninske pravice in za želene stvarnopravne učinke koristno uporabiti lokalne strokovnjake iz kraja, kjer se predmet lastninske pravice nahaja. Dejstvo je tudi, da marsikatera vrsta blaga zaradi svoje narave, na primer hitre pokvarljivosti, vgrajeni repromaterial, ali zaradi nizke cene oziroma visokih stroškov pri takoimenovani rešilni prodaji drugim kupcem, ni primerna za uporabo pridržka lastninske pravice (Jus, 2004, str. 107).

Upoštevajoč pomembnost instituta pridržka lastninske pravice na blagu, ki je različno urejen v civilnih ali obligacijskih kodeksih posameznih držav, je Mednarodna trgovinska zbornica pripravila priročnik Retention of title: a practical ICC guide to legislation in 35 countries (Falatov, 1999, str. 11).

5.2.2 Kreditno zavarovanje

Kreditno zavarovanje (angl. *credit insurance*) kot posebna zavarovalna vrsta nudi izvoznikom, ki prodajajo na odlo eno plačilo, zavarovalno kritje pred tveganjem neplačila njihovih kupcev. S sklenitvijo zavarovalne pogodbe lahko izvozniki delno ali popolnoma prenesejo komercialna in/ali nekomercialna tveganja na specializirano institucijo (Jus, 2010a, str. 40). Te institucije so kreditne agencije, kreditne zavarovalnice, splošne zavarovalnice ali banke. Kreditno zavarovanje sodi v skupino premoženjskih zavarovanj, vendar se od drugih zavarovalnih vrst razlikuje. Zanj se ne uporabljajo določila OZ o zavarovalni pogodbi, zato so pravni viri povečini splošni in posebni pogoji zavarovalnic.

5.2.2.1 Zavarovanje terjatev

Zavarovanje terjatev je v praksi sinonim za kreditno zavarovanje. Podjetje zavaruje svoje terjatve z zavarovalno pogodbo, s katero se zavarovalec (kreditna zavarovalnica ali izvozna družba) zaveže, da bo zavarovancu (sklenitelju zavarovanja) povrnil vrednost terjatve, ki bi jo zavarovanec izgubil zaradi neplačila dolžnika. Gre za funkcijo zavarovanja tveganja pred neplačilom, do katerega lahko pride iz različnih razlogov, od preproste zavrnitve izpolnitve obveznosti s strani dolžnika do dejanske nemožnosti plačila zaradi pomanjkanja finančnih sredstev.

Zavarovanja terjatev ločimo glede na posel, ki je temelj za nastanek zavarovančevega tveganja. Ena od oblik je zavarovanje pred izvoznimi tveganji, ko nastopa v vlogi zavarovalnice državna ali paradržavna ustanova (pri nas je to SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d.), katere namen je zavarovati tveganja izvoznika pred neplačilom dolžnika. Glede na državo uvoznico in s tem povezano deželno tveganje ima vsak ponudnik zavarovanja svoje zahteve in ceno takšnega zavarovanja. Na podlagi osnovnega zahtevka za zavarovanje (vprašalnika) zavarovalnica pripravi prvo ponudbo za zavarovanje. Na podlagi nadaljnjih informacij iz zahtevka in bonitete dolžnika nato pripravi končno ponudbo z vsemi elementi. Ključno je v polici določiti kritna tveganja, ki so v praksi tveganja neplačila dolžnikov. Do neplačila lahko pride zaradi dolžnikove trajne nesolventnosti (stečaj, prisilna poravnava ali neuspešna izvršba), njegove zamude (v primeru kritja podaljšane zamude plačil) in enostranskega kupčevega razdrtja osnovne pogodbe. Ne glede na način določitve zavarovalnega tveganja, kreditno zavarovanje ne krije tveganja prodajalcev (zavarovancev) glede pravilne in pravočasne izpolnitve temeljne pogodbe. Poleg kritih tveganj je v pogodbi vključen tudi odstotek zavarovalnega kritja oziroma samopridržek, premijske stopnje, način in modalitete plačevanja zavarovalne premije ter druge obveznosti zavarovanca (Tratnik et al., 2010, str. 85). Samopridržek oziroma soudeležba zavarovanca je običajna. Gre za lastni delež zavarovanca pri škodi, ki ga zaradi izogibanja moralnemu hazardu nosi zavarovanec sam in mu ga zavarovalnica zaradi njegove večje zainteresiranosti in spodbude za večjo aktivnost v zvezi s preprečevanjem in zmanjševanjem škod, ne povrne (Jus, 2004, str. 135).

Zavarovanje terjatev je še posebej priporočljivo kadar podjetje posluje na odprt račun in:

- se ne poslužuje drugih oblik zavarovanja plačil;
- prodaja nepoznanim kupcem;
- je na trgu znatna konkurenca, ki nudi ugodne plačilne pogoje in cene;
- gre za prodajo v dejavnosti s slabšo plačilno sposobnostjo;
- je velik delež prodaje izvoznika vezan na malo kupcev;
- ima izvoznik veliko število kupcev, katerih boniteto je težko preverjati;
- ima izvoznik majhno dodano vrednost (razliko v ceni) pri poslu.

Zavarovanje terjatev je zagotovo primerna storitev pri podjetjih, ki (SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., b.l.b):

- kupcem omogočajo daljše plačilne roke in zato potrebujejo več obratnih sredstev, ki jih preko asignacije lažje pridobijo pri banki;
- s svojimi kupci poslujejo le z akreditivi ali bančnimi garancijami ter želijo kupcem ponuditi poslovanje na odloženo plačilo;
- so zelo odvisna od nekaj večjih kupcev;
- delujejo v panogi z nizko profitno stopnjo in si zato ne morejo privoščiti samozavarovanja oziroma izgub zaradi slabih terjatev;
- so razvila nov produkt ali širijo prodajo na tuje trge;
- želijo izboljšati svoje pogoje kreditiranja.

a) Prednosti

Zavarovanje terjatev je razvit instrument, ki omogoča podjetjem, da povečujejo svojo prodajo obstoječim in novim kupcem doma in v tujini ter v skladu s cilji svoje poslovne politike uspešno upravljajo s tveganji neplačil ter si tako povečajo varnost pri svojem poslovanju. Jus (2004, str. 105 do 112) izpostavlja naslednje prednosti zavarovanja terjatev (kreditnega zavarovanja):

- pospeševanje prodaje podjetij z omogočanjem uspešnejšega izkoriščanja poslovnih priložnosti na zahtevnih tujih trgih;
- izboljšanje konkurenčnosti podjetij z vidika ponudbe svojih izdelkov in storitev z odloženim plačilom, kjer od kupcev ne zahtevajo dodatnih varščin;
- omogočanje podjetjem, da lažje in pod ugodnejšimi pogoji najemajo kredite pri finančnih institucijah;
- zagotavljanje varnosti poslovanja, izboljšanje bonitete podjetja in povečanje kreditne sposobnosti podjetja;
- izboljšanje upravljanje s tveganji in denarnim tokom: ažurne bonitetne informacije o kupcih, ki omogočajo lažje oblikovanje politike prodaje in komercialnih pogojev. Te informacije so nadgrajene tudi z odobrenimi kreditnimi oziroma zavarovalnimi limiti kupcev, ki preprečujejo prekomerno kumulacijo odprtih terjatev do posameznih kupcev in pomagajo podjetju pri določanje kreditnih in plačilnih pogojev;
- izpolnjevanje obveznosti poslovodstva glede upravljanja tveganja neplačil;
- izterjava dolgov preko zavarovalnice je olajšana, uspešnejša in cenejša, hkrati pa so večje možnosti regresiranja že plačanih škod, kar poveča nadomestilo utrpele škode;
- z zavarovalno polico podjetje doseže potrebno gospodarsko varnost pri svojem poslovanju, saj lahko računa na povrnjeno škodo, ki mu je nastala zaradi neplačila, kar mu omogoča nemoteno poslovanje ter s tem povezano zaupanje njegovih partnerjev;

- prednost police zavarovanja terjatev (za katero ugotovim, da je lahko tudi pomanjkljivost) je v tem, da je vezana na celotno prodajo zavarovanca, ne pa zgolj na posamezen posel. Sicer drži, da je prednost v generalni polici zaradi prihranka časa zaradi siceršnjega dogovarjanja za vsak posel posebej, po drugi strani pa so predmet zavarovanja tudi vse neproblematične terjatve dolgoletnih kupcev, ki imajo lahko zelo nizko stopnjo tveganja. Po drugi strani pa je premija prav zaradi tega (nerizičnih kupcev) ustrezno manjša, kar v zbirnem pogledu verjetno še vedno predstavlja prednost tega instrumenta;
- zavarovanje terjatev je lahko instrument pospeševanja prodaje;
- gre za diskreten instrument, ki ne ogroža zaupanja poslovnih odnosov med strankami, prav tako ne zahteva angažiranja kupcev, z vidika kupcev je to nedvomno zaželeno, ker lahko pred plačilom preverijo dobavljeno blago in so deležni prodaje na odprt račun brez da bi prodajalec (izvoznik) od njih terjal kakršnokoli zavarovanje;
- davčne in računovodske koristi (zavarovalna premija je davčno priznan strošek, zmanjšanje rezervacij za slabe terjatve);
- tovrstno zavarovanje nudi ustrezno varstvo tudi samemu dolžniku oziroma kupcu, saj je odvisen od glavnega posla, zato regresni zahtevki napram kupcu niso mogoči, če prodajalec ni izpolnil svojih obveznosti.

b) Limit zavarovalnega jamstva

Limit zavarovalnega jamstva je maksimalni znesek odprtih terjatev do posameznega kupca, do katerega zavarovalnica jamči za poplačilo. Zavarovalnice ga določijo individualno na podlagi: obsega poslovanja, sezonskih vplivov, plačilnih rokov in zamud. Pri določitvi limita zavarovalnega kritja zavarovalnica upošteva vse razpoložljive finančne podatke in ostale informacije, s katerimi razpolaga. V primeru množice manjših kupcev se lahko podjetje dogovori tudi za t. im. avtomatske limite zavarovalnega jamstva, kjer zavarovanec sam na podlagi dogovorjenih kriterijev presoja ustreznost bonitete svojih kupcev.

c) Premijska stopnja

Premijska stopnja je odvisna od predvidenega obsega prodaje na odloženo plačilo, ki je predmet zavarovanja, kakor tudi od panoge, iz katere izhajajo zavarovančevi kupci, sedeža kupcev in neizterjanih terjatev v preteklosti. Pri določitvi višine premijskih stopenj zavarovalnica upošteva predvsem naslednje (Zavarovalnica Triglav d.d., 2012, str. 2):

- obseg terjatev, ki bodo predmet zavarovanja - večji obseg zavarovanih terjatev pomeni boljše izravnano nevarnosti in praviloma nižjo premijsko stopnjo, saj prihaja do izraza zakon velikih števil, kar pomeni, da so zavarovane terjatve do velikega števila podjetij, med katerimi so tako podjetja z dobro kot slabo boniteto;
- deželno tveganje, saj so nekateri trgi bolj rizični od drugih (nekomercialna tveganja);

- dejavnosti, v katerih delujejo dolžniki;
- obseg zavarovalnega kritja.

d) Obveznosti zavarovanca

Zavarovanec je po kreditni pogodbi zavezan k rednemu sodelovanju z zavarovalnico. Gre za dolgoročno partnerstvo. Na podlagi fakturirane realizacije mora zavarovanec praviloma redno mesečno prijavljati terjatve, na osnovi česar zavarovalnica izstavi račun. Zavarovanec je dolžan prekiniti nadaljnje dobave kupcu, ki je v zamudi s plačilom obveznosti več, kot je dogovorjeno ob sklenitvi zavarovalne pogodbe (tudi če se neplačane terjatve nanašajo na čas pred sklenitvijo zavarovalne pogodbe), prav tako pa je zavezan, da se drži limitov do vsakega posameznega kupca, saj dobave kupcu, ki ta limit presegajo, v primeru škodnega dogodka niso krite. Na dogovorjen način je zavarovanec zavarovalnici dolžan posredovati seznam zapadlih odprtih terjatev nad dogovorjenim številom dni in biti aktiven v procesu izterjave (opominjanje, elektronska izvršba, predaja zunanji instituciji).

e) Ponudba

Zavarovanje terjatev v Sloveniji poleg navedene SID - Prve kreditne zavarovalnice d.d. (v nadaljevanju PKZ), ki ima že 22-letno tradicijo v Sloveniji, nudijo tudi Zavarovalnica Triglav d.d. in Coface Slovenija d.o.o. (v nadaljevanju Coface).

»PKZ je priznan strokovnjak za regijo JV Evrope. Nudi fleksibilne storitve z osebnim pristopom in posluje v slovenskem jeziku. PKZ poudarja dolgoročen partnerski odnos z zavarovancem, saj redno izvaja monitoring kupcev, pridobiva ažurne finančne podatke, spremlja objave o pričetku insolvenčnih postopkov, spremembah lastništva in vodstva, naslova, nazivov in medijske objave. Višino limita kritja, v kolikor to dopušča boniteta kupca, sprti prilagaja trendu prodaje podjetja. V primeru poslabšanja bonitete z namenom preprečitve oziroma zmanjšanja škode, upošteva resnost situacije, limit bodisi zniža bodisi predlaga uporabo dodatnih varščin. Nudi strokovno asistenco, ki vključuje informacije o posebnostih poslovanja različnih sektorjev na različnih trgih, pravne nasvete, pomoč pri reševanju težav s plačili, kot tudi podporo pri pripravi reprograma ter pri izbiri optimalnega načina izterjave in izvajalca.« (SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., b.l.a).

»PKZ letno zavaruje več kot 5 milijard prometa letno, zavaruje 13 % slovenskega izvoza, njihovi zavarovani kupci so v preko 100 državah« (SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d., b.l.b, str. 4). Premije aplicirajo na fakturirano realizacijo, samopridržek je največ 15 %. V zadnjih 10 letih je imela PKZ več kot 2000 škodnih primerov, več kot 120 mio EUR izplačil zavarovalnin. PKZ pokrije tudi 85 % skupnih stroškov izterjave. Ima ponudbo za mikro in majhna podjetja, s katero je produkt še bolj približala manjšim izvoznikom, saj je učinkovit že pri prometu nad 500.000 EUR.

5.2.2.2 Jamstveno zavarovanje

Jamstvena zavarovanja (angl. *suretyships*), za katera se v praksi uporablja poimenovanje kavcijska zavarovanja, sodijo med kreditna zavarovanja. Na tem mestu navajam pomembnejše razlike med kreditnimi in jamstvenimi zavarovanji. Jamstveno zavarovanje je običajno akcesorno (nesamostojno), to je odvisno od osnovne pogodbe med strankama. Pri jamstvenem zavarovanju je sklenitelj zavarovanja dolžnik (nalogodajalec), upravičenec do nadomestila nastale škode (zavarovalnine) pa je upnik iz osnovne pogodbe. Zavarovalnica solidarno jamči za izpolnitev obveznosti sklenitelja zavarovanja. Ob izpolnitvi jamčevalne obveznosti kavcijske zavarovalnice napram upniku iz osnovne pogodbe, ji pripada regresna pravica do sklenitelja zavarovanja.

Pri jamstvenem zavarovanju gre za indiskretno tristransko pogodbo, medtem ko so kreditna zavarovanja praviloma diskretna (Jus, 2010a, str. 38 do 41). Uporaba polic jamstvenega zavarovanja pogosto zmanjša ali odpravi potrebo po kreditnem zavarovanju.

Glede na naravo jamstvenih zavarovanj obstaja veliko vrst in modalitet teh zavarovanj, praktično jih je toliko kot je pogodb med pogodbenimi partnerji ali kolikor je vrst obveznosti, za katera se lahko sklepajo. Zaradi večjega povpraševanja po določenih vrstah, zavarovalnice ponujajo določena tipska zavarovanja kot na primer pri Zavarovalnici Triglav d.d., Adriatic Slovenica d.d., Zavarovalnica Maribor d.d..

a) Storitvene garancije

Vrste storitvenih garancij:

- garancija za resnost ponudbe, ki krije tveganje in škodo razpisnika ponudbe, če izbran ponudnik ne realizira svoje ponudbe;
- garancija za dobro izvedbo prevzetih obveznosti, ki krije tveganje in škodo naročniku za neizpolnitev ali nepravočasno izpolnitev izvajalca;
- garancija za odpravo napak v garancijski dobi, ki krije škodo upravičencu kadar zavarovanec ne odpravi napak;
- garancija za vračilo predplačila (avansa), ki krije naročniku vračilo avansiranega zneska kadar izvajalec ne izpolni svoje obveznosti.

b) Plačilne garancije

Vrste plačilnih garancij:

- garancija za zavarovanje plačila carinskega dolga, ki jamči Carinski upravi RS za plačilo carinskega dolga, s tem da jamčevanje zavarovalnice zajema več carinskih operacij ter tudi plačilo DDV-ja, trošarin, tranzitne garancije. Poleg osnovne garancije

za zavarovanje plačila carinskega dolga sem sodijo tudi garancije za ATA karnete pri začasnem uvozu blaga, ali za zvezke TIR za plačilo carinskih dajatev;

- garancija za zavarovanje nesolventnosti organizatorjev turističnih potovanj, ki jamči za plačilo stroškov za vrnitev oseb na potovanju v kraj njihovega bivanja in jo predpisi nalagajo turističnim agencijam;
- garancija za zavarovanje obveznosti iz naslova plačilnih kartic, ki jamči izdajatelju kartice za plačilo s kartico porabljenih zneskov uporabnika.

c) Prednosti in pomanjkljivosti

Jus (2010, str. 52 in 53) navaja naslednje prednosti jamstvenega zavarovanja:

- dolžnik (sklenitelj) zavarovanja ohrani kreditni potencial in ne obremeni limitov pri bankah;
- večja usmerjenost na sam posel in oceno sposobnosti dolžnika kot pa na varščine;
- obveznost jamstvene zavarovalnice je poleg plačila odškodnine tudi izpolnitev obveznosti glavnega dolžnika, kar je pri izvoznih poslih glavni interes pogodbenih strank;
- pri pogojnih jamstvenih zavarovanjih ni tveganja zlorab (angl. *unfair calling*).

Pomanjkljivost jamstvenega zavarovanja pa je v potrebi po dokazovanju nastopa škodnega dogodka. V nasprotju z bankami kavcijske zavarovalnice običajno ugotavljajo kršitev pogodb oziroma neizpolnitev jamčevalnih obveznosti iz osnovne pogodbe in nastale škode. Za podjetja (zavarovance) je ključno, da se odškodninske zahtevke rešuje prednostno, saj se zanašajo na sredstva iz tega naslova (Jus, 2010b, str. 16).

Če je koristnikova zahteva predstavljena pravilno in pravočasno in če je mogoče preprosto ugotoviti višino nastale škode ali če je dokazana trajna nesolventnost glavnega dolžnika, naj ne bi bilo težav. Glede na »akcesornost« kavcijskih zavarovanj se pri izpolnjevanju obveznosti zavarovalnice lahko v praksi pojavijo težave, dokler ni nesporno oziroma v skladu s pogodbo z zavarovalnico ugotovljeno, da glavni dolžnik (nalogodajalec) ni izpolnil svojih obveznosti (Jus, 2010b, str. 17 in 18). Če so razmerja med strankama osnovne pogodbe sporna, zavarovalnice do razrešitve spornih dejstev večinoma ne poravnajo svoje jamstvene obveznosti. To storijo šele, ko je spor dokončno rešen, kar pomeni, da je dokazano, da dolžnik ni izpolnil svojih obveznosti in je zato zavarovalnica zavezana iz naslova danega jamstva. Tudi regresna pravica zavarovalnice, ki plača škodni primer, je pri kavcijskih zavarovanjih posredno odvisna od tega in zato ni avtomatična, kot na primer pri samostojnih bančnih garancijah na prvi poziv, ki pomenijo abstraktno zavezo banke.

Jus v članku (2010a, str. 20) sklepno ugotavlja, da je globalni trg kavcijskih zavarovanj celo večji kot trg kreditnih zavarovanj, vendar v Sloveniji ni tako. Avtor ugotavlja, da »je

to predvsem posledica tradicije in razvoja slovenskega finančnega sektorja, močne prevlade brezpogojnih bančnih garancij na prvi poziv, v določeni meri pa tudi predpisov, ki so šele nedavno za zavarovanje različnih obveznosti začeli dopuščati instrumente zavarovalnic,« ki so ekvivalentni bančnim. Tudi v razpisnih pogojih javnih razpisov so v preteklosti zahtevali izdajo bančnih garancij. Z novim Zakonom o javnem naročanju, ZJN-3 (Uradni list RS, št. 91/2015), ki velja od 1.1., uporablja pa se od 1.4.2016, je odpravljeno favoriziranje bančnih garancij napram kavcijskim zavarovanjem.

Jamstvena zavarovanja se uvrščajo med najšibkejša zavarovanja, ki so po treh letih rasti v letu 2014 zbrala le 1,7 mio EUR premije in tako ohranila raven iz leta prej. Število zavarovanj se je pri tem zmanjšalo za tretjino, povprečna premija se je povišala za več kot polovico. Največ, 0,6 mio EUR premije, je doprineslo zavarovanje odprave napak v garancijskem roku, zavarovanje dobre izvedbe prevzete obveznosti pa 0,4 mio EUR. Preostala zavarovanja so precej manjša. Štiri zavarovalnice, ki tržijo tovrstna zavarovanja, so lani skupno izplačale za 0,6 mio EUR zavarovalnin, s tem pa dosegle rekorden dvig v vsej zavarovalni dejavnosti v višini 206,4 %. Ob povečanju števila škod sta se več kot podvojili povprečna zavarovalnina, ki je dosegla 4.756,8 EUR, in škodna pogostnost (4,1 %). Ta še vedno dosega precej boljši rezultat kot pred nekaj leti, ko je redno presegala 10 %. Bistveno se je izboljšal tudi škodni rezultat, ki se je vse do leta 2011 gibal okoli ali celo nad 100 %. V letu 2014 se je sicer ponovno povečal, toda le na 35,4 % (Slovensko zavarovalno združenje, 2015, str. 79).

»Ob komercializaciji raznih dejavnosti in širjenju ponudbe finančnih storitev v sodobnih gospodarstvih, ko gospodarska varnost vse bolj postaja tudi tržna kategorija, je razvoj osebnih varščin v instrumente različnih finančnih institucij, ki se s temi dejavnostmi ukvarjajo profesionalno in imajo za to dovolj finančnih in drugih sredstev, razumljiv. Kavcijske zavarovalnice, ki izdajajo taka jamstva, so na primer profesionalne in strokovne institucije, ki so že po naravi svoje dejavnosti nujno kapitalsko in finančno močne institucije, za katere veljajo strogi standardi kapitalske ustreznosti oziroma varnega poslovanja, njihovo poslovanje in knjigovodstvo sta transparentna, pregledujejo jih notranji in zunanji revizorji, zaradi javnega interesa in zaščite udeležencev trga pa jih nadzirajo tudi pristojni državni nadzorni organi. Ta zavarovanja zdaj predstavljajo cenjen instrument zaščite, ki konkurira različnim bančnim in drugim instrumentom.« (Jus, 2010b, str. 8).

5.2.3 Zavarovanje ali samozavarovanje

Izvozniki se s financiranjem svojih kupcev izpostavljajo tveganju, da njihove terjatve ne bodo poplačane. Številke in dejstva prav tako kažejo na to, da obstajajo poslovna tveganja, ki jih kreditne zavarovalnice v okviru zavarovanj terjatev lahko in znajo prevzemati ter jih na dolgi rok izravnati, pri čemer za račun podjetij prevzemajo njihova komercialna in nekomercialna tveganja.

Podjetja si lahko napravijo ustrezne rezerve za primere bodočih možnih škod. Po mnenju Jusa (2004, str. 109) je samozavarovanje še vedno zanemarjeno in premalo uporabljano, vendar je zavarovanje terjatev zaradi prenosa tveganja na tretjo osebo (finančno institucijo), zaradi močne konkurence na tem področju, zakona velikih števil in večje disperzije tveganj, pa tudi zaradi specializacije kreditne zavarovalnice, superiorno samozavarovanju.

Nataša Arko iz PKZ je samozavarovanje ponazorila z dvema primeroma: za 100.000 EUR neplačanih terjatev mora podjetje pri 10 % donosu od prodaje ustvariti za 1 mio EUR dodatne plačane prodaje. In še: če podjetje ne dobi plačanih samo 2.000 EUR, bo moralo pri 4 % profitni stopnji dodatno proizvesti za 50.000 EUR, da nima finančne izgube.

Kot navaja Jus (2004, str. 109) so možnosti samozavarovanja omejene, največje pa so pri tistih tveganjih, ki so dobro predvidljivi, ker je frekvenca škod velika, škode pa majhnih vrednosti. Vedno pa obstajajo tudi tveganja večjih škod in lukenj, ki jih lahko te povzročijo v bilancah podjetij. Lahko bi rekli, da je samozavarovanje konkurenčno zavarovanju terjatev, z večjo dosegljivostjo bonitetnih informacij pa se še krepi.

5.2.4 Obseg kreditnih zavarovanj

»Kreditna zavarovanja so med prvimi zaznala vpliv propada podjetij in povečanja brezposelnosti ter s tem povezanega bančnega kreditnega krča pri zavarovalnicah in tudi premijah. Znesek premije kreditnih zavarovanj, ki ga je zbralo pet zavarovalnic, je bil leta 2014 z 42,2 mio EUR za 2,2 % manjši kot leto prej. V vsej zavarovalni premiji ta znesek dosega prav tako 2,2 %. V zavarovalni vrsti prevladuje zavarovanje potrošniških kreditov, ki je ohranilo vrednost svoje premije iz leta 2013 (15,1 mio EUR). Tokrat je za njim zaostalo do zdaj vodilno zavarovanje terjatev v mednarodni trgovini s 13,7 mio EUR zbrane premije. Škodna stran izkazuje za leto 2014 v primerjavi z letom prej padec zavarovalnin za 20,2 %. Trend upadanja se torej kljub občasnemu povečanju števila škod nadaljuje že četrto leto. V tem času se je skoraj za polovico znižala tudi povprečna zavarovalnina na 3.254,8 EUR. Pokazatelj vsega tega je čedalje boljši škodni rezultat, ki se je lani zmanjšal za 12,7 odstotne točke na 56,4 %« (Slovensko zavarovalno združenje, 2015, str. 78).

Iz premijske sestave kreditnih zavarovanj v letu 2014 je razvidno, da terjatve v mednarodni trgovini predstavljajo 32,58 % vseh kreditnih zavarovanj in se razvrstijo na drugo mesto med tovrstnimi zavarovanji, takoj za potrošniškimi krediti (35,85 %) (Slovensko zavarovalno združenje, 2015, str. 78).

5.3 Odstop terjatve v zavarovanje

Odstop terjatve v zavarovanje (fiduciarna cesija) je oblika zavarovanja terjatve, pri kateri odstopnik (cedent) odstopi terjatev prevzemniku (cesionarju) (207. člen Stvarnopravnega zakonika, Ur.l. RS, št. 87/2002, 91/2013, v nadaljevanju SPZ). Fiduciarna cesija je prenos terjatve v zavarovanje neke druge terjatve, kjer je predmet prenosa pogodba, za katero se uporabljajo pravila o cesiji (Juhart, Tratnik & Vrenčur, 2007, str. 511).

Fiduciarna cesija ni običajna cesija, ker je njen cilj zavarovanje terjatev. V njej je nujno vsebovana povratna zaveza po prenosu fiduciarno prenesenih terjatev, v kolikor dolžnik pravočasno poravnava svojo obveznost. Vendar pa fiduciar dobi več pravne moči, kot je potrebna za zavarovanje obveznosti, saj pridobi popolno imetništvo terjatve (Car, 2007, str. 19).

»Če ni drugače dogovorjeno, se šteje, da je pridobitelj pridobil terjatev pod razveznim pogojem plačila zavarovane terjatve. Če je bila ista terjatev večkrat odstopljena v zavarovanje, pridobi terjatev tisti, ki mu je bila terjatev prvemu odstopljena« (207. člen SPZ). »Če zavarovana terjatev ob zapadlosti ni plačana, se lahko cesionar poplača iz odstopljene terjatve. Morebitni presežek mora izročiti cedentu« (208. člen SPZ).

