

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

***Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine in
vloga Nove Ljubljanske banke***

Ljubljana, januar 2006

Gregor Kaiser

IZJAVA

Študent **Gregor Kaiser** izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom **prof. dr. Mojmirja Mraka** in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, januar 2006

Podpis: _____

Kazalo

1.	Uvod	1
2.	Mednarodna trgovina	3
2.1.	Vloga države in posebne organizacije za pospeševanje izvoza	9
2.2.	Vloga poslovnih bank v mednarodni trgovini	13
3.	Plačila v mednarodni trgovini	15
3.1.	Dobava na odprt račun	17
3.2.	Plačilo vnaprej	18
3.3.	Plačilo, zavarovano z menico	19
3.4.	Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa	20
3.5.	Plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva	22
3.6.	Plačilo, zavarovano z bančno garancijo (ali stand-by akreditivom)	25
4.	Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine	29
4.1.	Poroštvo (aval) menice	30
4.2.	Potrditev (konfirmacija) dokumentarnega akreditiva	31
4.3.	Potrditev bančne garancije oz. izdaja bančne garancije na podlagi kontragarancije	33
4.4.	Kredit izvoznika (supplier's credit)	37
4.5.	Kreditiranje tujine (export credit)	41
4.6.	Kreditne linije	47
4.7.	Odkup terjatev (forfeiting in faktoring)	49
4.7.1.	Faktoring	50
4.7.2.	Forfeiting	55
4.8.	Ostale oblike financiranja	58
4.8.1.	Leasing	59
4.8.2.	Projektno financiranje	60
5.	NLB in njena vloga pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine	62
5.1.	NLB in spremljava mednarodne trgovine	65
5.1.1.	Menica v NLB	67
5.1.2.	Dokumentarni inkaso v NLB	68
5.1.3.	Dokumentarni akreditiv v NLB	69
5.1.4.	Bančne garancije v NLB	73
5.2.	Vloga NLB pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine	75
5.2.1.	Zavarovanje mednarodne trgovine v NLB	76
5.2.2.	Financiranje mednarodne trgovine v NLB	78
5.2.3.	Ostale oblike financiranja	82
5.3.	Vloga NLB v mednarodnem poslovanju	83
5.3.1.	Sinergija v Skupini NLB	88
5.3.2.	Sinergija v Skupini KBC	91
6.	Sklep	93
	Literatura	96
	Viri	98

1. Uvod

Prosta mednarodna trgovina ima v začetku 21. stoletja bolj pomembno vlogo v svetovnem gospodarstvu kot kadarkoli prej. Na njej temelji ves gospodarski razvoj. To se kaže v dejstvu, da je njena rast v zadnjih 10-ih letih kar trikrat hitrejša glede na rast celotne svetovne proizvodnje.

Danes je v svetu več kot 190 držav in le-te so zelo različnih oblik in velikosti (Husted, 2004, str. 3). Poznamo velike države z veliko prebivalcev (Kitajska, Indija) in velike države z malo prebivalcev (Avstralija, Kanada). So pa tudi male države z veliko prebivalcev (Japonska) in male države z malo prebivalcev (Singapur, Slovenija ...). Prav vse države so udeležene v mednarodni trgovini, le raven njihove udeležbe je različna.

Slovenija je na zemljevidu mednarodne trgovine majhna, vendar pomembna točka, saj je obseg njene mednarodne trgovine npr. v letu 2004 znašal 26,5 mrd EUR (Bilten Banke Slovenije, 2005, stran 15), od tega 12,6 mrd EUR izvoza in 13,9 mrd EUR uvoza blaga in storitev. V zadnjih desetih letih se je obseg mednarodne trgovine Slovenije podvojil. Pomembno je tudi dejstvo, da sta izvoz in uvoz približno usklajena in da je razlika relativno majhna, približno 1 mrd EUR na leto.

Za majhne države, kot je Slovenija, je izvoz edina možnost in okno v razviti svet, kar se kaže tudi v tem, da slovensko gospodarstvo izvozi več kot 60 % svojega bruto domačega proizvoda (BDP). Glavni izvozni trgi so države Evropske skupnosti (v nadaljevanju EU), najpomembnejše države so Nemčija, Italija, Francija, Avstrija, in sicer preko 70 % celotnega izvoza. Poleg tega predstavljajo pomembne trge tudi države nekdanje Jugoslavije (Hrvaška, BiH...) in Rusije ter ostale države nekdanje Sovjetske zveze. Ugotovimo lahko, da kar 93 % celotne menjave (SID, 2004, stran 17) Slovenija opravi z evropskimi državami, zato sta stanje in razvoj v Evropi ključnega pomena za slovensko gospodarstvo.

Deloma lahko slovenska podjetja pri nastopih na tujih trgih računajo na podporo države, ki vpliva na izvozno dejavnost z instrumenti monetarne in fiskalne politike. Poleg tega pa lahko z ustanovitvijo specializiranih državnih agencij za zavarovanje in financiranje izvoza podpira in pospešuje izvozno dejavnost slovenskih podjetij. V Sloveniji je država leta 1992 ustanovila Slovensko izvozno družbo d.d., Ljubljana (v nadaljevanju besedila SID).

Najpomembnejšo vlogo pri pospeševanju mednarodne trgovine imajo poslovne banke, ki s svojimi instrumenti omogočajo nemoten potek mednarodne trgovine (mednarodna plačila, dokumentarni akreditivi, bančne garancije...) in podjetjem zagotavljajo financiranje priprave izvoza in uvoza v obliki kreditov, ki jih najamejo domača podjetja ter zavarovanje ter financiranje mednarodne trgovine, ki ga bomo predstavili v nadaljevanju.

Zagotavljanje financiranja mednarodne trgovine v današnjem času pa je, poleg kvalitete in cene izdelka, eden najpomembnejših dejavnikov mednarodne konkurenčne sposobnosti podjetja. Uspeh posameznih izvoznikov (kakor tudi uvoznikov) ni odvisen le od izdelkov ali storitev, ki jih posamezno podjetje ponuja, temveč od celotnega paketa, ki ga ponuja na trgu. V tem paketu ima eno najpomembnejših vlog zagotavljanje financiranja poslov v mednarodni trgovini in postaja enako pomembno kot cena ali dobavni rok (danes samoumevno konkurenčnega) izdelka. Posla ne dobi tisti, ki ponudi blago ali storitve po najnižji ceni, temveč tisti, ki lahko ponudi celoten paket vključno z ugodnimi pogoji financiranja transakcije.

Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine v grobem pomeni, da poslovna banka vstopi v posel in z določenimi instrumenti doseže, da izvoznik na eni strani dobi plačilo za svoje blago ob prodaji in da na drugi strani uvoznik prejme blago, takšno kot ga je naročil. Posel financira poslovna banka in ne izvoznik ali uvoznik. Tako izvoznik pričakuje plačilo takoj, uvoznik pa želi odloženo plačilo in sicer na krajši oz. daljši rok. Z različnimi instrumenti zavarovanja in financiranja izvoza je možno zadovoljiti želje obeh strank.

V Sloveniji je največja poslovna banka Nova Ljubljanska banka d.d. (v nadaljevanju besedila NLB) in le ta ponuja svojim komitentom, poleg instrumentov, ki omogočajo, da mednarodna trgovina nemoteno teče, še cel spekter instrumentov za zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine, s katerimi omogoča komitentom varnejše poslovanje s tujino in v večjem obsegu, kot je finančna moč tujih partnerjev, saj jim direktno odobrava kredite za nakup slovenskega blaga.

Namen magistrskega dela je predstaviti posamezne instrumente zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine in vlogo NLB v mednarodnem poslovanju.

Najprej bom opredelil vlogo mednarodne trgovine v svetu in razloge zakaj posamezne države potrebujejo mednarodno trgovino, druge pa ne. Prikazal bom ekspanzijo mednarodne trgovine glede na pretekla obdobja in glede na rast GDP in predstavil tveganja s katerimi se srečujejo udeleženci v mednarodni trgovini. Na kratko bomo pogledali tudi delovanje specializiranih državnih agencij za zavarovanje in financiranje izvoza. V tem poglavju bom opredelil tudi vlogo poslovnih bank v mednarodni trgovini.

V naslednjem poglavju bom predstavil vrste plačil v mednarodni trgovini in pogledali bomo, kateri plačilni instrumenti zmanjšujejo plačilna tveganja in tveganja ne-dobave. Na eni strani so le instrumenti, ki služijo namenu izpeljave mednarodne trgovine (plačila, inkaso), na drugi pa tisti, ki prenesejo tveganje neplačila z uvoznika na njegovo banko.

V četrtem poglavju bom predstavil zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine. To je tudi osnovna tema magistrskega dela in govori o prevzemanju tveganj s strani izvoznikove banke. Najprej bom predstavil zavarovanja mednarodne trgovine, kjer tveganj neplačila za izvoznika ni, vendar pa mora le-ta še vedno sam financirati posel. Pri financiranju gre pa dodatno še za financiranje mednarodne trgovine in prevzem le tega s pleč izvoznika na njegovo poslovno banko. Pri vsakem instrumentu bom razložil njegovo delovanje in uporabo za komitente poslovnih bank.

V petem poglavju se nadaljuje osnovna tema magistrskega dela, saj je namenjeno NLB in njeni vlogi v Sloveniji na tem specifičnem področju. Analiziral bom instrumente zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, ki se uporabljajo v NLB in sicer glede na poslovanje NLB v letih 2003 in 2004. Poleg tega se bom dotaknil tudi prihodnosti mednarodnega poslovanja NLB, kjer želim prikazati priložnosti, ki se še kažejo NLB in ob tem poiskati vse nevarnosti, ki lahko vodijo k zmanjšanju vloge NLB na mednarodnem področju. Na koncu bom ocenil, kateri instrumenti so v uporabi v svetu in kateri v Sloveniji ter prikazal razlike.

Pri oblikovanju magistrske naloge sem uporabil tujo in domačo literaturo, predvsem pa izkušnje mednarodne poslovne prakse, kjer so navedeni načini financiranja v svetu že dolgo uveljavljeni. V Sloveniji nekatere preprostejše načine poznamo že dalj časa, nekateri so bili zakonsko prepovedani oz. niso bili tehnično in finančno izvedljivi, ostale pa v Sloveniji še ne uporabljamo oziroma si šele utirajo pot.

Menim, da bo magistrsko delo uporabno v vsakdanji praksi, tako pri podjetjih, ki vstopajo v mednarodno trgovino kot pri poslovnih bankah, ki poslujejo s tujino.

2. Mednarodna trgovina

O mednarodni trgovini govorimo takrat, ko prodajalec zamenja preko državne meje določeno blago oz. storitev za denar ali drugo blago oz. storitev, ki je ponujena s strani kupca. Tisti, ki proda preko državne meje, je izvoznik, prodano blago oz. storitev je izvoz. Tisti, ki kupi, je uvoznik in kupljeno blago je uvoz.

Vloga mednarodne trgovine se je zelo povečala v zadnjih 20-ih letih. Dandanes je v svetu letno za skoraj 7.000 mrd USD izvoznih transakcij (Nelson, 2000, str. 3). Posamezne države se različno udeležujejo v mednarodni trgovini in merilo le tega je kazalec odprtosti. Kazalec odprtosti prikazuje razmerje med izvozom posamezne države in njenim GDP-jem

Leta 1980 (Husted, 2004, str. 5 - 10) je bil kazalec za večino držav med 10 in 40 (povprečje je bilo 29). Največji kazalec je imel Singapur in sicer 215¹. Med najbolj odprte države bi lahko šteli Hong Kong (90), Belgijo (57) in Nizozemsko (51). Med najbolj zaprte pa uvrščamo Brazilijo (9), Kitajsko (6), Indijo (6) in ZDA (10). Že ta osnovna primerjava jasno določa, kako se posamezne države obnašajo.

Velike države so bolj zaprte, saj so same sebi zadostne in ne potrebujejo na eni strani uvažati blaga in storitev, saj je le teh dovolj na voljo doma, po drugi strani pa je notranje tržišče dovolj veliko za podjetja, da prodajo svoje blago. Obratno velja za male države, ki so bolj izvozno-uvozno orientirane, saj je trg doma premajhen.

V letu 2000 se je stanje spremenilo, saj se je raven odprtosti držav bistveno povečala. Povprečni kazalec odprtosti je zrasel z 29 na 37. To nedvoumno kaže, da se je obseg mednarodne trgovine izjemno povečal. Še vedno so najbolj odprte države Singapur (180), Hong Kong (150), Belgija (88). Na spisku so tudi na novo nastale države CE Evrope kot Češka (71), Slovaška (73) in tudi Slovenija (preko 60). Porast je zabeležila Kitajska (s 6 na 26). Najbolj zaprte pa ostajajo Brazilija (11), Indija (14) in ZDA (11).

Na povečan vpliv mednarodne trgovine pa kaže tudi razmerje med celotnim svetovnim izvozom in celotnim svetovnim GDP-jem (Husted, 2004, str. 11). Če primerjamo leto 1950, ko je indeks 100 za obe kategoriji, potem vidimo, da je v letu 1973 izvoz že pri indeksu 500, GDP pa le na 200. Še bolj pa vidimo razliko, če primerjamo zadnjih 50 let, saj je v tem obdobju (natančno leta 2001) izvoz pri indeksu preko 2100, medtem ko je GDP pod 600. Vidimo, da je rast obeh kategorij impresivna, vendar je svetovni izvoz rasel več kot trikrat hitreje kot svetovni GDP.

Za konec pa še naslednji podatek, ki samo potrdi zgoraj navedene številke in nedvoumno pokaže, kako pomemben je izvoz in v kakšnem porastu je. Leta 1965 je znašal celotni svetovni izvoz preko 160 mrd USD, leta 2000 pa je le-ta presegel 6.370 mrd USD.

Vse zgornje primerjave potrjujejo dejstvo, da je danes mednarodna trgovina in še zlasti izvoz ključen faktor razvoja. Poleg tega pa nakazujeta usmeritve posameznih držav. Dejstvo je, da male države, mednje sodi tudi Slovenija, nimajo nobene druge alternative, kot da zagotavljajo odprte ekonomije in da povečujejo vlogo mednarodne trgovine ter mednarodno konkurenčnost svojih podjetij.

¹ Kazalec odprtosti se giblje med 0 in 100. V primeru, da je vrednost nad 100 pomeni, da je izvoz večji od celotnega GDP oz. proizvodnje posamezne države. Ta možnost se pojavi, ko je glavnina izvoza izvoz gotovih proizvodov na podlagi uvoza surovin in polizdelkov. Izvoz vključuje vrednost uvoza in kot tak lahko v določenih primerih prekaša GDP, npr. Singapur, Hong Kong itd.

Financiranje mednarodne trgovine je posebej pomembno tudi zato, ker je geografska oddaljenost med subjektoma, ki sodelujeta v mednarodni trgovini večja kot pri notranjih trgovinskih tokovih, zato vsaka takšna transakcija zahteva dodatno finančno podporo.

Financiranje je torej potrebno med časom, ko se pogodba podpiše in končnim plačilom s strani kupca. Kdo bo financiral posamezen posel, je odvisno od dogovora med kupcem in prodajalcem, sam posel pa se lahko financira z lastnimi sredstvi enega od udeležencev oziroma s tujimi sredstvi. Kadar pravimo, da posel financira prodajalec, pomeni, da je v proizvodnjo vložil svoja lastna sredstva ali pa je za pripravo proizvodnje najel kredit pri poslovni banki. Kadar pa govorimo o tem, da je posel financiral kupec, pomeni, da je plačal svoj nakup že ob podpisu pogodbe in s tem omogočil prodajalcu, da blago proizvede in dobavi. Možni pa so tudi pristopi, ko obe stranki v poslu delno financirata posel.

Več dejavnikov vpliva na to, kdo posel financira - razpoložljivost lastnih sredstev, razpoložljivost kreditov, višina obrestnih mer, konkurenca, tradicija, običaji, razvitost države itd. Pri spremljanju in zavarovanju ter financiranju mednarodne trgovine imajo ključno vlogo poslovne banke.

V mednarodni trgovini za vse udeležence nastopajo določena tveganja, ki so v primerjavi z notranjo trgovino mnogo večja in bolj raznolika. Dejavniki, ki vplivajo na tveganja pri mednarodnem poslovanju, so sledeči:

- transakcije v mednarodni trgovini so praviloma večjega obsega,
- vsak tuj trg je specifičen,
- transport je daljši in dražji,
- poslovni partnerji so iz različnih gospodarskih in finančnih sistemov,
- pravni red je tuj oz. prepletata se vsaj dva pravna reda (domač, tuj, mednarodna pravila itd.),
- število sodelujočih oseb je večje (vsaj dva partnerja, državni organi, špediter, prevoznik, zavarovatelj, carinske službe, poslovne banke, posredniki itd.).

Tveganja so sestavni del mednarodne trgovine in določena raven negotovosti bo vedno prisotna. Vendar je pomembno, da se teh tveganj zavedamo in še pomembneje, da jih znamo prepoznati, minimizirati in kontrolirati.

Plačilni pogoji pri posameznem poslu so postali pomemben element konkurenčnosti na mednarodnem trgu in problematika plačil pomemben del poslovne transakcije. V mednarodni trgovini je osnovna dilema med izvoznikom, ki želi dobiti plačilo za svoje blago (v skladu s komercialno pogodbo), in uvoznikom, katerega cilj je dobava blaga, in sicer takšnega, kot ga je naročil, v dogovorjeni kvaliteti in kvantiteti in v določenem roku. Poleg tega pa želi blagovni kredit oz. plačati kupnino čim pozneje.

Prav tukaj nastopijo poslovne banke, ki z uporabo mednarodnih instrumentov zavarovanja plačil (Falatov, 1997, stran 1), kot sta dokumentarni akreditiv in bančna garancija, spremljajo posamezne transakcije.

Poslovna praksa razvršča osnovna plačilna tveganja v dve temeljni skupini (Falatov, 1997, stran 5):

- nekomercialna (politična) tveganja,
- komercialna tveganja.

Nekomercialna tveganja so tisti poglavitni faktor, ki ločuje mednarodno poslovanje podjetij in poslovnih bank od poslovanja na domačem trgu.

Na eni strani imamo klasična nekomercialna tveganja, kot so nacionalizacija, razlastitev, vojna, revolucija, naravne katastrofe itd., ki povzročijo nerazpolaganje s premoženjem. Na drugi strani pa so monetarna tveganja, kot del nekomercialnega tveganja. Monetarna tveganja delimo na transferna in valutna tveganja. Transferna tveganja se pojavijo, ko nastopi prepoved plačil (embargo) v tujino ali pa moratorij plačila, ki ga razumemo kot odlog plačila, brez soglasja upnika. Valutna tveganja pa nastopajo v praksi kot posledica nestabilnosti vrednosti posamezne valute.

Klasična nekomercialna tveganja v praksi ne predstavljajo posebnega problema, po drugi strani pa monetarna tveganja predstavljajo za poslovno prakso velik problem².

Komercialna tveganja so tveganja, ki izhajajo iz poslovne sfere ene ali druge stranke v mednarodni trgovini. V bistvu gre za osnovno dilemo, ki definira komercialno tveganje, glede na odnos med izvoznikom in uvoznikom. Izvoznik želi prejeti plačilo v dogovorjenem času glede na izvoz blaga in minimizirati tveganje neplačila. Na drugi strani pa želi uvoznik prejeti blago oziroma storitev v roku in kvaliteti, kot je bilo dogovorjeno. Nezaupanje v mednarodni trgovini je nekaj vsakdanjega in z določenimi ukrepi ga je možno odpraviti.

Komercialno tveganje za izvoznika je nastop plačilne nesposobnosti uvoznika. Obstaja možnost, da uvoznik ne bo mogel oziroma hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti, t.j. plačilo dolga v rokih in na način, predpisan s komercialno pogodbo. Takrat govorimo o trajni nesolventnosti (stečaj, sodna poravnava...) ali podaljšani zamudi plačila (vsaj 6 mesecev) ali pa enostranski odpovedi ali razdrtju pogodbe.

² Poznana je ruska kriza leta 1997 in neplačilo obveznosti države in poslovnih subjektov ter moratorij na vsa plačila v tujino. Tudi v NLB smo leta 1997 doživeli neplačilo po sindiciranem kreditu, katerega plačilo je bilo že najavljeno, a zaradi moratorija na plačila s strani ruske države, neplačano. Ruska poslovna banka pa je v času krize propadla.

Vsa podjetja, ki poslujejo v mednarodnem okolju, se srečujejo s tveganji, ki nastajajo v mednarodnem poslovanju in le ta lahko podjetje zmanjša oziroma omeji na več načinov. Uporaba instrumentov zavarovanja plačil v ožjem pomenu (kot na primer dokumentarnega akreditiva, bančne garancije itd.) predstavlja le eno izmed možnosti v okviru širše problematike. V širšem smislu je možno tveganje posameznega posla v mednarodni trgovini zmanjšati že z uporabo različnih preventivnih ukrepov pred podpisom komercialne pogodbe in seveda s podpisom takšne komercialne pogodbe, ki ščiti interese podjetja.

Že pred samo sklenitvijo pogodbe se mora podjetje, ki želi poslovati s tujino, zavarovati tako, da identificira vse ali pa vsaj večino potencialnih tveganj, ki utegnejo nastati v konkretnem poslu in sicer z zbiranjem informacij o potencialnih poslovnih partnerjih (boniteta) in državah, iz katerih le-ti prihajajo (country report). Na podlagi teh zbranih informacij se podjetje lažje odloči, na kateri tuji trg vstopiti, in s katerim tujim poslovnim partnerjem poslovati. Bolj kot sta potencialni partner in država, iz katere prihaja, nepoznana oziroma neurejena, tem pomembnejša je ta faza pred podpisom komercialne pogodbe. Veliko informacij lahko podjetje pridobi pri svoji poslovni banki.