V primeru plačilne nesposobnosti cesionarja lahko prenosnik proti fiduciarjevim (pridobiteljevim) upnikom ugovarja nedopustnost izvršbe in uveljavlja izločitveno pravico v stečaju in prisilni poravnavi na fiduciarno preneseni premičnini (209. v povezavi z 205. členom SPZ). V primeru plačilne nesposobnosti cedenta lahko fiduciar (pridobitelj) ugovarja nedopustnost izvršbe na preneseni premičnini proti prenosnikovim upnikom oz. ima ob stečaju ali prisilni poravnavi ločitveno pravico, vendar samo, če je sporazum o odstopu terjatve v zavarovanje sklenjen v obliki notarskega zapisa (209. v povezavi z 206. členom SPZ). Tu gre za dva ločena in različna instituta (izločitvena in ločitvena pravica), ki imata različne pravne posledice v postopku zoper insolventnega dolžnika, kar ureja Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 13/14 – UPB2, 10/15 - popr., 27/16, 31/16 - odl. US in 38/16 - odl. US, v nadaljevanju ZFPPIIP).

5.4 Dokumentarni inkaso

Dokumentarni inkaso (angl. *documentary collection*) je bančni instrument, namenjen poslovnima partnerjema, ki se poznata in si zaupata. Primeren je za domače in izvozne posle. Je navodilo izvoznika svoji banki, da kupcu izroči predložene dokumente, vendar šele, ko kupec plača ali akceptira menico oziroma izpolni druge dogovorjene pogoje. Kupec si torej šele s plačilom dokumentov zagotovi prevzem blaga, zato je uporaben le, kadar imajo dokumenti za kupca določeno vrednost. Inkaso je razmeroma poceni plačilni instrument, pri katerem banka sicer ne prevzema odgovornosti za plačilo (odkup) teh

dokumentov, skrbno pa sodeluje pri izvedbi plačila in prevzemu dokumentov, tako da je njena vloga posredniška. Je najbolj podoben plačilu pošiljke po povzetju (A Banka d.d., 2016).

Pri dokumentarnem inkasu gre torej za bančno poslovanje s finančnimi ali komercialnimi dokumenti. Izvoznik predloži banki dokumente z navodili, ki jih banka nato pošlje uvoznikovi banki z namenom, da pridobi plačilo ali akcept. Ločimo čisti inkaso (angl. *clean collection*), pri katerem gre za inkaso izključno finančnih dokumentov (menice, čeki), ki jih ne spremljajo komercialni dokumenti, medtem ko dokumentarni inkaso (angl. *documentary collection*) pomeni inkaso finančnih dokumentov, kombiniranih s komercialnimi (fakture, transportni dokumenti, nakladnice, skladiščnice ipd.) ali pa izključno komercialne dokumente.

V inkaso poslu sodelujeta dve ali tri banke (pošiljateljica, inkasna in predložitvena). Komitent banke (izvoznik), ki svojo banko pooblasti za inkaso, običajno njej prepusti izbiro inkasne banke v državi kupca. Banka pošiljateljica se zaveže, da v svojem imenu in za račun nalogodajalca prek inkasne banke kupcu (dolžniku) predloži dokumente v odkup in prejeta sredstva izplača nalogodajalcu.

Kupec, dolžnik po inkasnem poslu, je pozvan k plačilu, vendar z inkasno banko ni v pravnem razmerju. Inkasna banka postopa v interesu prodajalca in ni dolžna po vsebini kontrolirati dokumentov, ki jih predlaga v plačilo prodajalec. Ugotoviti mora le, če prejeti dokumenti ustrezajo dokumentom, ki so navedeni v inkasnem navodilu. Ker inkasna banka nastopa proti dolžniku v lastnem imenu, čeprav po nalogu in za račun prodajalca (za razliko od akreditiva, kjer banka ravna po nalogu kupca), kupec proti njej ne more uveljavljati ugovorov, ki bi jih lahko uveljavljal proti prodajalcu iz osnovnega posla (Falatov, 1999, str. 28). Banka pri inkasu ni plačilni zavezanec, pač pa le posrednik oziroma inkasant. Poskrbeti mora za unovčenje blagovnih listin, ki jih predloži izvoznik skupaj z inkasnim nalogom (Zbašnik, 2001, str. 191).

Prodajalec prejme plačilo prek obeh bank: v primeru inkasa dokumenti proti plačilu takoj, v primeru inkasa dokumenti proti meničnemu akceptu pa ob zapadlosti akceptirane menice.

5.4.1 Kdaj ga uporabiti

Za dokumentarni inkaso se pogosto odločata stranki, ki:

- se poznata, ker sta sodelovali že v preteklosti, si zaupata, prodajalcu pa je znana plačilna disciplina kupca (Falatov, 1999, str. 19);
- želita omejiti tveganja pri vseh vrstah pretoka blaga in storitev;
- želita relativno poceni plačilni in zavarovalni instrument;

- poslujeta z dokumenti in blagom (npr. ladijski tovorni list);
- kadar kupčevo glavno tveganje predstavlja odprema blaga, kakovost pa ni vprašljiva (ker je kupcu kakovost predvidljiva že zaradi dobre blagovne znamke ali drugih referenc prodajalca ipd.) (NLB d.d., 2015, str. 35).

5.4.2 Tveganja

Falatov (1999, str. 20) opozarja na tveganja pri inkaso poslu:

- tveganje prodajalca (upnika) je v tem, da v času odpreme blaga nima zagotovila za plačilo (npr. kot pri bančni garanciji ali akreditivu), zato tvega, da bo blago obležalo pri kupčevem špediterju, dokumenti pa v kupčevi banki, ker jih kupec ne bi odkupil. Plačilo z dokumentarnim inkasom pa vendarle zmanjša plačilno tveganje, sploh kadar inkasni dokumenti za kupca predstavljajo neko vrednost;
- tveganje kupca – dolžnika je v tem, da mora dokumente, ki mu jih posreduje banka, odkupiti oz. plačati kupnino, brez da bi imel možnost predhodno ugotavljati kakovost ali količino dobavljenega blaga. Če jih ne odkupi, nosi vse posledice dolžniške zamude. Običajno kupec po odkupu dokumentov blago tudi dejansko prevzame, pregleda in po potrebi reklamira.

Za obravnavani instrument je najpomembnejše, da ne odpravlja plačilnega tveganja, ga pa zmanjša. Banka namreč ni plačilni zavezanec, temveč le institucija, ki poskuša izterjati plačilo pri kupcu bodisi takoj bodisi po izteku meničnega roka. S stališča izvoznika je tveganje precejšnje, kadar predaje blagovnih dokumentov ne veže na takojšnje plačilo. Akcept menice velja namreč toliko, kolikor je velik poslovni ugled kupca in njegova plačilna sposobnost (Zbašnik, 2001, str. 199).

Pri inkasu banka ne prevzema nikakršne obveznosti za plačilo, dolžna je hraniti dokumente dokler niso izpolnjeni pogoji iz inkasnega navodila. V primeru neizpolnitve pogojev dokumente vrne naročniku posla (NLB d.d., 2015, str. 35).

V nadaljevanju predstavim vrste dokumentarnega inkasa.

5.4.3 Dokumenti proti plačilu

Po klavzuli dokumenti proti plačilu (angl. *D/P ali CAD: cash against documents/cash against payment*) je predložitvena banka dolžna kupcu izročiti dokumente na podlagi takojšnjega plačila, saj je tako dogovorjeno v osnovnem poslu. Po tej klavzuli ni predvideno kreditiranje kupca. V primeru, da kupec dokumentov ne bi odkupil, nastopi dolžniška zamuda (Falatov, 1999, str. 22).

5.4.4 Dokumenti proti meničnemu akceptu

Po klavzuli dokumenti proti meničnemu akceptu (angl. *D/A: documents against acceptance*) je predložitvena banka pooblaščenca, da izroči kupcu dokumente proti akceptu menice. Menice imajo koledarsko označen datum dospelosti ali pa je dospelost označena s potekom določenega roka od dneva akcepta menice. Banka po tej klavzuli kupcu ne izroči blagovnih dokumentov proti plačilu, pač pa proti obvezi kupca, da bo menico ob dospelosti tudi plačal (Falatov, 1999, str. 22).

5.4.5 Dokumenti proti nepreklicnemu, potrjenemu plačilnemu nalogu

Po klavzuli dokumenti proti nepreklicnemu, potrjenemu plačilnemu nalogu (angl. *documents against irrevocable confirmed payment order*) kupec pred odpremo blaga izda inkasni banki nepreklicni nalog za plačilo določenega zneska, ki naj ga inkasna banka plača prodajalcu pod pogojem, da prodajalec predloži taksativno navedene blagovne in finančne dokumente, inkasna banka pa vsebino tako prejetega plačilnega naloga pisno potrdi prodajalcu, kar je tudi glavna značilnost te vrste inkasa. Kot navaja Falatov (1999, str. 23) je nemška sodna praksa zavzela stališče, da v primeru, ko inkasna banka pisno potrdi prodajalcu, da je tak plačilni nalog prejela in da ga bo tudi izvedla, prodajalec pridobi nasproti banki samostojen zahtevek za plačilo določenega zneska, pod pogojem, da je banki predložil zahtevane dokumente. Ta vrsta inkasnega posla se približuje instrumentu bančne garancije, ker odpravi tudi tveganje, da dokumenti ne bodo odkupljeni.

5.4.6 Dokumenti proti odloženemu plačilu, ki ga krije standby akreditiv

Klavzula dokumenti proti odloženemu plačilu, ki ga krije standby akreditiv (angl. *documents against deferred payment – covered by standby credit*) predstavlja kreditiranje kupca s standby akreditivom, plačljivim na prvi poziv za primer, če dolgovani znesek ni plačan ob dogovorjeni dospelosti. Ta klavzula ne izključuje tveganja neodkupa dokumentov, temveč prodajalcu zagotavlja le varnost plačila na dogovorjeni dan dospelosti. Kot dokument se zahteva samo pisna izjava akreditivnega upravičenca, da uvoznik blaga blagovnih dokumentov v dogovorjenem roku ni odkupil. Po svoji vsebini gre za evropsko bančno garancijo (Falatov, 1999, str. 24).

5.5 Bančni akreditiv

Bančni akreditiv (angl. *documentary credits*) je zelo razširjena oblika zavarovanja plačila kadar je potrebno blago prepeljati od prodajalca do kupca. Zelo je uporaben pri mednarodni trgovini, prav tako pa služi kot instrument financiranja prodajalca. Akreditivna prodaja je dogovorjena pri velikih poslih ali večkratnih, zaporednih manjših poslih, ki imajo mednarodni element, saj je za domačo trgovino predrag (Tratnik et al., 2010, str. 70).

Akreditiv zmanjšuje tveganja za oba udeleženca, pri vseh vrstah pretoka blaga ali storitev in je lahko podlaga za financiranje dobavne verige.

Posebna vrsta akreditiva, pri katerem je predložitev dokumentov pogoj za izplačilo akreditivnega zneska, je dokumentarni akreditiv, ki ga obravnavam v nadaljevanju. *Letter of credit* je termin angleškega prava in ima enako vsebino kot izraz *documentary credit* v evropskih državah. Pod *letter of credit* razumemo obljubo banke, ki je izdana po nalogu njenega klienta, da bo menice (trate, angl. *drafts*) ob izpolnitvi določenih pogojev honorirala, to je izplačala ali akceptirala. *Letter of credit* se v določenih podrobnostih razlikuje od dokumentarnega akreditiva in sicer predvsem v tem, da je vedno prisotna menica, ki nastopa kot blagovna listina in se nikoli ne akceptira. Zaradi tega ne pomeni večjega jamstva kot v kontinentalnem dokumentarnem akreditivu, saj menica nastopa le kot potrdilo. Teorija zato ugotavlja, da med obema izrazoma ni pravno relevantnih razlik (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 381).

Za akreditivno poslovanje so značilna štiri načela (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 367):

- načelo poslovanja z dokumenti in ne z blagom, pri čemer morajo biti dokumenti takšni, da omogočajo razpolaganje z blagom tistemu, ki jih zakonito poseduje;
- načelo avtonomnosti, ki pomeni, da je akreditiv neodvisen in ločen od temeljnega posla;
- načelo ločenosti notranjih akreditivnih razmerij, po katerem je vsak odnos znotraj akreditivnega razmerja samostojen in ločen od ostalih;
- načelo strogega pregleda dokumentov zadeva banko, ki ima dolžnost natančno pregledati dokumente ter tudi možnost, da zavrne dokumente in plačilo v primeru kakršnihkoli odstopanj.

Akreditiv je, tako kot bančna garancija, oblika plačilne obljube. Razlika med instrumentoma je v tem, da se akreditiv aktivira, kadar posel teče kot je treba, bančna garancija pa v primeru, da obveznosti niso bile izpolnjene. Pri akreditivu sprejme banka plačilno obveznost kot lastno obveznost, pri garanciji pa sprejme obveznost plačila za primer, če glavni dolžnik ne bi izpolnil svojih obveznosti.

5.6.1 Kdaj ga uporabiti

Dokumentarni akreditiv je splošno uporaben vselej, kadar je mogoče poslovanje z dokumenti in imajo le ti za kupca (ali prodajalca) določeno vrednost ter:

- ko izvoznik še ne pozna kupca in želi obvladati tveganje neplačila;
- ko banka lahko na podlagi dokumentov ugotavlja izpolnitev pogodbenih obveznosti;
- ko je za izvedbo posla potrebno financiranje.

Prednosti dokumentarnega akreditiva za prodajalca (povzeto po NLB d.d., 2015, str. 32):

- prodajalcu (upravičencu akreditiva) banka zagotavlja, da bo dobil plačilo, če bo predložil dogovorjene dokumente;
- ker banka jamči za plačilo, prodajalec nima plačilnega tveganja;
- s plačilnim jamstvom banke boniteta kupca ni pomembna in krog potencialnih kupcev je zato lahko širši;
- z odkupom pričakovanega priliva po akreditivu (ki je instrument financiranja), lahko prodajalec pridobi takojšnje plačilo;
- prenosni akreditiv ima lahko tudi funkcijo financiranja posredniških poslov;
- s prejetim akreditivom lahko prodajalec lažje pridobi kredit;
- omogoča financiranje dobaviteljem materiala z odstopom prilivov po akreditivu (asignacijo);
- ker je urejen z Enotnimi pravili in običaji za dokumentarne akreditive (angl. *UCP 600*, v nadaljevanju *EPO 600*), ki omogočajo mednarodno predvidljivo in enako obravnavo vseh strank in vseh bank (Združenje bank Slovenije, 2007).

Prednosti dokumentarnega akreditiva za kupca (NLB d.d., 2015, str. 32):

- kupcu (nalogodajalcu po akreditivu) zagotavlja, da bo banka kot posrednica poskrbela, da bo prodajalec dobil plačilo le po predložitvi dokumentov, s katerimi bo izpolnil pogoje iz akreditiva;
- akreditivni pogoji zavarujejo pravočasnost odpreme, pravilno količino in kakovost blaga, kar dokazujejo dokumenti (npr. certifikati);
- plačilo dogovorjenega zneska se izvrši šele, ko banka ugotovi skladnost predloženih dokumentov z akreditivnimi pogoji;
- izboljša izvoznikovo pogajalsko pozicijo in kupcu daje možnost nižjih nabavnih cen in daljšega roka plačila kot pri plačilu na odprt račun;
- avansno plačilo postane nepotrebno;
- ni potrebno deponirati sredstev pri akreditivni banki;
- s »kreditom za kritje akreditiva« lahko pri banki kupec dogovori ugodnejše financiranje posla;
- ker je urejen z mednarodnimi pravili, omogoča predvidljivo in enako obravnavo vseh strank in vseh bank.

5.6.2 Prodajni ali nakupni

Za potrebe tega magistrskega dela je relevanten prodajni dokumentarni akreditiv, pri katerem namesto kupca v nepreklicno plačilno obvezo stopi kupčeva banka. Pogoj za plačilo je predložitev dokumentov, skladnih z akreditivnimi pogoji. Tako plačilna

sposobnost kupca za izvoznika ni več pomembna, poleg tega pa izvoznik lažje načrtuje svoj denarni tok.

Z nakupnim dokumentarnim akreditivom banka namesto kupca prevzame plačilno obvezo. Izvozniku (prodajalcu) banka nakaže dogovorjeni znesek, če bo z dokumenti dokazal izpolnitev akreditivnih pogojev.

5.6.3 Nepreklicni ali preklicni

Preklicni akreditiv (angl. *revocable documentary credit*) pomeni, da lahko banka akreditiv kadarkoli spremeni ali prekliče v razmerju med banko in prodajalcem (izvoznikom). V dvomu akreditiv velja za nepreklicnega. Le nepreklicni akreditiv (angl. *irrevocable documentary credit*) lahko predstavlja čvrsto in nepreklicno obvezo banke proti upravičencu (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 373), zato se preklicni akreditiv po sprejetju EPO 600 ne uporablja več. Trenutek, od katerega morebitna sprememba nepreklicnega akreditiva zavezuje, je za posamezne subjekte različen. Akreditivna banka je zavezana od trenutka izdaje spremembe, potrdilna banka pa od trenutka, ko obvesti o spremembi upravičenca. Potrdilna banka se lahko odloči, da sprememb ne bo potrdila, pač pa jih le sporočila (deluje kot sporočilna banka), vendar mora svojo odločitev brez odlašanja sporočiti akreditivni banki. Vendar za upravičenca še naprej ostajajo veljavna določila prvotnega (nespremenjenega) akreditiva, dokler ne sporoči svojega pristanka banki, ki mu je spremembo sporočila. V primeru, da upravičenec ne poda svojega soglasja, dokumente pa predloži, pa ti dokumenti ustrezajo spremenjenemu akreditivu, se šteje, da je od tega trenutka dalje akreditiv spremenjen (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 374).

5.6.4 Neprenosni in prenosni

Akreditiv je neprenosen, v kolikor ni izrecno dogovorjen kot prenosen (angl. *transferable documentary credit*). Nalogodajalec teži k temu, da bo posel izpolnil prav upravičenec, vendar pa je v primerih komisijskih in posredniških prodaj prenosni akreditiv zelo primeren plačilni instrument. V praksi je lahko situacija tudi takšna, da posrednik nima sredstev, da bi takoj izpolnil obveznost do dejanskega dobavitelja, zato potrebuje financiranje. Prenosni akreditiv se vedno izda v korist posrednika, ki je sklenil pogodbo s kupcem, glede dobave blaga pa je odvisen od druge stranke, proizvajalca ali dobavitelja. Prenosni akreditivi se najpogosteje odpirajo v korist upravičenca, ki ni dejanski proizvajalec blaga, katerega prodaja, temveč je le posrednik med kupcem in dejanskim proizvajalcem. Posrednik na ta način lahko prenese koristi iz akreditiva na svojega dobavitelja (proizvajalca), vendar gre tu le za prenos pravice zahtevati plačilo, torej aktivne strani akreditiva. Glede dolžnosti napram nalogodajalcu, je tudi po prenosu akreditiva na novega upravičenca, še vedno zavezan prvotni upravičenec. Prenosni akreditiv se lahko uporablja tudi v primerih skupinskega izvoza, ko se blago deli na posamezne izvoznike, ki izvažajo preko skupnega posrednika (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 375). Akreditiv se lahko

prenese samo, če je izrecno označen kot prenosni, s tem, da se ga lahko prenese samo enkrat. Novi upravičenec tako ne more prenesti akreditiva naprej na tretjega upravičenca, lahko pa ga prenese nazaj na prvega upravičenca. Prenosni akreditiv se lahko po delih prenese na več upravičencev. Kadar se akreditiv prenaša na drugega ali na več drugih upravičencev, mora biti prenesen z istimi pogoji kot prvotni akreditiv. Torej je prenosljiv le v okviru določil in pogojev izvirnega akreditiva. EPO 600 dovoljujejo odstopanja glede dogovorjenih zneskov in rokov. S tem, ko prvotni upravičenec skrajša roke in zniža znesek in sam izpolni akreditivne pogoje prvotnega akreditiva, si zagotovi dohodek v višini razlike med zneskoma obeh akreditivov. Prvotni upravičenec lahko, da bi prikril ime končnega kupca, tudi zamenja ime nalagodajalca s svojim imenom, vendar če končni kupec (nalagodajalec) v osnovnem akreditivu izrecno zahteva navedbo nalagodajalčevega imena na vseh dokumentih, tega ne sme storiti. Podobno bo tudi prvotni upravičenec uveljavljal o pravico do zamenjave faktur z namenom, da bi nalagodajalcu prikril identiteto resničnega dobavitelja, kar je v členu 48/h EPO izrecno dovoljeno (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 376).

5.6.5 Glavni akreditiv in podakreditiv

Predstavlja alternativo prenosnemu akreditivu, imenujejo ga tudi vezan akreditiv (angl. *back to back documentary credit*). Gre za akreditiv, ki ga naročnik, ki je hkrati upravičenec iz že odprtega akreditiva pri isti banki, odpre za drugega naročnika (npr. svojega dobavitelja). Pri tem je pomembno, da je rok veljavnosti podakreditiva praviloma vezan na rok veljavnosti prvega akreditiva ali največ do tega roka, enako je tudi znesek podakreditiva lahko največ enak znesku iz prvega akreditiva, lahko pa je nižji. Ker sta akreditiva iz ekonomskih razlogov povezana, je praviloma obseg in vrsta dokumentov pri obeh akreditivih enaka. Banka ponavadi vztraja pri enakih pogojih kot so v glavnem akreditivu, razen glede cene, lahko pa se skrajšajo tudi roki. Gre za to, da se podakreditiv financira s temeljnim akreditivom (Tratnik et al., 2010, str. 75 in 76). Znesek podakreditiva je ponavadi nižji od zneska v glavnem akreditivu, razliko pa obdrži upravičenec iz glavnega akreditiva kot svojo maržo. Glavni akreditiv, pri katerem je upravičenec stranka, ki je nalagodajalec pri podakreditivu, tako služi kot jamstvo oziroma kritje nalagodajalcu pri podakreditivu (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 376).

Podakreditiv pride v poštev predvsem v primeru, kadar banka noče odpreti prenosnega akreditiva ali ko nalagodajalec glavnega akreditiva ne pristane na prenosljivost le tega. Razlog za odprtje je lahko tudi skrivanje imena dobavitelja ali da v zahtevi po drugačnih pogojih, npr. glede cene ali dokumentov, kot v glavnem akreditivu (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 376). Banka, ki je odprla podakreditiv in so ji predloženi ustrezni dokumenti, mora izvršiti plačilo takoj ob predložitvi le teh, ne glede na stanje glavnega akreditiva. Takoj zatem pa pozove upravičenca glavnega akreditiva, da dokumente nadomesti s svojimi fakturami in menicami, da jih uskladi z ostalimi dokumenti, ki jih zahteva glavni akreditiv in se tako lahko predložijo v plačilo (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 377).

5.6.6 Plačljivi na vpogled, z odloženim rokom plačila, akceptni in negociacijski

Ta razvrstitev izvira iz načina plačila, namreč na vsakem akreditivu je potrebno navesti na kakšen način je plačljiv. Kadar je nominirana banka dolžna plačati takoj ob preložitvi pravih dokumentov in eventualno menic na vpogled, trasiranih na plačilno banko, gre za akreditiv, plačljiv na vpogled (angl. *payment credit*), pri tem pa ima banka razumen rok do 7 bančnih dni da dokumente pregleda in ugotovi njihovo skladnost z akreditivnimi pogoji (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 377).

Če se stranke akreditiva dogovorijo za odloženo plačilo, ima tudi akreditiv odložen rok plačila (angl. *deferred payment credit - DPC*), rok plačila pa mora biti določen ali določljiv. S tem prodajalec kreditira kupca (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 376).

Z akceptnim akreditivom akreditivna banka pooblašča upravičenca, da ob predložitvi ustreznih dokumentov trasira nanjo ali na izplačilno oz. nominirano banko menico, ki jo bo, ob predložitvi ustreznih dokumentov, akceptirala in jo plačala na dan dospelosti. Rok dospelosti je označen v akreditivu in je od nekaj dni do 180 dni ali celo več. Možno pa je zahtevati, da se menice izstavijo s plačilom na določen dan od datuma izstavitve transportnega dokumenta. Tudi pri akceptnem akreditivu gre kot v primeru odloženega plačila za kreditiranje kupca, vendar je tu izvoznik v boljšem položaju, ker ima meničnopravno jamstvo akreditivne banke. Z akceptom se banka zaveže, da bo ob zapadlosti plačala nominalno vrednost menice in bremenila akreditivno banko (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 378).

Pri negociacijskem akreditivu (angl. *negotiation credit*) upravičenec trasira lastno menico (trato) na akreditivno banko, ta pa se zaveže plačati (negocirati) menični znesek ob predložitvi dogovorjenih dokumentov, brez pravice do regresa do upravičenca (trasanta). Banka dejansko plača, odkupi menice ali dokumente, ne gre samo za pregled dokumentov. Poleg odkupa menice pojem negociacije zajema tudi odkup akreditivnih dokumentov (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 378).

5.6.7 Obnovljivi ali enkratni

Obnovljivi, revolvinški, rotativni akreditivi (angl. *revolving credits*) se uporabljajo v zapletenih finančnih transakcijah, predvsem pa pri pogodbah o sukcesivnih dobavah. Znesek, na katerega se glasijo, se po vsakokratnem izplačilu spet povrne na prvotno višino in sicer tolikokrat, dokler ne doseže določene maksimalne meje. Maksimalna meja je določena v obliki najvišjega zneska ali skupnega števila črpanj (angl. *instalment drawings*). Praksa pozna kumulativne in nekumulativne akreditive, pri prvih se posamezni neizkoriščeni obroki (tranše) prenesejo na naslednje obdobje. Revolvinški akreditiv se v dvomu smatra za nekumulativnega. Od pravih revolvinških akreditivov razlikujemo avizirne revolvinške akreditive, pri katerih banka samo obvesti upravičenca, da

nalogodajalec namerava po črpanju akreditiv spet dvigniti na prvotno raven (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 379). Obnovljivi akreditivi so praktični v primeru pogodb o sukcesivnih dobavah, kjer ni potrebno vsakič znova odpirati akreditiva, kar zniža tudi stroške.

5.6.8 Odstop denarnih sredstev po akreditivu

Odstop denarnih sredstev oz. priliva (angl. *assignment of proceeds*) je način, s katerim lahko odstopenik (cedent, običajno akreditivni upravičenec) da prevzemniku (cesionarju, običajno dobavitelju blaga) nepreklicno jamstvo, da bo iz iztržka akreditiva, plačal del akreditivnega zneska prevzemniku, običajno prek posredniške ali avizirne banke. Odstop se nanaša le na odstrop sredstev, to je izkupička, ne pa na odstrop pravice do izvedbe akreditiva, saj je to možno le pri prenosnem akreditivu. Akreditivni upravičenec se bo odločil za odstrop priliva predvsem v primeru ko se želi izogniti večjim stroškom podakreditiva in mu pogodbeno razmerje do dobavitelja to dopušča (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 377).

5.6.9 Standby akreditiv

Standby akreditiv (angl. *standby documentary credit*) je po vsebini podoben bančni garanciji, je nekakšen ameriški nadomestek za evropsko bančno garancijo »na prvi poziv«. Poslovna praksa je potrebovala institut, ki bi ameriškim kupcem zagotovil ustrezno zavarovanje za izpolnitev njihovih obveznosti, ameriške banke pa niso imele statutarних pooblastil za izdajanje garancij »na prvi poziv«.

Gre za instrument, s katerim se banka ali druga oseba (angl. *guarantor/issuer*) po nalogu oziroma pogodbi z nalogodajalcem (dolžnikom iz osnovne komercialne ali druge pogodbe) zaveže kot primarni dolžnik s samostojno obveznostjo koristniku (beneficiarju) v roku veljavnosti in ob dospelosti akreditiva izplačati določen ali določljiv denarni (akreditivni) znesek na njegovo praviloma prvo zahtevo, naslovljeno na akreditivno ali plačilno oziroma nominirano banko (angl. *issuing/opening oz. paying bank*), pod običajnim pogojem, da ji pravočasno preda v akreditivu določeno izjavo oziroma potrdilo, da glavni dolžnik iz osnovne pogodbe (nalogodajalec) svojih obveznosti ni izpolnil ter ob tem predloži tudi morebitne druge v akreditivu zahtevane dokumente (Jus, 2010a, str. 120 in 121).

Standby akreditiv izvorno ni plačilni instrument kot običajen dokumentarni akreditiv, pač pa je instrument zavarovanja plačil oziroma tudi instrument zavarovanja drugih (nedenarnih) obveznosti dolžnikov iz osnovnih pogodb, ki ščiti pred tveganji neizpolnitev oziroma nepravilnih izpolnitev. Prav tako se standby akreditiv ne aktivira za plačilo, kot je to pri navadnem akreditivu, pač pa šele če in ko ta ali druga obveznost dolžnika ni izpolnjena. Na ta način izdajatelj standby akreditiva jamči koristniku za izpolnitev obveznosti glavnega dolžnika (Jus, 2010a, str. 122). Banka, ki je odprla takšen akreditiv, je dolžna plačati upravičencu predložitev pravilnih dokumentov, ne da bi preverjala dejstva

pri nalagodajalcu. Kot velja za dokumentarni akreditiv, je obveza akreditivne banke neodvisna od osnovnega posla.