Boniteta posameznega podjetja je skupek lastnosti poslovnega subjekta, ki kažejo na to, v kakšni meri je sposoben poravnati svoje (dejanske ali potencialne) obveznosti. V ta namen so se pojavila specializirana podjetja, ki zbirajo in analizirajo informacije o podjetjih, svoje ugotovitve pa posredujejo v obliki posebnih bonitetnih poročil, ki vsebujejo oceno bonitete za posamezno podjetje. Bonitetna poročila vsebujejo informacijo o pravni in organizacijski obliki podjetja, predmetu poslovanja, registriranem kapitalu, vodstvu, finančni moči, prometu...

Poročilo o posamezni državi pa predstavlja informacije o pravnem, ekonomskem in političnem okolju tujega poslovnega partnerja. Poročila prav tako izdajajo specializirana podjetja, temeljijo na makroekonomskih podatkih posamezne države kot so DBP, inflacija, zakonodaja in predpisi itd.

Mednarodno najbolj priznana specializirana podjetja za ugotavljanje in ocenjevanje nekomercialnih tveganj in komercialnih tveganj posameznih pravnih subjektov, ki izdajajo bonitetne informacije, so: Moody's, Standard & Poors in Dun & Breadstreet. Prvi dve sta bolj specializirani za ocenjevanje držav in finančnih institucij, medtem ko je zadnja bolj specializirana za ocenjevanje podjetij. Ocene, ki jih te agencije dodelijo posamezni državi oz. pravni osebi, so mednarodno primerljive in so dobra osnova za odločitve, ali vstopiti v posamezen posel ali ne.

Ta specializirana podjetja imajo izoblikovane lestvice ocen tveganj, ki se začnejo z najboljšo oceno (AAA) in končajo z najslabšo, in sicer so te lahko označene z D ali E.

Mejnik je ocena BBB, ki predstavlja mejo za investicijski nivo: vse ocene nad BBB pomenijo dobro naložbo z zmernim tveganjem in je signal za investitorje, da svoj denar oplemenitijo. Ocene, ki so slabše od BBB, pa pomenijo špekulativni nivo. Velja nepisano pravilo, da nobeden izmed pravnih subjektov v posamezni državi ne more pridobiti višje ocene tveganja kot država sama.

Tabela 1: Mednarodne ocene tveganja za nekatere države s področja nekdanje Jugoslavije in nekdanje Sovjetske zveze (avgust 2005)

Država / Agencija	<i>Fitch</i>	<i>Moody's</i>	<i>Standard & Poor's</i>
Slovenija	AA-	Aa3	AA-
Hrvaška	BBB-	Baa3	BBB
BIH	/	/	/
Makedonija	/	/	BB
Srbija in ČG	BB-	/	/
Rusija	BBB	Baa3	BBB-
Ukrajina	BB-	B1	BB-
Belorusija	/	/	/
Kazahstan	BBB-	Baa3	BBB-

Vir: interno gradivo NLB

V Tabeli 1 vidimo, da imata v nekdanji Jugoslaviji s strani mednarodno priznanih agencij za ocenjevanje nekomercialnih tveganj (Fitch, Moody's, Standard & Poor's) oceno tveganja nad špekulativnim nivojem le Slovenija in Hrvaška. Makedonijo in Srbijo in Črno Goro³ je ocenila le po ena agencija in imata oceno tveganja pod investicijskim nivojem. Bosna in Hercegovina ocene tveganja sploh nima. V nekdanji Sovjetski zvezi je situacija na moč podobna, saj imata le Kazahstan in Rusija oceno tveganja na investicijskem nivoju, Ukrajina pa pod tem. Belorusija ocene tveganja nima.

Dodatno je potrebno v posamezni državi upoštevati še komercialna tveganja posameznega uvoznika in njegove poslovne banke. Vsa ta podjetja in poslovne banke so praviloma finančno šibka, njihovo poslovanje pa nepregledno⁴.

³ V začetku leta 2005 je Fitch dodelil Srbiji in Črni Gori oceno BB-.

⁴ V manj razvitih državah obstajajo tudi kvalitetna podjetja, ki zgornje pravilo ne potrjujejo, kot so npr. telekomunikacijska (npr. Svyazinvest v Rusiji, Ukrtelekom v Ukrajini) in energetska podjetja (npr. Gazprom v Rusiji).

Poznana pa je tudi razvrstitev držav s strani ugledne revije Euromoney, kjer upoštevajo še gospodarsko rast, zunanji dolg, zgodovino plačil oz. neplačil. Če pogledamo v leto 2002, je na vrhu lestvice Luksemburg, za njim pa Švica, Norveška, Danska in ZDA. Sledijo Velika Britanija (11), Nemčija (13), Slovenija (30), Češka (40), Hrvaška (51), Kitajska (58), Rusija (77), nekdanja Jugoslavija (129), BIH (161). Na koncu seznam zaključujejo Kuba, Irak, Afganistan in Severna Koreja.

Če pogledamo stanje v Sloveniji tudi v luči zgornjih primerjav, vidimo, da gre velika večina (preko 70 %) slovenskega izvoza v države EU, kjer nekomercialnega tveganja praktično ni. Po drugi strani je treba biti pozoren pri komercialnem tveganju, saj recesija v EU slabša položaj podjetij⁵, tudi tistih, ki so kupci slovenskega blaga in storitev.

Za konec naj omenim še naslednji podatek, ki zgornjo tezo potrjuje. Po podatkih agencije Dun & Bradstreet je bil porast podjetniških stečajev v EU približno 10 % iz leta 2002 v leto 2003. Največ v Franciji, Nemčiji in Veliki Britaniji, v vsaki od 40 do 50 tisoč na leto. Vsekakor je tudi v EU potrebno paziti na komercialna tveganja.

Po drugi strani pa gre preostali izvoz v visoko tvegane države, in sicer preko 20 % slovenskega izvoza. Slovenski izvozniki (poleg EU) veliko izvažajo v države nekdanje Jugoslavije (cca. 18 % slovenskega izvoza) in nekdanje Sovjetske zveze (cca. 4 %). Kljub temu, da imajo slovenski izvozniki občutek, da je to v okolici, da poznajo te trge, da ni tako tvegano in podobno, je potrebno opozoriti, da gre za izjemno tvegana tržišča, kjer so tveganja, tako nekomercialna kot komercialna, izredno velika.

2.1. Vloga države in posebne organizacije za pospeševanje izvoza

Izvozniki lahko pri prodoru na tuje trge koristijo podporo države. Država lahko vpliva na izvozno dejavnost preko monetarne in fiskalne politike, dodatno pa lahko z namenom pospeševanja izvoza ustanovi posebne organizacije za zavarovanje in kreditiranje izvoza (v nadaljevanju ECA⁶).

Razvite države v svetu imajo že več kot 50 let razvit sistem spodbujanja izvoza. Tako je Slovenija po osamosvojitvi, s posebnim zakonom, leta 1992 ustanovila SID.

⁵ Po podatkih SID-a je, glede na obseg izvoza v EU, tudi največ škod na teh trgih. Največ škod v letu 2003 je bilo plačanih za posle v Nemčiji, Italiji in Franciji. Šele nato pridejo na vrsto države kot so Hrvaška, Poljska in Češka. Trend se je nadaljeval tudi v letu 2004, saj je ponovno največ škod v Italiji in Nemčiji, pomemben delež pa predstavljata Hrvaška in Srbija in Črna Gora.

⁶ Export Credit Agency

V skladu z Zakonom o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, je bila ustanovljena Slovenska izvozna družba d.d., družba za zavarovanje in financiranje izvoza. Ustanovljena je bila kot delniška družba, katere večinski lastnik je Republika Slovenija, v kapitalu pa so udeležene tudi poslovne banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije in nekatera večja slovenska podjetja.

Konec leta 2003 je bil sprejet novi Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (ZZFMGP), ki je nadomestil dotedanja Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije ter Zakon o poroštvih Republike Slovenije za zadolževanje za potrebe financiranja izvoza. Novi zakon ureja zgolj tisto poslovanje SID, kjer gre za zavarovanje in financiranje mednarodnih gospodarskih poslov kot instrumentov trgovinske politike države, ne pa več tudi drugega zavarovalniškega in finančnega poslovanja, ki ga bo SID za lasten račun še naprej izvajala na podlagi drugih veljavnih predpisov.

Vse storitve in produkti iz ponudbe SID-a, tudi po sprejemu novega zakona, tako še naprej ostajajo na voljo slovenskemu gospodarstvu. Nov zakon v skladu z regulativo EU na področju izvoznih kreditov omogoča nadaljevanje državnega spodbujanja slovenskega izvoza in investicij z instrumenti zavarovanja in financiranja SID, ki so primerljivi instrumentom drugih ECA in slovenskim podjetjem ter bankam omogočajo konkurenčne pogoje zavarovanja in financiranja pri njihovem nastopanju na zahtevnih tujih trgih.

SID bo nadaljevala tudi izvajanje drugih dejavnosti, ki jih je po starih predpisih izvajala za lasten račun, vendar bo svoj status in poslovanje na teh področjih postopno uskladila z drugimi pravnimi predpisi.

Tako je konec leta 2004 posle kratkoročnega zavarovanja, ki jih opravlja za lasten račun, prenesla na hčerinsko družbo - novo specializirano kreditno zavarovalnico (SID - Prva kreditna zavarovalnica, d.d.) in tako to svoje poslovanje v celoti uskladila z zavarovalniškimi predpisi. Tudi poslovanje SID na področju financiranja mednarodne trgovine in investicij bo SID postopno (najkasneje do konca leta 2006) uskladila s predpisi, ki urejajo poslovanje bank, pri čemer ji bo Banka Slovenije za to usklajevanje po novem zakonu predpisala podrobnejši način in roke.

Storitve SID-a so v večini primerov komplementarne storitvam poslovnih bank na področju zavarovanja in predvsem financiranja mednarodne trgovine. Tako SID v osnovi ponuja dva tipa storitev, in sicer zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji in refinanciranje izvoznih kreditov.

Zavarovanje izvoza pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji je tako za izvoznike kot tudi za tista slovenska podjetja, ki nameravajo vlagati v tujini, v sodobnih razmerah poslovanja na mednarodnih trgih, kjer so nekomercialna tveganja večja in manj obvladljiva kot na domačem trgu, zelo koristen in pogosto uporabljan instrument zaščite. Zagotovitev tovrstnih zavarovanj je pogosto pogoj za financiranje izvoznih poslov in na mnogih tujih trgih tudi osnovni pogoj za sklepanje teh poslov.

Za poslovne banke je pomembno dejstvo, da je zavarovalno polico SID-a pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji Banka Slovenije ocenila kot prvovrstno zavarovanje. Torej ne obremeni kapitala banke in ni potrebno oblikovati rezervacij za komercialna kot za nekomercialna tveganja. To je spodbuda poslovnim bankam, da v mednarodnem poslovanju uporabljajo storitve SID.

SID zavaruje naslednja tveganja:

- nekomercialna tveganja:
 - politična tveganja (vojne, nemiri, splošne stavke, prepovedi uvoza, prepovedi plačil, prepovedi transferja, konverzije, zaplembe, nacionalizacije, konfiskacije ipd.),
 - tveganja javnega kupca (neplačilo države ali druge javne ustanove, enostransko razdrtje pogodbe),
 - tveganja naravnih katastrof (potresi, vulkanski izbruhi, orkani, kadar imajo le-ti za neposredno posledico nezmožnost plačila oziroma izvedbe pogodbenih določil),
- komercialna tveganja:
 - tveganje neplačila zaradi trajne nesolventnosti kupca oziroma banke, ko gre za uvedbo stečajnega postopka, sodno poravnavo, neuspešno končano prisilno izvršbo ipd.,
 - tveganje podaljšane zamude plačila,
 - tveganje neplačila kupčeve banke po garanciji, akreditivu ali kreditni pogodbi.

Za izdajo zavarovalne police SID zaračuna enkratni strošek⁷, ki je odvisen predvsem od dejstva, v katero državo je bil izvoz opravljen in kako je celoten posel komercialno in tehnično strukturiran ter kakšna je finančna konstrukcija projekta.

SID ima države uvrščene v sedem razredov. Prvi razred pomeni najbolj razvito državo, sedmi razred pa najmanj razvito državo.

⁷ Za primerjavo naj povemo, da stane zavarovalna polica SID za petletni izvozni kredit na Hrvaško (črpanje kredita 1 leto) za banko z najvišjo boniteto 3,99 % enkratno (Hrvaška je v 4. bonitetnem razredu), enak kredit v Belorusijo pa stane 8,24 % enkratno (Belorusija je v zadnjem razredu 7).

Poglejmo, kako so države uvrščene danes (www.sid.si):

1. skupina (Avstralija, EU⁸, Japonska, ZDA, Švica itd.),
2. skupina (Češka, Madžarska, Poljska, Kitajska itd.),
3. skupina (Ciper, Indija itd.),
4. skupina (Bolgarija, Egipt, Hrvaška, Rusija, Kazahstan itd.),
5. skupina (Brazilija, Turčija itd.),
6. skupina (Albanija, Pakistan, Ukrajina itd.).
7. skupina (Argentina, Belorusija, BIH, Makedonija, Srbija in Črna Gora),
- 7b. skupina (Afganistan, Angola, Etiopija, Gruzija, Haiti, Mongolija, Moldavija, Severna Koreja, Sudan, Kuba itd.).

Ob tem je potrebno poudariti, da SID v državah iz zadnje skupine (7b) ne zavaruje komercialnih in nekomercialnih tveganj pri izvozu. Izvozniki, ki poslujejo z državami, kjer je največje nekomercialno tveganje, svojih izvoznih poslov ne morejo zavarovati pri SID. V mednarodnem poslovanju za take države pravimo, da so "off cover" oziroma brez zavarovanja.

Zavarovanje pri SID lahko pridobi vsak izvoznik, kjer:

- je njegov kupec (uvoznik) iz države, za katero SID nudi zavarovanje,
- je uvoznikova banka na spisku za SID sprejemljivih bank,
- je delež slovenske komponente v blagu praviloma najmanj 40%,
- mora pri kreditih z ročnostjo, daljšo od 24 mesecev, uvoznik plačati izvozniku praviloma najmanj 15 odstotkov vrednosti posla kot predplačilo,
- je dospelost prve anuitete za kredite, daljše od 12 mesecev, največ 6 mesecev po črpanju kredita, ki se vrača v največ polletnih obrokih.

Druga storitev, ki je izrednega pomena za poslovne banke, je refinanciranje kreditov, ki jih izvoznikom ali uvoznikom odobravajo slovenske banke. Pogoj za refinanciranje kreditov pri SID-u je ta, da obrestna mera, pod katero je banka odobrila izvozni kredit, ne sme presegati najvišje obrestne mere, ki jo je določila SID. Pri refinanciranih kreditih uvoznikom ni omejitev glede najvišje obrestne mere. SID refinancira le tiste izvozne kredite, ki so pri njej zavarovani pred nekomercialnimi tveganji, v določenih primerih (kredit tujim kupcem) pa tudi pred komercialnimi tveganji.

⁸ EU brez novih pridruženih članic (Slovenija je v 1. skupini)

2.2. Vloga poslovnih bank v mednarodni trgovini

Vloga poslovnih bank v mednarodni trgovini je danes ključnega pomena in ima osrednjo vlogo pri samem poteku mednarodne trgovine in spodbujanju le-te. Vzrok za nastanek mednarodnega bančništva je bil spremljava in financiranje mednarodne trgovine in tudi danes poslovne banke svojim komitentom nudijo vso potrebno pomoč in storitve, ki so potrebne pri spoznavanju novih trgov in potencialnih partnerjev ter njihovih bonitet, pri opravljanju mednarodnih plačil ter ponujajo specializirane finančne storitve, kot so dokumentarni akreditivi in bančne garancije. Dodatno k temu poslovne banke nudijo učinkovite storitve najprej zavarovanja mednarodne trgovine in nato še financiranja le te, saj so za financiranje mednarodne trgovine dandanes potrebni različni tipi finančnih sredstev v najrazličnejših oblikah.

Poslovne banke v mednarodnem poslovanju vzdržujejo med seboj poslovne odnose (imenovane korespondenčni odnosi) vzporedno z razvojem zunanjetrgovinskih tokov posameznih držav. Brez sodelovanja poslovnih bank bi bil mednarodni trgovinski promet in nanj vezan plačilni promet s tujino tehnično neizvedljiv. Ker so danes poslovni stiki v mednarodnem poslovanju prisotni v vseh delih sveta, morajo imeti poslovne banke ustrezno organizirano in prilagojeno korespondentno mrežo za nemoteno in hitro odvijanje mednarodnega poslovanja.

Temeljna vloga poslovnih bank v mednarodni trgovini je opravljanje mednarodnih plačil. Plačilo se izvrši med vsaj dvema poslovnima bankama, ki opravljata storitev za svoja komitenta, ki nastopata v vlogi izvoznika in uvoznika. Uvoznik naroči svoji poslovni banki plačilo določenega zneska v korist izvoznika, ki plačilo prejme preko svoje poslovne banke.

Poleg tega pa ima poslovna banka vlogo, da udeležencem v mednarodni trgovini ponudi dodatno še finančne instrumente, ki omejujejo plačilna tveganja (velja za izvoznika) in tveganja nedobave (velja za uvoznika). Podjetja lahko tveganja pri plačilih oziroma dobavah omilijo tako, da se poslužujejo določenih plačilnih instrumentov, kot so dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv, bančna garancija, menica, ček itd. Takšno poslovanje z dokumenti imenujemo mednarodno dokumentarno poslovanje poslovnih bank. V vseh naštetih primerih vstopi v konkreten posel poslovna banka, ki z uporabo določenega instrumenta omeji oziroma zmanjša plačilna tveganja in tveganja nedobave.

Za pripravo izvoza (in tudi uvoza - nakup opreme, blaga) je potrebno zagotoviti finančna sredstva in poleg lastnih sredstev podjetij lahko podjetja pri svojih poslovnih bankah najamejo kredite za pripravo izvoza (ali pa za uvoz blaga in storitev). V tem primeru gre za domače oziroma poslovanje znotraj Slovenije in tudi tveganja, povezana s tem.

Poslovna banka prejme vračilo kredita s strani izvoznika, in sicer iz sredstev, ki jih je podjetje prejelo kot plačilo pri prodaji blaga, to je po opravljenem izvozu. Govorimo o poslovanju med poslovno banko in domačim podjetjem, ki pa bo omogočilo nastop domačega podjetja v mednarodni trgovini.

Poslovna banka lahko ne le financira svojega komitenta, temveč financira tudi kupce oziroma uvoznike direktno v tujini. Takšno financiranje praviloma poteka preko uvoznikove poslovne banke. Govorimo o direktnem financiranju mednarodne trgovine.

Poslovne banke lahko spremljajo svoje komitente in njihovo poslovanje, ne samo na domačem trgu, temveč tudi v tujini in sicer na naslednje načine:

- lahko jih spremljajo kar iz države, kjer imata banka in izvoznik sedež, saj lahko skoraj vse storitve, potrebne za mednarodno poslovanje, opravijo kar v državi izvoznika, in to je ves plačilni promet, celotno dokumentarno poslovanje in zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine,
- če pa komitent odpre lastna podjetja ali skupna vlaganja v drugi državi, potem je drugi način ta, da poslovna banka sledi komitenta na potencialno tržišče s svojo enoto v obliki podružnice ali banke hčere, v nekaterih primerih zadostuje že predstavništvo,
- dodatno je potrebno slediti komitenta še s storitvami para-bančnih produktov, ki so zelo pomembne v mednarodni trgovini, kot so faktoring, forfeiting, leasing in zato je potrebno ustanoviti posebne finančne družbe, ki lahko te storitve nudijo.

Vlogo poslovnih bank pri mednarodni trgovini lahko opredelimo tudi glede nivoja vpletenosti poslovne banke v sam posamezen posel. Storitve poslovnih bank na področju mednarodnega poslovanja z namenom spremljanja svojih komitentov in v luči tveganj za poslovno banko lahko razdelimo v več faz.

Prva faza so nevtralne storitve banke, kjer poslovna banka ne prevzema plačilnega tveganja udeležencev poslu in opravlja le storitve, ki so potrebne za nemoteno poslovanje podjetij v tujini. V to skupino storitev sodijo ves plačilni promet s tujino, kjer banka prejema oz. pošilja denarna sredstva komitentov – podjetij. Semkaj sodijo tudi medbančno poslovanje z bančnimi garancijami in dokumentarnimi akreditivi, kjer banka opravi določeno storitev, za katero je plačana. V primeru izvoza poslovna banka prejme le dokumentarni akreditiv ali bančno garancijo s strani uvoznikove poslovne banke in ga/jo ustrezno obdela in ne prevzema nobenega plačilnega tveganja.

Druga faza so storitve zavarovanja mednarodne trgovine, kjer poslovne banke s storitvami dodatno zavarujejo plačila in sicer na način, da v obvezo po plačilu vstopi poslovna banka sama. Pri izvozu se izvoznik izogne tveganju neplačila s strani kupca, vendar mora celoten posel še vedno financirati izvoznik sam.

V to fazo sodi potrditev menice, dokumentarnega akreditiva in bančne garancije. V primeru uvoza pa poslovna banka izda dokumentarni akreditiv ali pa bančno garancijo za komitenta. Poslovna banka v tem primeru prevzame nase tveganje neplačila s strani uvoznika, saj bo v primeru neplačila z njegove strani morala poslovna banka poravnati omenjeni znesek. Za odprtje takšnega instrumenta je potrebno oblikovati limit za odpiranje oziroma izdajanje dokumentarnih akreditivov ali bančnih garancij ali pa mora podjetje vnaprej banki izdajateljici vplačati dogovorjen znesek.

Zadnja faza je financiranje mednarodne trgovine, kjer pa poslovna banka zagotovi poleg zavarovanja posla še financiranje mednarodne trgovine. Poslovna banka izvoznika lahko odobri kredit samemu izvozniku za pripravo izvoza, po drugi strani pa lahko izvoznikova banka odobri kredit njegovemu kupcu (direktno ali pa preko tuje poslovne banke).

Male države, kot je Slovenija, morajo biti odprte za mednarodno trgovino, saj druge možnosti ni. Vloga poslovnih bank pri spremljavi in spodbujanju mednarodne trgovine je zato še toliko bolj pomembna.

Vloga poslovnih bank pri zmanjšanju komercialnih in nekomercialnih tveganj je velika, saj najprej nudi svojim komitentom informacije o posameznih poslovnih partnerjih in njihovih državah, nato skozi same plačilne instrumente odpravi določena komercialna tveganja. Na koncu pa lahko poslovna banka z instrumenti zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine prenese komercialno tveganje uvoznika ali njegove poslovne banke nase (izvoznikova banka se obveže k plačilu) in izvozniku prevzame plačilno tveganje, saj je komercialno tveganje na njegovi poslovni banki. S tem se ukine tudi nekomercialno tveganje, saj se njegova poslovna banka nahaja v isti državi.

Poslovna banka lahko sodeluje z ECA, ki so s strani posamezne države ustanovljene z namenom pospeševanja izvoza. V teh primerih lahko pridobi zavarovalno polico pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in zmanjša dejanska tveganja do tujine, saj v bilanco oz. zabilanco prenese zavarovalno polico ECA. Dodatna prednost za poslovno banko je tudi ta, da s takšno transakcijo ne obremeni svojega kapitala in ne povzroči oblikovanje komercialnih in nekomercialnih rezervacij.

3. *Plačila v mednarodni trgovini*

Poslovne banke s svojimi storitvami komitentom omogočajo (in pospešujejo) mednarodno poslovanje. Osnova so mednarodna plačila, ki so potrebna za nemoteno poslovanje podjetij v mednarodni trgovini.

Plačilni promet s tujino se odvija preko poslovnih bank, in sicer domače poslovne banke morajo sodelovati s tujimi bankami. V praksi to pomeni, da ima izvoznik svojo poslovno banko, preko katere bo dobil ustrezno plačilo za svoj izvoz, uvoznik pa svojo poslovno banko v državi, kjer je njegov sedež.

Navezava (korespondentnih) odnosov med poslovnima bankama izvira v glavnem iz potrebe, da svojim komitentom ponudimo cel niz uslug, vezanih na mednarodne posle (plačila, bančne garancije, dokumentarne akreditive, pridobivanje raznih informacij in seveda vse vrste kreditiranj). Korespondenčna banka je pravzaprav tuja banka, na katero se obrnemo, da lahko izvedemo določene bančne transakcije.

Pri navezavi korespondentnih odnosov gre za odnose med dvema poslovnima bankama. Po začetnem soglasju za navezavo korespondentnih odnosov, ko sta banki izrazili namero za medsebojno poslovno sodelovanje, si zainteresirani banki izmenjata osnovne informacije o sebi in kontrolne dokumente⁹.

V primeru, da se ta odnos razvija naprej in poglobi, je naslednja stopnja tako imenovani kontokorentni odnos. Kontokorentni odnos pomeni, da si banki izmenjata oz. ena banka odpre pri drugi poslovni račun, preko katerega se lahko potem direktno opravljajo mednarodna plačila.

Računi, ki jih imajo slovenske banke odprte s tujimi korespondenčnimi bankami so dveh vrst:

- nostro računi – to so računi, ki jih imajo odprte slovenske banke pri tujih korespondentih in so po navadi v denarni valuti države korespondenta¹⁰,
- loro računi – to so računi tujih korespondentnih bank, ki so odprti pri slovenskih bankah in se po navadi vodijo v SIT¹¹.

Mednarodna plačila se v veliki večini primerov vršijo preko SWIFT-a¹² (redkeje s čekom ali teleksom), ki vključuje preko 7800 finančnih institucij v več kot 200 državah.

⁹ Kontrolni dokumenti so seznam pooblaščenih podpisnikov (*Authorized Signature for Correspondent Banks*), Telex ključi ali SWIFT ključe (*S.A.K. Swift Authenticator Keys*), tarifa bančnih storitev (*Terms & Conditions*) in seznam glavnih korespondentov (*Main Correspondents*).

¹⁰ Npr. pri ameriških bankah so računi v USD, v EU v EUR, v Veliki Britaniji pa v GBP.

¹¹ Kot izjema pri tem pravilu so banke s področja nekdanje Jugoslavije, ki imajo zaradi olajšanega sodelovanja odprte loro račune tudi v več tujih valutah.

¹² S.W.I.F.T. je organizacija, ki finančnim institucijam omogoča zaščiten in standardiziran sporočila in programsko opremo (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) za opravljanje mednarodnega plačilnega prometa.

Najpomembnejši del pri izvrševanju mednarodnih plačil je namreč določitev tuje poslovne banke, preko katere se bo plačilo izvršilo. Plačilo lahko poslovna banka izvrši preko korespondentne banke ali pa preko kontokorentne banke. Nalog usmerimo na tisto poslovno banko, ki je navedena s strani upravičenca plačila. Če je le-ta naš kontokorent in se plačilo vrši v valuti, v kateri imamo odprt račun, je to enostaven enojen plačilni nalog, ker je ta banka hkrati tudi izplačilna banka koristnika.

V primeru, da koristnikova banka ni naš kontokorent – ni direktnega računa med bankama (le korespondent), pa imamo pri usmerjanju naloga dve možnosti in sicer izvršitev z enojnim nalogom ali izvršitev z dvojnimi nalogom¹³.

V nadaljevanju pogledajmo, katere vrste plačil v mednarodni trgovini poznamo:

- dobava na odprt račun (open account),
- plačilo vnaprej (advance payment),
- plačilo, zavarovano z menico,
- plačilo v okviru dokumentarnega inkasa (documentary collection),
- plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva (documentary credit),
- plačilo, zavarovano z bančno garancijo (bank guarantee) ali stand-by akreditivom.

3.1. Dobava na odprt račun

Dobava na odprt račun (open account) je preprosta metoda mednarodnih plačil in je plačilni dogovor med strankama, kjer izvoznik izvozi blago brez zavarovanja plačila s strani uvoznika (Nelson, 2000, stran 88). Uvoznik plača ob dobavi (at sight) ali celo ob nadaljnji prodaji blaga (z odloženim rokom plačila – deferred payment).

Ta metoda najbolj izčrpava izvoznika, saj financira celoten posel sam, z lastnimi sredstvi ali pa najame kredit pri svoji poslovni banki. Poleg tega prinaša tudi največ tveganj prav za izvoznika, saj mora proizvesti blago in ga tudi dobaviti, ne da bi pred tem prejel plačilo za izvoz. Celotno plačilo je vprašljivo in je v rokah uvoznika.

Metoda je uporabna v primerih, ko gre za zanesljivega partnerja, ki je poleg tega iz države, ki jo izvoznik dobro pozna. Posel se financira na plečih izvoznika.

¹³ Enojni nalog pomeni, da nakazilo v tujino izvršimo tako, da pošljemo le en direktni plačilni nalog (MT 103) na banko, ki je naš kontokorent, v samem plačilnem nalogu pa navedemo izplačilno banko koristnika – tam, kjer ima tuj poslovni partner račun. Dvojni nalog pa pomeni, da pošljemo dva plačilna naloga, in sicer najprej plačilni nalog za kritje (MT 202) na našega kontokorenta in nato še direktni plačilni nalog (MT 103) na izplačilno banko, ki pa mora biti naš korespondent. Dvojnega naloga se večinoma poslužujemo, kadar izvršujemo nakazilo na tujo banko v valuti, v kateri pri tej banki nimamo odprtega računa (npr. EUR v Švico).

V praksi je omenjeni način zelo priljubljen, saj je enostaven. Velikokrat je izvoznik prisiljen v uporabo te metode zaradi konkurenčnosti na tujem trgu. Vloga poslovne banke je minimalna, saj posreduje le pri samem plačilu v obliki medbančnega transferja (SWIFT) ali s čekom.

Dobava na odprt račun se uporablja pri poslovnih odnosih med matičnim podjetjem in hčerinskim podjetjem, tudi takrat, ko se partnerja dobro poznata in izvoznik uvozniku zaupa in je njuno sodelovanje trdno in trajno, ko je uvoznik visoko kreditno sposoben in je uvoznikova država brez nekomercialnega tveganja. Izvozniki se poslužujejo plačila na odprt račun pri poslovanju s partnerji iz razvitih držav, saj velja prepričanje, da je izvoz na ta tržišča varen. Seveda pa so izvozniki v veliko primerih prisiljeni, na račun konkurenčnosti, v dobavo na odprt račun.

3.2. *Plačilo vnaprej*

Po drugi strani je plačilo vnaprej (advance payment) v obliki gotovinskega plačila najbolj zaželeno s strani izvoznika, saj le-ta prejme celotno (oz. delno) plačilo vnaprej, preden proizvede in dobavi naročeno blago. Uvozniki se takim načinom plačila v praksi izogibajo, saj mora v tem primeru uvoznik izvršiti celotno plačilo pred dobavo blaga. Ta metoda prinaša največ tveganja za uvoznika, saj ne ve, ali bo prejel naročeno (in že plačano) blago in ali bo ustrezne kvalitete in v dogovorjenem roku. Plačilo vnaprej pomeni prevzem financiranja celotnega posla s strani uvoznika, ki nase prenese tudi vsa tveganja iz posla.

V praksi velja pravilo, da uvoznik plača šele, ko dobi naročeno blago in metoda gotovinskega plačila se vedno redkeje uporablja. Tudi tukaj je vloga poslovne banke minimalna, saj posreduje le pri plačilu samem v obliki medbančnega transferja (SWIFT) ali s čekom.

Plačilo vnaprej se uporablja, ko gre za manjše zneske, ko je kupec neznan in prihaja iz države z visoko stopnjo nekomercialnega tveganja, pri izvozu posebnih vrst blaga, ko izvoznik uvozniku ne zaupa ali pa je uvoznik slabo kreditno sposoben.

Za izvoznike po svetu je značilno (velja tudi za slovenske), da plačilo vnaprej skoraj ni več prisotno, mogoče le v izjemnih primerih, ko je popust pri tej vrsti plačila tako velik, da uvoznika spodbudi k nakupu z plačilom vnaprej.

3.3. *Plačilo, zavarovano z menico*

Menica je strogo formalen vrednostni papir in klasičen instrument zavarovanja plačila. Kot takšna vsebuje enostransko abstraktno obljubo izdajatelja, da bo plačal denarni znesek osebi, ki je na menici označena kot upnik (Falatov, 1997, stran 41). Menica je kreditno sredstvo, sredstvo jamčenja in tudi plačilno sredstvo. Menica se prenaša z indosamentom in izročitvijo.

V meničnem razmerju so navadno prisotne tri stranke: trasant, trasat in remitent. Po ženevskem meničnem pravu poznamo:

- trasirano menico (Bill of Exchange) - izdajatelj menice (trasant) pozove meničnega dolžnika (trasata), da ob dospelosti plača menični znesek meničnemu upniku (remitentu),
- trasirana lastna menica - trasant je tudi trasat, kar pomeni, da je izdajatelj menice tudi menični dolžnik,
- trasirano menico po lastni odredbi, trasant je tudi remitent, kar pomeni da je izdajatelj menice tudi menični upnik,
- lastno menico (Promissory Note) – tukaj trasat ni posebej označen in trasant je tudi trasat, kar pomeni, da je izdajatelj menice tudi menični dolžnik.

V meničnem poslovanju poleg splošnih načel, ki veljajo za vrednostne papirje, veljajo naslednja osnovna načela, ki so za to področje specifična:

- načelo pismenosti (formalnosti) menice – menica je pravno veljavna le, če je izdana v točno predpisani obliki in vsebuje vse z zakonom predpisane sestavine,
- načelo inkorporacije – pravico iz menice ima le imetnik menice,
- načelo fiksne menične obveze – velja le tisto, kar je napisano na listini,
- načelo menične strogosti – menična obveza je neodvisna od osnovnega pravnega posla,
- načelo menične solidarnosti - menični dolžniki odgovarjajo solidarno za plačilo meničnega zneska ob zapadlosti,
- načelo samostojnosti menične obveze – vsaka menična izjava se presoja neodvisno od drugih meničnih izjav in
- načelo neposrednosti menice – vsak menični dolžnik je odgovoren neposredno imetniku menice.

Menica v plačilnem prometu danes nastopa predvsem kot sredstvo zavarovanja, kreditiranja in financiranja, manj pa kot plačilno sredstvo, kjer prevladujeta ček in nakazilo preko bančnih računov. Poslovna praksa se z menico srečuje pri poslu dokumentarnega inkasa in dokumentarnem akreditivu (glej naslednji dve poglavji), pri raznih vrstah kreditiranja mednarodne trgovine ali pa pri poslih refinanciranja osnovnega posla.

3.4. *Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa*

Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa (documentary collection) pomeni bančno poslovanje s finančnimi oz. komercialnimi dokumenti z namenom, da se pridobi plačilo (ali obljuba za plačilo) in se dokumente, ki dokazujejo, da je bilo blago poslano, izroči proti plačilu ali obljubi za plačilo (Falatov, 1997, str. 19). Banka, ki je vključena v dokumentarni inkaso, ne garantira, da bo uvoznik plačal, ampak da bo izpeljala posel v skladu z instrukcijami izvoznika, določenimi v inkasnem navodilu.

Pri poslovanju z dokumentarnim inkasom prodajalec ne more biti gotov, da bodo dokumenti, ko bodo predloženi kupcu, tudi zares odkupljeni in da bo zagotovo prišel do poplačila. Ker banka ne prevzame nobene nepreklicne abstraktne obveznosti, da bo dogovorjeni znesek izplačala, ko bodo predloženi ustrezni dokumenti, je plačilo odvisno od kupca. Kupec pa po drugi strani ne bo mogel priti do blaga, v kolikor dokumentov ne bo odkupil (prodajalec torej ne bo izgubil celotnega posla, blaga in kupnine).

Finančni dokumenti so menice in čeki, ki se uporabljajo za pridobitev plačila v denarju, komercialni pa so fakture, transportni dokumenti, dokumenti, ki inkorporirajo lastninsko pravico na blagu (documents of title).

Poznamo dve glavni različici inkasa:

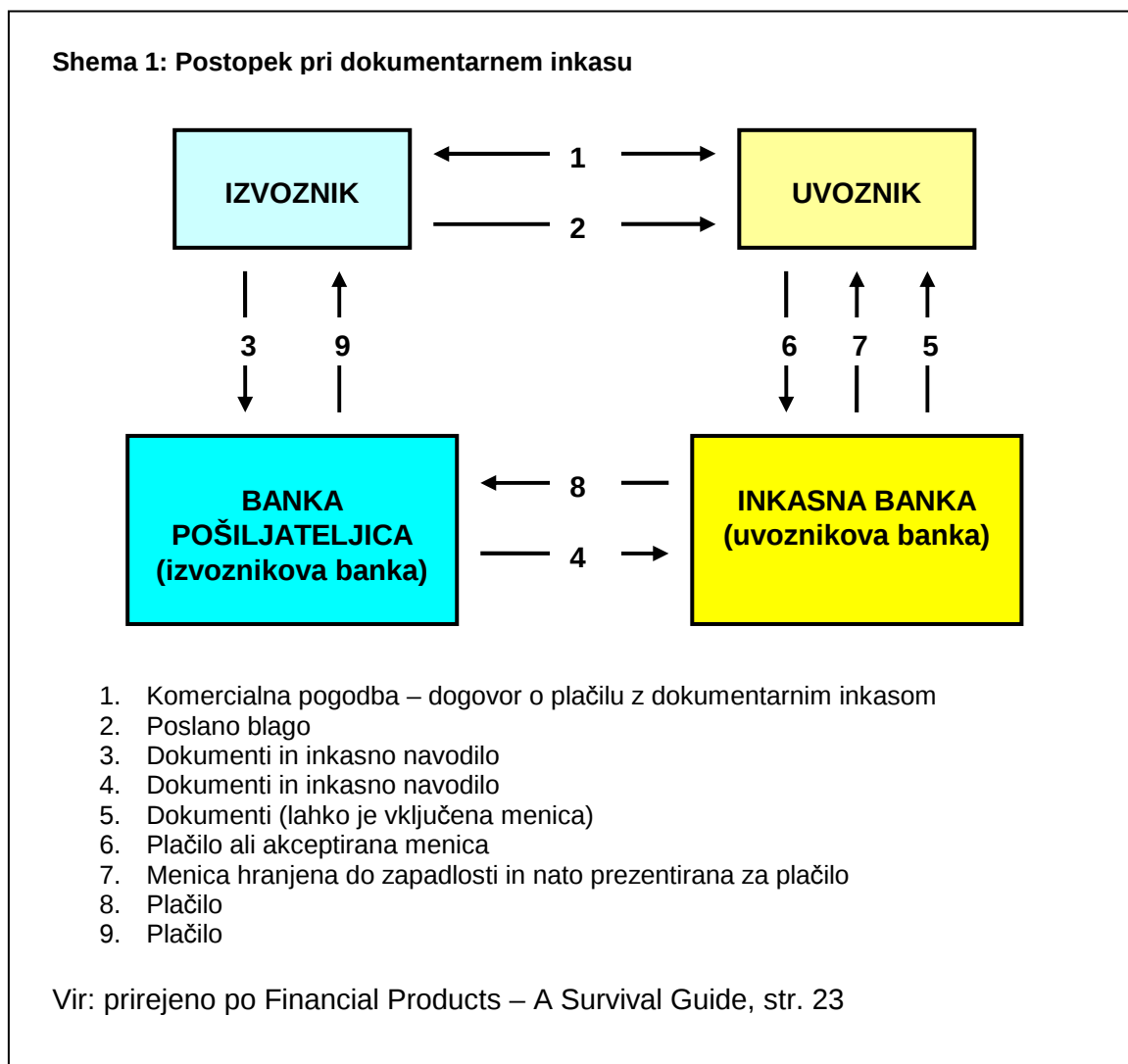
- dokumenti proti plačilu (documents against payment), ki predvideva gotovinsko plačilo ob predložitvi pogodbeno dogovorjenih dokumentov – torej gre za takojšnje plačilo, po opravljenem izvozu,
- dokumenti proti meničnemu akceptu (documents against acceptance), ki predvideva izročitev pogodbeno dogovorjenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca – uvoznika. Gre za kratkoročno kreditiranje uvoznika in menico kot kreditnim instrumentom.

V svetu se uporabljajo Enotna pravila za inkasno poslovanje (Uniform Rules for Collection – URC), ki jih izdaja Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Zadnja revizija URC je bila leta 1996. URC se uporabljajo samo, če je njihova uporaba posebej dogovorjena, ker pa večina držav dokumentarnega inkasa ne ureja v nacionalnih zakonodajah in ker so URC sprejela vsa večja združenja poslovnih bank, se pravila uporabljajo v večini inkasnih poslov.

Pri inkasu pa se vloga poslovnih bank poveča, saj sodelujeta vsaj dve banki oziroma tri:

- prva banka je banka pošiljateljica (remitting bank) – banka izvoznika,
- druga je inkasna banka (collecting bank) – banka uvoznika,
- tretja pa je predložitvena banka (presenting bank), ki dokumente predloži uvozniku v plačilo oz. akcept (inkasna banka lahko nastopa tudi kot predložitvena banka).

Pregled postopka pri dokumentarnem inkasu je prikazan na spodnji shemi (Shema 1).



Treba je povedati, da se dokumentarni inkaso uporablja v mednarodni trgovini tako v izvozu kot pri uvozu. Kadar govorimo o izvozu, potem govorimo o nostro (našem) dokumentarnem inkasu in izdanih listinah našega izvoznika do uvoznika. Pri uvozu pa govorimo o loro (njihovem) dokumentarnem inkasu in izdanih listinah s strani tujega uvoznika našemu izvozniku, seveda preko poslovnih bank¹⁴.

¹⁴ Pomembno je vedeti, da se odpre dokumentarni inkaso ob nameri izvoza – recimo podpis komercialne pogodbe, dejansko pa se izvoz opravi ob predložitvi dokumentov, ki potrjujejo, da je bil izvoz opravljen, kot je bilo dogovorjeno. Samo plačilo je lahko takoj ob izvozu ali pa z določenim časovnim zamikom.

Na prejšnji strani, kjer je pregled postopka pri dokumentarnem inkasu, vidimo, da v eno stran, in sicer od izvoznika do uvoznika preko svojih poslovnih bank potujejo dokumenti (skupaj z menico), nazaj pa plačilo (ali pa akceptirana menica kot kratkoročen kreditni instrument). Dolžnik za plačilo takoj (oz. ob zapadlosti menice) je uvoznik in ne njegova poslovna banka.

Tveganje izvoznika torej ostane možno neplačilo s strani uvoznika, saj nima na voljo finančnega instrumenta, ki bi mu zagotavljal varen način plačila, saj uvoznikova banka ne prevzame obveze za plačilo (npr. dokumentarni akreditiv, bančna garancija). Uvoznik mora plačati oz. izdati obljubo za plačilo (menica), ko prispejo dokumenti in ne more svojega plačila pogojevati s predhodnim ugotavljanjem kakovosti oz. količine. Zanj njegova poslovna banka pregleda dokumente in izpelje transakcijo v skladu z instrukcijami izvoznika, določenim v inkasnem navodilu.

Potrebno je jasno poudariti, da banke po URC odgovarjajo le za poslovanje v dobri veri in z razumno skrbnostjo, ki se zahteva v mednarodnem poslovanju. Banke pri inkasnem poslovanju ne odgovarjajo za plačilno sposobnost strank v poslu.

3.5. *Plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva*

Plačilo po dokumentarnem akreditivu je najbolj pogosto v mednarodni trgovini, saj je dokumentarni akreditiv predvsem plačilno sredstvo, ki pa je zasnovano tako, da omogoča obema udeležencema v mednarodni trgovini – izvozniku in uvozniku – večjo varnost s tem, da poizkuša zagotoviti sočasnost plačil in protidobave. Dokumentarni akreditiv odgovarja na vprašanja tveganj v mednarodni trgovini, saj izvoznik ve, da bo plačan s strani neodvisne (uvoznikove) banke, uvoznik pa, da je blago takšno, kot ga je naročil. Prav zaradi tega, ker daje varnost tako izvozniku kot uvozniku, je postal dokumentarni akreditiv pomemben plačilni instrument mednarodne trgovine.