Glede rokov in načina plačila obveznosti iz naslova standby akreditiva, poznamo (Jus, 2010a, str. 128):

- standby akreditive, plačljive na vpogled (angl. *at sight*), ki se plačajo z nakazilom ali na drug dogovorjen način;
- standby akreditive na odloženo plačilo (angl. *deferred payment*);
- akceptne standby akreditive (angl. *acceptance of a draft*), ki imajo v akreditivni mehanizmu vključene menice, ki jih na akreditivno ali izplačilno banko (akceptanta) trasira koristnik akreditiva, ta pa jo ob dospelosti honorira (brez regresa);
- negociacijske standby akreditive (angl. *by negotiation*), ki predstavljajo obveznost banke, da bo brez regresa (angl. *without recourse*) do izdajatelja ali njenega poštenega imetnika odkupila menico na vpogled, ki jo koristnik akreditiva trasira na akreditivno oziroma izplačilno banko ali na nalagodajalca.

5.7 Bančna plačilna obveza

Bančna plačilna obveza (angl. *bank payment obligation*, v nadaljevanju BPO) je bančni instrument plačila, zavarovanja in financiranja poslovanja. Je nepreklicna obveza ene banke drugi banki, da bo izplačala določen znesek, če se bodo elektronsko primerjani podatki med seboj ujemali.

»Namenjena je predvsem podjetjem, ki se še niso odločala za zavarovanje plačil. Omogoča preprosto omejevanje tveganj, predvsem pa cenejše financiranje dobavnih verig. Učinkovito nadomešča tako avanse kot prosta nakazila. Je relativno nov instrument. Nastala je kot odgovor na potrebe trga po instrumentu zavarovanja, ki bi varoval kupca in prodajalca, hkrati pa bi bil hiter, varen in preprost. BPO največkrat primerjajo z dokumentarnim akreditivom in prostim plačilom, pri čemer povzema glavne prednosti obeh načinov plačila: varnost, primerljivo z dokumentarnim akreditivom, ter hitrost in preprostost, primerljivi s prostim plačilom« (NLB, d.d., 2015, str. 37). Bistvena razlika med dokumentarnim akreditivom in BPO je v tem, da je akreditiv dan v korist prodajalca, BPO pa je jamstvo kupčeve banke prodajalčevi banki.

Prednosti za prodajalca (NLB, d.d., 2015, str. 70):

- pridobi nepreklicno zavezo banke za plačilo;
- odpravi potrebo po izdaji bančne garancije za vračilo avansa;
- izogne se pripravi dokumentov;
- plačilo dobi takoj, ko prek svoje banke pošlje pravilne podatke, ali točno ob dogovorjenem roku;

- je dobra osnova za ugodnejše financiranje;
- zavaruje tveganja, na preprost način in brez obsežne dokumentacije.

Prednosti za kupca (NLB, d.d., 2015, str. 70):

- banka s svojo posredniško vlogo dokazuje, da je prodajalec izpolnil svoje obveznosti;
- kupec lahko sredstva zagotovi šele ob plačilu in ni potrebno takojšnje deponiranje (NLB d.d. to storitev nudi le za svoje komitente);
- banka oblikor lahko ugodno financira nakup, saj je namen porabe sredstev vnaprej znan in izplačilo zavarovano.

Ko se podjetje z dobaviteljem v naročilu ali pogodbi dogovori za plačilo z bančno plačilno obvezo, lahko izdajo sproži katerakoli stran pri svoji banki. Banka oblikor in banka upravičenec posredujeta podatke iz naročila v aplikacijo TSU in če se podatki ujemajo, se ob dogovorjenem roku sproži plačilo. »Primerjajo se podatki, za katere se dogovorita kupec in prodajalec. To so vsaj podatki iz fakture, lahko pa tudi podatki iz prevoznih dokumentov, zavarovalnih dokumentov, raznih certifikatov in podobno. Po odpremi blaga prodajalec banki (upravičenki) predloži podatke o odpremi, ki so zahtevani v odprti bančni plačilni obvezi. Po uspešnem ujemanju podatkov iz naročila postane obveza banke oblikor nepreklicna in pogojna« (NLB d.d., 2015, str. 38). Podatke podjetja pošiljajo elektronsko, dokumenti gredo mimo bank, stroški pa so zaradi tega nižji (NLB d.d., 2015, str. 68).

BPO je prava izbira pri izvoznikih (povzeto po NLB d.d., 2015, str. 37):

- ki želijo le zavarovanje plačilnega tveganja;
- ki ne želijo porabiti veliko časa in dokumentov;
- ki za izvedbo posla potrebujejo financiranje;
- ki poslujejo z elektronskimi dokumenti (e-račun);
- ki imajo veliko premoženja v terjatvah;
- ki imajo veliko kupcev ali/in dobaviteljev;
- ki želijo hitro in ugodno zavarovanje plačila;
- ki si želijo olajšati uravnavanje denarnega roka in financiranje.

Trenutno BPO izvaja približno 40 bančnih skupin po svetu, v Sloveniji pa je NLB d.d. trenutno edina banka, ki nudi ta instrument.

5.8 Poroštvo in patronatska izjava

»S poroštveno pogodbo se porok nasproti upniku zavezuje, da bo izpolnil veljavno in zapadlo obveznost dolžnika, če ta tega ne bi storil« (1012. člen OZ). Poroštvena pogodba, ki jo skleneta upnik glavnega dolžnika in porok je enostransko obveznostna, zavezan je samo porok, upnik pa je samo upravičen. Poroštvo je lahko bodisi subsidiarno bodisi solidarno. Pri prvem sme upnik od poroka zahtevati izpolnitev obveznosti komaj takrat, ko je glavni dolžnik ne izpolni v roku (sicer ima porok ugovor vrstnega reda). »Pri solidarnem poroštvu pa lahko dolžnik zahteva izpolnitev od poroka tudi če je predhodno ni zahteval že od dolžnika. Gre za primere ko je očitno, da iz sredstev glavnega dolžnika ni mogoče doseči njene izpolnitve ali če je glavni dolžnik prišel v stečaj« (2. odstavek 1019. člena OZ). »Solidarnost poroštva pomeni tudi v primeru, da se je porok zavezal kot porok in plačnik« (3. odstavek 1019. člena OZ). »Za solidarno poroštvo gre tudi v primeru, ko porok jamči za obveznost in gospodarske pogodbe« (4. odstavek 1019. člena OZ) ter pri meničnem avalu. V kolikor gre za izpolnitev obveznosti iz gospodarske pogodbe, se domneva solidarnost, vendar se lahko upnik in porok dogovorita za subsidiarnost poroštva. To pa ni mogoče pri meničnem poroštvu, ki je vedno solidarno. Stranki poroštvene pogodbe tako nista porok in dolžnik, njuno pravno razmerje je odvisno od razmerja upnikom in porokom. Uspešnost poroštva je odvisna od plačilne sposobnosti poroka v času dospelosti obveznosti. Zaradi tega se pogosto uporablja le kot pridružena oblika zavarovanja plačil, poleg še druge (nosilne) oblike zavarovanja (Tratnik et al., 2010, str. 18, 21 in 22). Dejstvo je, da tako kot dožnik, je lahko tudi porok plačilno nesposoben in izterjava ni mogoča ne od prvega ne od slednjega. Zaradi navedenega pri mednarodnem elementu manj primerna in nezadostna oblika zavarovanja plačil, zato pa tudi ni zelo razširjena.

Patronatska izjava (angl. *comfort letter*) je posebna oblika zavarovanja plačila. V slovenski zakonodaji ni urejena, uporablja pa se pri poslovanju s tujino in v koncernskem delovanju. Vsebina patronatske izjave je prepuščena pogodbenim strankam. Bistvo patronatske izjave je, da dajalec izjave potrdi svojo seznanjenost z dolžnikovim dolgom in se zaveže poskrbeti, da bo dolžnik dolg vrnil (oziroma plačal terjatev). Ker ne obstaja standardizirana oblika in vsebina patronatske izjave, mora vsak upnik v konkretnem primeru presoditi, ali mu izjava daje zadostno jamstvo. Po svoji vsebini je podobna poroštvu, garancijam in drugim oblikam realnega zavarovanja, vendar ne daje tolikšnega jamstva, kar je posledica njene pravne narave. Na podlagi analiz več primerov v praksi, tuji avtorji celo izrecno zaključujejo, da patronatske izjave ne predstavljajo primerne substituta za bančne garancije, četudi so nekatere patronatske izjave takšne, da vsebujejo zavezujočo obveznost izdajatelja izjave, katere kršitev pomeni nastanek odškodninske odgovornosti (Tratnik et al., 2010, str. 42).

Pri vseh patronatskih izjavah lahko govorimo o treh razmerjih, pri čemer je najpomembnejše razmerje med patronom in upnikom, to pa ima lahko različne posledice

(Tratnik et al., 2010, str. 44). Repasova, sklicujoč se na nemško teorijo, poudarja, da gre pri večini netrdnih patronatskih izjav za pravni posel, ki ima lahko za posledico obveznost dajanja informacij, kakšno dajatveno ali opustitveno obveznost (Repas, 2001, str. 80). Vendar pa te obveznosti ne ustanovljajo nobene zaveze, da bo patron tudi dejansko poravnal obveznost, saj odgovarja le za tisto, za kar se je izrecno zavezal v patronatski izjavi. Drugače je pri trdnih patronatskih izjavah, ki ustvarjajo zavezo po kateri je upnik upravičen od patrona zahtevati izpolnitev obveznosti, ki jo je dal. Torej bistvena je vsebina patronatske izjave (Tratnik et al., 2010, str. 44). Če bi trdnim patronatskim izjavam pripisali učinek poročstva ali garancije, bi imel kupec pravico zahtevati izpolnitev obveznosti iz dane izjave, ki bi bila enaka obveznosti iz pogodbe (Repas, 2001, str. 80). V tuji sodni praksi, kjer je primerov patronatskih izjav več, se je izoblikovalo pravilo, da sodišča pri določanju pravnih posledic in predvsem narave izjave, upoštevajo ali je ob izdaji izjave obstajal namen patrona z izjavo oblikovati zavezujoče pravno razmerje in kakšna je v posledici tega gramatikalna konstrukcija izjave (Tratnik et al., 2010, str. 45).

Patronatske izjave prejemnikom v praksi najpogosteje izjavljajo oziroma jamčijo (Jus, 2010, str. 112 - 113):

- da so seznanjeni z namenom, da bo določeno podjetje sklenilo določen komercialni ali finančni posel in da ga odobravajo;
- da so lastniki določenega podjetja, da upravljajo in nadzirajo podjetje, da bodo tudi v prihodnje upravljali in nadzirali poslovanje, da ne bodo spremenili svoje poslovne politike;
- da zaupajo poslovodstvu določenega podjetja;
- da bo podjetje sposobno izpolniti svoje obveznosti;
- da ne bodo zmanjševali svoje udeležbe v tem podjetju, da ne vodo dovolili izvajanja statusnih sprememb oziroma jih bodo o tem predhodno obvestili;
- da bodo naredili vse, da bo dolžnik izpolnjeval svoje obveznosti, pri čemer izdajateljji patronatskih izjav ne precizirajo, katera sredstva bodo pri tem uporabili.

Iz teorije tako izhaja, da je patronatska izjava najbolj uporabna pri koncernskem razmerju, ki temelji na obvladovanju odvisne družbe, kot patron pa nastopa družba mati, ki je pripravljena prevzeti dolg svoje hčerinske družbe. Vendar pa ga družba mati ni pripravljena prevzeti jamstva kot v primeru poročstva, pač pa le pravno omejeno zavezo. V tem primeru bo patron (družba mati) potrdila seznanjenost z dolgom dolžnika (svoje družbe hčere) in se bo zavezala poskrbeti, da bo le ta vrnila dolg. Kako trdna je ta zaveza, pa je odvisno od primera do primera (Tratnik et al., 2010, str. 42).

Glede na zelo različno vsebino patronatskih izjav in glede na to, da te izjave niso neposredno pravno urejene, judikatura v svetu pa je redka, je lahko v praksi pravna narava in zavarovalni pomen takšnih izjav negotova in vprašljiva, kar ne predstavlja zadostnega zavarovanja plačil v mednarodni trgovini.

5.9 Bančna garancija

Bančna garancija (angl. *bank guarantee*) je eden najbolj učinkovitih instrumentov zavarovanja plačil, čeprav sodi med oblike osebnega zavarovanja in se zelo približuje poroštvu. Razvila se je zato, da bi odpravila tveganja, ki vnašajo nezaupanje v mednarodno trgovino (Zbašnik, 2001, str. 234) in bi oblikovala takšno zavarovanje, ki dolžniku ne bi dajalo možnosti zavlačevanja in ugovorov. Z bančno garancijo prevzame garant (banka) obveznost, da bo izplačal določen denarni znesek, če se izpolnijo v garanciji zapisani pogoji. Pri bančni garanciji banka samostojno jamči, da bo sama izplačala določen garancijski znesek, če glavni dolžnik svoje obveznosti ne bo izpolnil. Obveznost garancijske banke se obravnava ločeno od obveznosti dolžnika, gre torej za samostojno obljubo plačila in je vedno izražena v denarni obliki, saj le tako banka svojo obljubo lahko izpolni. Pravilno zapisana zaveza in izpolnjeni pogoji poenostavijo unovčitev bančne garancije, kar pomeni hitro poplačilo terjatve (Tratnik et al., 2010, str. 46).

Bančne garancije so za koristnike lahko zelo učinkovit instrument zavarovanja plačila, vendar le, »če so garancijski zneski dovolj visoki, da izvoznikom (koristnikom) predstavljajo ustrezno nadomestilo za neizpolnitev obveznosti dolžnika, če so nepreklicne (angl. *irrevocable*), če so ustrezno formulirane, če jih izdajo prvovrstne banke ali druge zaupanja vredne finančne inštitucije in to iz držav, kjer so politična oz. nekomercialna tveganja majhna« (Jus, 2010a, str. 68).

5.9.1 Vrste glede na način uveljavljanja

- Odvisna/neodvisna:

Ta kriterij delitve je s praktičnega vidika uporaben zaradi obstoja ugovorov banke, ki izvirajo iz temeljnega posla. Če lahko banka ob predložitvi garancije na unovčitev ugovarja enake ugovore iz temeljnega posla kot dolžnik, gre za odvisno garancijo. Ta se vsebinsko približuje poroštvu. Kadar pa banka ne more ugovarjati iz temeljnega posla, pač pa le tistim trditvam, ki izvirajo iz garancije same, npr. imetnik jo je prepozno predložil na unovčitev, gre za neodvisno garancijo, na prvi poziv, brez ugovorov (Tratnik et al., 2010, str. 47). Banke nerade izdajajo odvisne garancije, ker nočejo biti vključene v spore iz osnovne pogodbe.

Pogosto se upravičenci iz bančne garancije (upniki) zanašajo na zmotno prepričanje, da banka v primeru neodvisne bančne garancije ne sme zavrnila izplačila, ker ne veljajo nobeni ugovori, in mora posledično izplačati celotni garantirani znesek, vendar temu ni nujno tako. Banka lahko vedno ugovarja, da je garancija potekla, da niso izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji ali pa enostavno pobot terjatve. Ključno pri tem je, da ti ugovori ne izvirajo iz temeljnega posla (Tratnik et al., 2010, str. 47). Uniform Rules of Demand Guarantees (International Chamber of Commerce, 2010, v nadaljevanju URDG), v 2. členu

določajo, da so neodvisne bančne garancije tiste, ki so ločene in samostojne obveznosti, ne glede na temeljni posel, četudi se v besedilu garancije sklicujejo na temeljni posel.

5.9.2 Vrste glede na namen

- Garancija za pravočasno plačilo blaga ali storitev (angl. *payment guarantee*): daje jamstvo izvozniku v primeru, da kupec ne plača v dogovorjenem roku. Znesek te garancije je stvar dogovora, lahko do polne vrednosti posla.
- Garancija za resnost ponudbe (angl. *tender guarantee, bid bond*): daje jamstvo naročniku javnega naročila za primer, da ponudnik umakne svojo ponudbo in ne podpiše pogodbe ali ne predloži garancije za dobro izvedbo posla. Običajen znesek garancije je od 1 do 5 % vrednosti ponudbe.
- Garancija za vračilo avansa (angl. *advance payment guarantee*): daje jamstvo uvozniku (kupcu) v primeru, ko ta plača avans, izvoznik pa ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti v dogovorjenem roku. Znesek te garancije je do višine dogovorjenega avansa.
- Garancija za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti (angl. *performance guarantee/bond*): daje jamstvo kupcu za primer, če prodajalec ne bi izpolnil pogodbenih obveznosti v celoti ali v dogovorjenem roku. Običajen znesek garancije je od 10 do 20 % pogodbene vrednosti.
- Garancija za odpravo napak v garancijskem roku (angl. *warranty guarantee/bond*) ali garancija za vračilo zadržanih zneskov (angl. *retention money guarantee*): daje jamstvo kupcu za primer, če prodajalec ne bi izpolnil pogodbenih obveznosti glede odprave napak v garancijskem roku. Običajen znesek teh garancij je od 5 do 10 % vrednosti iz pogodbe.
- Carinska garancija: uporablja se pri začasnem uvozu strojev, opreme, za investicijska dela v tujini, kjer državi podjetje predloži garancijo namesto plačila carinskih dajatev.

5.9.3 Izbira prava

Bančne garancije se uporabljajo po celem svetu. Z vidika banke je pomembna izbira prava. Neredko se banke odločijo za izdajo bančne garancije, za katero se uporablja določeno pravo, običajno po sedežu banke, subsidiarno pa mednarodna pravila. Izbira prava je zlasti pomembna z dveh vidikov: omejitev prenosljivosti garancije, saj tako banka lažje spremlja garancijo in preprečuje zlorabe in možnost pobotanja, namreč interes banke je, da lahko

svoje terjatve do upravičenca pobota z izplačilom garantiranega zneska (Tratnik et al., 2010, str. 51).

Bančna garancija je med bančnimi produkti z vidika zavarovanja plačil najbolj učinkovit instrument, vendar je tudi med najdražjimi. Naročnik bančne garancije (dolžnik) mora potencialno terjatev banke, ki bi banki lahko nastala z unovčitvijo garancije, zavarovati, hkrati pa mora plačevati banki nadomestilo za čas veljavnosti bančne garancije (Tratnik et al., 2010, str. 46).

5.9.4 Unovčevanje

Imetnik bančne garancije in upravičenec iz nje je dolžan ob unovčitvi predložiti izvirnik garancije (bančna garancija je vedno v pisni obliki) in morebitne listine, ki so zahtevane v besedilu. Pomemben je rok veljavnosti garancije, saj mora biti garancija banki predložena pravočasno. Predložitev pravih dokumentov, ki so v garanciji navedeni kot pogoj za izplačilo zneska, je nujni pogoj za unovčitev garancije. Sodna praksa in arbitražne odločitve, sprejete po pravilih URDG so oblikovale doktrino »Formal compliance«, ki kaže ravno na formalnost (rok predložitve, dokumenti, izjave, zahtevki), vse skladno z določili bančne garancije. Banka ni dolžna raziskovati resničnosti navedb, zapisanih v dokumentih, mora pa preveriti ali so dokumenti med seboj konsistentni in verodostojni. Obstajajo tudi primeri, ko je v garanciji zapisan nedokumentarni pogoj za izplačilo, na primer nastop določenega dejstva, ki ga mora banka šele ugotoviti. V tem primeru je ugotovitev dejstva, ki si cer ni izkazan z dokumenti, odvisna od diskrecijske pravice banke (Tratnik et al., 2010, str. 53).

Interes banke je precej kompleksen. Njen ekonomski interes je, da garancije ne izplača, vendar zaradi tega ne sme trpeti njen ugled in zaupanje. Banka si ne more privoščiti, da bi arbitrirala med strankama. Zanj so bančne garancije posel in naročnik je njena stranka. Lahko pride do situacij, ko je banka vpeta v spore med naročnikom in upravičencem, kar zanjo pomeni precejšnje breme za njene resurse (časovne, kadrovske, finančne). Zato so banke že po naravi posla bolj naklonjene neodvisnim in nepogojnim garancijam (Tratnik et al., 2010, str. 50 - 51).

5.9.5 Zloraba

Izdaja neodvisnih garancij predstavlja tveganje, da bodo garancije honorirane, čeprav bi do neizpolnitve dolžnikovih obveznosti prišlo zaradi nepredvidljivih okoliščin (nekomercialna tveganja), prav tako pa da bodo garancije honorirane zaradi zlorabe (angl. *unfair calling*) (Jus, 2010a, str. 391). Garant (banka) ima pravico, da odkloni izplačilo po garanciji, če je zahteva upravičenca neutemeljena in s tem želi zlorabiti svoje pravice iz bančne garancije. Dejstvo je, da sama narava neodvisne bančne garancije dopušča možnost zlorabe. Ker je zaveza banke abstraktna in izplačilo ni odvisno od osnovnega posla, se lahko zgodi, da je

banka dolžna plačati upravičencu, ki svojih obveznosti iz osnovnega posla sploh ni izpolnil. Zlorabiti je mogoče samo garancije na prvi poziv, saj je banka zavezana in pooblaščenca preverjati le, ali se predloženi dokumenti ujemajo s tistimi, ki so bili dogovorjeni v garanciji. Celó v primeru ponarejenih dokumentov banka naročniku odškodninsko ne odgovarja, saj ni v vlogi detektiva, vendar mora ravnati s potrebno skrbnostjo (Merc, 2003, str. 64).

V praksi so lahko prisotni predvsem naslednji motivi zlorab pravic koristnikov bančnih garancij (Jus, 2010a, str. 393 in 394):

- koristnik želi, ne glede na siceršnjo pravilno izpolnitev obveznosti dolžnika iz osnovne pogodbe, od banke garanta neupravičeno pridobiti še garancijski znesek, pri čemer računa, da bo rešitev zahtevka na podlagi neupravičene obogatitve trajala nekaj časa;
- koristnik uveljavlja zahtevo za plačilo garancije, ki je bila sicer izdana za katero drugo osnovno pogodbo;
- koristnik z grožnjo ali z zahtevo za plačilo garancije od nasprotne stranke skuša izsiliti spremembo osnovne pogodbe ali spremembo same garancije oziroma izdajo druge garancije;
- koristnik predloži zahtevo po poteku veljavnosti garancije;
- koristnik postavi zahtevo za plačilo garancije preden je rok za plačilo potekel, pa glavni dolžnik ni nesolventen niti ni neupravičeno razdril pogodbe;
- »extend or pay« je pogost primer, ko želi koristnik doseči podaljšanje rokov veljavnosti izdanih garancij tako, da banki predloži alternativno zahtevo za plačilo, če banka ne bi podaljšala že prej določenih garancijskih rokov. Takšna zahteva je lahko dana tudi zato, ker se koristnik še ni odločil, da bi zahteval plačilo garancije in je lahko povsem upravičena, lahko pa pomeni zlorabo, če se proti volji nalogodajalca vleče v prihodnost;
- »extend or withdraw« je zahtevak pri tenderskih garancijah, ko si želi investitor podaljšati rok za preučitev ponudb;
- »extend or hold for value« je zahtevak, s katerim banka zamrzne znesek garancije in koristniku omogoči dodaten rok za preciziranje zahteve.

Vsak sporni zahtevak koristnika še ni zloraba, pač pa je potrebno vsak primer presoјati posebej.

5.9.6 Pomanjkljivosti

Bančne garancije so lahko izjemno učinkovit instrument zavarovanja pred neplačilom, vendar imajo tudi nekatere pomanjkljivosti (Jus, 2010a, str. 585 do 589):

- garancijski znesek ni nujno, da pokrije vso neposredno in posredno škodo;

- probleme s tveganji plačil rešujejo parcialno, saj se izdajajo individualno za vsako posamezno transakcijo;
- odobrene bančne garancije bremenijo kreditne in druge limite ter nalagodajalcem s tem zmanjšujejo možnosti za zunanje financiranje, prav tako pa jim lahko regresne pravice garantov povečujejo potencialne obveznosti, kar lahko vpliva na njihovo boniteto in kreditno sposobnost;
- za izdajo bančne garancije bo banka zahtevala ustrezno boniteto in kreditno sposobnost nalagodajalcev, saj banka ne bo jamčila za podjetje, za katero ne bo prepričana, da je sposobno izpolniti svoje obveznosti;
- nalagodajalci morajo bankam pogosto zagotoviti tudi razne varščine, kar zahteva vezanost sredstev;
- izdaja garancij je indiskretna in pogosto zahteva tudi sodelovanje partnerja iz osnovne pogodbe, koristnik pa bo moral banki predložiti določene podatke, informacije ali dokumente, torej bo potrebno njegovo aktivno angažiranje pri honoriranju bančne garancije;
- bančne garancije v primerjavi z jamstvenimi zavarovanji zagotavljajo drugo najboljšo možnost denarnega nadomestila, saj garantirajo denarno nadomestilo za nastalo škodo, ne pa vedno tudi izpolnitve obveznosti pogodbenega partnerja, kar naj bi bil primarni interes koristnikov;
- tudi za upnika je bančna garancija zanesljiva le v povezavi z zanesljivostjo banke, ki jo je izdala. Vedno obstajajo komercialna kreditna tveganja bank ter politična tveganja, če bančne garancije ni potrdila prvovrstna banka v varni državi. Upnik lahko zahteva konfirmirano bančno garancijo, kar še poviša stroške poslovanja z bančno garancijo. V tem primeru banka zahteva zagotovitev kritja vnaprej ali pa zaračuna dodatno provizijo oziroma zahteva dodatno zavarovanje za kreditiranje naročnika;
- pri samostojnih garancijah so možne prevare in zlorabe koristnika (angl. *unfair calling*), prav tako pa je garancijski znesek lahko plačan, četudi so izpolnitev obveznosti preprečila politična tveganja (angl. *fair calling*);
- garancije na prvi poziv so izrazito nesimetrične glede uveljavljanja pravic. Upniku omogočajo, da brez posebnih zapletov poplača svojo terjatev, tudi če zahteva glede na izpolnjene obveznosti iz osnovnega posla ni utemeljena. Neutemeljeno izplačan znesek lahko naročnik garancije zahteva nazaj, vendar je to seveda povezano s precejšnjimi stroški;
- zaradi relativne zahtevnosti odprtja in relativno visokih stroškov, so bančne garancije manj primerne za posle manjših vrednosti in krajših ročnosti. Navsezadnje izdaja bančnih garancij zahteva relativno večje in izkušene stranke.

5.9.7 Primerjava bančne garancije in poročta

Poročstvo je odvisno od temeljnega posla in deli njegovo usodo, neodvisna bančna garancija pa je samostojna obveza banke, ki ni vezana na temeljni posel. Neveljavnost ali neizpolnitev temeljnega posla pri poročstvu lahko pomeni, da porok ni zavezan, medtem pa

pri bančni garanciji ne pomeni, da je obveznost banke prenehala, saj je njena zaveza abstraktna. Poleg tega porok vedno jamči za tujo obveznost (je porok nekomu tretjemu), banka garant pa se zaveže izpolniti svojo obveznost (ki jo je dala s prevzemom jamčevanja). Poroštvo je dvostranski, bančna garancija pa enostranski pravni posel. Stroškovni vidik tudi ni zanemarljiv, saj banka odobritev, izdajo in vodenje bančne garancije zaračunava (Tratnik et al., 2010, str. 54), pri poroku pa gre za medsebojni s splošnimi obligacijskimi pravili nereguliran dogovor z dolžnikom.

5.10 Izvršnica

Zaradi preglednosti institutov na kratko obravnavam še izvršnico, čeprav v mednarodnem poslovanju ni v uporabi, gre za slovenski institut zavarovanja plačila, glede na njeno enostavnost pa ni izključeno, da se jo bodo posluževali tudi izvozniki, katerih kupci imajo odprte račune pri slovenskih bankah.

»Izvršnica je listina, ki vsebuje nepreklicno pooblastilo dolžnika upniku, da zahteva izvršitev obveznosti iz izvršnice v breme dolžnikovih sredstev pri dolžnikovi banki. Je nepreklicno dolžnikovo soglasje vsem njegovim bankam, da izvršnico plačajo iz sredstev na dolžnikovem računu. Izvršnico lahko izda le gospodarski subjekt ali javni organ.« (1. in 2. člen Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih, Ur.l. RS št. 57/2012, 26/2014, v nadaljevanju ZPreZP-1). Forma izvršnice ni predpisana, zato je lahko vsaka listina, ki vsebuje obvezne predpisane podatke, tako da jo lahko stranki pripravita sami. Obstojata tudi vzorec obrazca izvršnice, ki so ga pripravili na Združenju bank Slovenije.