(Nepreklicni) dokumentarni akreditiv (Vezjak, 1982, str. 284) je pisna zaveza banke, da bo na osnovi naloga svojega komitenta (uvoznik) ali izplačala določeni osebi določen denarni znesek pod pogoji, določenimi v akreditivu, ali pa bo sprejela menico, ki jo bo akreditivni uporabnik trasiral nanjo.

Že od leta 1984 se v mednarodnem akreditivnem poslovanju v večini držav uporabljajo Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP), ki jih izdaja Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Zadnja revizija UCP je bila leta 1993 in trenutno je v proceduri nova revizija, ki pa še ni končana.

Kot je navada v mednarodni trgovini, se dokumentarni akreditiv uporablja tako v izvozu kot pri uvozu. Kadar govorimo o izvozu, potem govorimo o loro (tujem) dokumentarnem akreditivu, ki ga je tuja banka odprla preko banke izvoznika v korist izvoznika. Pri uvozu pa govorimo o nostro (našem) dokumentarnem akreditivu, ki smo ga odprli preko uvoznikove banke v korist tujega izvoznika.

Uporaba dokumentarnega akreditiva kot instrumenta za zavarovanje plačila pomeni vrsto prednosti tako za izvoznika kot tudi za uvoznika.

Izvoznik se izogne tveganju neplačila s strani uvoznika, saj plačilo garantira oziroma prevzame nase uvoznikova poslovna banka, ki ima ponavadi boljšo boniteto kot uvoznik. Dodatna prednost za izvoznika je tudi ta, da lahko na podlagi dokumentarnega akreditiva, izdanega v njegovo korist, pri svoji poslovni banki zaprosi za kredit za financiranje celotnega posla. Uvozniku pa je z uporabo dokumentarnega akreditiva zagotovljeno, da izvoznik plačila ne bo prejel, dokler ne bo dokazal, da je bilo blago odpremljeno in to v pogodbeno dogovorjeni količini, kakovosti in na pravi način, kar je zagotovljeno z zahtevo po predložitvi pravih dokumentov. Poleg tega lahko uvoznik dokumente (ki predstavljajo blago) dobi takoj, ko jih poslovna banka izvozniku izplača, in lahko z blagom razpolaga že, ko je na poti.

Pri dokumentarnem akreditivu se vloga poslovnih bank še poveča glede na dokumentarni inkaso, saj sodelujeta vsaj dve banki oziroma več:

- prva banka je akreditivna banka (issuing bank) – banka uvoznika, kateri da uvoznik nalog, da odpre dokumentarni akreditiv v korist izvoznika,
- druga je avizirna banka (notifying bank) – banka izvoznika, saj le ta obvesti izvoznika o prejetem akreditivu,
- tretja pa je potrdilna banka (confirming bank), to je banka, ki jamči za plačilo. Lahko je avizirna banka tudi potrdilna banka,
- četrta je izplačilna banka (paying bank), to je banka, ki izplačuje in je lahko tudi avizirna banka oz potrdilna banka.

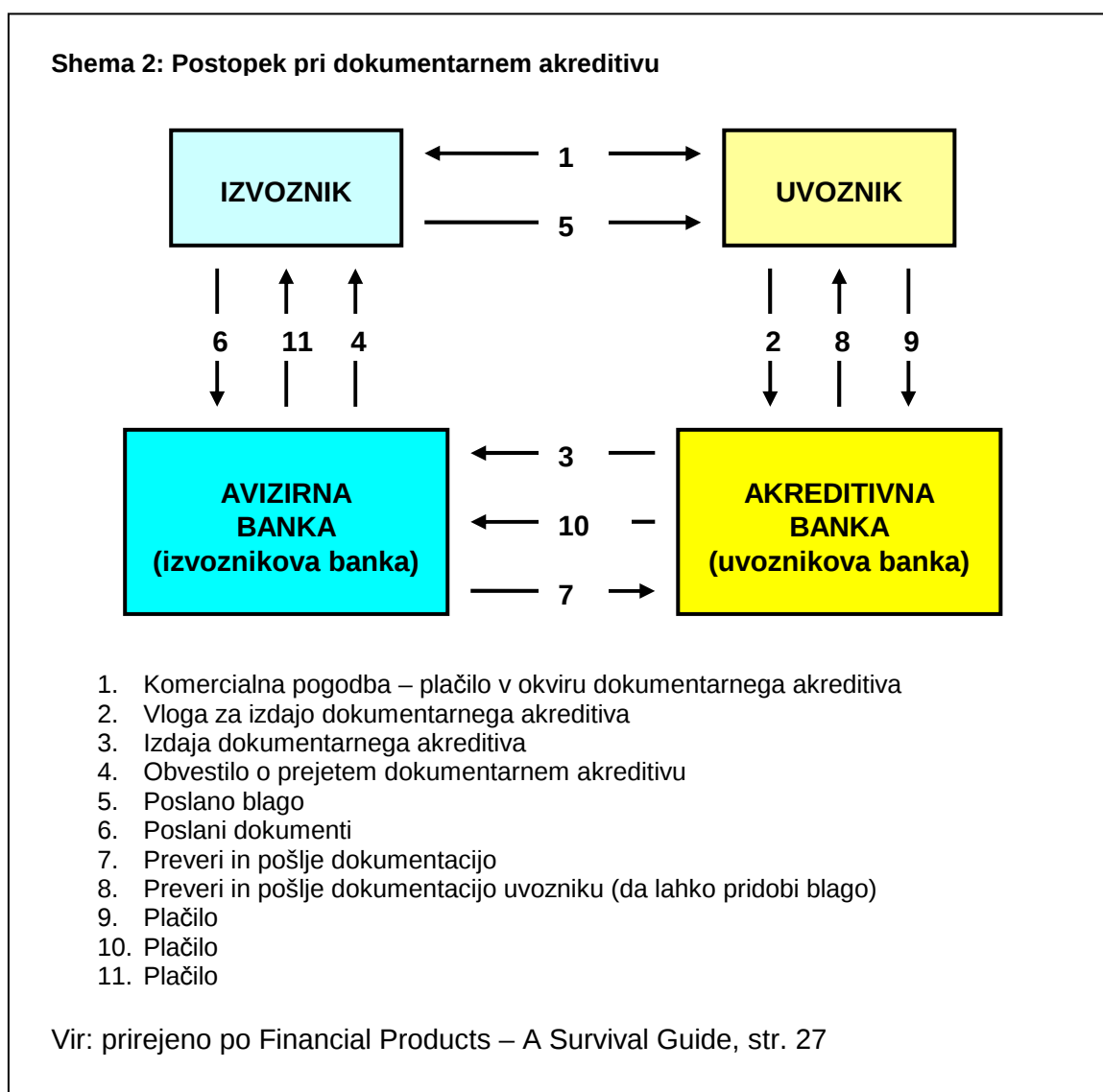
Tukaj se vloga poslovnih bank še poveča, saj banka ne izvršuje le naročila stranke za pregled dokumentov, ampak je v pisni zavezi, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, ter proti predložitvi v akreditivu določenih dokumentov izplačala določeni znesek. Tako npr. uvoznikova banka prevzame obvezo za plačilo po dokumentarnem akreditivu.

Akreditivov je več vrst, najpogosteje pa se delijo na:

- nepogojne in pogojne akreditive,
- preklicne in nepreklicne akreditive,

- nepotrjene in potrjene akreditive - če dokumentarni akreditiv potrdi druga poslovna banka, postane solidarni zavezanec iz dokumentarnega akreditiva nasproti upravičencu, akreditiv pa postane potrjen,
- nostro in loro akreditive - nostro akreditivi so tisti, pri katerih je plačilni kraj v domači državi, loro pa tisti akreditivi, pri katerih je izplačilni kraj v tuji državi,
- prenosljive in neprenosljive,
- enkratne in revolving akreditive – pri enkratnih akreditivih akreditivno razmerje z izpolnitvijo ugasne, pri revolving akreditivu se akreditivni znesek po vsakokratnem črpanju obnovi na prvotno višino, to pa se ponavlja toliko časa, dokler se ne doseže neka skupna vsota vseh izplačil ali skupna količina vseh izplačil.

Poglejmo postopek pri dokumentarnem akreditivu na shemi spodaj (Shema 2).



Pri poslovanju z dokumentarnimi akreditivi veljajo naslednja načela, ki so določena v UCP in nacionalnih zakonodajah:

- načelo inkorporacije - UCP se uporabljajo samo, če je njihova uporaba posebej dogovorjena,
- načelo poslovanja z dokumenti, ne z blagom – banka posluje le z dokumenti, prejme dokumente (ne blago), preveri le, ali dokumenti (ne pa tudi blago) izpolnjujejo pogoje, dogovorjene z dokumentarnim akreditivom,
- načelo avtonomnosti – načelo ločenosti akreditivnih razmerij od temeljnega posla,
- načelo ločenosti notranjih akreditivnih razmerij - akreditivna razmerja so med seboj ločena in nobena stranka ne more zase uporabiti razmerij, ki obstajajo med drugimi udeleženci akreditivnega posla,
- načelo strogega pregleda dokumentov - izplačilo ne bo izvršeno, če dokumenti ne bodo povsem ustrezali pogojem iz dokumentarnega akreditiva.

3.6. *Plačilo, zavarovano z bančno garancijo (ali stand-by akreditivom)*

Poleg dokumentarnih akreditivov obstajajo v mednarodni trgovini še druge oblike bančne plačilne oblube, med najpomembnejšimi je bančna garancija. Bančna plačilna garancija je eden najbolj razširjenih instrumentov za zavarovanje mednarodnih plačil pri sklepanju poslov mednarodne trgovine.

Bančna garancija na prvi poziv (brez ugovora, na vpogled) je instrument zavarovanja obveznosti, pri katerem se poslovna banka zaveže izplačati določen garancijski znesek, če glavni dolжник svoje obveznosti ne izpolni v dogovorjenem roku in na dogovorjen način. Zato uvoznikova banka z izdajo bančne garancije (Falatov, 1996, str.1) prevzema obvezo, da bo izvozniku (upravičencu po garanciji) izplačala dogovorjeni garancijski znesek.

Bančna garancija je za razliko od dokumentarnega akreditiva predvsem sredstvo zavarovanja obveznosti (dokumentarni akreditiv je tudi plačilno sredstvo) in je z njo mogoče zavarovati kakršnokoli izpolnitev, ne le plačila.

Bančna garancija je svoj razmah doživela v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja in bila izoblikovana glede na potrebe mednarodne trgovine in bančne prakse. Temelji na abstraktni plačilni obvezi banke in se po svoji vsebini zelo približuje dokumentarnemu akreditivu. V praksi so se izoblikovale bančne garancije s klavzulo plačljivosti na prvi poziv, v določenih državah je prepovedano z zakonom (v ZDA) uporabljati plačilne bančne garancije, zato so v okviru pravil dokumentarnega akreditiva začeli uporabljati stand-by akreditiv, ki je po svoji funkciji zelo podoben bančni garanciji na prvi poziv.

Poslovanje z bančnimi garancijami je urejeno z Enotnimi pravili za plačilne garancije (Uniform Rules for Demand Guarantees – URDG), ki jih izdaja Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Zadnja revizija UCP je bila leta 1992. Poleg tega pa za stand-by akreditivne obstajajo pravila, imenovana ISP – International Stand-by Practice iz leta 1998.

Poglejmo si bistvene značilnosti bančne garancije:

- abstraktnost - kar pomeni, da je neodvisna od osnovnega posla. Abstraktnost bančne garancije je razvidna iz klavzule v tekstu garancije, ki pravi, da je v primeru vnovčenja garancija plačljiva na prvi poziv ali brez ugovorov,
- nepogojnost - kar pomeni, da v primeru, da uvoznik ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti, jih na prvi pisni poziv izpolni garant – banka uvoznika (izdajatelj garancije), v roku in na način, kot je navedeno v garanciji,
- nepreklicnost - kar pomeni, da potem, ko je bančna garancija izdana, je nalagodajalec ali banka ne moreta preklicati do izteka garancijskega roka.

V mednarodni trgovini se bančne garancije uporabljajo tako v izvozu kot pri uvozu. Na eni strani so plačilne garancije, ki v primeru izvoza pomenijo, da banka izvoznika prejme loro (njihovo) bančno garancijo tuje banke uvoznika. Pri uvozu je slika drugačna, saj banka izda nostro (našo) bančno garancijo in sicer v korist tujega izvoznika.

Poleg plačilnih bančnih garancij, o katerih govorimo v tem poglavju, ki so izdane po nalogu uvoznika, poznamo v mednarodni trgovini še bančne garancije, ki so izdane po nalogu izvoznika in se imenujejo storitvene garancije. To so garancije, ki uvozniku garantirajo storitev, ki jo ponuja izvoznik v komercialni pogodbi.

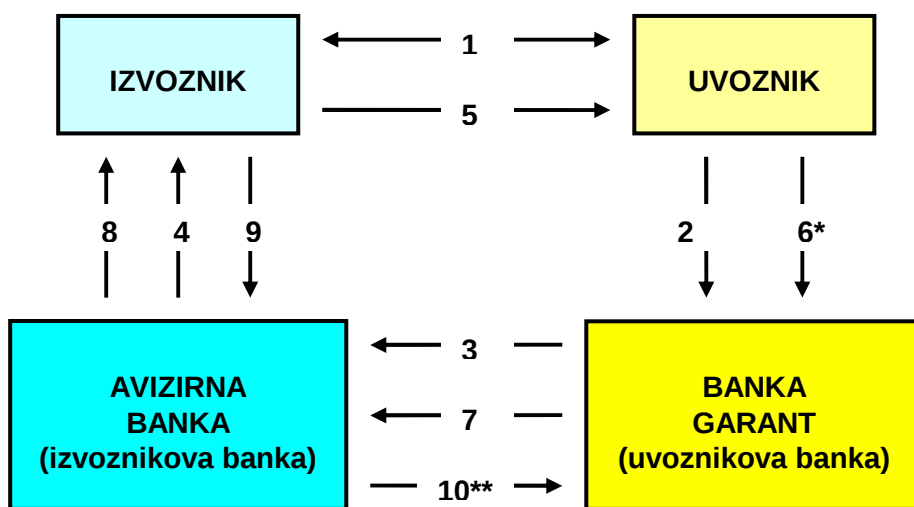
Poznamo naslednje garancije izdane po nalogu izvoznika:

- garancija za resnost ponudbe (Bid Bond, Tender Guarantee) – je garancija, namenjena zavarovanju proti škodi, ki bi nastala razpisniku natečaja, če ponudnik - izvoznik, katerega ponudba je bila izbrana kot najugodnejša, pogodbe ne bi hotel skleniti (po navadi znaša od 1 % do 5 % vrednosti posla);
- garancija za vračilo avansa (predplačila) – je garancija, da bi se uvoznik, ki je dal avans za uvoz blaga, zavaroval vrnitev avansa, če se posel ne izvede. Taka garancija stopi v veljavo šele, ko je znesek predplačila dejansko nakazan, in ne pred tem;
- garancija za dobro izvršitev posla (Performance Bond) - garancija za dobro izvršitev posla je unovčljiva, če izvoznik svojih pogodbenih obveznosti ne izpolni oziroma jih ne izpolni pravočasno ali v celoti (njena višina je po navadi 10 do 20 % vrednosti posla);

- garancija za odpravo napak (Warranty Guarantee) - je garancija, ki uvozniku omogoča povračilo škode, nastale iz naslova napak na dobavljenem blagu ali storitvah, ki so bile pravočasno reklamirane, izvoznik pa jih ni pravočasno odpravil (običajno znaša 5 do 10 % vrednosti posla);
- garancija za vračilo zadržanih zneskov (Retention Guarantee) – je garancija, ki jo prejme uvoznik (investicijska dela) za napake v garancijskem roku pri specifičnih pogodbah.

Poglejmo v nadaljevanju shemo (Shema 3), ki opisuje postopek pri izdaji bančne garancije. Na Shemi 3 vidimo, da je postopek podoben kot pri dokumentarnem akreditivu. Ko nastopi zapadlost plačila, mora uvoznik plačati (št. 6). Če uvoznik ne plača, mora izvoznik unovčiti bančno garancijo v skladu z besedilom bančne garancije, in pozvati svojo banko, da pozove garanta k plačilu.

Shema 3: Postopek pri izdaji bančne garancije



1. Komercialna pogodba – plačilo, zavarovano z bančno garancijo
2. Vloga za izdajo bančne garancije
3. Izdaja bančne garancije
4. Obvestilo o prejeti garanciji
5. Dobava blaga
6. Plačilo* (če plačila ni, potem vnovčitev garancije št. 9)
7. Plačilo
8. Plačilo
9. Vnovčenje bančne garancije
10. Vnovčenje bančne garancije** (potem plačilo št. 7)

Vir: prirejeno po Financial Products – A Survival Guide, str. 27

Pri garancijskem poslovanju je vloga poslovnih bank podobna kot pri dokumentarnem akreditivu:

- prva banka je banka garant (issuing bank) – banka uvoznika, kateri da uvoznik nalog, da izda garancijo v korist izvoznika,
- druga je avizirna banka (notifying bank) – banka izvoznika, saj le ta obvesti izvoznika o prejetem akreditivu,
- tretja pa je potrdilna banka (confirming bank), to je banka, ki jamči za plačilo. Lahko je avizirna banka tudi potrdilna banka.

Poglejmo še stand-by akreditiv, ki je posebna oblika zavarovanja obveznosti, ki se je razvila v ZDA, ker je bilo ameriškim poslovnim bankam prepovedano izdajati bančne garancije. Po obliki gre za dokumentarne akreditive, po vsebini pa za bančne garancije.

Ameriška bančna praksa je tako stanje premostila z uvedbo nove vrste akreditiva, ki je posebna vrsta akreditiva, ki je namenjen zavarovanju obveznosti (in ni namenjen plačilu). Poslovna banka se zaveže ob predložitvi ustreznih dokumentov (za razliko od navadnega akreditiva, so to pri stand-by akreditivu dokumenti, s katerimi upnik izjavlja ali dokazuje, da temeljna obveznost ni bila izpolnjena) uporabniku akreditiva plačati v akreditivu določen znesek.

Torej se ne predložijo običajni blagovni, finančni in transportni dokumenti, ampak se zahteva le izjava upnika, da obveznost ni bila izpolnjena in da le-ta zahteva plačilo s strani poslovne banke, ki je stand-by izdala. Po UCP stand-by akreditiv ni izrecno urejen in velja, da pravila in običaji veljajo tudi za stand-by akreditive.

Na koncu tega poglavja lahko zaključimo, da samo z nekaterimi tehnikami plačil v mednarodni trgovini zmanjšamo komercialno tveganje (neplačilo uvoznika), in sicer pri uporabi dokumentarnega akreditiva ali bančne garancije. Kljub temu, da je izvoznik omejil tveganje neplačila s tem, ko je od uvoznika zahteval, da le-ta v njegovo korist izda bančno plačilno garancijo, je tveganje izvoznika sedaj tuja poslovna banka.

Komercialno tveganje se je preneslo na uvoznikovo banko, poleg tega pa še vedno obstaja nekomercialno (politično) tveganje, saj se poslovna banka uvoznika nahaja v tuji državi, ki je lahko za izvoznika nepoznana oz. ne pozna lokalnega okolja, finančnega sistema te dežele ipd. V primerih, ko želi izvoznik prenesti tveganje neplačila v Slovenijo, kjer pozna pravni in gospodarski red, je obveščen o kvaliteti in zanesljivosti finančnih institucij, potem mora v posel aktivneje vstopiti njegova (domača) poslovna banka. Le-ta lahko izvozniku ponudi kar nekaj produktov zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Ti so opisani v naslednjem poglavju.

Naslednja faza so torej storitve zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, kjer poslovne banke s storitvami dodatno zavarujejo plačila in nato še s financiranjem omogočijo in pospešijo mednarodno trgovino.

4. Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine

V začetku pogledjmo kaj pojem zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine (v angleškem jeziku Trade and Export Finance) pomeni in na katere produkte se nanaša.

Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine je sredstvo za izvoznike in uvoznike, da si preko bančnega sistema zagotovijo varnost v mednarodnem poslovanju. Izvoznik želi dobiti plačilo za svoje blago pred dobavo, uvoznik pa prejeti blago pred plačilom (Palmer, 1995, str. 21). Lahko pa zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine definiramo kot spekter finančnih produktov, ki preko bančnega sistema pomagajo, da se trgovinske transakcije opravijo, da se zagotovi varnost plačil in da se ustvarijo dodatne tržne možnosti v mednarodni trgovini (Euromoney DC Gardner, 1995, str. 5).

Vloga zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine je dejansko poiskati odgovor na osnovno vprašanje v mednarodni trgovini in to je, kako minimizirati tveganja plačila in dobave v mednarodni trgovini ter prenesti financiranje posameznega posla z izvoznika in/ali uvoznika na poslovne banke.

Kot smo ugotovili v prejšnjem poglavju, lahko izvoznik zmanjša možnosti neplačila s strani uvoznika z uporabo določenih plačilnih instrumentov. To sta predvsem dokumentarni akreditiv in bančna garancija. Vendar se je potrebno zavedati, da se je plačilno tveganje preneslo z uvoznika na uvoznikovo banko in da še vedno ostaja nekomercialno tveganje, saj je uvoznikova banka praviloma banka iz države uvoznika.

Ko pa želi izvoznik zmanjšati oziroma minimizirati obe tveganji, ko želi na eni strani plačilno tveganje prenesti na svojo poslovno banko (izvoznikova banka se obveže k plačilu) in s tem ugasne tudi nekomercialno tveganje, mora uporabiti produkte svoje poslovne banke, ki jih s skupnim imenom imenujemo zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine. Produkte ločimo na tiste, ki le zavarujejo mednarodno trgovino in tiste, ki omogočajo tudi njeno financiranje.

Zavarovanje mednarodne trgovine, kot že samo ime pove, pomeni, da s temi produkti dodatno zavarujemo plačila in sicer na način, da v obvezo po plačilu vstopi izvoznikova banka in s tem se plačilno tveganje prenese z uvoznika oziroma uvoznikove banke na izvoznikovo banko. Ob tem se odpravi nekomercialno tveganje, saj je izvoznikova banka

praviloma iz države izvoznika. Govorimo, da izvoznikova banka potrdi menico, dokumentarni akreditiv ali bančno garancijo. Še vedno pa mora cel posel financirati izvoznik sam, ali iz lastnih sredstev ali pa najame kredit pri svoji poslovni banki.

Zavarovanje mednarodne trgovine in prevzemanje plačilnih tveganj na izvoznikovo banko je osnova medbančnega poslovanja v svetu že desetletja in kot takšno ne prinaša veliko novosti.

Pri financiranju mednarodne trgovine pa poslovna banka zagotovi poleg zavarovanja posla še financiranje in s tem ugasne tveganje neplačila za izvoznika, saj sta njegov izvoz in plačilo pokrita v breme financiranja s strani domače poslovne banke. V tem primeru govorimo o direktnem in indirektnem financiranju tujega partnerja oziroma njegove poslovne banke.

Poudariti je treba, da je prav financiranje mednarodne trgovine omogočilo prodor določenih izvoznikov, ki so na tujih trgih znali ponuditi svojemu kupcu poleg svojih proizvodov še finančni paket, ki je spremljal samo transakcijo. Uspeh je odvisen od celotnega paketa, ki ga podjetje ponuja na trgu, kjer je zagotavljanje financiranja transakcije enako pomembno kot cena, kvaliteta ali dobavni rok.

Storitve zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine lahko razvrstimo v več skupin:

- zavarovanje mednarodne trgovine:
 - o poroštvo (aval) menice,
 - o potrditev dokumentarnega akreditiva (documentary credit confirmation),
 - o potrditev bančne garancije (bank guarantee confirmation) in izdaja garancije na podlagi kontragarancije tuje banke (issuance of a bank guarantee on the basis of a counter bank guarantee),
- financiranje mednarodne trgovine
 - o kredit izvozniku,
 - o kreditiranje tujine – kredit uvozniku (export credits),
 - o kreditna linija,
 - o odkup terjatev (forfeiting in faktoring),
 - o ostale oblike financiranja (leasing in projektno financiranje).

4.1. Poroštvo (aval) menice

Menica je predvsem kreditno sredstvo za financiranje mednarodne trgovine. Izvoznik lahko sprejme tveganja po menici, lahko pa se zavaruje pred tveganji tako, da zahteva menični aval (poroštvo) svoje poslovne banke in menični porok (avalist) prevzema solidarno obvezo za plačilo meničnega zneska ob zapadlosti.

Izvoznik se s tem, ko pridobi avalizirano menico, izogne komercialnemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, čigar poslovnega ugleda in plačilne sposobnosti ne pozna in pridobi dodatnega dolžnika, ki solidarno vstopa v obvezo za plačilo meničnega zneska ob zapadlosti. Avalist je lahko druga pravna oseba ali pa poslovna banka.

4.2. Potrditev (konfirmacija) dokumentarnega akreditiva

Ugotovili smo že, da je dokumentarni akreditiv eden najpogostejših in najbolj varnih plačilnih instrumentov v mednarodni trgovini. Izvoznik in uvoznik se v praksi velikokrat dogovorita za uporabo dokumentarnega akreditiva, saj ima uporaba dokumentarnega akreditiva kot instrumenta za zavarovanje plačila vrsto prednosti tako za izvoznika kot tudi za uvoznika.

Izvoznik se izogne komercialnemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, čigar poslovnega ugleda in plačilne sposobnosti ponavadi ne pozna, saj prejme plačilno zavezo s strani tuje – uvoznikove banke. Uvozniku pa je z uporabo akreditiva zagotovljeno, da izvoznik plačila ne bo prejel, dokler ne bo dokazal, da je bilo blago odpremljeno in to v pogodbeno dogovorjeni količini, kakovosti in na pravi način, kar je zagotovljeno z zahtevo po predložitvi pravih dokumentov.

S potrditvijo (konfirmacijo) dokumentarnega akreditiva pa izvoznikova banka od izvoznika prevzame vsa tveganja neplačila s strani uvoznika in uvoznikove banke. Tako se je komercialno tveganje preneslo na izvoznikovo banko in s tem je prenehalo tudi nekomercialno tveganje, saj je izvoznikova banka običajno iz države izvoznika.

Konfirmacijo akreditiva zahteva izvoznik¹⁵, saj ni pripravljen prevzeti komercialnega tveganja partnerja, s katerim še nima poslovnih izkušenj oziroma sploh ne želi imeti nobenih tveganj neplačila. Uvoznik nato svoji banki poda zahtevek za otvoritev akreditiva in za konfirmacijo s strani izvoznikove banke.

Uvoznikova banka nato zahtevek za konfirmacijo posreduje v izvoznikovo poslovno banko, ki se na osnovi svoje poslovne politike in bonitete tuje banke odloči za konfirmacijo akreditiva. Na ta način vstopi v obvezo plačila po akreditivu izvoznikova poslovna banka, ki pa bo dokumentarni akreditiv konfirmirala le v primeru, ko je le-ta izdan (odprt) s strani tuje banke, ki je zanjo sprejemljiva¹⁶.

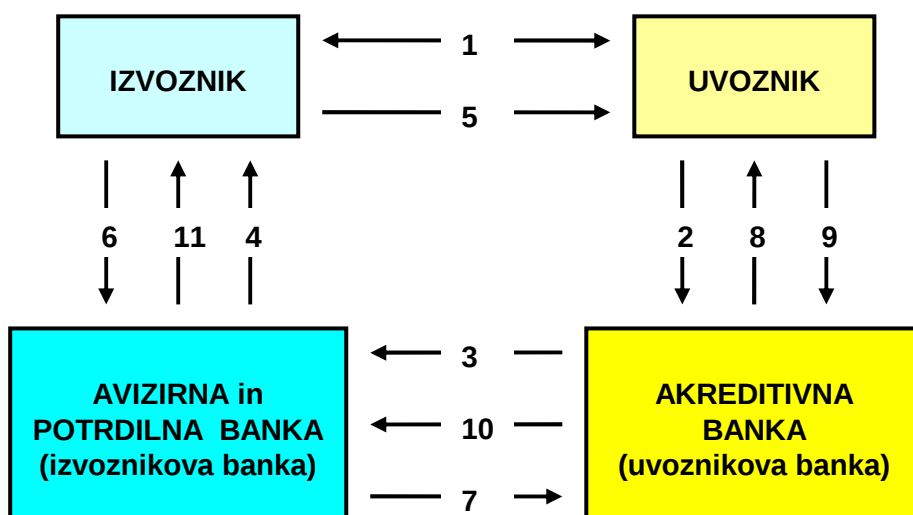
¹⁵ Običajno zahteva konfirmacijo izvoznik, vendar je vprašanje plačila nadomestil poslovni banki za konfirmacijo stvar komercialnega dogovora in je odvisno od pogajalske moči partnerjev.

¹⁶ Sprejemljiva za izvoznikovo banko pomeni, da je izdelala boniteto uvoznikove banke in države, iz katere izhaja in ji določila limit, v okviru katerega bo izvoznikova banka z njo poslovala in prevzemala komercialna tveganja.

Za konfirmirajočo banko predstavlja konfirmacija akreditiva potencialno obveznost. Banka vodi potencialno terjatev izvenbilančno ter zanjo oblikuje rezervacije v skladu s svojo poslovno politiko in pravili centralne banke. Konfirmacija akreditiva je najbolj enostavna oblika, s katero poslovna banka prevzame tveganje neplačila s strani uvoznika, in jo zato banke štejejo med osnovne oblike zavarovanja mednarodne trgovine.

V primeru, ko se želi izvoznik dodatno zavarovati, ker ne želi prevzeti tveganja uvoznika oziroma njegove banke, lahko zahteva potrditev (konfirmacijo) akreditiva (glej Shema 4 spodaj). Vidimo, da shema 4 ni skoraj nič drugačna kot Shema 2 (na strani 24), le da je že v točki 1 dogovorjeno, da bo plačilo v okviru potrjenega dokumentarnega akreditiva in to se tudi zgodi (točka 4).

Shema 4: Postopek pri potrditvi dokumentarnega akreditiva



1. Komercialna pogodba – plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva z zahtevo po dodatni potrditvi s strani avizirne banke – potrdilne banke
2. Vloga za izdajo dokumentarnega akreditiva
3. Izdaja dokumentarnega akreditiva
4. Obvestilo o prejetem dokumentarnem akreditivu z zahtevano dodatno potrditvijo s strani avizirne banke – potrdilne banke
5. Poslano blago
6. Poslani dokumenti
7. Preveri in pošlje dokumentacijo
8. Preveri in pošlje dokumentacijo uvozniku (da lahko pridobi blago)
9. Plačilo
10. Plačilo
11. Plačilo

Vir: prirejeno po Financial Products – A Survival Guide, str. 27

V posamezni poslovni banki poteka celoten postopek približno takole:

- preverjanje uvoznikove banke - izvoznik pri svoji poslovni banki preveri, ali je uvoznikova banka sprejemljiva (za konfirmacijo), pri čemer izvoznik opredeli vrsto osnovnega posla, tujo banko, znesek akreditiva, zapadlost.
- okvirna odobritev – izvoznikova poslovna banka na podlagi bonitete uvoznikove banke okvirno odobri konfirmacijo akreditiva in posreduje izvozniku načelno ponudbo za konfirmacijo.
- določitev provizije – poslovna banka v skladu s svojo tarifo in glede na tveganje določi višino provizije za konfirmacijo akreditiva ter pri plačniku provizije preveri, ali je provizijo v določeni višini pripravljen plačati. Provizija je plačljiva kvartalno (izjemoma mesečno) vnaprej in se giblje od 0,3 % kvartalno do 2 % kvartalno za poslovne banke iz visoko tveganih držav. Poleg tega morata oba partnerja pokriti še vse ostale stroške po dokumentarnem akreditivu (pregled dokumentov, plačilo po dokumentarnem akreditivu...).
- podpis komercialne pogodbe - izvoznik se v okviru komercialne pogodbe s svojim partnerjem dogovori, da bo plačilni instrument konfirmirani akreditiv, ki ga bo konfirmirala njegova poslovna banka. Medsebojno se dogovorita, kdo bo kril stroške potrditve akreditiva.
- otvoritev akreditiva - uvoznik na podlagi podpisane komercialne pogodbe naroči svoji banki (zahtevek za otvoritev konfirmiranega akreditiva), da odpre dokumentarni akreditiv, kot sta se dogovorila z izvoznikom.
- prejem akreditiva – izvoznikova poslovna banka prejme od uvoznikove banke akreditiv, na katerem je tudi zahtevek za konfirmacijo.
- sprejem odločitve o konfirmaciji akreditiva - odločitev o odobritvi konfirmacije akreditiva odobri pristojni organ izvoznikove poslovne banke.
- obvestilo o konfirmaciji - izvoznikova poslovna banka obvesti tujo banko in izvoznika, da je konfirmirala akreditiv.
- izplačilo akreditiva - izvoznik predloži akreditivne dokumente svoji poslovni banki, ki jih pregleda in ugotovi, ali so v skladu z akreditivnimi pogoji. V primeru skladnosti dokumentov z akreditivnimi pogoji tuja banka – uvoznikova banka, preko izvoznikove poslovne banke skladno s plačilnimi roki, opredeljenimi v akreditivu, nakaže znesek upravičencu. V primeru neplačila tuje banke plača izvozniku terjatev njegova poslovna banka.

4.3. Potrditev bančne garancije oz. izdaja bančne garancije na podlagi kontragarancije

Poleg dokumentarnih akreditivov se pogosto v mednarodni trgovini uporabljajo bančne garancije. Z izdajo garancije se uvoznikova banka zaveže, da v primeru, ko uvoznik (nalogodajalec) ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti v dogovorjenih rokih in na

dogovorjen način, plača izvozniku (upravičencu po garanciji) dogovorjeni garancijski znesek na način in v roku, kot je navedeno v garanciji.

Kar je drugače kot pri dokumentarnem akreditivu, je dejstvo, da je bančna garancija neodvisna od osnovnega posla, saj je unovčena garancija plačljiva na prvi poziv in brez ugovorov. Podobno kot pri dokumentarnem akreditivu, se pri uporabi bančne garancije izvoznik izogne komercialnemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, saj prejme plačilno zavezo s strani tuje – uvoznikove banke.

V primeru, ko se želi izvoznik dodatno zavarovati, ker ne želi prevzeti tveganja uvoznika oziroma njegove banke, lahko zahteva potrditev (konfirmacijo) bančne garancije s strani svoje poslovne banke – izvoznikove banke.

Pri delu z bančnimi garancijami sta dve možnosti:

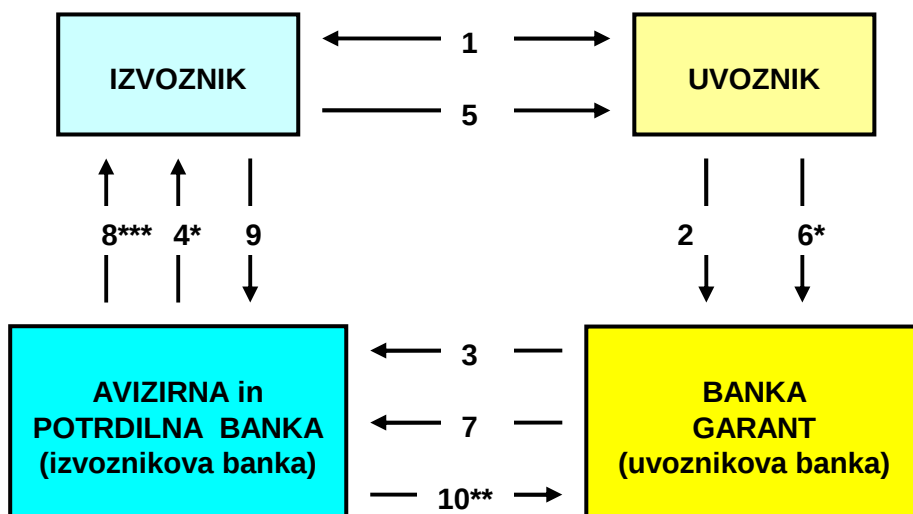
- potrditev direktne bančne garancije - uvoznikova banka lahko izda garancijo neposredno v korist izvoznika in jo skupaj z zahtevkom za konfirmacijo posreduje izvoznikovi poslovni banki. Le-ta nato garancijo konfirmira oziroma potrdi.
- izdaja bančne garancije na podlagi indirektna (counter) bančne garancije - uvoznikova banka lahko izda po nalogu uvoznika kontragarancijo v korist izvoznikove banke, ki nato izda garancijo v korist svojega komitenta - izvoznika.

Glavni razlog za izdajo in razvoj indirektnih garancij je restriktivna devizna zakonodaja države, iz katere je upravičenec. Izvoznikova banka v obeh primerih vstopi v obvezo za plačilo po garanciji in prevzame vsa tveganja neplačila s strani uvoznika in uvoznikove banke. Tako se je komercialno tveganje preneslo na izvoznikovo banko in s tem je prenehalo tudi nekomercialno tveganje, saj je izvoznikova banka običajno iz države izvoznika.

Izvoznikova banka bančno garancijo konfirmira le v primeru, ko je le-ta izdana s strani tuje banke, ki je zanjo sprejemljiva. Za potrdilno banko predstavlja potrditev bančne garancije potencialno obveznost. Banka jo vodi izvenbilančno ter zanjo oblikuje rezervacije v skladu s svojo poslovno politiko. Kakor potrditev dokumentarnega akreditiva je tudi potrditev bančne garancije najbolj enostavna oblika, s katero poslovna banka prevzame tveganje neplačila s strani uvoznika in jo zato banke štejejo med osnovne oblike zavarovanja mednarodne trgovine.

Na shemi na naslednji strani (Shema 5) je podan celoten postopek potrditve bančne garancije. Procedura je podobna kot na Shemi 3 (stran 27) in se razlikuje le v dejstvu, da se stranki že v točki 1 (komercialna pogodba) dogovorita, da bo plačilo zavarovano s potrjeno bančno garancijo (točka 4). Če ne plačata ne uvoznik, ne njegova poslovna banka, ki je bila kot garant pozvana, potem plača potrdilna, izvoznikova banka.

Shema 5: Postopek pri potrditvi bančne garancije



1. Komercialna pogodba – plačilo zavarovano z bančno garancijo z zahtevo po dodatni potrditvi s strani avizirne banke – potrdilne banke
2. Vloga za izdajo bančne garancije
3. Izdaja bančne garancije
4. Obvestilo o prejeti garanciji z zahtevano dodatno potrditvijo s strani avizirne banke – potrdilne banke*
5. Dobava blaga
6. Plačilo* (če plačila ni, potem vnovčitev garancije št. 9)
7. Plačilo
8. Plačilo*** (plačilo potrdilne banke)
9. Vnovčenje bančne garancije
10. Vnovčenje bančne garancije** (potem plačilo št. 7 - če plačila ni, potem plača izvozniku njegova avizirna in potrdilna banka št. 8)

Vir: prirejeno po Financial Products – A Survival Guide, str. 27

V posamezni poslovni banki poteka celoten postopek na sledeči način:

- preverjanje uvoznikove banke - izvoznik pri svoji poslovni banki preveri, ali je uvoznikova banka sprejemljiva (za konfirmacijo), pri čemer izvoznik opredeli vrsto osnovnega posla, tujo banko, znesek bančne garancije, zapadlost.
- okvirna odobritev – izvoznikova poslovna banka na podlagi bonitete banke okvirno odobri konfirmacijo bančne garancije in posreduje izvozniku načelno ponudbo za konfirmacijo.
- določitev provizije - izvoznikova poslovna banka v skladu s svojo tarifo in glede na tveganje, določi višino provizije za konfirmacijo bančne garancije ter pri plačniku provizije preveri, ali je provizijo v določeni višini pripravljen plačati. Provizija je plačljiva kvartalno vnaprej na stanje garancije in se giblje od 0,3 % kvartalno do celo 2 % kvartalno za poslovne banke iz visoko tveganih držav.

- podpis komercialne pogodbe - izvoznik se v okviru komercialne pogodbe s svojim partnerjem dogovori, da bo plačilni instrument potrjena bančna garancija s strani izvoznikove poslovne banke. Medsebojno se dogovorita, kdo bo kril stroške potrditve bančne garancije.
- izdaja garancije - uvoznik na podlagi podpisane komercialne pogodbe izroči svoji poslovni banki zahtevek za izdajo bančne garancije v korist izvoznika, kot sta se medsebojno dogovorila z izvoznikom.
- prejem bančne garancije - uvoznikova banka izdano garancijo posreduje izvoznikovi poslovni banki skupaj z zahtevkom za potrditev.
- sprejem odločitve o konfirmaciji bančne garancije - odločitev o odobritvi konfirmacije akreditiva odobri pristojni organ odločanja izvoznikove poslovne banke.
- obvestilo o konfirmaciji - izvoznikova poslovna banka obvesti tujo banko in izvoznika, da je konfirmirala bančno garancijo.
- unovčenje bančne garancije - V primeru neplačila tujega uvoznika izvoznik pri svoji banki zahteva unovčitev garancije, pri čemer mora poleg pisne zahteve za unovčenje predložiti tudi vse ostale dokumente, ki so predpisani v garanciji. Izvoznikova poslovna banka unovči garancijo pri tuji banki in v primeru neplačila tuje banke izvoznikova poslovna banka sama izplača zapadlo terjatev po garanciji.

Dosedaj smo govorili o zavarovanju mednarodne trgovine. V nadaljevanju pa si bomo pogledali financiranje mednarodne trgovine, kot višje oblike spodbujanja mednarodne trgovine.

Financiranje mednarodne trgovine je dejansko rešitev problema, ki nastane v razkoraku želja med izvoznikom in uvoznikom glede plačila blaga. Vsako odloženo plačilo v mednarodni trgovini je financiranje uvoznika, saj le-temu ni potrebno plačati kupnine ob sklenitvi komercialne pogodbe oz. ob dobavi blaga oz. kot je določeno v komercialni pogodbi. Vse to financiranje se odvija na plečih izvoznika.

Tako se je v praksi razvila uporaba odloženega plačila oziroma kreditov s strani izvoznika. Izvoznik sam financira posel in je nujen element med komercialnimi pogoji, ki so dogovorjeni v mednarodni trgovini. Brez teh kreditov je praktično nemogoče pridobiti posel. Krediti izvoznika so za uvoznika vir financiranja, ki ima lahko v tistem danem trenutku svoja finančna sredstva vezana drugje. Pri izvozniku se lahko zaradi odloženega plačila in odobrenega kredita pojavi potreba po financiranju lastnih sredstev, oziroma se lahko zgodi, da so njegova sredstva vezana za določen čas, najpogosteje za čas zapadlosti terjatve.

Predhodno smo spoznali plačilne instrumente v mednarodni trgovini in večina teh nudi možnosti, da izvoznik odobri uvozniku kredit, ki dejansko pomeni odloženo plačilo:

- dobava na odprt račun (open account delivery),
- plačilo, zavarovano z menico,
- plačilo v okviru dokumentarnega inkasa (documentary collection), kadar se predajo dokumenti proti meničnemu akceptu (documents against acceptance), ki predvideva izročitev pogodbeno dogovorjenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca – gre za kratkoročno kreditiranje uvoznika in menico (dospelost na določen dan ali na določen čas po vpogledu) kot kreditnim instrumentom,
- plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva (documentary credit) in sicer dokumentarnega akreditiva z odloženim rokom plačila,
- plačilo, zavarovano z bančno garancijo (bank guarantee) ali stand-by akreditivom, kjer gre za odložen rok plačila.