V skladu z ZPreZP-1, mora izvršnica vsebovati:

- »navedbo, da gre za izvršnico;
- davčno številko, podjetje ali ime dolžnika in njegov naslov oz. sedež;
- davčno številko, podjetje ali ime upnika in njegov naslov oz. sedež;
- v evrih navedeno ter s številko in besedo zapisano denarno obveznost dolžnika, če se obveznost obrestuje, pa tudi podatke o začetku teka obresti in obrestni meri;
- dan dospelosti obveznosti;
- kraj in datum izdaje izvršnice;
- podatke o pogodbi oziroma drugem pravnem temelju nastanka obveznosti;
- notarsko ali upravno overjen podpis dolžnika iz izvršnice.«

»Izvršnico je v plačilo treba predložiti v treh letih od dospelosti terjatve« (41. člen ZPreZP-1). Če na dolžnikovem računu v roku 1 leta od predložitve v plačilo ni sredstev, banka izvršnico vrne upniku, prav tako jo vrne, če upnik to zahteva. »Če na dolžnikovem računu, ko upnik ponudniku plačilnih storitev predloži izvršnico, ni denarnih sredstev, preveri ponudnik plačilnih storitev, kateremu je bila izvršnica predložena v plačilo, v evidencah, katerih vsebino lahko uporablja, ali ima dolžnik odprt račun oziroma račune tudi pri

drugem ponudniku ali ponudnikih plačilnih storitev« (1. odstavek 51. člena ZPreZP-1).

Prioriteta plačevanja pri izvršnici je slabša kot za sklepe o izvršbi. »Če ponudnik plačilnih storitev, ki mu je bila izvršnica predložena v plačilo, ugotovi, da ima dolžnik odprt račun ali račune tudi pri drugih ponudnikih plačilnih storitev, pošlje kopijo izvršnice tem drugim ponudnikom plačilnih storitev« (2. odstavek 51. člena ZPreZP-1).

5.11 Menica

Menica je izredno pomemben finančni inštrument v mednarodnem poslovanju, ki služi tudi zavarovanju plačil pri kreditnih transakcijah s tujino. V izhodiščni definiciji je menica individualni vrednostni papir, »ki se glasi na določeno vsoto denarja in se izdaja ter prenaša v skladu z meničnim pravom, z njo pa se izdajatelj zaveže, da bo plačal sam ali po njegovem nalogu tretja oseba upravičenemu imetniku menice določeno vsoto denarja v določenem času in v določenem kraju« (Grilc & Juhart, 1996, str. 66).

5.11.1 Vrste

Zakon o menici (Ur.l. RS/I, št. 17/1991 - ZUDE, Ur.l. RS, št. 13/1994 - ZN, 82/1994 - ZN-B, v nadaljevanju ZM), ki temelji na ženevskem meničnem konvencijskem pravu, pozna naslednje vrste menic:

- trasirana menica (trata);
- trasirana lastna menica;
- trasirana menica po lastni odredbi;
- lastna menica;
- bianko menica.

V nadaljevanju posvečam pozornost predvsem trasirani menici, pri kateri izdajatelj menice (trasant) pozove meničnega dolžnika (trasata), da ob dospelosti plača menični znesek meničnemu upniku (remitentu). Menica je lahko trasirana na samega trasanta (trasirana lastna menica), lahko pa je trasirana menica izdana po odredbi trasanta (trasirana menica po lastni odredbi) ali pa je izdana za račun tretje osebe. Pri lastni menici trasat ni posebej označen in trasant istočasno nastopa tudi v vlogi glavnega meničnega dolžnika (trasata).

»V praksi slovenskega izvoza na kredit so menice običajno formulirane kot menice po lastni odredbi, pri katerih se slovenski izvoznik pojavlja kot izdajatelj menice in istočasno kot prvi menični upnik« (Falatov, 1999, str. 43).

5.11.2 Načela meničnega poslovanja

Poleg načel, ki splošno veljajo za vrednostne papirje, v meničnem pravu veljajo specifična načela, ki so lastna meničnemu poslovanju in jih zato omenim že na začetku. Falatov (1999, str. 44 in 45) jih navaja takole:

- načelo formalnosti določa pogoje za veljavnost menice (elementi, ki jih predpisuje ZM);
- načelo inkorporacije določa, da je imetnik tisti, ki je upravičen do terjatev iz menice (izjema velja v primeru amortizacije menice);
- načelo fiksne menične obveze določa, da je vsebina menične obveze zapisana na sami menici, obseg menične obveze pa se dokaže samo z menično listino (izjema je večji ali manjši obseg menično regresnega zahtevka);
- načelo menične strogosti določa, da je menična obveza abstraktna, neodvisna od osnovnega pravnega posla, zaradi katerega je bila menica izdana. Zato je tudi postopek uveljavljanja menične pravice enostaven (angl. *pay first – argue later*);
- načelo menične solidarnosti določa, da menični dolžniki solidarno odgovarjajo za plačilo meničnega zneska ob dospelosti in sicer vse osebe, ki so menico trasirale, akceptirale, avalirale in indosirale. Menični upnik pa mora svoj zahtevek za plačilo najprej uveljavljati nasproti glavnim meničnim dolžnikom (akceptant, trasant, izdajatelj lastne menice), šele nato nasproti regresnim meničnim dolžnikom (indosanti);
- načelo samostojnosti menične obveze določa, da se vsaka menična izjava (akcept, aval, indosament) presoja posebej in neodvisno od drugih meničnih izjav. To nadalje pomeni, da v primeru neveljavnosti ene od izjav le to ne vpliva na veljavnost drugih meničnih izjav;
- načelo neposrednosti menice določa neposredno odgovornost meničnih dolžnikov proti imetniku menice. Plačilo meničnega zneska lahko menični upnik zahteva od kateregakoli meničnega dolžnika (izjema je rekta menica, ki se prenaša s poslom cesije, kjer je cedent odgovoren cesionarju samo za obstoj in izterljivost odstopljene terjatve).

5.11.3 Bistveni elementi

Zaradi stroge formalnosti so elementi menice izjemno pomembni. Vzorec menice je mogoče kupiti v papirnici, vsebuje pa navedbo 8 bistvenih meničnih elementov (1. člen ZM):

- označbo, da gre za menico v jeziku, v katerem je menica sestavljena:
v mednarodnem poslovanju se uporabljajo različna poimenovanja, v anglosaksonskem meničnem pravu pa beseda menica ni bistvena sestavina in jo v praksi nadomešča klavzula »po odredbi« (angl. *to the order of...*);
- nepogojni nalog (poziv), naj se plača določena vsota denarja:

pogojne menične obveze so mogoče samo v ZDA. V kontinentalnem evropskem meničnem pravu mora menica glasiti na določen denarni znesek v domači ali določeni tuji valuti. Mogoča je kumulativna označba valut, ne pa alternativna. Znesek mora biti označen s številko in z besedo (v primeru neskladnosti velja označba z besedo, če gre za več zneskov, velja najmanjši znesek). Pri menici z označbo dospelosti na vpogled (angl. *at sight*) ali na določen čas po vpogledu (po akceptu, po dnevu protesta zaradi neakceptiranja) je dopustna označba obresti;

- ime tistega, ki naj plača (trasat):

pomembno je, da je trasat naveden, dopustna je tudi kumulativna označba več trasatov, alternativna označba pa ni dovoljena. Lahko pa trasant sam sebe označi za trasata (lastna trasirana menica);

- navedbo dospelosti:

po Ženevski konvenciji poznamo štiri vrste dospelosti in sicer:

- a) na vpogled:

plačljiva je takoj ob predložitvi v plačilo. Rok za predložitev v plačilo je eno leto od datuma izdaje. Trasant lahko omenjeni rok skrajša ali podaljša, indosanti pa ga lahko samo skrajšajo. Velja presumpcija dospelosti, ki pomeni, da se v primeru, če v menici dospelost ni določena, šteje za menico z dospelostjo na vpogled (2. odstavek 2. člena ZM);

- b) na določen čas po vpogledu:

takšna menica dospe v plačilo po izteku določenega časovnega obdobja od predložitve menice v akcept, ki mora biti datumsko označen. Če menica ni akceptirana, se dospelost računa od datuma protesta zaradi neakceptiranja. Menica s tako označeno dospelostjo, kjer ni označen datum akcepta ali ni izvršen protest zaradi neakceptiranja, nima pravnega učinka;

- c) na določen čas od dneva izdaje:

tako imenovana dato menica dospe v plačilo po izteku določenega roka od dneva izdaje, pri čemer se čas računa od dneva izdaje menice;

- d) na določen dan:

tako imenovana fiksna menica ima označen točen koledarski datum dospelosti. Takšne menice so v praksi najbolj pogoste.

Upoštevajoč 2. odstavek 32. člena ZM »je menica z napačno označeno dospelostjo brez pravnega učinka.« V praksi se zgodi, da se dospelost menice označuje na način, ki sicer ustreza pogodbeno dogovorjenemu roku plačila, ker stranki zasledujeta svojo pogodbeno voljo, kar pa je lahko v nasprotju z določili meničnega prava (Falatov, 1999, str. 50). Napačno navedene dospelosti so npr. 30 dni po prejemu blaga, 60 dni po datumu fakture, plačajte *do* 1.5.2016... v angleškem meničnem pravu pa je označba dospelosti bistveno fleksibilnejša;

- kraj plačila:

kraj plačila je sicer bistvena sestavina menice, vendar v primeru, da kraj ni naveden, velja, da se kot kraj plačila šteje tisti kraj, ki je napisan poleg navedbe imena trasata. V kolikor tudi kraj trasata ni označen, pa je takšna menica brez pravnega učinka. Menica, na kateri je kraj plačila drugačen od kraja poleg trasatovega imena, se imenuje domicilirana menica;

- ime tistega, ki mu je treba plačati oziroma tistega, po čigar odredbi je treba plačati (remitent):

pri menici je lahko menični upnik hkrati trasant, takrat govorimo o menici, trasirani po lastni odredbi. Menica brez označbe remitenta je absolutno neveljavna, po ženevskem pravu pa jo je tudi nemogoče izdati na prinositelja, kar je v angleškem pravu mogoče;

- navedba dneva in kraja izdaje menice:

v primeru, da kraj ni naveden, se smatra tisti kraj, ki je napisan poleg trasantovega podpisa. Če ni označen, menica nima pravnega učinka. Prav tako je brez pravnega učinka menica, ki nima datuma izdaje. Kraj je pomemben z vidika uporaba prava. Po pravu, ki velja v kraju izdaje menice, se presoja pravna veljavnost menice kot formalnega vrednostnega papirja. Drugače pa se učinek posameznih meničnih izjav (akcept, aval, indosament) presoja po pravu, ki velja v kraju, v katerem so take pisne izjave dane. Prav tako se po datumu izdaje menice presoja meničnoppravna sposobnost trasanta kot tudi dospelost z rokom na določen čas od datuma izdaje (Falatov, 1999, str. 52);

- podpis izdajatelja (trasant):

podpis mora biti lastnoročen, ne zadostuje žig, seveda mora biti za pravno osebo podpisnik oseba, ki je po zakonu pooblaščen za zastopanje te pravne osebe. Kumulativna označba več trasantov je dovoljena, alternativna označba več trasantov pa ima za posledico pravno neveljavnost menice. Trasant je regresni menični dolžnik in kot tak odgovarja za akcept in plačilo menice. Svojo odgovornost za akcept lahko izključi, vendar pa odgovornosti za plačilo ne more izključiti.

5.11.4 Nebistveni elementi

Falatov (1999, str. 53 do 55) pojasnjuje vsebinske značilnosti naslednjih klavzul:

- duplikatna klavzula:

služi kot označba izvodov menice in velja v primeru, če je vpisana v menično listino. Izdaja se v primerih, ko je mogoče predvideti, da bi se lahko edini izvod menice pri prevozu izgubil ali uničil. Vsi duplikati imajo enako pravno veljavo, s plačilom ene duplikatne menice pa preneha menična obveza tudi po ostalih duplikatih;

- klavzula po odredbi:

pove, da se menica prenaša z indosiranjem, vendar ta klavzula glede na naravo menice (ordrski vrednosti papir) nima posebnega pomena. Obratno pa nam rekta klavzula (ne po odredbi) pove, da se menica ne more prenašati z indosiranjem, temveč le s civilnopravnim poslom odstopa terjatve (cesijo);

- kritna klavzula:

označena je z besedami »obremenite račun« in se nanaša na pravno razmerje trasanta nasproti trasatu in pojasnjuje kritje, ki ga je trasat prejel za plačilo menice. Zakon o menici tega pravnega razmerja ne ureja;

- valutna klavzula:

izražena je z besedami »vrednost prejeta v blagu«, »vrednost prejeta v gotovini«, se nanaša na pravno razmerje trasanta nasproti remitentu in pojasnjuje zakaj trasant izdaja menico remitentu;

- obvestilna (avizo) klavzula:

namenjena je trasatu in običajno glasi »brez obvestila«, kar pomeni, da trasatu ni treba čakati na trasantovo obvestilo. Kadar je klavzula formulirana »po obvestilu« pa naj trasat menico akceptira ali plača šele po trasantovem obvestilu;

- domicilna klavzula:

označuje kraj plačila menice (domicilirana menica). Samo trasant lahko določi domicil plačila. Običajno glasi »plačilo pri banki...«. Domiciliatu (banki trasata, ki pa ni meničnopravni dolžnik) se s to klavzulo daje nalog, da opravi plačilo menice.

- obrestna klavzula:

označuje obrestno mero, po kateri se menični znesek obrestuje. Zakon o menici jo dovoljuje le pri menicah z dospelostjo na vpogled ali na določen čas po vpogledu (akceptu, protestu). Brez pravnega učinka pa je obrestna klavzula pri menicah z dospelostjo na določen koledarski dan;

- intervencijska klavzula:

označuje osebo, ki naj menico akceptira ali plača v primeru, če bi trasat akceptiranje ali plačilo menice zavrnil. V menico jo lahko vpiše samo trasant ali indosant, ne pa akceptant ali izdajatelj lastne menice. Običajno je zapisana pod trasatovim imenom;

- klavzula brez stroškov, brez protesta:

trasant, indosant ali avalist jo vpišejo in podpišejo. Imetniku menice daje možnost, da brez protesta zaradi neakceptiranja ali neplačila menice uveljavlja regresno pravico pred dospelostjo in ob dospelosti menice. Imetnik menice lahko predlaga neposreden vpis

neakceptiranja ali neplačila menice v protestni register. Akceptant in izdajatelj lastne menice te klavzule ne moreta vpisati v menico;

- predložitvena (prezentacijska) klavzula:

klavzula se običajno glasi »ne predložiti v akcept« . Imetnik menice je pooblaščen, ne pa dolžan, menico predložiti v akceptiranje. Trasant ima možnost, da s to klavzulo prepove predložitev menice v akceptiranje, razen v primeru, ko gre za domicilirano menico ali za menico z dospelostjo na določen čas po akceptu;

- kasatorna klavzula:

služi kot obvestilo, da s plačilom enega duplikata menice ni mogoče uveljavljati plačila po drugih izvodih. Klavzula se glasi »plačajte za to prvo menico, ne pa za ostale menice« ;

- klavzula brez regresa:

pomeni obvestilo indosanta, da z indosiranjem menice izključuje svojo odgovornost za plačilo menice. Klavzula ima poseben pomeni pri forfeiranju menic.

5.11.5 Lastna menica

Lastna menica je enostranska pisna izjava izdajatelja menice (trasanta), s katero se zaveže, da bo ob dospelosti menice v njej navedeni osebi (remitentu) plačal menični znesek. »V praksi se pogosto uporablja kot instrument zavarovanja terjatve (kavcijska menica, depo menica)« (Falatov, 1999, str. 72). Lastna menica je vsebinsko obljuba trasanta, da bo menični znesek plačal. Trasant je glavni dolžnik in ne le regresni dolžnik, kot je to trasat pri trasirani menici. Trasirana menica ima 8 bistvenih elementov, lastna menica pa 7 (nima trasata). Ker pri lastni menici trasat ne nastopa, lastna menica tudi ne pozna akcepta, prav tako pa tudi ne regresa zaradi neakceptiranja. Izdajatelj lastne menice odgovarja na enak način kot akceptant trasirane menice.

5.11.6 Bianco menica

Po svoji vsebini je nepopolna ali bodoča menica, ker ob izdaji še ne vsebuje vseh bistvenih elementov, ki so pogoj za pravno veljavnost menice, vendar je ravno to njena prednost. Minimalni pogoj, ki se zahteva za bianco menico ob izdaji, pa je podpis izdajatelja ali akceptanta menice. Kot instrument zavarovanja terjatev je najbolj razširjena in sicer kot biankomenični akcept, to je menični formular, ki ga je pravilno akceptiral trasat (akceptant) bodoče menične terjatve. Bianco elemente naknadno vpiše menični upnik in sicer na osnovi pooblastila, ki mu hkrati z bianco menico izroči izdajatelj.

5.11.7 Dokumentarna trata

Gre za posebne vrste dokumentarni akreditiv, ki ga praksa pozna v dveh oblikah (Falatov, 1999, str. 56):

- dokumentarni akceptni akreditiv, pri katerem »akreditivna banka pooblašča akreditivnega upravičenca, da ob predložitvi dokumentov trasira menico na akreditivno ali na izplačilno banko, se glasi na fakturni znesek, glede dospelosti pa na tisti rok, ki je v akreditivu označen.« V kolikor so predloženi dokumenti, ki jih zahteva akreditiv, banka takšno menico akceptira in jo izroči upravičencu akreditiva v zameno za dokumente;
- negociacijski akreditiv, pri katerem se »akreditivna banka zaveže, da bo pod pogojem, da so predloženi dokumenti skladni z akreditivom, negociala (plačala brez regresa do trasanta) menico, ki jo bo nanjo trasiral akreditivni upravičenec (banka).«

5.11.8 Menica v anglosaksonskem pravu

Anglosaksonsko pravo pozna dve vrsti menic:

- Bill of Exchange, ki vsebinsko ustreza kontinentalni trasirani menici (trati);
- Promissory Note, ki je vsebinsko podobna kontinentalni lastni ali solo menici, je pa listina, ki vsebuje brezpogojno obljubo izdajatelja, da bo določeni denarni znesek plačal določeni osebi po njeni odredbi oziroma prinositelju. Njeni bistveni elementi so: pisna oblika, brezpogojna obljuba plačila, podpis izdajatelja, določen denarni znesek, navedba upravičenca do plačila.

5.11.9 Menična dejanja

5.11.9.1 Prenos menice

Izjava se z dvema pravnimi instituti in sicer z meničnim indosamentom in civilnopravnim poslom cesije (odstop terjatev). Menica je ordrski vrednostni papir in se prenaša z indosamentom tudi kadar ordrska klavzula (angl. *to the order of*) v sami listini ni navedena. Kadar menica vsebuje klavzulo »ne po odredbi« (rekta klavzulo), pa se prenaša s cesijo.

d) Indosament

Poznamo več vrst indosamentov. Polni indosament navaja ime novega meničnega upnika (indosatarja) skupaj z ordrsko klavzulo in indosatarjevim podpisom »za nas po odredbi...«. Bianco indosament nima navedbe indosatarja, običajno vsebuje samo podpis indosanta, to je dotedanjega meničnega upnika. Indosatar, ki je postal menični upnik na podlagi bianko

indosamenta, menično terjatev lahko prenese na novega meničnega upnika z izročitvijo menice brez lastnega indosamenta ali z bianko ali polnim indosamentom. Naknadni indosament izvršimo takrat, če se menica že po izvršenem protestu zaradi neplačila ali po izteku roka, določenega za protest zaradi neplačila, indosira na tretjo osebo, vendar ima to le pravni učinek cesije (1. odstavek 19. člena ZM). Navedeno je pomembno pri uveljavljanju personalnih ugovorov iz osnovnega posla. Inkaso indosament se izraža s klavzulo »za inkaso«, pri njem se indosatar (poslovna banka meničnega upnika) pojavlja samo kot pooblaščenec indosanta za inkaso. Indosatar za inkaso nastopa nasproti meničnim dolžnikom za račun indosanta in menični dolžniki lahko nasproti njemu uveljavljajo sami tiste ugovore, ki bi jih lahko uveljavljali nasproti indosantu neposredno (17. člen ZM). Zastavni indosament se označi s klavzulo »vrednost v zastavo« in se pojavlja kot instrument zavarovanja plačil. Dajanje menice v zastavo namesto prodaje menične terjatve iz naslova eskontiranja oziroma forfeitiranja, daje meničnemu upniku možnost najetja kratkoročnih kreditov in se uporablja kot instrument za zavarovanje vračila takih kreditov. Zastavni indosatar lahko menico indosira na novega meničnega upnika samo z inkaso indosamentom (18. člen ZM). Rekta indosament vsebuje klavzulo »ne po odredbi« in prepoveduje nadaljne indosiranje menice, prenos na novega meničnega upnika pa je mogoč s cesijo. Indosament na prinositelja se smatra kot bianko indosament (3. odstavek 11. člena ZM).

Indosament ima garantno funkcijo, in sicer vsak indosant, ki prenaša menično terjatev na novega upnika, jamči za akcept in plačilo menice. To jamstvo pa indosant lahko izključi s klavzulo »brez obveze, brez regresa« .

e) Cesija

S cesijo se prenaša tista menična terjatev, ki na menici vsebuje rekta klavzulo »ne po odredbi«. »S cesijo menične terjatve se na cesionarja kot novega meničnega upnika prenaša terjatev samo v tistem obsegu, kot jo je imel cedent nasproti dolžniku ob sklenitvi pogodbe o odstopu terjatve. Menični dolžnik nasproti cesionarju lahko uveljavlja tudi vse subjektivne ugovore, ki bi jih lahko uveljavljal proti cedentu. To je tudi bistvena razlika med cesijo in prenosom terjatve z indosamentom« (Falatov, 1999, str. 61).

5.11.9.2 Akceptiranje menice

Z izdajo trasirane menice trasant (izdajatelj menice) poziva trasata, da le ta ob dospelosti plača menični znesek remitentu (meničnemu upniku). Trasatova pisna izjava na menici »akceptiram, sprejemam«, se imenuje akcept. Trasat z akceptom postane glavni menični dolžnik (akceptant). Akceptant lahko svoj akcept omeji na del meničnega zneska, ne more pa ga pogojevati z izpolnitvijo drugih pogojev (npr. dobavo blaga) (Falatov, 1999, str. 62). Akcept menice ni pogoj za njeno veljavnost in cirkulacijo, razen kadar je menična dospelost označena na določen čas po vpogledu (v tem primeru mora biti menica

predložena v akcept v enem letu od datuma izdaje) in v primeru ko gre za domicilirano menico.

Ko je menica akceptirana, ima menični upnik več možnosti (Falatov, 1999, str. 62): menico ob dospelosti lahko preloži v plačilo, lahko jo uporabi kot instrument plačila in jo indosira v korist svojega upnika, lahko jo uporabi kot kreditni instrument in jo svoji banki predloži v eskont, lahko pa menico uporabi kot instrument zavarovanja plačila, da mu banka odobri kredit in jo zato banki (ali drugemu kreditodajalcu) indosira v zastavo.

5.11.9.3 Menično poroštvo

Menični porok (avalist) s svojo izjavo »per aval, kot porok« prevzema skupaj s trasantom, akceptantom in indosanti solidarno obvezo za plačilo delnega ali celotnega meničnega zneska ob dospelosti. Avalist mora navesti za katerega meničnega dolžnika prevzema menično poroštvo, saj je aval lahko dan za akceptanta, trasanta ali za indosanta. V primeru dvoma velja, da je aval dan za trasanta (4. odstavek 30. člena ZM).

5.11.9.4 Plačilo menice

Ob dospelosti menice lahko menični upnik od glavnega dolžnika (akceptanta) zahteva plačilo meničnega zneska. Pri menici, ki ima dospelost na vpogled, jo je potrebno predložiti v plačilo v roku enega leta od dneva izdaje. Posledica nepravočasne predložitve menice v plačilo je nemožnost uveljavljanja regresnih zahtevkov. V poslovni praksi se menični akcepti tujih kupcev predlagajo v plačilo v skladu s pravili, ki veljajo za inkaso posel in jih zato obravnavam tam. Slovenski izvoznik kot upnik menico z bianko indosamentom indosira na svojo poslovno banko (banko pošiljateljico), ki ji je poveril inkaso posel. Tako se predložitvena banka pojavlja kot nov menični upnik (indosatar po inkaso indosamentu), v posel inkasa vključi inkasno oziroma predložitveno banko po sedežu meničnega dolžnika (kupca), ta banka pa predloži menico meničnemu dolžniku v plačilo in opravi tudi druga menična dejanja, če je za to pooblaščen v inkasnem navodilu (Falatov, 1999, str. 65).

5.11.9.5 Prolongacija menice

To je sporazum, sklenjen pred rokom dospelosti med meničnim upnikom in dolžnikom, na osnovi katerega je dogovorjen kasnejši rok plačila menice. Odloženi rok ne spreminja menične dospelosti, kar pomeni, da je zaradi zavarovanja regresnih zahtevkov kljub odloženemu roku plačila potrebno menico ob dospelosti predložiti v plačilo in po potrebi izvršiti protest zaradi neplačila. Prolongacija se izvede z izdajo nove menice z označbo nove dospelosti (prolongacijska menica) ali pa tako, da se na stari menici poleg označbe dospelosti doda klavzula »prolongirano do...« (Falatov, 1999, str. 66).

5.11.9.6 Menični regres

Akceptant je glavni menični dolžnik, trasant, indosanti in avalisti pa so regresni dolžniki, ki odgovarjajo imetniku menice le pod določenimi pogoji. Po 42. členu ZM »ima imetnik menice regres zoper indosante, trasanta in ostale zavezance: ob dospelosti, če menica ni plačana v celoti ali deloma in pred dospelostjo, če je bil akcept popolnoma ali deloma odklonjen ali če je pred akceptom ali po akceptu uveden stečaj oziroma prisilna likvidacija nad premoženjem trasata ali če trasat ustavi plačila, najsi ta ustavitev ni ugotovljena s sodno odločbo, ali če je ostala izvršba nad njegovim premoženjem brezuspešna ali če je uveden stečaj oziroma prisilna likvidacija nad premoženjem trasanta menice, ki se ne sme predložiti zaradi akceptiranja.«

5.11.9.7 Protest

Protest je v ZM urejen skozi celoten zakon. Protest je pogoj za uveljavljanje regresa. Je javna listina, ki jo izdelata pristojen organ (sodišče, notar) za osebo, zoper katero se izvrši protest. S protestom se ugotovi: da trasat menice ni akceptiral ali je ni akceptiral v celoti, da menični dolžnik menice ob dospelosti ni plačal ali je ni plačal v celoti, da akcept menice ni datiran, da se ni ugodilo trasatovi zahtevi, da se mu menica predloži še enkrat naslednji dan po prvi predložitvi zaradi akceptiranja, da zakonitemu imetniku prepisa menice kljub njegovi zahtevi ni bil izročen izvornik menice. Če protest ni izvršen ali ni izvršen pravočasno ali v pravilni obliki, imetnik menice izgubi pravico regresa nasproti svojim predhodnim meničnim zavezancem (prejudicirana menica).

5.11.9.8 Intervencija

Uporablja se v primerih, ko tretja oseba (intervenient) poseže v menično razmerje in namesto meničnih zavezancev menico akceptira ali plača. Trasant, indosant ali avalist smejo v menici navesti intervenienta. Intervenient je lahko tretja oseba, pa tudi trasat sam, ali katera koli oseba, ki je po menici že zavezana, razen akceptant (54. člen ZM). Intervenient ima regresni zahtevnik nasproti osebi, za katero je plačal in zoper tiste, ki so tej osebi menično odgovorni.

5.11.9.9 Zavarovanje menične terjatve

Mogoče je zavarovanje z zastavno in pridržno pravico. Pri ustanovitvi zastavne pravice daje menični dolžnik meničnemu upniku v zastavo določeno premičnino ali terjatev v zavarovanje menične terjatve. Od tega ločim zastavni indosament, pri katerem imetnik menice daje menico upniku v zastavo kot instrument za zavarovanje neke druge terjatve. Na podlagi posebne pisne izjave meničnega dolžnika se imetnik menice lahko poplača iz zastave, ne da bi moral vložiti tožbo zoper zastavitelja, saj je izjava izvršilni naslov (86. člen ZM).

Imetnik menice, ki je upravičen do menične tožbe ali uveljavljanja regresnega zahtevka, ima pravico pridržati dolžnikov denar, dolžnikove premičnine in njegove vrednostne papirje, ki jih je pridobil po zakoniti poti ali pa z njimi sicer razpolaga (87. člen ZM). Pridržna (retencijska) pravica vsebuje pravico stvar pridržati in pravico poplačati se iz zadržane stvari.

5.11.10 Register menic, protestiranih zaradi neplačila

Register menic, protestiranih zaradi neplačila (v nadaljevanju register), »je enotna centralizirana informatizirana zbirka podatkov, v katero vpiše notar v skladu z zakonom, ki ureja menico, napravljene proteste menic zaradi neplačila, če so menice izdali gospodarski subjekti. Upravlja ga Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve« (v nadaljevanju AJPES), podatki v registru so javni in brezplačno dostopni na spletni strani AJPES (34. in 36. člen ZPreZP-1). »Ta določila se v razmerjih z mednarodnim elementom uporabljajo izključno glede menic, kjer se protest menice zaradi neplačila opravi v Republiki Sloveniji zoper meničnega zavezanca, ki je vpisan v Poslovni register Slovenije« (4. člen ZPreZP-1). Zaradi navedenega je v mednarodni trgovini ob predpostavki, da so izvozniki slovenska podjetja, kupci pa tujci, nerelevanten.

5.12 Ček

Med različnimi plačilnimi instrumenti v poslovnem svetu ima še vedno svoje mesto tudi ček. Prav posebej je ta plačilni instrument priljubljen v anglosaških deželah (večino ameriških in kanadskih pokojnin in rent pristojne ustanove izplačujejo s čeki), zaradi enostavnosti pa plačevanje s čekom uporabljajo po vsem svetu. Je plačilni instrument, ki predpostavlja, da sta se stranki dogovorili za takojšnje plačilo, čeprav ga je v praksi mogoče datirati z bodočim datumom. V nasprotju z menico, kreditna funkcija čeka ni pomembna.

Ček je brezpogojni nalog komitenta svoji banki, da v breme dobroimetja komitenta pri banki, banka plača čekovnemu upravičencu določen denarni znesek. Ček pravno temelji na pogodbi o denarnem depozitu, ki ga ima trasant pri banki. Izdaja čeka je pogojena s tem, da ima trasant pri trasatu kritje, s katerim lahko razpolaga. Tudi če kritja ni, ček velja. Zavarovalna narava čeka je vprašljiva, saj je odvisna od dobroimetja (stanja) dolžnika pri njegovi banki, banka pa nastopa kot izvrševalec naloga in ne kot garant.

Značilnosti čeka kažejo na to, da je ček prosto cirkulacijski, strogo formalen vrednostni papir z majhno vrednostjo zavarovanja plačil. Za njegovo veljavnost so zahtevani določeni bistveni elementi in sicer: označba, da gre za ček, nepogojni nalog za plačilo določene vsote denarja iz trasantovega kritja, ime trasata, kraj plačila, navedbo dneva in kraja izdaje

čeka, podpis izdajatelja (trasanta) (1. člen Zakona o čeku, Ur.l. RS - stari, št. 10/1991, Ur.l. RS/I, št. 17/1991 -ZUDE, Ur.l. RS, št. 13/1993, 66/1993, v nadaljevanju ZČ).

V slovenskih bankah omogočajo plačevanje računa v tujini s čekom in prejemanje plačil iz tujine v obliki čeka. Slovenske banke imajo s tujimi bankami sklenjene poslovne dogovore, ki omogočajo hitro in varno unovčevanje čekov.

5.12.1 Vrste čekov

Glede na remitenta 5. člen ZČ razlikuje med ordrskim čekom (se glasi na prejemnika plačila z dodatkom ali brez dodatka »po odredbi«, kot pravi ordrski papir ga je mogoče prenesti tudi brez ordrske klavzule z indosamentom in izročitvijo), rekta čekom (se glasi na določenega prejemnika plačila s klavzulo »ne po ukazu« ali s podobno oznako, ki je rekta oziroma negativna ordrska klavzula) in čekom na prinosnika (se glasi na prinosnika ali na drugega prejemnika plačila). Poznamo še veliko drugih vrst čekov (izplačilni, blagajniški, certificirani, cirkularni, potovalni, limitirani, poštni, komisijski, dokumentarni, efekti, ček za kredit in druge. Nostro ček je ček, ki ga izstavi domača pravna ali fizična oseba v korist pravne ali fizične osebe v tujini. Na podlagi zahteve plačnika banka izda nostro ček v dogovorjeni valuti. Loro ček je ček, ki ga kot plačilo izstavi tuja pravna ali fizična oseba v korist domače pravne ali fizične osebe – koristnika po čeku.

Potek unovčevanja čeka povzamem iz spletne strani SKB d.d.: »Prejemnik čeka predloži indosiran ček svoji banki na unovčenje. V skladu z običajno bančno prakso in mednarodnimi standardi za čekovno poslovanje banka pošlje ček tuji banki na unovčenje. Potem ko banka prejme kritje, ki ga zagotovi tuja banka, obvesti prejemnika plačila o prispelem nakazilu iz tujine z obvestilom ali izpiskom s transakcijskega računa. Banka obračuna stroške transakcije v skladu z vsakokrat veljavnim cenikom banke. Zaradi časovnega zamika med predložitvijo čeka banki, ki jo opravi koristnik, in odobritvijo čekovnega kritja, ki ga prejme domača banka, kar naredi tuja banka, lahko traja izplačilo dalj časa, poleg tega obstaja možnost, da tuja banka zaračuna dodatne stroške unovčevanja čeka.« (SKB d.d., b.l.).

Na željo komitentov ali kadar ček vsebuje kakšno nepravilnost oziroma je poškodovan, čeke slovenska banka pošlje tuj banki ček s klavzulo "dokončno plačilo". V tem primeru mora upravičenec počakati na kritje nekoliko dlje, tuja banka pa si v večini primerov zaračuna tudi stroške za ročno manipuliranje s čekom. Banke nudijo tudi predčasen odkup postdatiranega čeka (to je ček, ki ga tuji partner izstavi v dobro izvoznika vnaprej). V tem primeru banka s pravico do regresa odkupi terjatev tujega partnerja.

5.12.2 Regres in protest

Ker ne obstaja čekovni akcept, ni protesta zaradi neakceptiranja, zato je čekovni regres mogoč le zaradi neplačila (19. člen ZČ). Neplačilo je lahko zaradi neobstoja kritja na računu trasanta, formalne napake na čeku, trasantovega preklica čeka. Pri menici so mogoči štirje regresi, pri čeku pa samo eden. Pogoj za regres je čekovni protest, za katerega veljajo predpisi o menici, razen glede akceptiranja in protestiranja na podlagi prepisa čeka (Grilc & Juhart, 1996, str. 122).

5.13 Vezani posli

Vezani posli (angl. *countertrade*) so posli, pri katerih izvoznik blaga ali storitev v neko državo ne dobi plačila v denarju, pač pa se blago ali storitve menjajo za drugo blago ali storitve. V literaturi zasledimo tudi pojem kompenzacijski posli (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 296). Ker ti posli nimajo denarnih tokov, so cenejši, zato pa predstavljajo prednost pred posli, ki se plačujejo v denarju.

5.13.1 Oblike

Najpogostejša oblika vezanega posla je pogodba o vzajemnem nakupu oziroma prodaji (angl. *reciprocal sales agreement*). Z njo se prodajalec (izvoznik) zaveže kupiti določeno blago, ki je proizvedeno v kupčevi državi. Poznamo dve obliki: lahko sta oba posla ločena z dvema kupnima pogodbama, lahko pa je nasprotni nakup pogoj za prvotno prodajo. Za izvoznika je vsekakor ugodnejša prva varianta, ker se lahko v primeru nepogojnega temeljnega posla lažje dogovori za dokumentarni akreditiv ali bančno garancijo. S kompenzacijo stranki negotovinsko poravnata svoje terjatve in obveznosti.

Barterski posli so podobni zgornjim, le da gre tu le za eno menjalno pogodbo in ne za dve kupni pogodbi. Tudi tukaj poznamo dve obliki: barter s pravo menjavo brez indikacije vrednosti blaga (300 kg ene surovine za 350 kg druge surovine) ter »valued barter«, kjer je izhodišče vrednost blaga, pri čemer ni potrebno, da sta vrednosti uvoza in izvoza enaki. V mednarodni trgovini se uporablja le druga oblika (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 298). Pri zgoraj opisanih vezanih poslih ima lahko izvoznik težave, ker praviloma ne potrebuje blaga, ki ga mora odkupiti, in mora zanj najti kupca.

Pogodba o povratnem kupu (angl. *buy-back agreement*) je prav tako podvrsta vezanega posla, pri katerem se izvoznik z okvirno pogodbo, v katero vnese klavzulo o povratnem kupu, zaveže, da bo opravil neko delo, namesto plačila pa bo odkupoval sadove tega dela. Klavzule običajno zagotavljajo izvozniku pravico odkupiti blago po ceni, ki jo na določen dan plača prodajalcu tisti odjemalec, ki mu dobavitelj priznava najugodnejši položaj (angl. *most favoured customer tretma*) (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 298).

Med vezane posle lahko uvrstim tudi »offset« pogodbo, s katero se izvoznik (proizvajalec) zaveže, da bo pri proizvodnji izvoznega artikla vgradil tudi surovine ali sestavne dele, ki prihajajo iz države, v katero izvaža. Tovrstni dogovori so uveljavljeni pri proizvodnji vojaške opreme in letal (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 299).

5.14 Faktoring

Factoring (angl. *factoring*) predstavlja bančni posel in je metoda zunanjega financiranja gospodarskih subjektov. V povezavi z zavarovanjem plačil ga obravnavam zato, ker v svoji neregresni obliki v bistvu pomeni način zavarovanja nedospelega plačila. Faktoring je vrsta finančne storitve, ki odstopniku terjatev omogoča financiranje in zavarovanje poslovanja pri prodaji na odprt račun. Podjetja, ki potrebujejo likvidna sredstva pred zapadlostjo terjatev, faktorjem prodajajo svoje nedospele terjatve, ki jih tako, z določenim diskontom, spremenijo v denar. Terjatve so za vsako podjetje pomembna bilančna postavka, lahko pa predstavljajo tudi problem unovčevanja.

»Factoring predstavlja tristrano razmerje, v katerem izvoznik (cedent) s cesijo prenese na faktorja (cesionarja) svoje obstoječe ter bodoče terjatve, ki jih ima do svojih kupcev (cessusov) iz naslova prodaje blaga ali opravljenih storitev.« (Tratnik et al., 2010, str. 399). OZ ureja le odstop terjatve s pogodbo (cesija), ne pa faktoringa, zato so pomembni splošni in pogodbeni pogoji ponudnikov te storitve.

5.14.1 Osnovne funkcije

Osnovne funkcije faktoringa so:

- odkup terjatev;
- prevzem kreditnega tveganja;
- prevzem bonitetnega tveganja;
- financiranje prodaje oz. obratnih sredstev;
- upravljanje in unovčevanje terjatev;
- vodenje dolžniške administracije.

Primarni, temeljni element faktoringa je odkup terjatev, ki jih je klient pridobil v okviru izvrševanja svoje dejavnosti. Praviloma gre za okvirno pogodbo (angl. *master agreement*), s katero klient proda ali odstopi ali se zaveže odstopiti faktorju nedospele, kratkoročne terjatve (angl. *short-term receivables*) do svojih dolžnikov. Lahko odstopi vse terjatve ali pa tiste, ki ustrezajo določenemu kriteriju ali kombinaciji kriterijev (npr. terjatve do določenih dolžnikov, do dolžnikov v določenih državah, do določene skupne višine ipd). Običajno gre za odstop v obliki globalne cesije, ki vključuje obstoječe in bodoče terjatve. Poleg tega se običajno klient zaveže sporočiti dolžniku, naj plača direktno faktorju,

sporočilo ima navadno obliko žiga na fakturi. Faktorju pripada provizija v višini enega do dveh odstotkov vrednosti terjatve (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 400).

5.14.2 Pravi in nepravi

Pravi faktoring združuje vse osnovne funkcije faktoringa. Bistven je prevzem bonitetnega tveganja in običajno je, da se o prenosu terjatev obvesti dolžnika, torej je cesija indiskretna. Klient se s pogodbo zaveže, da bo svoje dolžnike obvestil o odstopu terjatev in spremembo upnika. Pri pravem faktoringu trpi tveganje neplačila dolžnika faktor in temu primerna je tudi cena. Obstaja možnost nepravlega (tihega, prikritega) faktoringa, kjer dolžnik ni vključen v proces faktoringa, zato odpade prevzem bonitetnega tveganja. Gre za prikrito razmerje med klientom in faktorjem, ki temelji na fiduciarnem odstopu terjatve. Klient prejme plačilo v lastnem imenu, vendar za faktorjev račun in sicer praviloma na poseben bančni račun, do katerega ima dostop faktor. Faktor v primeru neplačila dolžnika lahko zahteva regres od klienta. Klient sicer dobi plačilo, vendar ob neuspešnem poplačilu faktorja, vrne prejeti znesek, faktor pa mora prej prenesene terjatve prenesti nazaj klientu. Pri tej obliki faktoringa ni bistvo faktorjeve obveznosti v izterjavi dolga, ampak v kreditu, ki ga nudi (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 403). Pri nepravem faktoringu gre v bistvu za kreditno oziroma posojilno razmerje, ki z vidika obravnavane teme te naloge ni zanimivo. Po izkušnjah ponudnikov faktoringa v Sloveniji je rezultat bistveno boljši, če je dolžnik seznanjen z odstopom terjatve. Tudi z vidika zavarovanja plačil je pravi faktoring primernejša oblika, zato ga obravnavam v nadaljevanju.

5.14.3 Enkratni in večkratni odstop terjatev

Podjetje se lahko dogovori za faktoring posamične terjatve ali večkratni (angl. *revolving*) odstop bodočih terjatev. V prvem primeru gre za cesijo, kar obrazložim v nadaljevanju. Druga oblika je namenjen podjetjem, ki imajo stalne dobave za posamezne stranke z dobro boniteto, z odlogom plačila do največ 180 dni. Pogodba o faktoringu je sklenjena na letni ravni, zaradi česar je mogoče prejeti plačilo za račune v zelo kratkem času. Faktoring praviloma imenujemo odkupovanje nezapadlih terjatev v nekem daljšem obdobju, ki praviloma ni krajše od enega leta.

5.14.4 Značilnosti v mednarodni trgovini

Bistvo mednarodnega faktoringa je v tem, da faktor prevzame izterjavo terjatev do tujih dolžnikov oziroma se faktorjev klient in njegov dolžnik nahajata v različnih državah. Klient (izvoznik) prevzame dobavo blaga in izročitev dokumentov v skladu s pogodbo, finančni del pa prevzame faktor. Lokacija faktorja ni pomembna. Nahaja se lahko v isti državi kot dobavitelj, kot odjemalec ali v tretji državi. Za mednarodni faktoring pa ne gre, če sta prodajalec in kupec v isti državi, medtem ko je faktor v neki drugi državi (Tratnik & Ferčič, 2002, str 404).

Na strani faktorja lahko nastopa več subjektov. Glede na to kdo terjatev izterja (isti faktor, ki prevzame terjatev od klienta ali drug) razlikujemo med direktnim in indirektnim faktoringom. Pri indirektnem faktoringu dalje razlikujemo med sistemom dveh faktorjev in sistemom enega faktorja in pol.

Potek mednarodnega faktoringa: podjetje proda storitev ali izdelek ter izstavi račun, nato pripravi seznam terjatev – kupcev, ki so zanimivi za odprodajo. Slovensko podjetje pripravi za odprodajo seznam tujih kupcev (izvozni faktoring), tuje podjetje pa seznam slovenskih kupcev (uvozni faktoring). Ponudnik faktoringa pripravi ponudbo in pogodbeno dokumentacijo, terjatve nato podjetje odstopi prevzemniku, t.j. ponudniku faktoringa, izvede se financiranje z rezervacijo sredstev. Kupec nato poravna obveznost prevzemniku terjatve na valuto faktur v celoti, prevzemnik terjatve pa naredi poračun, vezan na rezervacijo sredstev.

Pri indirektnem faktoringu plača dolžnik terjatev uvoznemu faktorju v svoji domači državi, ta pa potem plača naprej izvoznemu faktorju v prodajalčevi državi. Prednost te oblike je, da oba faktorja poslujeta z izvozniki v domači državi, ki jih lahko dobro poznata, zato imata manjša poslovna tveganja (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 404).

Pri direktnem faktoringu so udeleženi trije subjekti: klient, en faktor in dolžnik. Faktor se lahko nahaja v isti državi kot klient (direktni izvozni faktoring) ali pa v isti državi kot dolžnik (direktni uvozni faktoring). Faktor, ki prevzame dolg, stopi v direktno pravno razmerje s tujim dolžnikom (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 404).

Glavne prednosti mednarodnega faktoringa:

- povečanje likvidnosti;
- pridobivanje in spremljanje bonitetnih ocen kupcev doma in v tujini;
- zmanjšanje stroškov upravljanja terjatve ali izterjave;
- povečana konkurenčnost na področju plačilnih pogojev.

5.14.5 Cesija in razlikovanje s faktoringom

Odstop terjatev s pogodbo (cesijo) ureja 417. in naslednji členi OZ: »Upnik (cedent) s pogodbo, ki jo sklene s kom tretjim (cesionar ali nov upnik), prenese nanj svojo terjatev, razen tiste terjatve, katerih prenos je z zakonom prepovedan, kot tudi tiste, ki so povezane z osebnostjo upnika ali njihova narava nasprotuje prenosu na drugega.«. O odstopu terjatve mora upnik obvestiti svojega dolžnika, da ta lahko poravna obveznost cesionarju (419. člen OZ). V praksi se pogodbe o cesiji običajno sklepajo z regresom, kar pomeni, da v primeru, če dolžnik ne poravna svoje obveznosti, se terjatev prenese nazaj na odstopnika, cesionar pa ima regresni zahtevk nasproti cedentu. Cesija se običajno dogovori za posamično terjatev ali za več terjatev po več izdanih računih do istega dolžnika. Faktoring ima vse

elemente cesije, vendar je njena nadgraditev oziroma razširitev, posebej po obsegu posla. Faktoring praviloma ni enkraten, pač pa dolgoročen posel, ki se izvaja kot stalen odkup terjatev od določenega upnika in to za različne kupce, zato je poleg samega posla odkupa zraven še redno spremljanje bonitet dolžnikov in vodenje dolžniške administracije. Pogodba o faktoringu je take vrste pogodba o odstopu terjatev, ki je dolgoročna (E-Računovodstvo, 2016).

V Sloveniji nudi odstop terjatev tudi Banka Koper, ki je uvedla produkt »Iz(i)voz« - enostaven izvoz, ki je plod sodelovanja z matično banko Intesa Sanpaolo. Banki izvoznik odstopi svoje terjatve do kupcev in si takšen način zagotovi kritje računov v primeru insolventnosti dolžnika. Terjatve Banka Koper odstopi brez regresne pravice. Podlaga za odstop so veljavni računi z rokom plačila največ do 150 dni. Takšno zavarovanje ne pokriva deželnega tveganja, tveganja zaradi napačnih dobav ali napačne izvedbe posla ali pobota medsebojnih terjatev. Sodelovanje z banko poteka tako, da izvoznik podpiše pogodbo o množičnem odstopu kratkoročnih terjatev do dolžnikov iz tujine, s katero so dogovorjeni ekonomski pogoji, obojestranske obveznosti in pravice iz naslova odstopa terjatev. Banki nato izvoznik posreduje seznam tujih dolžnikov, da banka pripravi oceno tveganja posameznega dolžnika. Za posameznega dolžnika se na podlagi predvidenega letnega prometa in povprečnega roka zapadlosti računov izvoznik z banko dogovori o limitu tveganja brez regresne pravice. Banki nato izvoznik odstopi vse izdane račune (sedanje in bodoče terjatve) odstopljenih dolžnikov od datuma potrditve limita tveganja. Terjatve se odstopijo brez regresne pravice, če so v okviru odobrenega limita tveganja in z rokom zapadlosti do 150 dni. Za terjatve, odstopljene brez regresne pravice, lahko izvoznik zaprosi za predčasno plačilo. Znesek fakture banka zniža za diskont in predvidene stroške ter znesek kupnine takoj nakaže na izvoznikov transakcijski račun. S strani banke je izvoznik pooblaščen za spremljanje plačil odstopljenih terjatev v svojem imenu, vendar za račun banke. Plačila izvoznik prejema na svoj transakcijski račun ter o morebitnih neplačilih obvesti banko v roku 30 dni od zapadlosti fakture. Takrat banka sproži postopek ugotavljanja upravičenosti do plačila odstopljenih terjatev (Banka Koper d.d., 2016, str. 2).

5.14.6 Odkup terjatev po akreditivu

Izvoznik lahko zahteva od svojega kupca, da v tujini odpre akreditiv z odloženim rokom plačila in mu na ta način zagotovi zavarovanje za svoje dolgove. Ko se pri izvozniku pojavi potreba po financiranju posla, pa lahko le ta banki proda terjatev iz naslova tega akreditiva.

Ko prodajalec izpolni pogoje, ki so dogovorjeni z akreditivom, mu banka izplača diskontirano vrednost terjatve, zmanjšano za stroške odkupa. Odkup terjatve po akreditivu je vedno brez regresne pravice, saj je že sam akreditiv zadostno jamstvo banke, da bo plačala. Podjetje s prodajo terjatev iz akreditiva zagotavlja likvidnost, financira nadaljnje poslovanje ter odpravlja tveganje neplačil svojih kupcev.

»Instrument je še zlasti primeren za manjša in srednje velika hitro rastoča podjetja, pa tudi za podjetja, ki aktivno upravljajo s tveganji posameznih kupcev, saj omogoča večjo prodajo obstoječim kupcem brez preseganja limitov oz. dovoljene izpostavljenosti do kupca« (NLB d.d., 2016a).

»Z odkupom terjatev po akreditivu si lahko izvoznik poleg zavarovanja komercialnega tveganja (tveganja neplačila) zagotovi cenejši vir financiranja oziroma nižji strošek odkupa terjatev, hkrati pa zmanjša izpostavljenost do določenega kupca, trga ali banke, saj slovenska banka prevzema tveganje plačila kupčeve banke, ki ima v večini primerov boljšo boniteto kot kupec« (NLB d.d., 2016a).

5.15 Forfaiting

Forfaiting je nakup srednjeročne ali dolgoročne nedospele terjatve, dokumentirane z menico ali drugim vrednostnim papirjem, pri kateri se kupec (forfaiter, praviloma banka) odpove regresnemu za primer neizterljivosti terjatve napram prodajalcu (forfaitistu, praviloma trgovec ali proizvajalec oziroma izvoznik). Specializirane finančne ustanove, ki se ukvarjajo s forfaitingom, prevzamejo z odkupom terjatev komercialno in nekomercialno tveganje.

Ekonomski interes forfaitista je v tem, da dobi takojšnje gotovinsko plačilo za nedospele terjatve. Forfaiting ima dva temeljna cilja: forfaitist (izvoznik) spremeni svojo dolgoročno terjatev v likvidna sredstva ali prevzame tveganje neplačila na forfaiterja (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 411).

V praksi bo forfaiter odkupil le tiste terjatve, ki so garantirane s strani renomirane banke (garancija v obliki avala na vrednostnem papirju ali v obliki nepogojne in abstraktne bančne garancije). Če je tako, kljub odpovedi regresnem zahtevku, praviloma forfaiter ne nosi kreditnega tveganja (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 411).

5.15.1 Značilnosti v mednarodni trgovini

Forfaiting izvoznika osvobodi številnih finančnih in pravnih operacij, ki bi jih moral opraviti za uspešno izterjavo terjatve. Obenem pa izvozniku odvzame še skrb za financiranje njegovih bodočih poslov. V primerjavi z drugimi oblikami financiranja ima forfaiting za izvoznika naslednje prednosti (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 411):

- zavaruje svoja plačila s tem, ko z izvedbo posla pride do plačila za svoje terjatve;
- zmanjša svoja finančna tveganja in je zato pripravljen kreditirati kupca, ki ga sicer ne bi;
- mogoče je financirati celotno vrednost dobave;

- ni valutnih tveganj;
- nadzor nad kreditom in inkasom kredita se prevali na drugega (forfajterja);
- stroški obrestnih tveganj so zanemarljivi;
- politična in transferna tveganja prevali na drugega (forfajterja);
- kreditni posli postanejo gotovinski posli, kar izboljša likvidnost;
- za izvedbo posla je potreben kratek čas, dokumentacija je preprosta.

V mednarodni trgovini se forfaiting uporablja predvsem pri prodaji strojev in drugih ekonomskih dobrin, ki imajo visoko vrednost in kjer se stranki dogovorita za plačilo v več obrokih. Transakcija navadno poteka tako: tuji kupec se zaveže, da bo plačal kupnino s šestimi menicami in sicer tako, da bo menice izročil izvozniku v naslednjih treh letih, v polletnih presledkih. Menice morajo biti avalirane s strani banke v kupčevi državi. Ko izvoznik (forfaitist) menice prejme, jih proda banki v svoji domači državi (forfajterju) (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 412).

Pogodbe o forfaitingu v v mednarodnem pravu niso posebej pravno urejene, zato so relevantni splošni pogoji poslovanja bank, ki se ukvarjajo s forfaitingom. Sicer pa se uporabljajo pravila tistega pravnega reda, kateremu je podvržena pogodba v skladu s pravili mednarodnega zasebnega prava. Najprej se bo uporabilo pravo, ki sta ga stranki določili v pogodbi oziroma pravo forfajterjevih splošnih pogojev. Ne glede na klavzulo o izbiri prava je potrebno upoštevati kogentne (zavezujoče) predpise nacionalnih pravnih redov glede veljavnosti in učinkov cesije. Če stranki prava ne bosta izbrali, kolizijsko pravo napotuje na uporabo prava države, kjer ima sedež stranka, ki opravi karakteristično izpolnitev. Tako faktoring kot tudi forfaiting nista navadni cesiji, saj forfajter terjatev ne le odkupi, pač pa forfaitista tudi kreditira in nosi kreditno tveganje, zato je potrebno forfajterja šteti za stranko, ki opravi karakteristično izpolnitev in posledično uporabiti pravo države, kjer ima svoj sedež forfajter (kupec terjatve) (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 414).

Včasih forfaiting zamenjujejo s poslom faktoringa. Slednji se uporablja za kratkoročno financiranje (ponavadi za potrošno blago), forfaiting pa za srednjeročno ali dolgoročno financiranje (investicijsko financiranje). Pri faktoringu gre za prenos terjatev na krajši rok, pri forfaitingu pa za daljše obdobje in za prvovrstne terjatve. Pri faktoringu gre za prenos terjatev proizvajalca, pri čemer še ne vemo natančno, kakšna bo celotna količina in vrednost izdelkov, pri forfaitingu pa je celotna vrednost znana in izvoznik prenese na forfajterja samo konkretno ugotovljeni znesek terjatev (Zbašnik, 2001, str. 203).

5.16 Netting

Netting je postopek medsebojnega pogodbenega pobotanja obveznosti, tako da se plačila med strankama ne izvršijo v bruto ampak v neto znesku (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 419). Gre za pobotanje terjatev, kjer znesek, ki ga ena stranka na koncu plača drugi, predstavlja

preostali saldo. Netting je pravna konstrukcija, s katero se lahko zmanjšajo predvsem kreditna tveganja, saj se zmanjša znesek, ki ga je stranka dolžna plačati, kar zmanjšuje tveganje nesolventnosti. Zmanjšanje obveznosti pomeni tudi, da se lahko upnik zadovolji z manjšim zavarovanjem za svojo znižano terjatev. Netting rezultira tudi v zmanjšanju transakcijskih stroškov in zahteva manj administracije (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 420).

Tratnik in Ferčič (2002, str. 420) pojasnjujeta, da je eden od motivov za netting tudi ta, da stečajno pravo več držav omogoča stečajnim upraviteljem pravico, da zahtevajo izpolnitev tistih obveznosti, ki so za stečajno maso ugodne in da sam ne izpolni tistih obveznosti, ki so neugodne (angl. *cherry picking*). Namen je povečanje stečajne mase, iz katere lahko izplača plače delavcem, nasprotna stranka pa ima v takem primeru le zahtevek za povrnitev škode, ki v stečaju nima posebnega pomena. V mednarodni praksi se skuša »cherry picking« preprečiti s konstrukcijo posebnih okvirnih pogodb (angl. *master agreements*).