Seveda pa lahko izvoznik z instrumenti financiranja mednarodne trgovine breme financiranja prenese na svojo poslovno banko. S tem, ko izvoznikova banka npr. odkupi akreditiv z odloženim plačilom ali odobri uvozniku kredit za nakup blaga, dobavljenega s strani njenega komitenta – izvoznika, se financiranje in s tem tveganje plačila avtomatsko prenese na poslovno banko in izvoznik prejme plačilo takoj po opravljenem izvozu. Druga prednost instrumentov financiranja mednarodne trgovine pa je v bistvu še bolj pomembna. S temi instrumenti izvoznikova banka omogoči izvozniku boljše pogoje nastopa na tujem trgu, saj izvoznik ob prodaji svojega blaga trži še finančno izpeljavo posla.

V današnjem času predstavlja zagotovitev finančne konstrukcije z instrumenti financiranja mednarodne trgovine, poleg kvalitete in cene izdelka, enega najpomembnejših faktorjev mednarodne konkurenčne sposobnosti podjetja. Na ta način prenese financiranje posla na poslovno banko. Izvoznik prejme plačilo ob izvozu, uvoznik pa ima zagotovljeno odloženo plačilo.

4.4. Kredit izvoznika (*supplier's credit*)

Najbolj enostaven in osnoven način financiranja mednarodne trgovine predstavlja kredit izvoznika uvozniku. Kredit izvoznika je dogovor, kjer izvoznik privoli v obročno odplačevanje pogodbenega zneska s strani uvoznika. Kupoprodajna pogodba vsebuje še finančni dogovor, saj sta oba zajeta v eni sami pogodbi.

Izvoznik lahko svoje terjatve pri svoji poslovni banki refinancira in vzame kredit (v zavarovanje predloži svoje terjatve) oziroma svoje terjatve proda svoji poslovni banki. Prav ta zadnji način je pravo izvozno financiranje, saj izvoznik svoje terjatve proda in se s tem reši plačilnega tveganja, tako komercialnega kot nekomercialnega.

V primeru, da sam vzame kredit in ga zavaruje s svojimi izvoznimi terjatvami, s tem še ni zmanjšal tveganje neplačila. V primeru, da uvoznik ne plača, bo izvoznikova banka še vedno zahtevala poplačilo kredita in izvoznik bo moral le-tega plačati iz drugih sredstev.

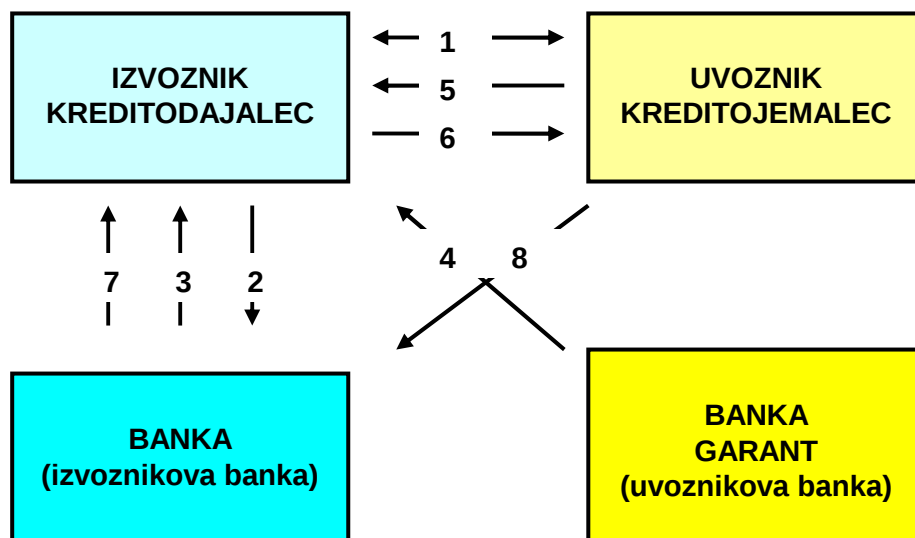
Kredit izvoznika, kot enostavna oblika izvoznega financiranja, pomeni financiranje posla na način, da poslovna banka od izvoznika odkupi nezapadlo terjatev, ki jo je izvoznik odobril uvozniku (v okviru komercialne pogodbe) in katerega odplačilo glavnice in pripadajočih obresti je ponavadi zavarovano z bančno garancijo. Izvoznikova banka izvozniku takoj po opravljenem izvozu na osnovi predložitve izvoznih dokumentov izplača kupnino, zmanjšano za nadomestilo in pripadajoče stroške. Znesek odobrenega kredita in pripadajoče obresti uvoznik odplačuje direktno na račun izvoznikove poslovne banke.

Prodajalec terjatve s tem prenese tveganje neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, ki se nanašajo na neplačilo s strani kupca na svojo poslovno banko. Pogoje kredita izvoznika (ročnost, obrestna mera, odplačilo) mora izvoznik predhodno uskladiti s svojo poslovno banko, saj le-ta na koncu odkupi ta kredit.

Shema 6 na naslednji strani prikazuje postopek odobritve kredita izvozniku, ki poteka takole:

- podpis komercialne pogodbe (1) - izvoznik na podlagi preliminarних dogovorov s svojo poslovno banko podpiše komercialno pogodbo s svojim tujim partnerjem - uvoznikom. Plačilni pogoji, na katere se nanaša instrument zavarovanja – garancija, morajo biti navedeni tudi v pogodbi. Poleg tega morajo biti v komercialni pogodbi opredeljeni znesek, ročnost in pogoji, pod katerimi bo kredit izvoznika odobren. Vse to je predhodno usklajeno z banko;
- prošnja izvoznika (2) - osnova za kredit izvoznika je prošnja svoji poslovni banki, kjer mora biti podrobneje opredeljeno: vrsta osnovnega posla, vrednost osnovnega posla, tuja banka - garant, znesek odkupa in želena ročnost;
- okvirna ponudba za odkup terjatev – izvoznikova banka na podlagi prošnje izvoznika pripravi pisno ponudbo za odkup, v kateri so navedeni pogoji odkupa:
 - o obrestna mera, po kateri naj se kredit s strani izvoznika odobri,
 - o provizija za izpeljavo posla (Management Fee),
 - o ostali stroški plačilnega prometa, ki se obračunavajo v skladu s tarifo poslovne banke.V ponudbi je določen tudi odlog odplačila glavnice kredita in način odplačevanja kredita in pripadajočih obresti, ki jih mora odplačevati uvoznik. Poleg tega je določeno tudi zahtevano zavarovanje – bančna garancija uvoznikove poslovne banke;
- sprejem odločitve o odkupu terjatev - odločitev o odobritvi odkupa terjatev sprejme pristojni organ odločanja;

Shema 6: Postopek odobritve kredita izvoznika



1. Komercialna pogodba – financiranje s strani izvoznika (vključuje tudi kreditno pogodbo)
2. Prošnja izvoznika za financiranje posla
3. Pogodba med izvoznikovo banko in izvoznikom za odkup terjatev
4. Izdaja bančne garancije s strani uvoznikove banke
5. Plačilo avansa
6. Dobava blaga
7. Črpanje kredita
8. Vračilo kredita

Vir: interno gradivo NLB

- podpis pogodbe o odkupu terjatve (3) - na osnovi pozitivne odločitve poslovna banka in podjetje podpišeta pogodbo o odstopu terjatev;
- prejem ustrezne bančne garancije (4) - uvoznik na osnovi podpisane komercialne pogodbe vloži zahtevek za izdajo garancije. Garancija je izdana v korist izvoznika in mora biti prenosljiva na njegovo poslovno banko;
- obvestilo o odstopu terjatev in potrditev odstopa terjatev - skupaj s pogodbo poslovna banka podjetju pošlje obvestilo o odstopu terjatev (notice of assignment) in potrditev odstopa terjatev (acknowledgement of assignment). Podjetje o odstopu terjatev obvesti tujo banko in dolžnika. Tuja banka in dolžnik morata potrjeno odstopno izjavo vrniti na njegovo poslovno banko, pri tem pa mora dolžnik svojo izjavo poslati v vednost tuji banki;
- plačilo avansa (5) s strani uvoznika;

- izvoz blaga in predložitev originalnih dokumentov (6) - ob izpolnitvi pogojev, določenih v komercialni pogodbi, izvoznik izvozi blago. Potem mora izvoznik svoji poslovni banki predložiti originalne dokumente, ki so opredeljeni v garanciji;
- črpanje kredita (7) – poslovna banka na osnovi podpisa pogodbe o odstopu terjatev, predložitve pravih originalnih dokumentov po opravljenem izvozu ter obvestila o odstopu terjatev in potrditve tega obvestila odstopniku terjatev na njegov račun nakaže kupnino, zmanjšano za nadomestila in provizije;
- vračilo kredita (8) – uvoznik (ob dnevi zapadlosti kredita) vrača kredit direktno izvoznikovi banki.

Kredit izvoznika je v svetu priljubljen, dobro razvit in uveljavljen način financiranja mednarodne trgovine.

Najpomembnejši razlog je v tem, da je izpeljava kredita izvoznika relativno enostavna in da so direktni izvozni krediti s strani poslovnih bank uvoznikom ali njihovim bankam izredno zahtevni za vse udeležene v poslu. Pravno formalni del, ki spremlja realizacijo financiranja je zelo obsežen. Predvsem težko je za uvoznika in uvoznikovo banko, ki ponavadi prihajata iz manj razvitega finančnega okolja. To bomo videli v naslednjih poglavjih.

Dodatni razlog je formalnopravne narave. Kreditna pogodba za direktni kredit v tujino predstavlja tudi za banko kreditodajalko veliko dela. Za ilustracijo povejmo, da kreditna pogodba obsega med 70 in 100 strani v angleškem jeziku in tudi pravni red v pogodbi je angleški. Za operativnost kredita je potrebno izpolniti od 10 do 20 posebnih zahtev (Conditiones Presedent), med drugim vse overjene in prevedene pravne akte dolžnika in garanta, registracijo kredita pri uvoznikovi centralni banki... Pri kreditu izvoznika pa gre le za komercialno pogodbo z nekaj dodatnimi členi glede plačila v določenem časovnem obdobju in glede zavarovanja tega plačila.

Kredit izvoznika je zelo primeren za naslednje transakcije:

- manjši zneski – produkt je namenjen manjšim in srednje velikim podjetjem, ki so izvozniki in izvažajo v manjšem obsegu (do cca. 500 tisoč EUR);
- določena tržišča - poslovanje na posameznih trgih je zneskovno omejeno zaradi velikosti in finančne moči tega tržišča (trgi nekdanje Jugoslavije) oziroma je klasično kreditiranje uvoznikov izredno oteženo;
- krajša ročnost – ročnosti kreditov izvoznika so običajno kratkoročne in srednjeročne, npr. 3 leta, izjemoma 5 let.

4.5. Kreditiranje tujine (export credit)

Najbolj tradicionalen način financiranja mednarodne trgovine predstavlja kredit uvozniku – ali strokovno kredit kupcu (buyer's credit), ki je v razvitem bančnem svetu že dolgo poznana oblika financiranja.

Poslovne banke se zavedajo, da bi bilo srednjeročno in dolgoročno financiranje brez zavarovanja izvoza pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji s strani ECA zelo omejeno, saj tovrstno financiranje 100 % obremeni kapital in povzroči oblikovanje najprej kreditnih (redko katera poslovna banka iz manj razvitih trgov ima najvišjo boniteto) in zatem še deželnih rezervacij, ki pa so ključne (med 15 % in 50 % naložbe) za izpeljavo posla. Zavarovalna polica s strani ECA je prvovrstno zavarovanje. Ne obremeni kapitala banke in ni potrebno oblikovati rezervacij tako za kreditna kot za nekomercialna tveganja v višini kritja same police, ki je praviloma do 95 % samega kredita. Samoumevno je, da mora biti boniteta uvoznikove banke in uvoznika sprejemljiva in da odločitev o financiranju temelji na obeh bonitetah in kvaliteti projekta v tujini.

Večina pogojev kreditiranja je podobna pogojem pri navadnem komercialnem kreditu, le da je ta kredit strogo namenski – nakup izvoznikovega blaga in storitev. Odobritev kredita je pogojena s podpisom komercialne pogodbe, iz katere je razviden osnovni posel med izvoznikom in uvoznikom. Sredstva kredita se nakažejo neposredno na račun izvoznika na podlagi dokumentov, ki izkazujejo, da je bilo blago, skladno s komercialno pogodbo, izvoženo, oziroma storitve opravljene.

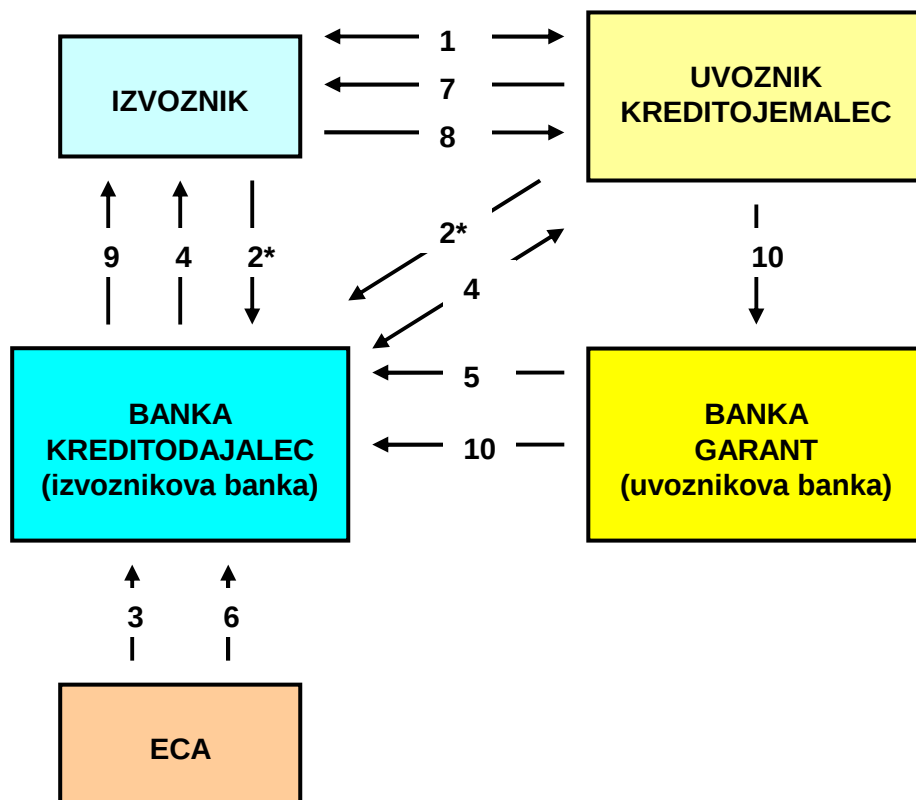
V posameznem poslu običajno sodeluje vsaj pet udeležencev, ti so:

- izvoznik,
- uvoznik - kreditojemalec,
- izvoznikova banka - kreditodajalec,
- uvoznikova banka- garant v poslu,
- državna kreditna agencija (ECA).

Poglejmo Shemo 7 na naslednji strani, kjer je opisan postopek odobritve izvoznega kredita. Postopek izpeljave posla je podoben kot pri navadnem komercialnem kreditu, le da je ta kredit strogo namenski in dolžnik po kreditu je tuja pravna oseba - uvoznik. Zneski teh kreditov so praviloma večji in ročnosti daljše.

Tovrstne sheme so primerne za večje investicijske projekte, čeprav se lahko uporabljajo tudi pri običajnem izvozu blaga ali storitev. Znesek kredita je v večini primerov nižji od vrednosti posla, saj izvozniki v glavnem zahtevajo 15- do 20-odstotni avans. Poleg tega pa je plačilo avansa eden izmed pogojev zavarovanja posla s strani ECA. Ročnost omenjenih kreditov je med 5 in 10 let.

Shema 7: Postopek odobritve izvoznega kredita - kredit kupcu



1. Komercialna pogodba – financiranje s strani izvoznikove banke
2. Prošnja izvoznika za financiranje posla – lahko je poslan s strani izvoznika ali direktno od potencialnega kreditojemalca
3. Izdaja obljube za zavarovanje
4. Kreditna pogodba med izvoznikovo banko in uvoznikom
5. Izdaja bančne garancije s strani uvoznikove banke
6. Izdaja zavarovalne police ECA
7. Plačilo avansa
8. Dobava blaga
9. Črpanje kredita
10. Vračilo kredita

Vir: interno gradivo NLB

Pobudnik posla je ponavadi izvoznik, ki pri svoji poslovni banki (in relevantni ECA) pridobi osnovne informacije o možnostih in pogojih financiranja, pogojih zavarovanja, sprejemljivih državah ter poslovnih bankah in ne nazadnje o prostih limitih za posamezno poslovno banko in državo. Ob tem je potrebno poudariti, da imajo ne samo poslovne banke, temveč tudi ECA, za vsako zanjo sprejemljivo banko v tujini postavljen limit, ki predstavlja zgornjo mejo, do višine katere je ECA še pripravljena zavarovati posamezne posle.

Odobritev kredita je pogojena s podpisom komercialne pogodbe, iz katere je razviden osnovni posel med izvoznikom in uvoznikom. Sredstva kredita se nakažejo neposredno na račun izvoznika (glej št. 9) na podlagi dokumentov, ki izkazujejo, da je bilo blago skladno s komercialno pogodbo izvoženo oziroma storitve opravljene.

Poseben poudarek je na kreditni pogodbi, ki je pri financiranju poslov s tujino (kredit uvozniku) veliko bolj kompleksna kot kreditna pogodba v domačem poslovanju. Mednarodne kreditne pogodbe so navadno v angleškem jeziku¹⁷, ki je tudi najbolj pogost poslovni jezik pri uradnem ustnem in pisnem komuniciranju med strankami. Udeleženci v poslu so iz različnih držav, kar pomeni tudi različne poslovne navade in običaje, poleg tega pa se pri tovrstnih poslih srečata dva različna pravna sistema.

Pri celotnem poslu sodelujeta najmanj dve pravni pisarni, ena iz države kreditodajalca, druga pa iz države kreditojemalca. V primeru, da veljavno pravo kreditne pogodbe ni pravo nobenega izmed udeležencev kreditnega posla, je običajno vključena tudi pravna pisarna iz države veljavnega prava (npr. angleško), ki pregleda kreditno pogodbo ter potrdi, da je sestavljena v skladu z veljavnim pravom.

Izpeljava celotnega postopka pri posamezni poslovni banki poteka na naslednji način :

- podpis komercialne pogodbe (1) - izvoznik na osnovi preliminarne dogovorov z bankami (in ECA, če je njihovo zavarovanje potrebno in predhodno dogovorjeno) s tujim partnerjem podpiše komercialno pogodbo. V njej so poleg tehničnih in komercialnih zahtev opredeljeni tudi plačilni pogoji, ki morajo biti usklajeni s pogoji financiranja, določenimi s strani njegove poslovne banke. Poleg tega se v pogodbi posebej opredeli, da je pogoj za izvedbo posla pridobitev financiranja;
- prošnja izvoznika za financiranje posla (2) - osnova za začetek pogajanj za odobritev kredita tujemu kupcu (banki) je prošnja izvoznika.

V prošnji mora biti podrobneje opredeljeno:

- o vrsta osnovnega posla,
- o potencialni kreditojemalec,
- o uvoznikova banka, ki garantira posel,
- o pogodbena vrednost,
- o višina kredita,
- o finančna konstrukcija posla,
- o želena ročnost kredita.

¹⁷ Osnovna pogodba je v angleškem jeziku, vendar je potrebno vzporedno priložiti še ustrezen prevod v jezik države, iz katere izhaja uvoznik (npr. ruski). V primeru različne interpretacije zaradi prevoda v praksi prevlada angleška verzija.

V primeru, da je potrebno tudi zavarovanje s strani ECA, je priporočljivo, da se na skupnem sestanku predstavniki podjetja - izvoznika, ECA in izvoznikova poslovna banka dogovorijo glede pogojev in osnovnih značilnosti posla, pod katerimi sta obe finančni instituciji pripravljeni financirati oziroma zavarovati posel;

- načelna odločitev poslovne banke – le-ta na podlagi ugotovljene bonitete kupca in kupčeve banke sprejme načelno odločitev o kreditiranju in pošlje izvozniku (ali pa po dogovoru uvozniku) neobvezujoče pismo o nameri (Letter of Intent) financiranja projekta. Le-to vsebuje zgolj osnovne pogoje kredita, kot so znesek, obrestna mera, provizije;
- zahtevek za izdajo obljube za zavarovanje kredita tujemu kupcu (banki) (3) - izvoznik posreduje ECA zahtevek za izdajo obljube za zavarovanje kredita tujcu in le-ta na osnovi vloge izda obljubo o zavarovanju posla, s katero se zaveže, da bo kasneje izdala zavarovalno polico;
- prejem povpraševanja za odobritev kredita tujemu kupcu (banki) – izvoznikova poslovna banka mora s strani tujega kupca (banke) prejeti povpraševanje za odobritev kredita. S tem uvoznik, potencialni kreditojemalec, pokaže, da je zainteresiran za določen posel. V določenih primerih se na svojo poslovno banko obrne kar izvoznik, ki potem ponudbo posreduje naprej;
- okvirna ponudba tujemu kupcu (banki) - na podlagi sprejete načelne odločitve o kreditiranju, izvoznikova poslovna banka tuji banki pošlje okvirno, nezavezujočo ponudbo za kreditiranje. V njej so navedeni bistveni pogoji za kreditiranje tujega kupca (banke) kot so:
 - o kreditojemalec,
 - o znesek projekta,
 - o znesek kredita,
 - o garant – uvoznikova banka,
 - o (pogoj je) izdana polica ECA pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji,
 - o obrestna mera – ta se giblje na osnovi EURIBOR-ja¹⁸ z dodano maržo,
 - o provizija za izpeljavo posla (Management Fee) enkratno,
 - o provizija za rezervacijo sredstev (Commitment Fee), plačuje se letno,
 - o pravni stroški,
 - o nekaj glavnih določil iz pogodbe glede prava, davkov...
- potrditev ponudbe - tuji kupec (banka) nato ponudbo prouči in sporoči, če je pod navedenimi pogoji pripravljena vstopiti v posel. Določeni pogoji so lahko tudi predmet pogajanj med bankama. Izvoznikova poslovna banka mora s strani tuje banke po dokončni uskladitvi pogojev prejeti pisno soglasje, da se z dogovorjenimi pogoji strinja;

¹⁸ EURIBOR je variabilna referenčna obrestna mera za depozite v EUR, ki jo objavlja evropsko bančno združenje na informacijskem sistemu Reuters ali Telerate in predstavlja povprečje dnevnih kotacij obrestnih mer referenčnih bank za določeno obrestno obdobje.

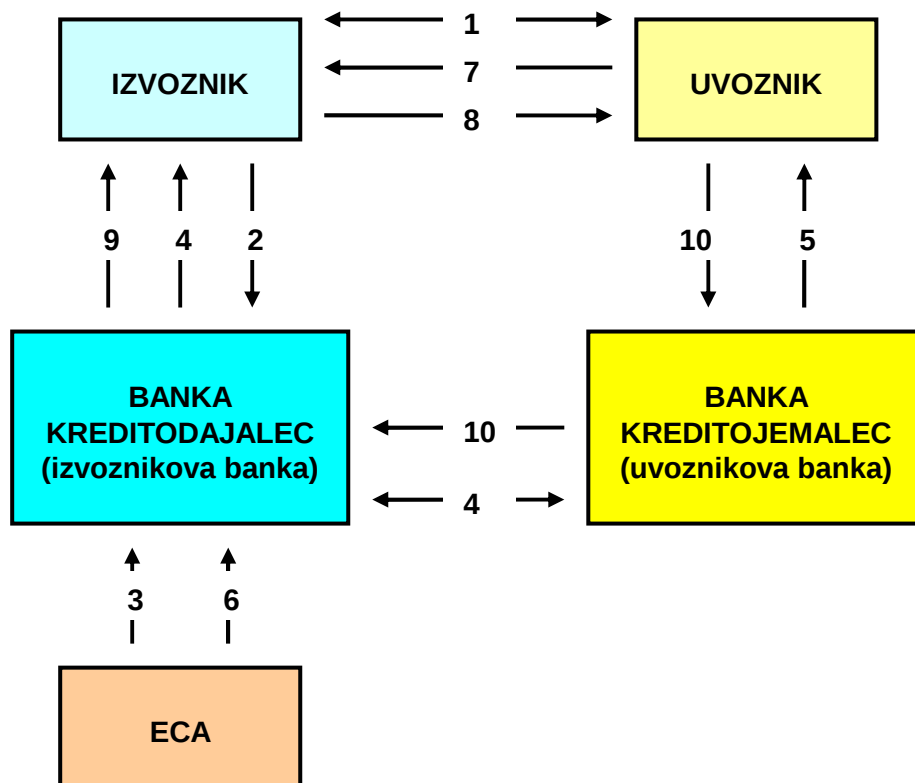
- sprejem odločitve o kreditiranju - odločitev o odobritvi kredita sprejme pristojni organ izvoznikove poslovne banke;
- podpis kreditne pogodbe (4) - na osnovi odobrenega predloga izvoznikova poslovna banka in kupec (banka) podpišeta kreditno pogodbo;
- izdaja bančne garancije (5) - po podpisu kreditne pogodbe uvoznikova banka izda bančno garancijo za vračilo kredita;
- izdaja zavarovalne police (6) - po sprejetem sklepu in podpisu kreditne pogodbe izvoznikova poslovna banka pisno obvesti ECA. Na podlagi tega obvestila ECA izda zavarovalno polico. Zavarovanec je izvoznikova poslovna banka, kar pomeni, da v primeru nastanka škodnega dogodka oziroma zavarovalnega primera izplača odškodnino banki. Zavarovanje stopi v veljavo šele v trenutku, ko je plačana zavarovalna premija;
- uvoznik plača avans (7);
- izvoz blaga in predložitev originalnih dokumentov (8) - ob izpolnitvi pogojev, določenih v komercialni pogodbi, izvoznik izvozi blago. Po tem mora izvoznik svoji poslovni banki predložiti originalne dokumente, ki so opredeljeni v garanciji;
- črpanje kredita (9) - črpanje kredita je možno, ko so izpolnjeni vsi predpogoji za črpanje, določeni v kreditni pogodbi. Ko so ti pogoji izpolnjeni, lahko slovensko podjetje začne z izvozom blaga in storitev. Plačilo oziroma črpanje kredita poteka preko dokumentarnega akreditiva, ki ga odpre tuja banka, pri čemer se denarna sredstva nakažejo neposredno na račun slovenskega izvoznika;
- odplačilo kredita (10) - odplačilo kredita izvaja banka skladno z dogovorjenim amortizacijskim načrtom. V primeru, da uvoznik ne bi odplačal kredita, bi izvoznikova poslovna banka pozvala še banko garanta in o tem obvestila ECA. Če tudi banka garant ne bi poravnala vseh zapadlih obveznosti, bi izvoznikova poslovna banka najprej pri ECA uveljavljala škodo iz samega posla. ECA mora v določenem časovnem intervalu od dneva ugotovitve škode le-to dejansko izplačati. V vmesnem času mora izvoznikova poslovna banka kot dober gospodar pričeti z izterjavo zapadlih obveznosti uvoznika in njegove banke.

Kredit bank – banki so posebna oblika kreditov kupcu, kjer izvoznikova banka sklene kreditno pogodbo z uvoznikovo banko. Vendar pa je kredit strogo namenski, saj uvoznikova banka ta kredit posreduje uvozniku. Uvoznikova banka s tako pridobljenimi sredstvi financira v kreditni pogodbi naveden posel med svojim komitentom (uvoznikom slovenskega blaga) ter slovenskim izvoznikom. V mednarodni poslovni praksi se kot namen kredita uporablja izraz "on-lending to a client".

Dolžnik v poslu je uvoznikova banka, drugače pa je celotna struktura posla zelo podobna tisti pri kreditu kupcu. Bistvena razlika med kreditom bank – banki in kreditom kupcu je torej le v tem, kdo kredit najame.

Prav dejstvo, da je pri kreditu banka – banki kreditojemalec banka, ne pa njen komitent, je glavni dejavnik priljubljenosti tovrstnih kreditov med komitenti. Pogajanja med strankami glede celotne izpeljave kredita potekajo lažje in hitreje, saj sta osnovna partnerja za izpeljavo kredita poslovni banki, ne pa izvoznikova banka in uvoznik. Glavni razlogi za to so najprej dokumentacija, ki je potrebna za izpeljavo posla, nato vsaj triletni finančni revidirani podatki dolžnika, zahtevna kreditna dokumentacija in izredno dobro poznavanje tujega jezika, v katerem je pogodba sestavljena, poznavanje pravnega reda, v skladu s katerim se pogodba interpretira, poznavanje tehnik in oblik kreditiranja, česar pa večina finančnikov v podjetjih ne pozna do podrobnosti.

Shema 8: Postopek odobritve izvoznega kredita - kredit banka banki



1. Komercialna pogodba – financiranje s strani izvoznikove banke
2. Prošnja izvoznika za financiranje posla – poslana s strani uvoznikove banke - kreditojemalca
3. Izdaja obljube za zavarovanje ECA
4. Kreditna pogodba med izvoznikovo in uvoznikovo banko
5. Kreditiranje za uvoznika s strani njegove banke
6. Izdaja zavarovalne police ECA
7. Plačilo avansa
8. Dobava blaga
9. Črpanje kredita
10. Vračilo kredita

Vir: interno gradivo NLB

Ko si sredstva namesto uvoznika zanj sposodi njegova banka – uvoznikova banka, so podjetju vse zgoraj opisane aktivnosti prihranjene. Obe poslovni banki se tako o finančnem delu posla dogovorita sami (seveda ob soglasju izvoznika in uvoznika), medtem ko se izvoznik in uvoznik dogovorita le o komercialnem delu posla. Glede na dejstvo, da gre za večje in pomembne projekte, je komunikacija v obeh primerih preko uvoznikove banke, ki običajno nudi še storitve svetovanja komitentu.

Za kreditodajalca, izvoznikovo banko, pa ima omenjena shema eno pomanjkljivost: pri kreditu kupcu je primarni dolžnik uvoznik, sekundarni pa uvoznikova banka (ki plača, če njen komitent ne plača), pri kreditu banka banki pa je dolžnik le uvoznikova banka in v primeru, da gre le-ta v stečaj, izvoznikova banka ne more terjati uvoznika, saj je le-ta sklenil posel zgolj s svojo poslovno banko¹⁹.

V Shemi 8 (na prejšnji strani) vidimo podoben postopek kot v Shemi 7 (stran 42), le da je tukaj kreditojemalec uvoznikova banka, ki nato kredit posreduje naprej uvozniku ter da zaradi tega uvoznikova banka bančne garancije ne bo izdala.

4.6. Kreditne linije

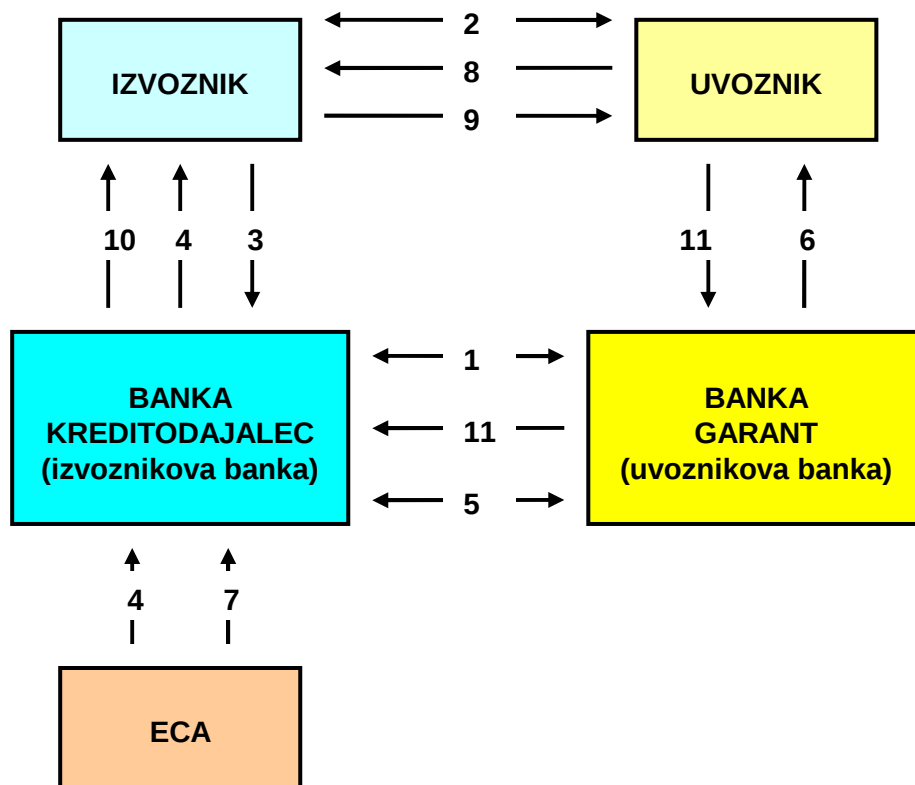
Razširjena oblika kreditov uvoznikom so kreditne linije, ki so dogovorjene med uvoznikovo in izvoznikovo banko. Poslovni banki podpišeta kreditno pogodbo za vzpostavitev posebne kreditne linije v določenem znesku za financiranje izvoza v državo druge poslovne banke in sicer za njene komitente.

Kreditne linije se za razliko od kreditov uvoznikom nanašajo na večje število komercialnih pogodb in ne samo na eno komercialno pogodbo in vključujejo različne uvoznike in izvoznike, ki so komitenti obeh poslovnih bank. Večina elementov transakcije je standardiziranih, kar je tudi eden glavnih razlogov, da je ta oblika financiranja izredno priljubljena. Čas za izpeljavo posla v okviru kreditne linije je po pravilu krajši kot v primeru posameznega izvoznega posla s kreditom uvozniku.

Postopek pri kreditni liniji se prav dosti ne razlikuje od tistega pri kreditu banka banki. Osnovna razlika je v tem, da je splošna pogodba med bankama že podpisana za financiranje izvoza v obliki kreditne linije. Pri konkretnem poslu je potrebno v dodatek vstaviti podatke iz konkretne transakcije, kar pri velikem številu transakcij občutno skrajša čas obdelave in izpeljave posla. Poleg tega pa je papirna dokumentacija v teh primerih neprimerno manjša.

V shemi spodaj (Shema 9) je prikazan primer izpeljave kreditne linije.

Shema 9: Postopek odobritve kreditne linije



1. Podpisana kreditna linija med izvoznikovo in uvoznikovo banko
2. Komercialna pogodba med izvoznikom in uvoznikom
3. Prošnja izvoznika za financiranje posla v okviru kreditne linije
4. Izdaja obljube za zavarovanje ECA
5. Kreditna pogodba za omenjeni posel v okviru kreditne linije
6. Kreditna pogodba med uvoznikom in njegovo banko
7. Izdaja zavarovalne police ECA
8. Plačilo avansa
9. Dobava blaga
10. Črpanje kredita
11. Vračilo kredita

Vir: interno gradivo NLB

¹⁹ Zadevo so pravniki poizkušali rešiti tako, da so zavezali uvoznika k podpisu posebnega dogovora imenovanega Surety Bond. To v praksi pomeni, da bi v primeru stečaja njegove poslovne banke postal sekundarni dolžnik uvoznik, za vse zneske, ki jih ni že po kreditu plačal svoji banki. Torej terjatev banke v stečaju naj ne bi šla v stečajno maso.

4.7. Odkup terjatev (*forfeiting in factoring*)

Na začetku poglavja smo omenili, da vsako odloženo plačilo v mednarodni trgovini pomeni financiranje uvoznika, in sicer se odvija to financiranje na plečih izvoznika. Seveda pa lahko s prodajo teh terjatev svoji poslovni banki izvoznik breme financiranja prenese na svojo poslovno banko.

Tako na eni strani izvoznik prejme plačilo s strani kupca terjatve – svoje poslovne banke takoj po opravljenem izvozu in s tem tveganje neplačila avtomatsko prenese nanjo, po drugi strani pa se za uvoznika zadeva spremeni v tem, da se je zamenjal upnik in da bo ob zapadlosti celotno kupnino plačal izvoznikovi poslovni banki.

Za odkup terjatev najprej potrebujemo odloženo plačilo, ki je dogovorjeno s komercialno pogodbo, in terjatev sama mora biti še nedospela in nezapadla, torej plačljiva na določen datum v prihodnosti.

Poleg tega pa mora biti plačilo izkazano z različno dokumentacijo:

- plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva (documentary credit), in sicer dokumentarnega akreditiva z odloženim rokom plačila,
- plačilo, zavarovano z menico (avalizirano s strani uvoznikove banke),
- plačilo v okviru kredita, ki ga je izvoznik odobril uvozniku in je zavarovano z bančno garancijo (bank guarantee) ali stand-by akreditivom.

Poslovna banka lahko terjatev odkupi:

- z regresno pravico (with recourse) ali
- brez regresne pravice do prodajalca terjatve (without recourse).

Z odkupom terjatve z regresno pravico do izvoznika (prodajalca terjatve) si poslovna banka pridrži pravico, da se v primeru, ko uvoznik (osnovni dolžnik iz terjatve) ne poravnava zapadlih obveznosti, poplača pri izvozniku (gre za tako imenovani reodkup terjatve). Dejansko dobi izvoznik s takšno prodajo likvidnostni denarni tok in mu ni potrebno čakati do zapadlosti plačila. Vendar še vedno ostaja zanj tveganje neplačila s strani uvoznika. Če se to zgodi, ima poslovna banka pravico, da se poplača pri njem.

Pri odkupu terjatve brez regresne pravice pa poslovna banka te možnosti nima, saj je z nakupom terjatve brez regresne pravice nase prevzela tudi tveganje neplačila s strani uvoznika.

Pri odkupih terjatev se pojavljata dva pojma: "factoring" in "forfeiting". V praksi se uporabljata kar angleška izraza, saj besedi nimata ustreznega slovenskega prevoda.

Razlikovanje med obema je možno na več načinov:

- glede ročnosti - pri faktoringu gre praviloma za odkup kratkoročnih terjatev (od 30 do 120 dni), pri forfeitingu pa za odkup srednjeročnih in dolgoročnih terjatev;
- glede regresne pravice - pri faktoringu gre za odkup terjatve z ali brez regresne pravice do prodajalca terjatve, medtem ko gre pri forfeitingu vedno za odkup terjatve brez regresne pravice;
- glede izplačila – pri faktoringu se izplača znesek med 80 in 100 % terjatve in se ostalo obdrži kot rezerva, pri forfeitingu pa se izplača 100 % terjatve, seveda zmanjšane za diskont;
- glede narave posla – pri faktoringu gre za večletne pogodbe in za določen minimalni letni obseg poslov, ki izvirajo iz tekočih prodaj blaga in storitev, pri forfeitingu pa za enkratne posle, saj se posluje po načelu od primera do primera;
- glede dolžnikov – pri faktoringu so dolžniki pretežno podjetja, pri forfeitingu gre izključno za terjatve poslovnih bank;
- glede ostalih storitev – pri faktoringu se poleg odkupa opravijo za prodajalca terjatve še določene druge storitve, kot so vodenje poslovnih knjig, pošiljanje faktur ipd. Pri forfeitingu tega ni.

Factoring in forfeiting sodita v razvitih državah že vrsto let med najučinkovitejše oblike na področju financiranja mednarodne trgovine in Slovenija ni izjema, le da začetki segajo v 90. leta.

4.7.1. Faktoring

Factoring je oblika odkupa (oziroma refinanciranja) terjatev, pri katerem upnik (komitent) proda faktorju (banki ali faktorski hiši) svoje terjatve do tretje osebe, ki jih ima na kratek rok (praviloma od 30 do 120 dni) in ki izvirajo iz tekočih prodaj blaga in storitev (Bizjak, 1995, str. 8).

Factoring poteka v dveh fazah: najprej se sklene osnovna pogodba, v kateri faktor pristane na generalno ponudbo komitenta za odkup njegovih terjatev, nato pa potekajo posamični odkupi posameznih terjatev.

Faktor komitentu izplača del njegove terjatve (80 do 90 odstotkov nominalne vrednosti terjatve - odvisno od dogovora med faktorjem in izvoznikom ter od poslovne politike faktorja) takoj po predložitvi dokumentov, ki izkazujejo nastanek terjatve, se pravi pred rokom njene dospelosti. Preostanek zadrži kot varščino do prejema plačila s strani dolžnika, ko faktor komitentu plača preostanek terjatve, zmanjšan za svojo provizijo in obresti na financirani znesek. Na ta način pridobi komitent prosta finančna sredstva, ki jih lahko porabi za financiranje tekoče proizvodnje ali za druge namene pred rokom, ko bi jih sicer dobil.

Pri faktoringu gre torej predvsem za financiranje obratnih sredstev komitenta. Kupec je seveda o odstopu terjatve obveščen ter mora potrditi, da bo ob zapadlosti plačal dolgovani znesek faktorju, ne pa upniku iz osnovnega posla.

Poleg financiranja nudi faktor tudi zavarovanje terjatve oziroma prevzem tveganja plačilne nesposobnosti kupca, saj bo faktor v primeru neplačila zaradi plačilne nesposobnosti kupca znesek terjatve poravnal komitentu v roku 120 dni po datumu zapadlosti plačila. V tem primeru govorimo o faktoringu brez regresne pravice do komitenta.

Seveda se faktor in komitent lahko dogovorita tudi za faktoring z regresno pravico do komitenta, ki slednjemu zagotavlja le financiranje, ne pa tudi zavarovanja terjatve pred tveganjem neplačila s strani kupca. V primeru faktoringa z regresno pravico ima faktor v določenem roku po zapadlosti terjatve pravico, da zahteva povračilo kupnine oziroma reodkup terjatve, če kupec ne izpolni svoje obveznosti plačila.

Faktor lahko za komitenta izvaja tudi druge posle, kot so upravljanje terjatev (vodenje knjigovodstva terjatev, izterjava, inkaso plačil, pošiljanje opominov zaradi neplačila ipd.), storitve v zvezi z davčnimi obveznostmi, analize trgov...

Glede na različne kombinacije opravljanja osnovnih storitev faktoringa tako lahko ločimo več oblik faktoringa:

- popolni faktoring - obsega največ storitev in je tudi najobičajnejša in tradicionalna oblika faktoringa. Pri popolnem faktoringu se faktor in prodajalec dogovorita, da bo prodajalec svoje terjatve iz poslovanja prenašal na faktorja, ta pa se zaveže, da bo te terjatve prevzel (odkupil, financiral), jih v celoti upravljal in kontroliral, vodil njihovo knjigovodstvo, vršil inkaso in izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih fakturah prodajalca, predplačilih (avansih), plačilih s strani kupcev ter druga poročila v zvezi s prevzetimi terjatvami;
- preprosti faktoring - nanaša se le na odkup terjatev in v tem primeru opravlja le funkcijo financiranja prodajalca.

V praksi faktoring največ uporabljajo manjša in srednje velika podjetja, zlasti podjetja, ki so šele začela s poslovanjem, saj poslovne banke takim podjetjem niso vedno pripravljene odobravati kreditov oziroma jih financirati na druge načine. Poleg tega faktoring predstavlja alternativen način financiranja v primerih, ko je podjetje pri svoji banki doseglo zgornjo mejo zadolževanja (limit) in mu banka ne more odobriti nadaljnjih kreditov.