5.16.1 Vrste

Finančna praksa pozna več vrst nettinga:

- »settlement netting« se uporablja pri navadnih denarnih terjatvah, v trgovini s surovinami, pri valutnih terminskih poslih, pri poslih z vrednostnimi papirji. Namen je zmanjšanje plačilnega tveganja in znižanje transakcijskih stroškov, pa tudi zmanjšanje tveganja neizpolnitve s strani nasprotne stranke v primerih, ko je stranka svojo obveznost že izpolnila oziroma izpolnitve ne more več blokirati. »Settlement netting« je lahko problematičen v primeru stečaja z vidika oškodovanja upnikov. Nacionalno pravo, v katerega pravni pristojnosti je stečaj, lahko pobotanje šteje za nedopustno in tako lahko pride do izpodbijanja. Izpodbojne so samo tiste terjatve, ki so zapadle po uvedbi stečajnega postopka (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 422);
- »close out netting« je navadno okvirna pogodba, s katero se stranki dogovorita, da določene pogodbe med strankama prenehajo veljati, v primeru, da nastopijo določene okoliščine (npr. zamuda ene stranke, uvedba prisilne poravnave ali stečaja). Okvirna pogodba določa formulo, po kateri se izračuna škoda zaradi predčasnega prenehanja pogodbe. Terjatve iz tega računa se medsebojno pobotajo, tako da ostane le en znesek, ki ga je dolžna plačati ena od strank. Cilj te vrste nettinga je zmanjšanje stečajnega tveganja, to je, da bo nasprotna stranka še pred zapadlostjo obveznosti postala insolventna. Tudi pogodba o »close out nettingu« lahko v primeru stečaja pride v konflikt s predpisi nacionalnega pravnega reda in je zaradi tega lahko izpodbojna zaradi nedopustnega favoriziranja enega od upnikov (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 424). Pri mednarodnih pogodbah je zato ključno, da se glede določanja vrednosti obveznosti pobotanja uskladijo z zahtevami pravnih redov, ki so s pogodbo najbolj povezani. To sta domača pravna reda obeh strank in eventualno še pravni redi tistih držav, kjer naj bi

pogodbene klavzule učinkovale. Kolizijsko pravo večine zakonodaj na področju insolvenčnega prava ne dopušča izbire prava (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 425);

- »multibranch close out netting« so pogodbe, ki se sklepajo med posameznimi poslovalnicami dveh gospodarskih subjektov. Problem lahko nastane kadar se poslovalnice in sedež družbe nahajajo v različnih državah. Ponekod velja teritorialno, drugje univerzalno načelo. Stečajni upravitelj v državi, kjer velja teritorialno načelo, bo skušal lokalno premoženje razdeliti med domače upnike te podružnice. Takšno ravnanje se imenuje »ring fencing« (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 426);
- »multilateralni netting« je saldiranje dolgov in terjatev med več kot dvema strankama, na primer znotraj koncernov, med bankami, pa tudi med samostojnimi subjekti. Gre za večstranski pobot, ki ga obravnavam v nadaljevanju.

5.16.2 Večstranski pobot

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 57/2012, 26/2014, v nadaljevanju ZPreZP-1) je že leta 2011 uvedel »večstranski pobot kot način prenehanja neposredno in posredno vzajemnih denarnih obveznosti, ki se izvaja na podlagi pogodbe o opravljanju večstranskega pobota« (15. člen ZPreZP-1). »Denarne obveznosti dolžnikov, ki prenehajo z večstranskim pobotom, prenehajo v trenutku izvedbe večstranskega pobota« (16. člen ZPreZP-1).

»S pogodbo o opravljanju večstranskega pobota se upravljavci zavežejo, da bodo v skladu s tem zakonom izvedli večstranski pobot, dolžnik pa, da bo za uspešno izveden večstranski pobot plačal dogovorjeno nadomestilo. Če v pogodbi o opravljanju večstranskega pobota ni navedeno, da je sklenjena le za posamezen krog večstranskega pobota, velja do odpovedi« (17. člen ZPreZP-1). »V večstranski pobot se lahko prijavi tudi nedospela denarna obveznost, če se upnik in dolžnik o tem pisno dogovorita« (18. člen ZPreZP-1).

Večstranski pobot se sicer opravlja že v fazi poravnavanja ali izterjave obveznosti in ne v fazi sklepanja poslov, zato ne moremo govoriti o zavarovanju plačila. Nedvomno pa je pomemben vidik ta, da lahko njegova uporaba zmanjša zadolženost gospodarskih subjektov in posledično možnost uporabe drugih instrumentov, ki so prvenstveno namenjeni zavarovanju plačil.

5.17 Zbirni pregled prednosti in slabosti posameznih instrumentov

V Tabeli 6 prikažem bistvene prednosti oziroma primernost posameznega instrumenta, pomanjkljivosti, tveganje in stroške. Prikaz je splošen in prostorsko ter vsebinsko okrnjen ter kaže moj pogled na posamezen instrument zavarovanja plačila. Prav tako so stroški le

ocenjeni ali nakazani, saj je v večini primerov glede na vrsto spremenljivk nemogoče podati točno oceno.

Tabela 6: Prednosti, slabosti, tveganje in stroški posameznega instrumenta

ZAP. ŠT.	INSTRUMENT	KDAJ DA (PREDNOSTI)	KDAJ NE (SLABOSTI)	TVEGANJE	STROŠKOVNI VIDIK
1.	AVANS	Veliko deželno tveganje. Kupci s slabo boniteto. Nepoznani kupci, kjer bonitete ni mogoče preveriti. Personalizirani izdelki ali izdelki po naročilu.	Prodajalec zaradi zahteve po avansu ne realizira prodaje.	Nosi samo kupec.	Najugodnejši za prodajalca, kupec kreditira prodajalca.
2.	PRODAJA NA ODPRT RAČUN	Ni deželnega tveganja in kupci z dobro boniteto ali dodatno zavarovanje (zavarovanje terjatev, jamstveno zavarovanje, lastninski pridržek na blagu...).	Prodajalec dvomi v plačilno disciplino, ne pozna kupca in ni podanih pogojev iz predhodnega stolpca.	Nosi samo prodajalec.	Najugodnejši za kupca, še posebej pri daljših plačilnih rokih, saj ga prodajalec lahko kreditira še v času, ko kupec blago že proda naprej.
3.	LASTNINSKI PRIDRŽEK NA BLAGU	Kadar gre za nepokvarljivo blago oz. premičnine, ki jih podjetje lahko proda drugemu kupcu.	Instrument nima pravne veljave v kupčevi državi (npr. Luksemburg, Belgija). Nepremičnine, ladje, letala.	Namen instituta je varovanje položaja prodajalca. Nosita tako prodajalec (sodni postopki: tožba) kot kupec.	Brezplačno, dogovorjeno z osnovno pogodbo med strankama. V primeru, da stranki želita učinke nasproti kupčevim upnikom mora biti podpis kupca na pogodbi z lastn. pridržkom notarsko overjen pred kupčevim stečajem.
4.	ZAVAROVANJE TERJATEV	Podjetje ima le nekaj večjih kupcev. Podjetje širi prodajo na nepoznane trge. Podjetje deluje v panogi z nizko profitno stopnjo.	Podjetje posluje s kupci, ki jih zavarovalnica ne zavaruje zaradi slabe bonitete.	Nosi zavarovalnica proti plačilu premije.	Premija odvisna od več dejavnikov. Povprečna premija 0,3 % fakturirane realizacije (PKZ). Samopridržek. Lahko izboljša pogoje kreditiranja pri bankah.
5.	JAMSTVENO (KAVCLJSKO) ZAVAROVANJE	Teoretično pri vsakršnem poslu, vendar ponudba zavarovalnic le tipska in daje prednost storitvenim garancijam.	Prodajalec želi zavarovanje, ki ne omogoča ugovorov kupca in želi hitro izpolnitev obveznosti.	Tveganje nosi zavarovalnica proti plačilu premije (solidarno s kupcem). Akcesornost zavarovanja (odvisnost od glavnega posla!).	Premija odvisna od več dejavnikov (ocena kreditne sposobnosti kupca). Samopridržek.
6.	ODSTOP TERJATEV V ZAVAROVANJE	Kadar ima kupec terjatve do dolžnikov z dobro boniteto in ni zavezan k neodstopu le teh.	Kadar ima kupec slabe terjatve.	Plačilna nesposobnost cedentovega dolžnika. Če zavarovana terjatev ob zapadlosti ni plačana, se lahko cesionar poplača iz odstopljene terjatve.	Naznanitev dolžniku se praviloma ne opravi (posel je diskreten), zato do nastopa neplačila zavarovane terjatve (razveznega pogoja) ni stroškov.

se nadaljuje

Tabela 6: Prednosti, slabosti, tveganje in stroški posameznega instrumenta (nad.)

ZAP. ŠT.	INSTRUMENT	KDAJ DA (PREDNOSTI)	KDAJ NE (SLABOSTI)	TVEGANJE	STROŠKOVNI VIDIK
7.	DOKUMENTARNI INKASO	Pri denarnih obveznostih. Kadar stranki potrebujeta tretjo osebo (banko) za hrambo dokumentov in izročitev kupcu proti njegovemu plačilu.	Kadar se stranki ne poznata in obstaja možnost, da kupec dokumentov ne bi odkupil, ker nimajo vrednosti za kupca ali kupec v resnici ne potrebuje naročenega blaga.	Naročitelj je prodajalec, ki nosi tveganje neodkupa dokumentov. Večje tveganje za prodajalca kot pri dokumentarnem akreditivu.	0,3 % od vrednosti faktur, minimalno 60 EUR na stranko (NLB d.d.).
8.	DOKUMENTARNI AKREDITIV	Pri denarnih obveznostih. Kadar stranki želita tretjo osebo (banko), da preveri dokumente in kot garant jamči za plačilo po akreditivu.	Kadar gre za majhne vrednosti.	Prodajalec je zavarovan, ker akreditivni znesek uveljavlja od banke in ne od kupca. Akreditivno razmerje je ločeno od temeljnega posla, ugovori niso mogoči. Je abstraktne narave.	Za kupca je dražji (ima rezervirana sredstva ali okvirni kredit pri banki). Cca. 0,4% od vrednosti faktur, minimalno 100 EUR na stranko (izvozni akreditiv) (NLB d.d.).
9.	BANČNA PLAČILNA OBVEZA	Pri denarnih obveznostih. Kadar prodajalec kupcu zaupa brez da mu dostavi fizične dokumente o blagu.	Za pogodbeni stranki, ki prvič sodelujeta in se še ne poznata.	Tveganje je za kupca večje kot pri vseh ostalih bančnih instrumentih (posluje se brez dokumentov, le izjava prodajalca, da je izpolnil svojo obveznost).	Cca. 0,1 % odpiranje BPO, dodatno zagotovitev kritja (NLB d.d.).
10.	POROŠTVO	Dobra boniteta poroka. Solidarno poroštvo. Pri denarnih in nedenarnih obveznostih.	Kadar je velika možnost uveljavljanja ugovorov iz temeljnega posla. Kadar ima porok slabo boniteto ali je pričakovati, da se bo njegova plačilna sposobnost poslabšala.	Tveganje za prodajalca v primeru slabe plačilne sposobnosti v času dospetja obveznosti. Akcesornost poroštva (odvisnost od glavnega posla). Porok lahko uveljavlja vse ugovore kot jih ima dolžnik.	Brezplačno v razmerju prodajalec – kupec.
11.	PATRONATSKA IZJAVA	Kadar patron uživa izjemen ugled in lahko zato prodajalec pričakuje, da bo izpolnil moralno obveznost.	Kadar družbi nista povezani obstaja večje tveganje neizpolnitve patronske obveze.	Niso iztožljive. Pomenijo le moralno (častno) zavezo.	Brezplačno v razmerju prodajalec – kupec.
12.	BANČNA GARANCIJA	Pri denarnih in nedenarnih obveznostih. Pri investicijskih poslih. Izjemno učinkovito sredstvo zavarovanje plačila ne glede na vrsto posla, če jo da prvovrstna banka.	Kadar je mogoče učinek zavarovanja plačila doseči z bolj enostavnimi in cenejšimi instrumenti, v odvisnosti od tega, kakšno tveganje je stranka pripravljena prevzeti. Kadar se mudi z odobritvijo (daljši čas za odobritev). Za nekomitente.	Prodajalec ne tvega. Brezpogojna. Neodvisna (abstraktna do glavnega posla). Kupec nima možnosti ugovorov iz temeljnega posla. Kupec nosi tveganje »unfair calling-a«.	Med najdražjimi instituti, stroški so odvisni od več dejavnikov (ocena kreditne sposobnosti kupca). Odobrava se podobno kot posojilo.

se nadaljuje

Tabela 6: Prednosti, slabosti, tveganje in stroški posameznega instrumenta (nad.)

ZAP. ŠT.	INSTRUMENT	KDAJ DA (PREDNOSTI)	KDAJ NE (SLABOSTI)	TVEGANJE	STROŠKOVNI VIDIK
13.	MENICA	Kadar prodajalec želi hkrati sredstvo zavarovanja (lahka izterjava), kupec želi kreditno sredstvo (plačilo ob dospelosti) in plačilno sredstvo, ki ima cirkulacijsko sposobnost.	Če stranki nista vešči meničnih pravil (če protest ni opravljen v roku, upnik izgubi pravico do meničnega regresa – prejudicirana menica).	Ima abstraktno naravo (iz nje ni razviden temeljni posel), zato tudi niso mogoči ugovori iz tega posla, razen med trasantom in remitentom.	Stroški izvršilnega postopka, menica je izvršilni naslov (verodostojna listina).
14.	ČEK	Kadar si stranki zaupata. Kadar se stranki dogovorita za takojšnje plačilo ali krajši odlog (postdatiran ček) in je to ustaljen način njunega poslovanja.	Kadar obstaja možnost, da kupec ne bo imel kritja pri banki izdajateljici čeka. Kadar prodajalec potrebuje sredstva prej kot v 1 mesecu po zapadlosti obveznosti (dospetja čeka).	Prodajalec tvega, da na bančnem računu kupca ne bo dovolj sredstev za unovčitev čeka. Pot unovčevanja je relativno dolga (najmanj 2 tedna za tujino).	Najmanj 0,2% od vrednosti čeka ali najmanj 14,5 EUR na enoto čeka (A banka). Dodatni stroški tujih bank. Slovenske banke pošiljajo čeke v inkaso. »se nadaljuje«
15.	VEZANI POSLI	Zaradi vzajemnega interesa obeh strank uporabni pri vseh vrstah poslov.	Kadar sta stranki samo v vlogi prodajalca ali kupca brez težnje po nasprotnem poslu.	Tveganju sta izpostavljeni obe stranki enakovredno, tista, ki realizira več prodaje, za pozitivno razliko še bolj.	Brezplačni, ker praviloma nimajo denarnih tokov.
16.	FAKTORING	Kadar prodajalec potrebuje likvidna sredstva pred zapadlostjo računov ali ga skrbi, da kupci po zapadlosti ne bodo plačali. Namenjen kratkoročnemu financiranju.	Kadar lahko strošek diskonta prodajalec ponudi kupcu v obliki boljših pogojev za takojšnje plačilo.	Faktor prevzame izterjavo in bonitetno tveganje (pravi faktoring: brezregresna oblika). Pri regresni obliki (nepravi faktoring) tveganje, da kupec ne bo plačal in bo faktor uveljavljal regres proti klientu.	Dogovorjen % od vrednosti računov.
17.	FORFAITING	Prodajalec želi eliminirati valutna tveganja. Prodajalec potrebuje likvidna sredstva za nedospele terjatve, zavarovane z menico ali drugim vrednostnim papirjem in hkrati zavaruje plačila teh terjatev. Za srednje ali dolgoročno financiranje.	Terjatve brez garancije prvovrstne banke ali brez prvovrstnega garanta.	Fortfajter prevzame komercialno in nekomercialno tveganje, brezregresno.	Dogovorjen % od vrednosti posla, odvisno od tveganja, ki ga forfajter prevzame.
18.	NETTING	Kadar sta obe stranki istočasno kupec in prodajalec.	Kadar sta stranki samo v vlogi prodajalca ali kupca brez nasprotnega posla.	Zmanjša plačilno tveganje in tveganje neizpolnitve ter zadolženost. Stranki ena proti drugi zmanjšata kreditno tveganje ali zahtevata manjše zavarovanje le za preostali saldo.	Nizki transakcijski stroški in manj administracije.

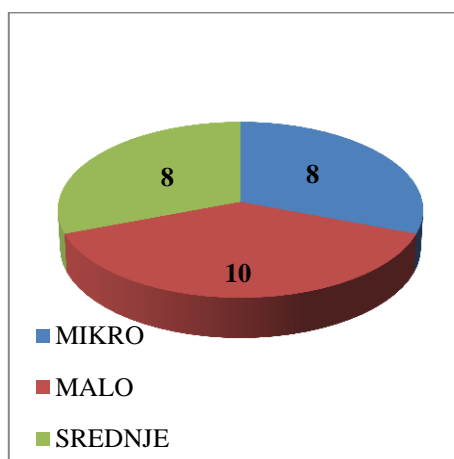
6 RAZISKAVA

6.1 Opis podjetij in metodologija

V raziskavo vključim 30 podjetij, v katerih opravi poglobljene intervjuje na temo upravljanja s tveganji neplačil. Od 30 podjetij, v tem poglavju razčlenjeni del za potrebe statistične analize, opravi v 26 podjetjih, ker 4 ne izpolnjujejo enega od potrebnih pogojev, bodisi velikost podjetja (mikro, majhno, srednje), bodisi v letu 2015 niso izvažala. Že po nekaj opravljenih intervjujih ugotovim, da imajo podjetja upravljanje s tveganji neplačil urejeno vsak na svoj način, prav tako je bilo poznavanje instrumentov za zavarovanje plačil, še bolj pa njihova uporaba, zelo različna. Da dobim primerljive podatke, se držim določenih enotnih vprašanj, katerih statistično obdelavo v nadaljevanju dopolnim z izsledki poglobljenih intervjujev.

Po velikosti se podjetja iz raziskave razvrstijo takole: 30,8 % mikro podjetja (8 podjetij), 38,4 % majhna podjetja (10 podjetij), 30,8 % srednja podjetja (8 podjetij) (Slika 1).

Slika 1: Podjetja po velikosti



Po dejavnosti so v raziskavo vključena podjetja razvrščena takole:

- proizvodnja: medicinskih instrumentov in naprav, merilnih, preizkuševalnih in navigacijskih instrumentov, plastičnih mas za gradbeništvo, ležajev, zobnikov, elektronskih plošč, elektronskih komponent, delov in opreme za motorna vozila, led razsvetljave za industrijo, kovinska industrija (12 podjetij);
- računalniško programiranje, razvoj sistemskih integracij, razvoj mobilnih aplikacij (5 podjetij);
- trgovina na debelo (4 podjetja);
- inženirske dejavnosti in tehnično svetovanje (1 podjetje);
- trgovina na drobno (1 podjetje);

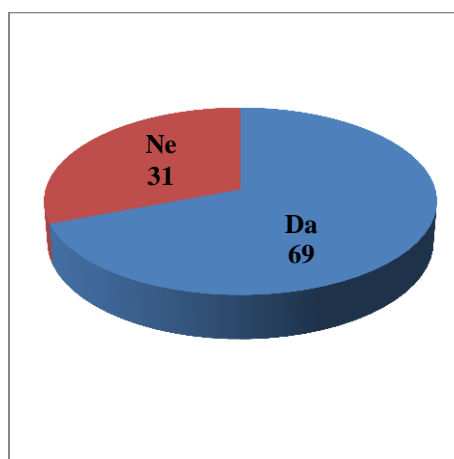
- logistika (1 podjetje);
- cenitve in posredništvo z nepremičninami (1 podjetje);
- obdelava podatkov ter personalizacija kartic (1 podjetje).

V letu 2015 so v raziskavo vključena podjetja ustvarila od 100.000 EUR do 21 mio EUR celotnih prihodkov, v povprečju pa 8 mio EUR. Imela so od 2 do 223 zaposlenih, v povprečju pa 51 zaposlenih. Delež izvoza v letu 2015 je bil od 1 % do 100 %, v povprečju pa 59 %.

6.2 Zavarovanje plačil v praksi

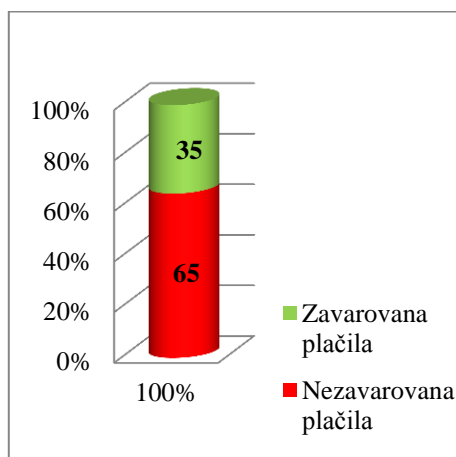
Podjetja so na vprašanje ali imajo zavarovana plačila s tujimi partnerji v 69 % odgovorila, da imajo (Slika 2), vendar je šlo za splošno vprašanje ali plačila zavarujejo ali ne in ne v kolikšnem deležu ali kako. Le 31% podjetij meni, da plačil ne zavarujejo.

Slika 2: Uporaba zavarovanj plačil s tujimi partnerji (v %)



V raziskavo vključena podjetja so imela v letu 2015 od 0 do 100 % zavarovanih plačil s tujino, v povprečju pa 35 %, tako da je bil nezavarovani delež plačil v povprečju 65 % (Slika 3). V resnici je bilo ta odstotek precej težko ugotoviti, saj podjetja v večini del prodaje realizirajo preko avansov, s tem, da v določenih primerih zahtevajo 100% avanse, druge le delne, nekaterim kupcem prodajajo na odprt račun, določene posle pa imajo zavarovane z bančnimi instrumenti ali uporabljajo lastninski pridržek na blagu. 65% delež nezavarovanih plačil iz Slike 3 tako prikazuje tiste terjatve, ki niso zavarovane z nobenim v tem magistrskem delu omenjenim instrumentom za zavarovanje plačil.

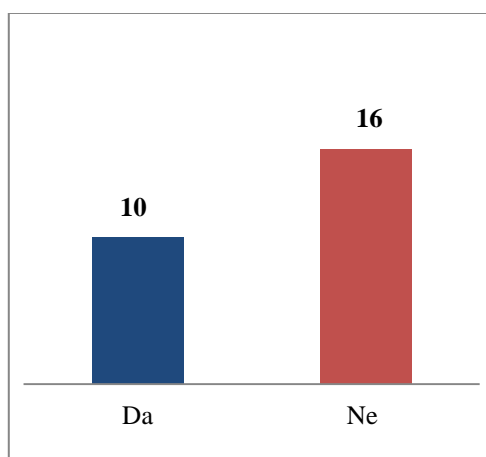
Slika 3: Povprečni delež zavarovanih plačil s tujimi partnerji



6.3 Predpogodbena faza

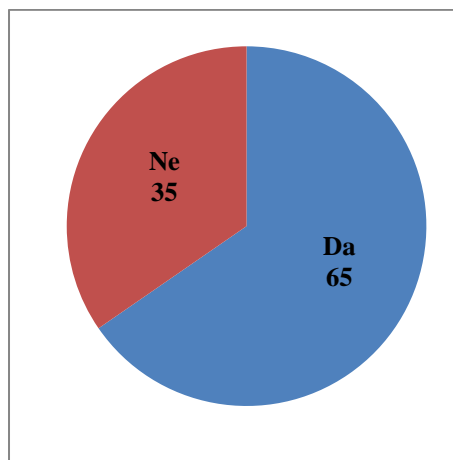
Na vprašanje, ali se na tujih trgih poslužujejo tržnih raziskav, je 38 % podjetij (10 podjetij) odgovorilo, da se poslužujejo, 62 % (16 podjetij) pa da ne (Slika 4). Od tega se tri podjetja iz dejavnosti računalniško programiranje poslužujejo svojih tržnih raziskav in to v veliki meri, eno od njih koristi tudi sekundarne raziskave. Podjetje iz dejavnosti proizvodnje elektronskih plošč se poslužuje tako sekundarnih kot primarnih tržnih raziskav, podjetje iz dejavnosti proizvodnja elektronskih komponent spremlja gibanje trgovine z elektronskimi komponentami in pridobiva podatke na sejnih. Podjetje iz dejavnosti proizvodnje izdelkov iz plastičnih mas za gradbeništvo pa pridobiva tržne raziskave tudi od svojih lokalnih partnerjev. Med podjetji, ki so odgovorila, da se poslužujejo raziskav na tujih trgih, je 27 % takšnih, ki naroča svoje lastne tržne raziskave.

Slika 4: Posluževanje tržnih raziskav na tujih trgih



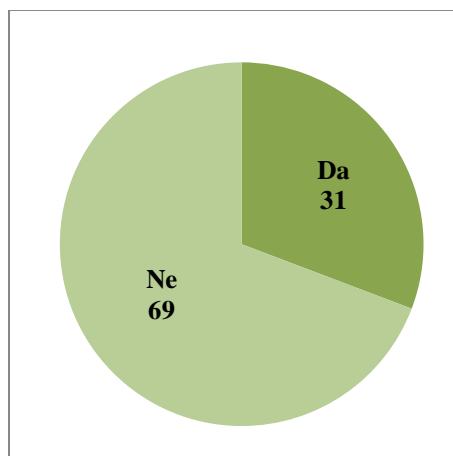
V raziskavo vključena podjetja v 65 % odstotkih preverjajo boniteto partnerjev (Slika 5). Večinoma boniteto preverjajo le za nove kupce, nekateri pa občasno preverjajo tudi obstoječe kupce. Podjetje iz dejavnosti proizvodnje plastičnih mas za gradbeništvo se z vsemi novimi kupci osebno sreča. Eno podjetje pridobiva bonitetne informacije od lokalnih partnerjev, večinoma pa bonitetna poročila podjetja kupujejo od bonitetnih hiš in sicer po naslednjem padajočem vrstnem redu: preko svoje zavarovalnice terjatev (PKZ ali Coface), Bisnode d.o.o., Pro kolekt d.o.o., Bonitete.si, Creditreform d.o.o.. Pri dveh hčerinskih podjetjih bonitete pridobivajo od matične družbe. Visok delež spremljanja bonitete partnerjev pripisujem široki dostopnosti bonitetnih informacij preko spleta.

Slika 5: Preverjanje bonitete partnerjev (v %)



Deželna tveganja preverja 31 % podjetij (Slika 6). Tista, ki imajo urejeno zavarovanje terjatev, imajo to že vključeno v storitev zavarovalnic, drugi jih preverjajo sami ali se pozanimajo pri lokalnih partnerjih. V poslovanju v raziskavo vključenih podjetij so se nekatere države že izkazale za rizične in sicer jih navajam po padajočem vrstnem redu po pogostosti omembe: Iran, Grčija, Srbija, Brazilija, Hrvaška, Romunija, Kostarika.

Slika 6: Preverjanje deželnega tveganja (v %)



6.4 Kako podjetja vršijo svojo prodajo

Raziskava je pokazala, da 88 % podjetij uporablja avans in le 12 % ne posluje z avansi. Od prvih je delež avansnega plačila fakturirane prodaje zelo različen. Pri podjetjih, ki svoje produkte izdelajo po naročilu, običajno zahtevajo 100 % avans, prav tako za kupce iz dejavnosti računalniško programiranje, kjer prodajalci večino prodaje opravijo prek spleta, kupec pa plača ob naročilu (s kreditnimi karticami). Podjetje, ki razvija sistemske integracije, za 40 % avans izda začasne licence, ki pretečejo. Če kupci ne plačajo, programa ne morejo več koristiti. Pri proizvodnji izdelkov iz plastičnih mas je 90 % prodaje plačane pred montažo, cca. 60 % pa že ob naročilu. V podjetju iz dejavnosti proizvodnja merilnih in navigacijskih naprav zahtevajo 30 % avansa ob naročilu, takšnih avansov pa je 70 % glede na skupno prodajo. V podjetju, ki proizvaja in prodaja led razsvetljavo za industrijo, avanse koristijo le izjemoma in sicer v primeru, da kupec želi dodaten popust, za kar se odloči sam. V podjetju, ki proizvaja elektronske komponente, avansi predstavljajo le 0,5 % izvoza, vendar v primeru, da jih zahtevajo, so ti v 100 % od vrednosti fakture, prakticirajo pa to samo v Indiji in samo za prvo naročilo. Eno od podjetij iz dejavnosti trgovine na debelo koristi avanse le na Hrvaškem in Bolgariji. Drugo podjetje iz dejavnosti trgovina na debelo sicer uporablja tudi avanse, vendar le ti predstavljajo le 2 % celotne prodaje. Podjetje, ki proizvaja medicinsko opremo, za celoten izvoz zahteva izključno 100 % avanse. V večini ostalih podjetij, ki koristijo avanse, le te zahtevajo pri novih kupcih ali kupcih, za katere jim zavarovalnica ne zavaruje terjatev. Iz navedenega ugotovim, da je delež podjetij, ki uporabljajo avanse, visok, vendar pa je v povprečju delež prometa, ki je plačan z avansi, nizek.

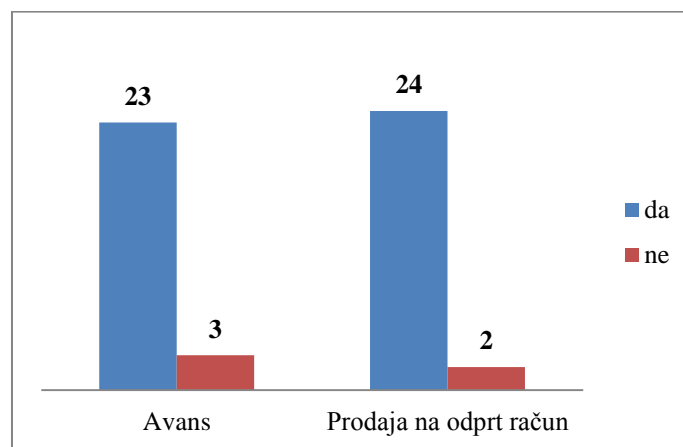
Na vprašanje koliko več prodaje bi imeli, če bi uspeli poslovati brez avansov, ker bi terjatve zavarovali na druge načine, mi je 62 % podjetij odgovorilo, da 0 EUR, torej, da ne bi imeli večje prodaje. 19 % podjetij pa ni znalo odgovoriti na to vprašanje. Eno od podjetij iz dejavnosti trgovine pa je ocenilo, da bi imelo kar do 50 % večjo prodajo, če ne bi zahtevajo avansov. Bi pa zaradi tega zelo verjetno imeli tudi več težav s plačili, glede na to, da jim kupcev, za katere uporabijo avanse, kreditna zavarovalnica ne zavaruje. Posel se namreč ne zaključí s prodajo, pač pa s poravnavo obveznosti.

Pri prodaji na odprt račun je prav tako nekaj posebnosti. Na odprt račun prodaja 92 % v raziskavo vključenih podjetij. Eno od podjetij, ki izvažajo v Srbijo, zavaruje plačila na odprto s hipotekami na nepremičnine. Ravno v tem času imajo primer, ko so ločitveni upniki v stečajnem postopku takšnega dolžnika. V logističnem podjetju imajo določene kreditne limite in stranke razporedijo v razrede na podlagi katerih jim sami odobravajo višino odprtih terjatev. Pri podjetju, ki prodaja licence za spletno trgovino, po enem mesecu izklopijo funkcionalnost, če storitev ni plačana, pri drugem podjetju iz dejavnosti računalniškega programiranja pa v primeru neplačila ne vzdržujejo programske opreme. Pri podjetju, ki prodaja storitve nepremičninskih cenitev, sicer cenitev izdelajo, potem pa

počakajo, da proti plačilu izročijo originalne dokumente. V povprečju se podjetja največ poslužujejo lastnih postavljenih limitov za posamezne kupce in ustavijo dobave do poplačila zapadlih terjatev. V resnici pri zgoraj navedenih primerih ne gre za zavarovanje plačil, pač pa le za preprečevanje še večjih škod. V vseh primerih prodaje na odprt račun je bila storitev že opravljena oziroma blago dobavljeno. Najučinkovitejši način zavarovanja plačil na odprt račun je zavarovanje terjatev pri zavarovalnici, kar obravnavam v nadaljevanju.

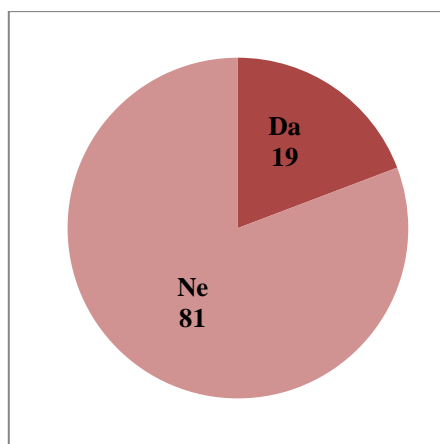
Najvarnejše poslovanje je zahtevanje avansov, vendar pa je možnost takšnega postavljanja pogojev plačila odvisna predvsem od pogajalske moči prodajalca (izvoznika). Če prodajalec ne more izposlovati avansnega plačila oziroma je zaradi tega nekonkurenčen, predvsem pa če podjetje zaradi tega ne dobi kupca, je pri enkratnih poslih dobro uporabiti instrumente trgovinskega bančništva: dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv, bančno garancijo, menico ali izvršnico. Dober konkurent vsem naštetim instrumentom pa je zavarovanje terjatev, ki je še posebej primerno za podjetja, pri katerih je velik del prodaje vezan na majhno število kupcev ali ima podjetje veliko število kupcev, katerih boniteto je težko preverjati oziroma če ima podjetje majhno dodano vrednost pri poslu.

Slika 7: Razmerje med prodajo z avansi in prodajo na odprt račun



S prodajo na odprt račun je pri prodaji blaga tesno povezan tudi lastninski pridržek na blagu, ki v primeru, da je pravilno dogovorjen, omogoča izločitveno pravico prodajalca v stečajnem postopku dolžnika. Uporablja ga 19 % podjetij (5 podjetij), vključenih v raziskavo (Slika 8). 2 podjetji ga uporabljata na fakturi, 3 pa ga dogovorijo s pogodbo, od tega ga 1 podjetje dodatno uporabi tudi na fakturi. V praksi velja, da na fakturi naveden lastninski pridržek nima pravnega učinka, saj se morata stranki zanj obojestransko izrecno dogovoriti. Zavarovalnice terjatev običajno zahtevajo, da stranki takšen dogovor vključujeta v pogodbe, katerih terjatve so predmet zavarovanja. Pri PKZ takšen dogovor zahtevajo pri pogodbah z avstrijskimi in nemškimi podjetji, pri ostalih pa ga priporočajo.

Slika 8: Uporaba lastninskega pridržka na blagu (v %)

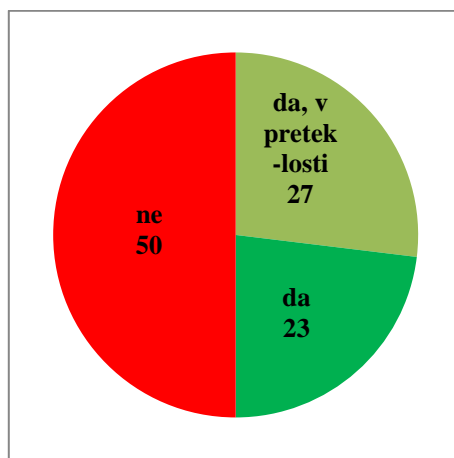


6.5 Kreditna zavarovanja

6.5.1 Zavarovanje terjatev

Podjetja, ki prodajajo na odprt račun, lahko svoje terjatve do 180 dni zapadlosti zavarujejo pri kreditnih zavarovalnicah. Med podjetji, vključenimi v raziskavo, jih je, v letu 2015, 6 koristilo zavarovanje terjatev (Slika 9), med njimi jih je bilo 5 ustanovljenih v devetdesetih letih prejšnjega stoletja in so v povprečju stara 24 let, le eno je bilo ustanovljeno leta 2010. To zadnje se je lani odločilo za zavarovanje terjatev na podlagi neplačila na Hrvaškem, kjer je v poslu s slovenskim podjetjem izgubilo 7 % letnega prometa. Iz navedenega sklepam, da podjetja v zrelem obdobju posegajo po zavarovanju terjatev več kot po avansih in drugih oblikah zavarovanja plačil, ki vključujejo tudi kupčevo angažiranje.

Slika 9: Koriščenje zavarovanja terjatev (v %)



3 podjetja iz raziskave imajo terjatve zavarovane pri PKZ, od tega imata 2 podjetji zavarovano celotno prodajo (domačo in izvoz), 1 pa le del prodaje. Pri teh 3 podjetjih jim

vseh kupcev PKZ ne zavaruje in vsi menijo, da je limit zavarovalnega jamstva ustrezno določen. Prav tako ta 3 podjetja ocenjujejo strošek zavarovanja terjatev za primeren. Podjetja smatrajo premijske stopnje za poslovno skrivnost, zato jih na tem mestu ne objavljamo. Premijske stopnje po informacijah PKZ za mikro podjetja do 2 mio EUR letnega prometa so okrog 0,7 %, s tem da zaračunajo tudi 500 EUR depozitne premije vnaprej. Povprečna premijska stopnja pri PKZ pa je pod 0,3 % od fakturirane realizacije.

2 podjetji iz raziskave imata terjatve zavarovane pri Coface, s tem da ima eno (ki ima več podjetij v skupini) terjatve zavarovane tudi pri PKZ, 1 podjetje pa je bilo že pri treh ponudnikih in trenutno koristi zavarovanje terjatev Zavarovalnice Triglav d.d. 1 podjetje zavarovanja terjatev ne koristi v Sloveniji pač pa pri avstrijski OEKB zavarovalnici, saj je hčerinsko podjetje z avstrijskim lastnikom. Iz te druge skupine ugotovim, da imajo vsa 3 podjetja zavarovano celotno prodajo (domačo in izvoz) in da vsem trem zavarovalnica ne zavaruje vseh kupcev, ki bi jih želeli. Ugotovim, da so premijske stopnje pri dveh podjetjih znatno višje, še posebej pri podjetju, ki zavaruje terjatve v Avstriji. Vsa 3 podjetja pa smatrajo strošek za zavarovanje terjatev za primeren oziroma sprejemljiv, še posebej glede na tveganje neplačil, kateremu so izpostavljeni. Podjetje, ki ima terjatve zavarovane pri avstrijski zavarovalnici, je povedalo, da se jim v treh letih vplačane premije pokrijejo s škodnimi dogodki (z zneski, ki jih izplača zavarovalnica). 1 podjetje, ki je koristilo zavarovanje terjatev že pri treh ponudnikih in ima 21 mio EUR letnega prometa, je poudarilo, da je ključno, katere kupce jim zavarovalnica zavaruje in do kakšnih limitov.

Zanimiv je tudi podatek, da je 7 v raziskavo vključenih podjetij, ki v letu 2015 niso koristila zavarovanja terjatev, že povpraševalo po tovrstnem zavarovanju ali ga v preteklosti že koristilo (ker ga niso koristili v letu 2015, niso zajeti med koristniki). Od tega jih je 5 povedalo, da jim zavarovalnica ni želela zavarovati kupcev, ki bi jih najbolj potrebovali (torej najbolj kritičnih, zaradi katerih bi se poslužili tovrstnega zavarovanja), pri enem od podjetij je bil delež zavarovanih kupcev le 30 %, kar je bilo premalo glede na njihove potrebe in izvoz na trge bivše Jugoslavije. Eno iz te skupine podjetij je ocenilo takšno zavarovanje za predrago in je pripravljeno s svojimi sredstvi pokrivati občasna neplačila (ki jih je na srečo v letu 2015 niso imeli, v preteklosti pa so v Braziliji izgubili 100.000 EUR zaradi enega neplačnika). Eno podjetje med sedmimi v tej skupini pa trenutno pridobiva ponudbo od Coface in jih je zmotila količina podatkov, ki jo je potrebno pripraviti za pridobitev ponudbe za zavarovanje terjatev.

Na zgoraj napisan očitek podjetij, da se za zavarovanje terjatev niso odločili zaradi visokega deleža zavrnjenih kupcev, v PKZ pojasnijo, da je zavrnitev zahtevka za odobritev limita predmet tehtne strokovne presoje in da je vsaka zavrnitev argumentirana. Kadar se to zgodi, za zavarovanca, tudi če se ta ne strinja z odločitvijo kreditne zavarovalnice, običajno ni presenečenje. Zelo nazorna primerjava: tudi avtomobila ne moremo kasko zavarovati, če je karamboliran. Do določenih kupcev je PKZ izpostavljena le do določenega limita, nad njim pa glede na bonitetno oceno prevzem tveganja ni več mogoč.

Pri PKZ svetujejo podjetjem, da iz zavarovanja ne izločajo dobrih kupcev. Boniteta kupcev se skozi čas spreminja, zato lahko le s celovito politiko zavarovanja odprtih terjatev podjetje ustrezno obvladuje tveganja neplačil. Vključitev dobrih kupcev po drugi strani ugodno vpliva na pogoje iz zavarovalne pogodbe, zato je tudi smiselna. Dodatno pa vedno obstaja tveganje, da bo kupec, ki je danes dober plačnik, morda že jutri v finančnih težavah. Na problem zavarovanja kritičnih kupcev kaže prav primer podjetja iz dejavnosti trgovine na debelo, ki prodaja na trgih bivše Jugoslavije, in je že preverjalo ponudbo Coface, pa se za zavarovanje ni odločilo, saj so jim bili pripravljene zavarovati le 30 % prodaje. Kupec jim je v zavarovanje ponudil hipoteko na nepremičninah in trenutno so ločitveni upniki v stečajnem postopku tega kupca.

Najpogostejši razlog v raziskavo vključenih podjetij, da nimajo zavarovane prodaje, ki jo realizirajo na odprt račun, je prepričanje, da je poslovanje s kupci, s katerimi sodelujejo že vrsto let in jih dobro poznajo, predvidljivo in varno. Tudi ta raziskava je pokazala, da podjetja večinoma poslujejo z avansi samo z novimi kupci, ki jih še ne poznajo, starim pa zaupajo zaradi njihove obetavne zgodovine plačilne discipline. Izkušnje pa so že marsikatero podjetje naučile, da kupec, ki je danes dober plačnik, ni nujno, da bo takšen ostal za vedno. To je verjetno zaveza ali želja vsakega kupca, pa vendar je tudi ta kupec odvisen od svojih kupcev in dobaviteljev in ni potrebno, da se zgodi »veliki pok«, pač pa je dovolj, da tudi sam ostane brez plačila in zaradi tega ne bo sposoben poravnati svojih obveznosti. Ta raziskava je, pa čeprav na majhnem vzorcu, pokazala prav to, da se podjetja premalo zavedajo izpostavljenosti, kar sicer pojasnim in statistično dokažem v nadaljevanju raziskave.

Nekaj podjetij je izrazilo problem dodatnega dela oziroma administracije, ki je potrebno pri zavarovanju terjatev pri zavarovalnici. Dejstvo je, da je večino del potrebno opraviti preden je zavarovanje sklenjeno (posredovanje podatkov o kupcih, plačilnih navadah, znesku neplačanih faktur v zadnjih letih zaradi insolventnosti dolžnika...), nato pa zavarovanec pridobi strokovnega svetovalca pri odločitvah o kupcih. Verjetno je, da se mikro podjetja pri zavarovanju terjatev soočijo s težavami pri izpolnjevanju obveznosti iz zavarovalne pogodbe, saj običajno nimajo kadra za vodenje in evidentiranje tovrstnih aktivnosti. Podjetja so namreč zavezana k stalnemu poročanju zavarovalnici o odprtih terjatvah, pomembnih spremembah pri poslovanju dolžnikov in slediti drugim obveznostim, da so upravičena do izplačila zavarovalnine. Držati se morajo tudi postavljenih limitov odprtih terjatev do posameznih kupcev, saj prekoračitve niso pokrite z zavarovalno pogodbo. V raziskavo vključena podjetja to obveznost v večini zaupajo interni ali zunanji računovodski službi, eno od podjetij, ki ima več družb v skupini, pa je pojasnilo, da imajo v ta namen zaposlenega pravnika.

Eno od podjetij iz raziskave je izrazilo svoje mnenje glede pogojev za zavarovanje terjatev in sicer, da so, v primerjavi z večjimi, mikro podjetja v deprivilegiranem položaju. Zaradi manjšega obsega prodaje, pa čeprav morajo, kot veliki, v zavarovanje prijaviti vse svoje

terjatve, imajo slabši pogajalski položaj napram zavarovalnicam, saj je njihov promet relativno nepomemben.

Podjetja, ki terjatev nimajo zavarovanih, se ne zavedajo, da pri kreditnem zavarovanju ne dobijo samo enkratno storitev, pač pa dobijo dolgoročnega partnerja, ki jim stoji ob strani in jim pomaga pri izterjavi ter nenazadnje pokrije tudi 85 % delež stroškov izterjave (v primeru PKZ). Zavarovanje terjatev je tako skupina postopkov, ki zmanjšujejo tveganje neplačil in zavarovancem koristijo tudi, kadar ne pride do škodnega dogodka.

Izplačilo zavarovalnine v primeru nastopa škodnega dogodka omogoča podjetju lažje načrtovanje denarnih tokov, eliminira slabe terjatve in izboljša pogoje financiranja napram bankam ter izboljša boniteto podjetja. Poleg tega se v podjetju izboljša tudi urejenost poslovanja, vzpostavi upravljanje s tveganji neplačil in s tem ozaveščenost o tveganjih, kar vse olajša odločitve pri izbiri novih poslovnih partnerjev, podjetje pa dobi vedno aktualne informacije za poslovno odločanje. Ravno v času pisanja izsledkov te raziskave sem imela možnost preko lastnega podjetja izkusiti doslednost plačilnih pogojev oziroma zavarovanja plačil enega od podjetij, ki je tudi vključeno v to raziskavo. Politika zavarovanja plačil izpolnjuje svoj namen le, če je ga vsi v podjetju dosledno držijo in ne delajo izjem.

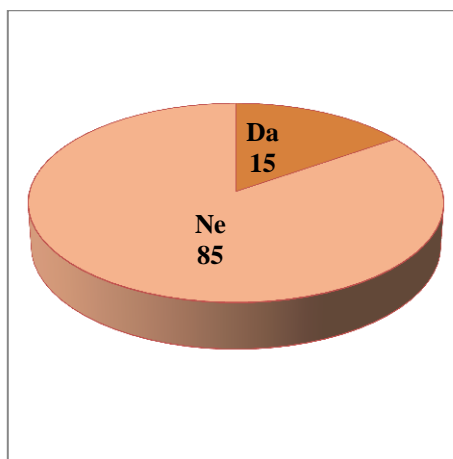
6.5.2 Jamstvena zavarovanja

Podvrsta kreditnih zavarovanj so jamstvena (kavcijska) zavarovanja. Raziskava je pokazala, da je 85 % podjetij že koristilo ta zavarovanja (Slika 10), bodisi v vlogi prodajalca bodisi kupca. Izmed tistih, ki so jih koristila, so 3 podjetja koristila storitvene garancije (za resnost ponudbe, za dobro izvedbo prevzetih obveznosti, za odpravo napak v garancijski dobi, vračilo avansa), le 1 od podjetij pa plačilne garancije: garancijo za zavarovanje plačila carinskega dolga. Za potrebe predstavitve te naloge so pomembnejše plačilne garancije, ki jamčijo za plačilo, vendar v ponudbi slovenskih zavarovalnic, ki nudijo jamstvena zavarovanja, poleg tipičnih plačilnih, kot so: garancija za zavarovanje plačila carinskega dolga, garancije za ATA karnete pri začasnem uvozu blaga, ali za zvezke TIR za plačilo carinskih dajatev, garancija za zavarovanje nesolventnosti organizatorjev turističnih potovanj, garancija za zavarovanje obveznosti iz naslova plačilnih kartic, ni garancij, ki bi prodajalcu (izvozniku) zagotavljala plačilo, kot je to pri bančnih garancijah.

Tekom intervjujev pri 2 podjetjih ugotovim, da v resnici niso koristili kavcijskih zavarovanj, pač pa bančne garancije, v pogovoru pa spoznam, da podjetja v resnici ne vedo kakšna je razlika med kavcijskim zavarovanjem s poimenovanjem »garancija za resnost ponudbe« in »garancijo za resnost ponudbe«, ki jo da banka. Na podlagi navedenega ugotovim, da obstaja nepoznavanje teh dveh institutov, ki sta si v svojem namenu enaka, v pravno-tehničnem smislu pa različna, saj jamstveno (kavcijsko) zavarovanje akcesorno glavnemu poslu, to je odvisno od usode temeljnega posla (pogodbenega odnosa), medtem

ko bančne garancije so abstraktne in niso odvisne od glavnega posla. Veljavnost ali neveljavnost pravnega posla odraža enake posledice v zavarovanju, saj se akcesornost kaže v realizaciji zavarovanja. Če dolžnik ni odgovoren za izpolnitev ali kršitev obveznosti iz temeljnega posla, potem lahko ugovarja realizaciji zavarovanja. Prav tako so ugovori iz temeljnega posla podlaga za ugovore iz naslove zavarovanja. Akcesornost gre v korist dolžnika. Iz tega izhaja tudi bistvena razlika pri uveljavljanju zahtevkov do zavarovalnice ali banke, ki je takšno garantno pismo oziroma garancijo izdala. Pri banki bo dovolj izkazati nastop dogodka, ki opraviči plačilo po bančni garanciji, pri zavarovalnici pa bo potrebno dokazati nastop škodnega dogodka ter odgovornost za ta dogodek, kar je v skrajnem primeru lahko tudi predmet sodne presoje. Dostavim še to, da mi v nobeni od dveh največjih slovenskih zavarovalnic, ki ponujata jamstvena zavarovanja, niso znali pojasniti postopka likvidacije škode po kavcijski zavarovalni polici, češ da je to delo drugega oddelka, nedvomno pa je to za podjetje bistven podatek že v času sklepanja takšnega zavarovanja. V NLB d.d. pa so mi pojasnili, da v primeru unovčenja bančne garancije podjetje dobi plačilo že v enem tednu od podane zahteve.

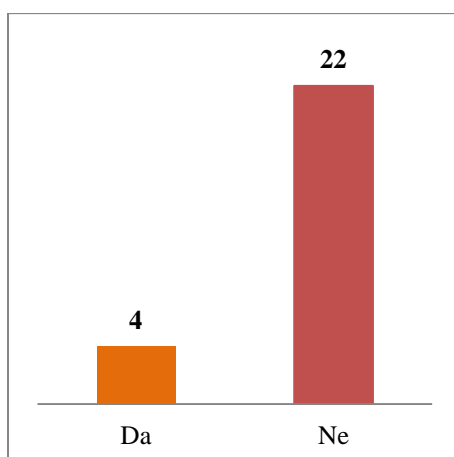
Slika 10: Zahteva po jamstvenih zavarovanjih (v %)



6.6 Odstop terjatev v zavarovanje

Na podlagi raziskave ugotovim, da je le 15 % podjetij (4 podjetja) že sprejelo terjatev svojega kupca v zavarovanje lastne terjatve (Slika 11). Prednost tega načina zavarovanja plačila je v možnosti uveljavljanja ločitvene pravice v insolvenčnih postopkih.

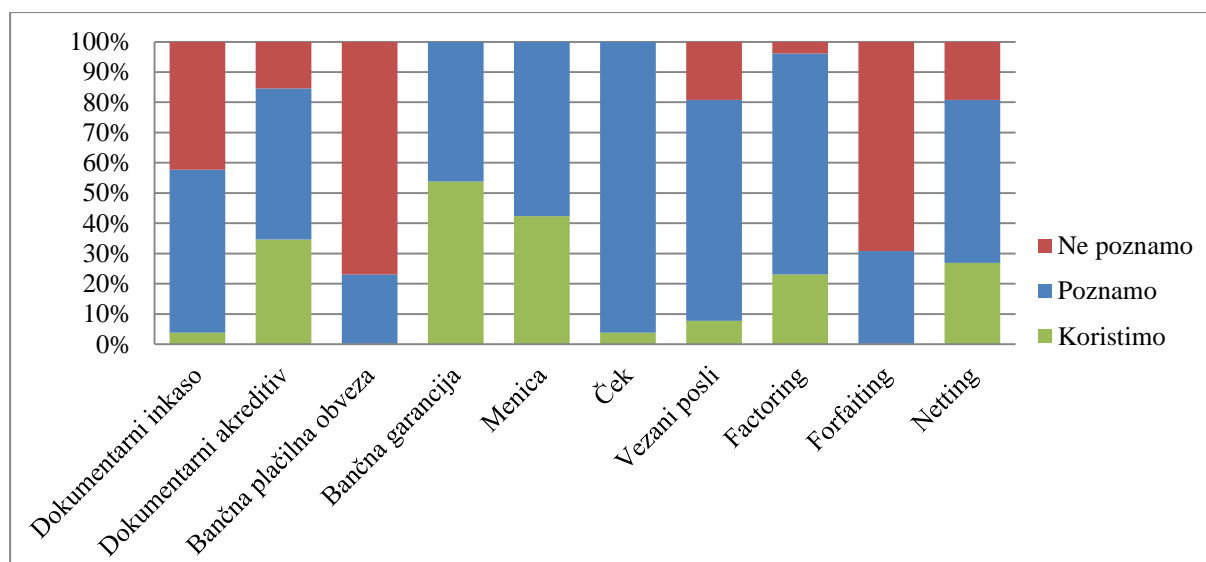
Slika 11: Odstop terjatev v zavarovanje



6.7 Instrumenti trgovinskega bančništva in drugi finančni instrumenti

V sklopu raziskave sem pri podjetjih preverjala tudi poznavanje in uporabo bančnih in drugih finančnih instrumentov, ki služijo zavarovanju plačil, prikazana pa so v Sliki 12. Med njimi po uporabi najbolj izstopajo bančna garancija, menica in dokumentarni akreditiv, po nepoznavanju pa bančna plačilna obveza, ki jo v Sloveniji nudi samo NLB d.d., ter forfaiting. Dve od podjetij sta koristili tudi izvršnice (podatka ni v grafu), pri čemer sta isti podjetji koristili tudi menice.

Slika 12: Pregled poznavanja in uporabe instrumentov



Zanimiva ugotovitev iz raziskave je, da je enak odstotek podjetij v letu 2015, kot je koristilo zavarovanje terjatev, koristilo tudi faktoring. Še bolj zanimivo je, da so 4 od 6 podjetij koristila oboje, preostali 2 podjetji pa zavarovanja terjatev trenutno ne koristita več, sta ga pa v preteklosti. Iz navedenega sklepam, da gre za praktično povezana instituta,

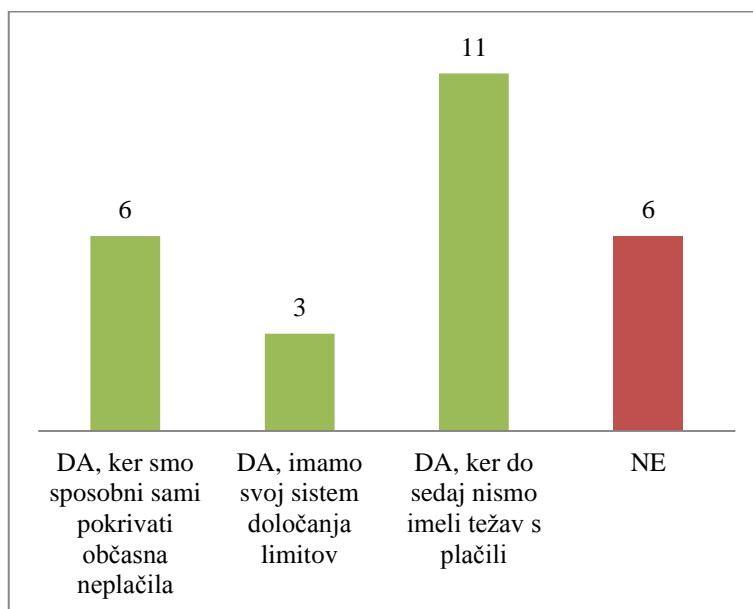
ki se lahko dopolnjujeta. Obstaja torej možnost omejitve tveganj neplačil s tem, da podjetja še pred sklenitvijo poslov zaupajo preverjanje bonitete svojih potencialnih kupcev ponudniku faktoringa. Ta bo opravil oceno bonitete kupcev in na ta način podjetju zagotovil dobro izhodišče za poslovanje v prihodnje, dodatno pa tudi omejil potrebo po zavarovanju terjatev.

Eno podjetje je obrazložilo, da namesto, da bi odstopali terjatve faktorju, svojim kupcem ponudijo diskont za takojšnje plačilo fakture, ki je izdana na odloženo plačilo. To storijo, kadar potrebujejo likvidna sredstva. Povedali so, da se ta način zelo obnese. Poudarim pa, da v tem primeru seveda plačila na odprt račun niso zavarovana in njihova praksa pomeni le zagotavljanje likvidnosti iz odprtih nezavarovanih terjatev.

6.8 Samozavarovanje

Raziskava je pokazala, da 77 % podjetij izvaja samozavarovanje (Slika 13), za 42 % podjetij je razlog ta, da do sedaj niso imela težav s plačili njihovih kupcev. V 23 % podjetij pa so sami sposobni pokrivati občasna neplačila svojih kupcev. 12 % podjetij si samo določi limite odprtih terjatev do posameznih kupcev in si s tem zmanjša izpostavljenost. Le 23 % podjetij samozavarovanja ne izvaja, to so podjetja, ki imajo celotno prodajo (tako domačo kot izvoz) zavarovano pri zavarovalnici.

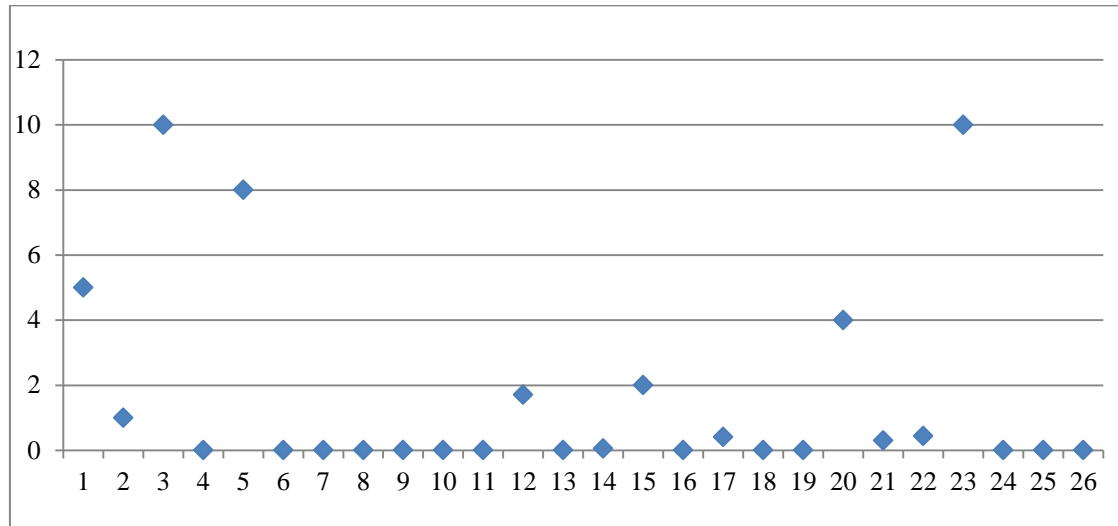
Slika 13: Samozavarovanje



6.9 Neplačila

Da bi ugotovila problematiko plačil v raziskavi preverim tudi deleže odprtih terjatev glede na celotno prodajo v letu 2015. V Sliki 14 prikažem delež odprtih terjatev za vsako od 26 podjetij.

Slika 14: Delež neplačanih terjatev glede na celotno prodajo



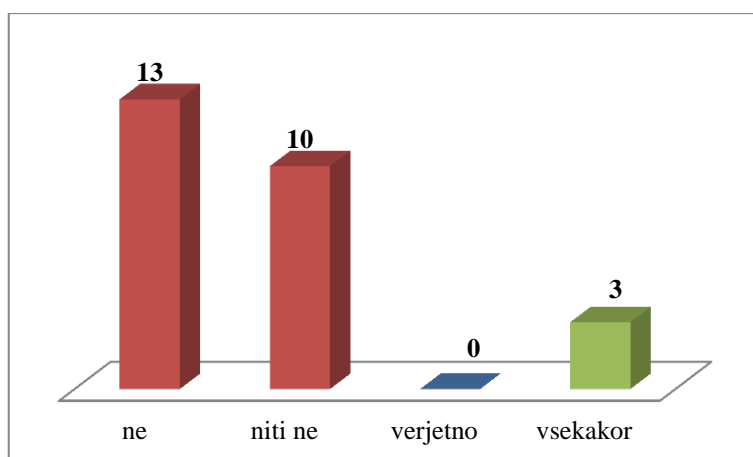
Legenda: na abscisi je prikazana zaporedna številka anketiranega podjetja,
na ordinati pa delež odprtih terjatev glede na celotno prodajo v letu 2015.

Iz slike 14 je razvidno, da so imela podjetja v letu 2015 od 0 do največ 10 % realizirane prodaje v neplačanih zapadlih terjatvah, v povprečju pa 1,65%. Raziskava je pokazala, da vsa podjetja, ki koristijo zavarovanje terjatev, v letu 2015 niso imela neplačanih zapadlih terjatev.

6.10 Mnenje o potrebi po zavarovanju plačil

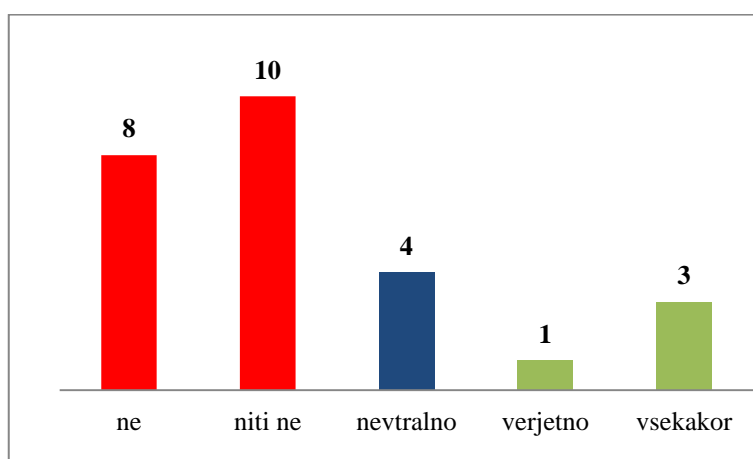
V sklopu raziskave preverim potrebo podjetij po okrepitvi kompetenc na področju zavarovanja plačil. Večina podjetij (88% oziroma 23 podjetij, Slika 15) meni, da le to ni potrebno, kar je verjetno posledica dosedanjih dobrih izkušenj s plačili. Izstopata podjetji z 10 % in 8 % neplačanih terjatev glede na celotno prodajo v letu 2015, ki se zanašata na to, da bodo v prihodnosti te terjatve poplačane in kljub odprtim terjatvam menita, da niti ne potrebujeta okrepitve kompetenc na tem področju.

Slika 15: Potreba po okrepitvi kompetenc na področju zavarovanja plačil



V intervjujih vsako podjetje povprašam tudi za njihovo mnenje ali nameravajo v prihodnje več upravljati s tveganji neplačil oziroma več koristiti instrumente zavarovanja plačil. Kar 69 % podjetij (18 podjetij) meni da ne ali niti ne, kar pomeni, da v tem ne vidijo potrebe (Slika 16). Med njimi je tudi podjetje, katerega delež neplačanih terjatev je v letu 2015 znašal 10 % od vrednosti prodaje, prav tako pa podjetje, katerega delež je znašal 8 % od prodaje. Pri prvem podjetju menijo, da bodo terjatve poplačane, le da se bo to zgodilo z zamudo, tako da v prihodnje nimajo potrebe po angažiranju instrumentov zavarovanja plačil. Po drugi strani pa podjetje, ki ima 5 % neplačanih terjatev zaradi enega velikega dolžnika, meni, da bi bilo vsekakor potrebno v večji meri koristiti zavarovanja plačil.

Slika 16: Namera po koriščenju zavarovanja plačil



Podjetja so na vprašanje, kdo jim ureja zavarovanje plačil, v 69 % odgovorila, da sami, 19 % jih je odgovorilo, da nihče. Le eno podjetje (4 %) je v ta namen angažiralo zavarovalnega posrednika, dvema podjetjema (8 %) pa zavarovanje ureja matična družba.

6.11 Oris stanja pri povprečnem slovenskem izvozniku na področju zavarovanja plačil

Glede na analizo intervjujev ugotovim, da so v raziskavo vključena podjetja imela v povprečju le malo finančnih izgub (le 1,65 % neplačanih terjatev v povprečju oziroma največ 10 % od celotne prodaje). Stanje na področju zavarovanja plačil iz raziskave ponazorim s podjetjem, ki je imelo, izmed vseh vključenih v raziskavo, največji delež neplačanih terjatev v letu 2015. Podjetje, ki je lani imelo 10 % zapadlih neplačanih terjatev, sodi v kategorijo malih podjetij s 3 mio EUR letne realizacije. Ima zavarovanega le 30 % izvoza, izvozi pa 80 % svojih izdelkov. Njegova glavna dejavnost je proizvodnja merilnih instrumentov. Pri tem podjetju poslujejo največ z avansi, kar 70 % prodaje realizirajo na delni avans, pri čemer je višina avansa 30 %. Preostali delež prodaje realizirajo na odprt račun, pri čemer ne koristijo lastninskega pridržka na blagu in ne koristijo zavarovanja terjatev. Od instrumentov trgovinskega bančništva poznajo le bančno garancijo, menico in ček. Poznajo tudi vezane posle in faktoring, koristijo pa netting. Samozavarovanje izvajajo, ker do sedaj niso imeli težav s plačili (vsaj tako menijo, čeprav podatki kažejo drugače, glede na to, da so imeli v letu 2015 zapadlih neplačanih terjatev 10 %), prav tako pa menijo, da »niti ni« potrebe po okrepitvi kompetenc na tem področju, prav tako »niti ne« nameravajo v prihodnje v večji meri koristiti zavarovanja plačil. Za neplačane terjatve pa pričakujejo, da bodo, sicer z zamudo, poplačane v celoti.

SKLEP

Majhna in srednje velika izvozna podjetja so gonilo gospodarskega razvoja. Na vseh trgih se srečujejo z močno konkurenco ter s komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. Tveganje plačil je lastno vsakemu poslu, saj se šele s plačilom posel zares konča. Posebno skrb je zato potrebno nameniti upravljanju s tveganji ter poznavanju in uporabi instrumentov za zavarovanje plačil. Vsako malo in srednje veliko izvozno podjetje je specifično in ima svoj način prodaje ter lastne pogoje poslovanja, prav tako pa obstaja veliko različnih instrumentov, katerih uporaba je z vidika izvoznika odvisna od več dejavnikov, predvsem pa od države kupca, kupčeve bonitete, velikosti sklenjenega posla, načina dobave, zgodovine skupnega sodelovanja, osebnostnih značilnosti prodajalca in kupca, ponudbe bank in zavarovalnic, dostopnosti in stroškov zavarovanja. Pomemben faktor predstavlja tudi oklepanje plačilnih navad, ki ob majhnem deležu neplačanih terjatev izgleda, da deluje, pa čeprav ne daje nobenega zagotovila, da bodo odprte terjatve tudi poplačane ali da bo delovalo tudi v prihodnje. Uspešno upravljanje s tveganji plačil temelji na poznavanju različnih možnosti zavarovanj, ki so v večini tudi podlaga ali celo pogoj za financiranje posla.

Raziskava je pokazala, da 69 % malih ali srednje velikih izvoznih podjetij zavaruje plačila s tujimi partnerji, vendar imajo v povprečju le 35 % delež zavarovanih plačil. 23 % podjetij pozna najmanj 8 instrumentov zavarovanja plačil, 65 % podjetij pa pozna 10 ali več

instrumentov zavarovanja plačil. Predpogodbeni fazi podjetja namenjajo manjšo pozornost, saj le 38 % podjetij koristi tržne raziskave, od tega je 27 % takšnih, ki naroča svoje tržne raziskave. Kar 65 % podjetij preverja boniteto svojih partnerjev, vendar večinoma le za nove kupce. Deželnemu tveganju ne posvečajo veliko pozornosti, saj ga spremlja le 31 % podjetij in sicer večinoma tista, ki izvažajo izven EU in so v preteklosti že imela slabe izkušnje s plačili kupcev v nekaterih državah. Glede načina plačila je raziskava pokazala, da je 88 % podjetij vsaj enkrat že zahtevalo avans, delež avansnega plačila fakturirane prodaje pa je zelo različen. Večinoma avans uporabljajo pri novih kupcih, za katere še ne poznajo njihove plačilne discipline. 62 % podjetij meni, da ne bi imelo nič več prodaje, če bi poslovalo brez avansov in istočasno drugače zavarovalo svoja plačila, saj menijo, da je avansna prodaja običajen način poslovanja. Poslovanje na odprt račun ima 23 % podjetij zavarovano pri kreditni zavarovalnici, 27 % podjetij pa je koristilo zavarovanje terjatev v preteklosti, preostala polovica podjetij pa terjatev na odprto nima zavarovanih pri zavarovalnici. Podjetja v splošnem dobro poznajo bančne in finančne produkte za zavarovanje plačil, poslužujejo pa se jih v manjši meri. Med njimi po uporabi najbolj izstopajo bančna garancija, menica in dokumentarni akreditiv, po nepoznavanju pa bančna plačilna obveza ter forfaiting. Raziskava je pokazala, da 77 % podjetij izvaja samozavarovanje plačil, za 42 % podjetij je razlog ta, da do sedaj niso imela težav s plačili njihovih kupcev. 23 % podjetij je samo sposobno pokrivati občasna neplačila svojih kupcev, 12 % podjetij pa si samo določi limite odprtih terjatev do posameznih kupcev in si s tem zmanjša izpostavljenost. Le 23 % podjetij samozavarovanja ne izvaja, to so podjetja, ki imajo celotno prodajo (tako domačo kot izvoz) zavarovano pri kreditni zavarovalnici.

Na podlagi lastne raziskave ugotovim, da je na slovenskem trgu velika ponudba tako bančnih kot zavarovalniških produktov ter med njimi tudi znatna konkurenca. Prav tako je splošno poznavanje instrumentov zavarovanja plačil pri malih in srednje velikih podjetjih precejšnje, vendar podjetja v glavnem odločitev ali bodo zavarovala plačila določenega kupca poverijo prodajnikom v fazi dogovarjanja za posel, le ti pa se v zanosu po sklenitvi posla in čim večji prodaji praviloma ne ukvarjajo z zavarovanjem plačil ali pa od kupcev zahtevajo avanse. Popolnoma drugačna situacija je pri hčerinskih podjetjih, pri katerih matične družbe zahtevajo zavarovanja in je to del njihove politike upravljanja s tveganji. Izvozna podjetja v slovenski lasti se za zavarovanje plačil še vedno odločajo preveč na podlagi preteklih izkušenj, ki so jih bodisi že pustila z neplačanimi terjatvami in zato svojih terjatev ne puščajo več nezavarovanih, bodisi imajo dobre izkušnje, zaradi česar jih kar 69 % meni, da v bodoče ne bodo v večji meri koristila zavarovanj plačil. To je glede na majhen delež odprtih terjatev morda celo razumljivo, saj je ta v letu 2015 v povprečju znašal le 1,65 % od celotne prodaje. Najpogostejši razlog podjetij, da nimajo zavarovane prodaje, je prepričanje, da je poslovanje s kupci, s katerimi sodelujejo že vrsto let in jih dobro poznajo, varno. Izkušnje pa so že marsikatero podjetje naučile, da kupec, ki je danes dober plačnik, ni nujno, da bo takšen ostal za vedno. Ta raziskava je, pa čeprav na majhnem vzorcu, pokazala prav to, da se podjetja, ki imajo dobre izkušnje s plačili,

premalo zavedajo nevarnosti neplačil, ki so jim izpostavljena pri visokem deležu prodaje na odprt račun.

Pri malih in srednje velikih podjetjih je glavni zadržek glede seznanitve s primernimi instrumenti in ugotavljanjem pogojev ter stroškov ravno v tem, da nimajo kadra, ki bi se posvetil temu, saj kot nepotrebni oportunitetni strošek nekateri štejejo že to, da morajo zavarovalnici posredovati določene informacije in sicer: promet za preteklo obdobje, povprečni plačilni rok, povprečno število dni zamude plačil, delež države v planiranem prometu v tekočem letu, planiran promet za največje kupce ter še nekaj podobnih informacij, ki služijo pripravi ponudbe kreditne zavarovalnice. Tudi pri drugih oblikah zavarovanja plačil je seveda nujno aktivno sodelovanje izvoznika, pri dokumentarnih bančnih instrumentih pa tudi kupca. Vse skupaj pa v povezavi z instrumenti trgovskega bančništva in drugimi finančnimi instrumenti ter financiranjem še posebej zahteva angažiranje ali vsaj dobro razumevanje lastnega posla in pravilne aplikacije teh produktov za optimalne rezultate zavarovanja plačila. To dokazuje tudi dejstvo, da so bila podjetja, ki nimajo izkušenj z zavarovanjem terjatev, pa načeloma poznajo ta instrument, pozitivno presenečena nad premijsko stopnjo kreditnih zavarovalnic. Zaradi navedenega menim, da obstaja tako za banke kot za zavarovalnice velik potencial koriščenja njihovih produktov pri podjetjih, ki se njihovih instrumentov še ne poslužujejo, saj je to posledica premajhne informiranosti o njihovi ponudbi. Seveda pa je tudi za majhna in srednje velika izvozna podjetja, še posebej zato, ker so zaradi manjšega prometa relativno nepomembni za banke in zavarovalnice, lahko ključnega pomena, da jim pri njihovem upravljanju s tveganji neplačil svetuje dobro informiran strokovnjak, ki bo povezal v prvi vrsti njihovo dejavnost ter produkte ali storitve z dosedanja prakso in plačilnimi navadami, obstoječimi pogodbami, portfeljem kupcev, z vsemi bančnimi, zavarovalniškimi in drugimi finančnimi instrumenti za doseg optimalnega rezultata zavarovanja plačil, ki bo v podjetju dobro deloval in mu bo zagotavljal poslovno ustrezno in finančno primerno zavarovanje pred tveganji neplačil.

LITERATURA IN VIRI

1. A Banka d.d. (2016). *Instrumenti zavarovanja, inkaso*. Najdeno 16. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/instrumenti-zavarovanja/inkaso>
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (2016). *Bonitetne storitve*. Najdeno 10. februarja 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Bonitetne_storitve?gclid=CjwKEAiA3Ou1BRDso5XyhduuwFASJABP3PEDK2_yYJQfbVB6jZJIjHpT7sUpQ3bJkxoU5h4GX9VhlhoCqafw_wcB
3. Banka Koper. (2016). *Olajšajte si poslovanje v tujini*. Koper: Banka Koper d.d.
4. Banka Slovenije. (2015). *Bilten*. 24 (12). Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.bsi.si/publikacije/Bilten_BS/2015_12/index.html
5. Banka Slovenije. (2016). *Gospodarska in finančna gibanja*, januar 2016. Najdeno 11. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/porocila.asp?MapaId=1729>
6. Berk, A., Peterlin, J., & Ribarič, P. (2005). *Obvladovanje tveganja. Skrivnosti celovitega pristopa*. Ljubljana: GV Založba.
7. Bisnode d.o.o. (2016). *Bonitetno poročilo*. Najdeno 9. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.bisnode.si/produkti-in-resitve/bonitetno-porocilo/>
8. Car, B. (2011). *Fiduciarna cesija* (diplomsko delo). Maribor: Pravna fakulteta.
9. Center za mednarodno sodelovanje in razvoj – CMSR. (2013). *Analiza sistema podpore izvozu: Le dobro poznavanje tveganj omogoča obvladovanje tveganj*. Najdeno 11. februarja 2016 na spletnem naslovu http://www.cmsr.si/Povezave/prirocniki/Analiza_sistem_podpore_izvozu.pdf
10. Coface Slovenija d.o.o. (2015). *Panorama: Country Risk Barometer*. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.coface.si/Novice-in-publikacije/Publikacije/PANORAMA-Country-risk-barometer-Q3-2015>
11. Dun & Bradstreet. (2016). *Payment Study 2016*. Raziskava Duntrade Program. Predstavljeno na 6. Izvoznem fokusu, Ljubljana.
12. Ekart, A., & Rijavec, V. (2010). *Čezmejna izvršba v EU*. Ljubljana: GV Založba.
13. E-računovodstvo. (2016). *Factoring*. Najdeno 27. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.eracunovodstvo.org/blog/podjetnikov_slovar/factoring/
14. Falatov, P. (1999). *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
15. Galič, M. (2013). *Uporaba ustreznih plačilnih instrumentov za zavarovanje plačil v praksi*. Članek na konferenci: Soustvarjanje uspešne poslovne prihodnosti. Portorož: Turizem, izobraževanje in management.
16. Grzegorz, S. (2015). *Panorama: Insolvencies in Central and Eastern Europe*, Coface Slovenija d.o.o., maj 2015. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.coface.si/Novice-in-publikacije/Publikacije/PANORAMA-Insolventnost-podjetij-v-Srednji-in-Vzhodni-Evropi>
17. Halilović, S. (2002). *Instrumenti za zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju* (diplomsko delo). Ljubljana: Pravna fakulteta.

18. Hrastelj, T. (2001). *Mednarodno poslovanje v vrtincu novih priložnosti*. Ljubljana: GV Založba.
19. ICC. (1993), *Retention of title : a practical ICC guide to legislation in 35 countries*. 2.nd edition. Pariz: ICC Publishing.
20. International Chamber of Commerce. (2010). *Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG 758)*. Najdeno 23. junija 2016 na spletnem naslovu <https://www.scribd.com/doc/82388395/URDG-2010-Final-Adopted-Text-PDF>
21. Ivanjko, Š., Ivanko S., Ivanjko L., & Ihanec, K. (1999). *ABC zavarovalništva s praktičnimi primeri*. Maribor: Založba Kapital – Neto d.o.o.
22. Juhart, M. (2004). *Obligacijski zakonik, posebni del, s komentarjem*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
23. Juhart, M., Grilc, P., Ilešič, M., & Strnad, I. (1995). *Zavarovanje in utrditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
24. Juhart, M., Tratnik, M., & Vrenčur, R. (2007). *Stvarno pravo*. Ljubljana: GV Založba.
25. Jus, M. (2000), *Zaščitne monetarne klavzule v poslovnih transakcijah*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
26. Jus, M. (2004). *Kreditno zavarovanje*. Ljubljana: Založba Sanje.
27. Jus, M. (2005a). *Kreditno zavarovanje in faktoring - instrumenta integralnega upravljanja z riziki*. Ljubljana: Podjetje in delo, št. 6/2005.
28. Jus, M. (2005b). *O antialeatorni naravi zavarovalnih pogodb (kreditnega zavarovanja)*. Ljubljana: Pravna praksa, št. 5/2005.
29. Jus, M. (2010a). *Interesi strank pri bančni garanciji*. Ljubljana: Bančni vestnik, 2010 (1/2).
30. Jus, M. (2010b). *Kavcijska zavarovanja – osnovne pravne značilnosti*. Ljubljana: Zavarovalniški horizonti, št. 1.
31. Jus, M., Grilc, P. (2010). *Bančne garancije in sorodni instrumenti financiranja trgovine*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
32. Knez Riedl, J. (2000). *Pojmovanje in presojanje bonitete podjetja*. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
33. Kranjc, V. (2006). *Gospodarsko pogodbeno pravo*. Ljubljana: GV Založba in Maribor: Pravna fakulteta.
34. Kumar, M. (2000). *Export Credit Insurance: An analysis*. Asia Insurance Post, 2000. Najdeno 21. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.einsuranceprofessional.com/artcredit.html>
35. Makovec Brenčič, M., Kostevc, Č. (2001). *Zunanjetrgovinsko poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
36. Makovec Brenčič, M., Pfajfar, G., Rašković, M., Lisjak, M., & Ekar, A. (2009). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
37. Mathey, D. (1966). *Fifty years of Wall Street*. Princeton. New Yersey.

38. Merc, O. (2003). *Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju* (diplomsko delo). Ljubljana: Pravna fakulteta.
39. NLB d.d. (2015). *Podpora mednarodnemu poslovanju z uvozno-izvoznim financiranjem*. Ljubljana: NLB d.d.
40. NLB d.d. (2016). *Trade Finance*. Seminar Trade Finance instrumenti zavarovanja in financiranja. Ljubljana: Poslovna akademija Gospodarske zbornice Slovenije.
41. NLB d.d. (b.l.). *Kako z akreditivom zagovorimo financiranje in zavarovanje obveznosti*. Najdeno 31. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/kako-z-akreditivom-zagotovimo-financiranje-in-zavarovanje-obveznosti>
42. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS* št. 97/2007-UPB1.
43. Osojnik, M., & Pikovnik, M. (2001). *Izvozni priročnik za mala in srednje velika podjetja*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
44. Pivka, H. M., & Puharič, K. (1999). *Pravo mednarodne trgovine*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
45. Plavšak, N., Juhart, M., Podgoršek, B., Kranjc, V., Ilovar Gradišar, S., Zabel, B., & Možina, D. (2004). *Obligacijski zakonik, posebni del s komentarjem*. 3. knjiga (435. do 703. člen). Ljubljana: GV Založba.
46. Plavšak, N., Juhart, M., & Vrenčur, R. (2009). *Obligacijsko pravo, splošni del*. Ljubljana: GV Založba.
47. Pro Kolekt d.o.o. (b.l.). *Monitoring*. Najdeno 31. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.prokolekt.si/bonitetne-informacije>
48. Prvi faktor, faktoring družba d.o.o. (b.l.). *Factoring*. Najdeno 5.2.2016 na spletnem naslovu: <http://www.prvifaktor.si/>
49. Repas, M. (2001). *Patronatska izjava kot novejša oblika zavarovanja obveznosti*. Podjetje in delo, 2001 (1).
50. Rome Convention on the law applicable to contractual obligations (consolidated version, 1980). *Official Journal C* 027 , 26/01/1998 P. 0034 – 0046.
51. SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d. (b.l.a). *Zavarujemo terjatve*. Najdeno 9. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.sid-pkz.si/sl>
52. SID - Prva kreditna zavarovalnica d.d. (b.l.b). *Kreditno zavarovanje, solidna podlaga za varno financiranje*. Promocijsko gradivo. SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d.
53. SID banka d.d. (b.l.). *Zavarovanje kreditov in investicij*. Najdeno 12. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/Zavarovanje>
54. SKB d.d. (b.l.). *Čekovno poslovanje*. Najdeno 6. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/poslovne-finance/mednarodno-poslovanje/cekovno-poslovanje>
55. Slovensko zavarovalno združenje. (2015). *Statistični zavarovalniški bilten 2015*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje GIZ.
56. Spirit Slovenija, javna agencija. (b.l.). *Vrste tveganj. Tržne raziskave. Baze*. Izvozno okno. Najdeno 12. decembra 2015 na spletnem naslovu http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno_trgovanje/Financni_vidiki/Upravl

- janje_tveganj_in_nacini_financiranja/Vrste_tveganj_5949.aspx,http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Pomoc_izvoznikom/Trzne_raziskave_5860.aspx,http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Pomoc_izvoznikom/Trzne_raziskave/Baze_MAT_5999.aspx
57. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.a). *Ekonomski odnosi s tujino*. Najdeno 6. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/pregled-podrocja?idp=4&headerbar=3>
 58. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.b). *Podatkovni portal SI-STAT*. Najdeno 2. junija 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/statfile2.asp>
 59. Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS* št. 87/2002, 91/2013.
 60. Tratnik, M., & Ferčič, A. (2002). *Mednarodno gospodarsko pravo*. Maribor: Pravna fakulteta.
 61. Tratnik, M., Rijavec, V., Keresteš, T., & Vrenčur, R. (2001). *Stvarnopravna zavarovanja*. Maribor: Pravna fakulteta, Institut za alternativno reševanje sporov in primerjalno pravne študije.
 62. Tratnik, M., Vrenčur, R., & Šlamberger, M. (2010). *Zavarovanje plačil*. Maribor: Inštitut za nepremičninsko pravo.
 63. Volk, D. (2003). *Izterjava denarnih terjatev s sodno prakso in predpisi*. Ljubljana: GV izobraževanje.
 64. Vrenčur, R. (2005). *Moderne oblike zavarovanja plačil*. Ljubljana: GV Založba.
 65. Zakon o bančništvu. *Uradni list RS* št. 25/2015.
 66. Zakon o čeku. *Uradni list FLRJ* št. 105/1946, *Uradni list SFRJ* št. 12/1965, 50/1971, 52/1973, *Uradni list RS - stari* št. 10/1991, *Uradni list RS/I* št. 17/1991 ZUDE, *Uradni list RS* št. 13/1993, 66/199.
 67. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju. *Uradni list RS* št. 13/14 – UPB2, 10/15 - popr., 27/16, 31/16 - odl. US in 38/16 - odl. US.
 68. Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 - popr., 26/2007 - ZSDU-B, 33/2007 - ZSReg-B, 67/2007 - ZTFI, 10/2008, 68/2008, 42/2009, 33/2011, 91/2011, 100/2011 - skl. US, 32/2012, 57/2012, 44/2013 - odl. US, 82/2013, 55/2015.
 69. Zakon o mednarodnem zasebnem pravu in postopku. *Uradni list RS* št. 56/1999, 45/2008.
 70. Zakon o menici. *Uradni list FLRJ* št. 104/1946, 33/1947 - popr., *Uradni list SFRJ* št. 16/1965, 54/1970, 57/1989, *Uradni list RS/I* št. 17/1991 - ZUDE, *Uradni list RS* št. 13/1994 - ZN, 82/1994 - ZN-B.
 71. Zakon o podpornem okolju za podjetništvo. *Uradni list RS* št. 102/2007, 57/2012, 82/2013, 17/2015.
 72. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih. *Uradni list RS* št. 57/2012, 26/2014.
 73. Zakon o javnem naročanju. *Uradni list RS* št. 91/2015.
 74. Zavarovalnica Triglav d.d. (2012). *Zavarovanje terjatev*. Prospekt za stranke. Ljubljana: Zavarovalnica Triglav d.d.

75. Zbašnik, D. (2001). *Mednarodne poslovne finance*. 3. izdaja. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta.
76. Združenje bank Slovenije. (2007). *Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive: EPO 600 (revizija 2007)*. Najdeno 23. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=591>