Sodobna poslovna praksa je razvila več vrst faktoringa, saj se pogoji poslovanja razlikujejo od države do države, poleg tega pa so tudi potrebe komitentov zelo različne. V grobem lahko delimo faktoring na domači faktoring in mednarodni faktoring.

Že samo ime pove, da gre pri domačem faktoringu za odkup terjatve domače osebe do domače osebe, pri mednarodnem faktoringu pa gre za odkup terjatev, ki so nastale pri mednarodnem prometu blaga in storitev.

Bistvena razlika med obema oblikama faktoringa je v tem, da je pri domačem faktoringu vedno vključen le en faktor, medtem ko se pri mednarodnem faktoringu, kot bomo videli v nadaljevanju, srečamo tudi s sistemom, kjer sta udeležena dva faktorja.

Izvoznega faktoringa se poslužujejo izvozniki blaga in storitev. Funkcije izvoznega faktoringa so enake kot pri domačem faktoringu, torej predvsem zavarovanje plačil in financiranje terjatev. Glede na funkcije torej ni nobene razlike v primerjavi z domačim faktoringom. Razlike pa nastopijo pri samem postopku izpeljave posla, ki je v določenih primerih bolj zapleten in kompleksen. Za samega prodajalca ni bistvenih razlik, saj mora faktorju ravno tako odstopati vse fakture. Edina razlika je v tem, da mora predložiti tudi drugo izvozno dokumentacijo.

Tudi faktor mora opraviti enake postopke kot pri domačem faktoringu, torej analizirati kupca, oceniti njegovo boniteto in določiti limite ter stroške. Seveda je faktor pred enakim problemom kot prodajalec, ker ne pozna dobro razmer v državi uvoznika in teže pridobi vse želene informacije. Ta problem pa so rešili tako, da so se faktorji iz različnih držav povezali v razna združenja, in na ta način omogočili enostavnejše delovanje faktoringa v mednarodnem merilu. Pojavil se je sistem dvojnega faktoringa oziroma sistem dveh faktorjev.

V praksi poznamo naslednje oblike izvoznega faktoringa:

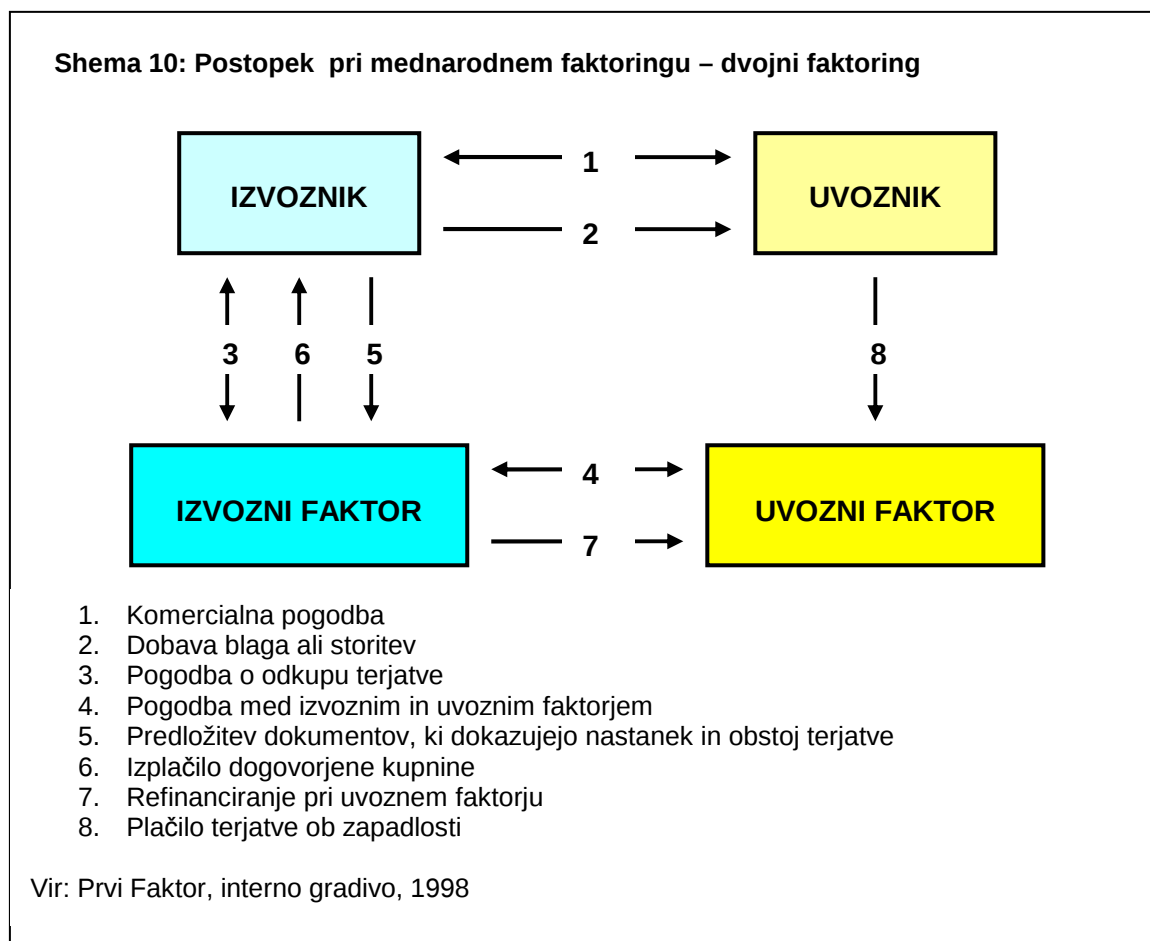
- dvojni faktoring,
- enojni faktoring,
- direktni izvozni faktoring.

Bistvo dvojnega faktoringa je v tem, da se funkcije faktorja pri domačem faktoringu tu razdelijo na dva faktorja – izvoznega in uvoznega. Oba faktorja morata biti med seboj tesno povezana in tudi skleneta dogovor o medsebojnem sodelovanju, ki opredeljuje način in postopke sodelovanja.

Izvozni faktor je zadolžen za vse stike s prodajalcem (izvoznikom), s katerim sklene pogodbo in mu nudi storitve financiranja in vodenje knjigovodstva terjatev. Uvozni faktor pa je zadolžen za vse stike s kupcem (uvoznikom). Praviloma je uvozni faktor iz države kupca, čeprav to ni nujno. Določeni faktorji lahko pokrivajo večje število držav, če imajo dostop do informacij o podjetjih in razmerah v teh državah. Na podlagi analize kupca nato uvozni faktor določi limit zavarovanja za tega kupca in o odobrenem limitu obvesti izvoznega faktorja.

Osnovna funkcija uvoznega faktorja je torej prevzemanje tveganje neplačila s strani kupca. Prevzema pa še funkcijo vodenja knjigovodstva terjatev in izterjavo ter posreduje razne informacije v zvezi s pogoji in razmerami v državi kupca.

Shema 10 spodaj ponazarja postopek pri dvojnem faktoringu.



Oba faktorja sta povezana – izvozna in uvozna factorska hiša skleneta pogodbo, na podlagi katere uvozni faktor prevzame tveganje neplačila terjatve s strani uvoznika, izvozni faktor pa prevzema tveganje izvoznika, zlasti za dobavo blaga oziroma opravljanje storitev, kar pomeni, da izvozni faktor jamči za resničnost in verodostojnost terjatve.

Izvozni faktor izvrši plačilo dogovorjenega dela kupnine izvozniku takoj po predložitvi potrebnih dokumentov (kopije faktur, carinskih listin, odpremnih dokumentov ter morebitnih drugih dokumentov, ki dokazujejo nastanek terjatve) ter se hkrati refinancira pri uvoznem faktorju. Na ta način se izvoznik izogne tveganju spremembe deviznega tečaja, saj lahko dobi plačilo za izvoženo blago oziroma opravljeno storitev v domači valuti.

Za izvoznika je sistem dvojnega faktoringa ugoden, saj mu omogoča poslovanje le z izvoznim faktorjem, poleg tega pa mu ni potrebno poznati tuje zakonodaje ter poslovnih običajev.

Še posebej je sistem dvojnega faktoringa za izvoznika ugoden, če so obrestne mere v državi uvoznika nižje od domačih, saj se izvozni faktor refinancira pod ugodnejšimi pogoji, kot veljajo doma ter jih nato lahko ponudi izvozniku. Vendar ima sistem dvojnega faktoringa tudi slabosti. Predvsem je to cena takega financiranja, saj je višja kot bi bila, če bi v celotnem poslu sodeloval samo en faktor. Poleg tega prihaja v sistemu dvojnega faktoringa do podvajanja nekaterih opravil (npr. vodenje knjigovodstva terjatev), pa tudi transfer plačil lahko traja dlje časa.

Različica dvojnega faktoringa je enojni faktoring. Pri enojnem faktoringu sta še vedno dva faktorja (izvozni in uvozni), toda v tem primeru uvozni faktor prevzema le komercialno tveganje (odobri limit, do katerega zavaruje plačila), vsa administrativna dela glede vodenja terjatev, inkasa in izterjave pa zadrži izvozni faktor. Bistvena razlika je tudi v tem, da izvozni faktor prevzetih terjatev ne prenese na uvoznega faktorja. Šele v primeru, da terjatev ni plačana določeno število dni po datumu zapadlosti, izvozni faktor to terjatev prenese na uvoznega faktorja, ki s tem tudi prevzame vse obveznosti glede izterjave. Če je izterjava neuspešna, je uvozni faktor glede na prevzeto komercialno tveganje dolžan po dogovorjenem roku (običajno 90 do 120 dni po zapadlosti fakture) nakazati znesek fakture izvoznemu faktorju, ta pa nato znesek prodajalcu nakaže.

Direktni izvozni faktoring je enak domačemu faktoringu s to razliko, da je kupec v tujini. To pomeni, da se pojavlja le en faktor, ki prevzame nase vse funkcije kot pri domačem faktoringu (torej tudi funkcije, ki jih ima pri dvojnem faktoringu uvozni faktor).

Neposredni izvozni faktoring se uporablja ponavadi v poslovanju s tistimi državami, ki jih faktor dobro pozna in obvlada (navadno sosednje države ali gospodarsko močne in razvite države). Tak način faktoringa pa se pojavlja tudi pri poslih z državami, v katerih ni ustreznih korespondentnih faktorjev, s katerimi bi se lahko faktor v državi izvoznika povezal v "dvofaktorski sistem". Ta sistem ima za prodajalca prednosti v smislu poenostavljanja in pospešitve postopka izvedbe posla. Za faktorja je ta sistem veliko zahtevnejši, saj zahteva neprimerno več previdnosti pri poslovanju, ker je soočen z različno zakonodajo, poslovnimi običaji, jeziki itd. To predstavlja za faktorja precejšnje težave, še posebej, če je prodajalčev izvoz razpršen na več držav, v katerih ni mogoče poslovati po sistemu dveh faktorjev.

Na koncu pogledjmo prednosti faktoringa:

- varnost poslovanja - prodajalec se zavaruje pred tveganjem neplačila terjatve s strani kupca, s tem da terjatve prenese na faktorja. Kupčeva plačilna nesposobnost in tudi stečaj tako ne moreta vplivati na denarni tok prodajalca, saj mu faktor jamči izplačilo celotne vrednosti terjatve, zmanjšane za provizijo in stroške financiranja;
- izboljšanje likvidnosti - s financiranjem, ki ga ponuja faktor, dobi prodajalec likvidna denarna sredstva.

Slabosti faktoringa pa so sledeče:

- faktoring ni primeren za:
 - podjetja, ki prodajajo v glavnem za gotovino ali na zelo kratke plačilne roke in fizičnim osebam (maloprodaja),
 - podjetja, ki prodajajo na zelo dolge plačilne roke (gradbeništvo) ali pa imajo velik obseg prodaje povezanim podjetjem in velik obseg kompenzacij,
 - podjetja, ki prodajajo hitro pokvarljivo blago in blago, kjer je veliko reklamacij,
 - podjetja, ki nimajo stalnih in rednih kupcev.
- Sistem mednarodnega faktoringa ni povsod razvit – veliko držav, zlasti držav v razvoju, nima razvitega sistema faktoringa in je zato njegova uporaba zelo otežena.

4.7.2. Forfeiting

Tako kot pri faktoringu gre tudi pri forfeitingu za odkup oziroma refinanciranje terjatev. Predmet odkupa so srednjeročne in dolgoročne nezapadle terjatve, ki izvirajo iz prodaje blaga in storitev na daljši rok (običajno opreme), izvoza kapitalnih dobrin ali izvajanja investicijskih del v tujini. Pri tovrstnih poslih gre navadno za večje zneske, ki jih izvajalec del oziroma izvoznik ne more financirati iz lastnih sredstev. Poleg zapadlosti v daljšem časovnem obdobju morajo biti terjatve, ki so predmet forfeitinga, pravno neodvisne od osnovnega posla, torej abstraktne.

Terjatve, ki so predmet odkupa, so namreč vedno zavarovane z instrumenti za zavarovanje plačil (avalirana menica, bančna garancija, nepreklicni dokumentarni akreditiv z odloženim plačilom ipd.), ki so kot taki abstraktni in torej ugovor iz osnovnega posla ni mogoč. Torej za razliko od faktoringa, kjer govorimo o podjetniških terjativah, imamo pri forfeitingu opravka z bančnimi terjativami. Forfeter bo v odkup sprejel le tiste terjatve, ki so zavarovane s strani take banke, ki jo pozna in katere boniteta je zanj sprejemljiva.

Odkup terjatev po načelu forfeiranja se vedno izvrši brez regresne pravice do komitenta, kar pomeni, da mora biti boniteta dolžnika (kupca) za forfeeterja sprejemljiva. Iz daljše ročnosti izhaja tudi višje tveganje forfeitinga kot pri faktoringu, saj v daljšem časovnem obdobju lahko pride do sprememb v pravnem, političnem ali gospodarskem okolju v državi dolžnika, forfeeter je izpostavljen večjim tečajnim, obrestnim, transfernim in drugim tveganjem, predvsem pa komercialnim tveganjem, ki so vezana na (ne)zmožnost kupca oziroma njegove banke, da bo ob zapadlosti terjatve plačilo tudi dejansko izvršila. Čim daljši je rok dospelja terjatve, tem višje je tveganje. Višja tveganja pri forfeiranju so tudi glavni razlog za višjo ceno forfeiranja kot pri faktoringu, saj si forfeeter zaračuna znatno višjo premijo za tveganje, ki je sestavni del provizije forfeeterja.

V forfeitingu sodelujejo naslednji udeleženci:

- forfeetist (izvoznik, izdelovalec investicijske opreme, izvajalec del, ipd.) proda svojo terjatve do kupca;
- forfeeter - je banka ali druga finančna institucija, ki kupuje nezapadle terjatve brez regresne pravice do prodajalca terjatev;
- dolžnik - uvoznik (kupec), ki v posel ni vključen kot pogodbeni stranka, temveč posredno kot dolžnik, ki bo v dogovorjenem roku moral poravnati svojo obveznost forfeeterju;
- uvoznikova banka – poslovna banka, ki zavaruje terjatve (avalira menice, izda garancijo, konfirmira nepreklicni dokumentarni akreditiv z odloženim plačilom) – to je v večini primerov kar uvoznikova banka, ni pa nujno.

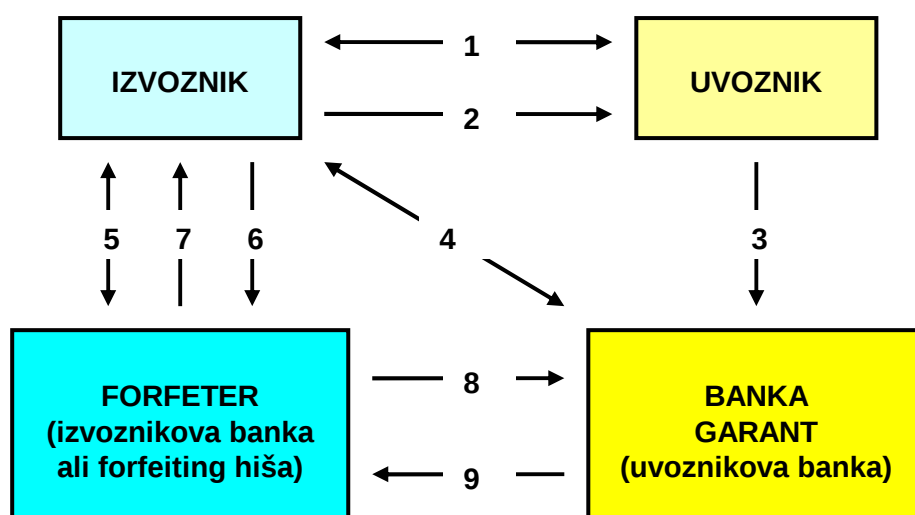
Shema 11 na naslednji strani ponazarja, kakšen je postopek pri forfeitingu in kateri so udeleženci.

V poslovnih bankah poteka postopek odkupa terjatve na sledeč način:

- prošnja izvoznika - osnova za odkup terjatev je prošnja izvoznika pri svoji poslovni banki. V prošnji mora biti podrobneje opredeljeno: vrsta instrumenta (avalirana menica, dokumentarni akreditiv ali bančna garancija), vrsta osnovnega posla, tuja banka, znesek odkupa in zapadlost;
- okvirna ponudba za odkup terjatev – izvoznikova poslovna banka na podlagi prošnje izvoznika pripravi pisno ponudbo za odkup, v kateri so navedeni pogoji odkupa, in sicer:
 - o diskontna stopnja (v obliki fiksne obrestne mere),
 - o provizija za izpeljavo posla (Management Fee) enkratno,
 - o provizija za rezervacijo sredstev (Commitment Fee), plačljivo letno,
 - o ostali stroški plačilnega prometa, ki se obračunavajo v skladu s tarifo izvoznikove poslovne banke;

- podpis komercialne pogodbe (1) - izvoznik na podlagi preliminarne dogovora s svojo poslovno banko podpiše pogodbo s tujim partnerjem. Plačilni pogoji, določeni v pogodbi, morajo biti usklajeni z instrumentom zavarovanja (avalirana menica, bančna garancija, dokumentarni akreditiv);
- izvoz blaga in predložitev originalnih dokumentov (2) - ob izpolnitvi pogojev določenih v komercialni pogodbi, izvoznik izvozi blago. Po tem mora izvoznik svoji poslovni banki predložiti originalne dokumente po izvozu;
- zahtevek za izdajo in prejem ustrezne bančne garancije, dokumentarnega akreditiva oz. avalirane menice (3 in 4) - izvoznik mora skladno s komercialno pogodbo od uvoznika zahtevati pridobitev bančne garancije, odprte akreditiva oz. aval menice pri ustrezni banki, ki jo mora le-ta posredovati svoji poslovni banki;

Shema 11: Postopek forfeitinga



1. Komercialna pogodba med izvoznikom in uvoznikom
2. Dobava blaga in opreme ali izvajanje investicijskih del
3. Zahtevek za izdajo bančne garancije, dostava menic ali zahtevek za odprtje dokumentarnega akreditiva
4. Izdaja bančne garancije, dostava menic ali odprtje dokumentarnega akreditiva
5. Pogodba o forfeitingu
6. Prodaja terjatve po bančni garanciji, menicah ali dokumentarnem akreditivu
7. Izplačilo diskontiranega zneska terjatve
8. Pošiljanje menic v inkaso (le v primeru, da je terjatev zavarovana z menico)
9. Plačilo terjatve ob zapadlosti

Vir: prirejeno po SBV Finanz AG: Forfaiting, an attractive and risk-free export financing method, 1993. str. 46

- sprejem odločitve o odkupu terjatev - odločitev o odobritvi odkupa terjatev sprejme pristojni organ odločanja banke;
- podpis pogodbe o (forfetiranju) odstopu terjatev (5) - na osnovi sprejete odločitve, izvoznikova poslovna banka in podjetje podpišeta pogodbo o odstopu terjatev;
- obvestilo o odstopu terjatev (6) in potrditev odstopa terjatev - skupaj s pogodbo izvoznikova poslovna banka podjetju pošlje obvestilo o odstopu terjatev (notice of assignment) in potrditev odstopa terjatev (acknowledgement of assignment). Postopek prejema potrjene odstopne izjave se razlikuje v odvisnosti od vrste terjatve:
 - o iz naslova dokumentarnega akreditiva - izvoznik pošlje obvestilo o odstopu terjatev tuji banki. Tuja banka mora potrjeno odstopno izjavo vrniti v izvoznikovo poslovno banko;
 - o iz naslova bančne garancije – izvoznik o odstopu terjatev obvesti tujo banko in dolžnika. Tuja banka in dolžnik morata potrjeno odstopno izjavo vrniti v izvoznikovo poslovno banko, pri tem pa mora dolžnik svojo izjavo poslati v vednost tuji banki;
- izplačilo diskontirane vrednosti terjatve (7) - izvoznikova poslovna banka na osnovi pozitivnega sklepa organa odločanja, podpisa pogodbe o odstopu terjatev in predložitve pravih originalnih dokumentov odstopniku terjatev na njegov račun nakaže diskontirano vrednost terjatve, zmanjšano za nadomestila in provizije;
- pošiljanje menic v inkaso (8) do uvoznikove banke in sicer le v primeru, da je terjatev zavarovana z menico. V nasprotnem primeru pa izvoznikova banka prejme plačilo (9) terjatve ob zapadlosti.

Posel forfetiranja torej izvozniku nudi več prednosti. Največja prednost je ta, da dobi plačilo za izvoženo opremo oziroma opravljene storitve takoj. S tem se izvozniku izboljša njegova likvidnost, tako pridobljena sredstva lahko ponovno vloži v proizvodni proces. Obenem je s prodajo terjatve forfeterju izvoznik tudi prihranil čas, saj se mu ni treba več ukvarjati z izterjavo terjatve. Nadaljnja prednost za izvoznika je ta, da je vsa tveganja, ki izhajajo iz terjatve, prevzela forfeterja. Izvedba posla forfetiranja je enostavna, prav tako je enostavna tudi pogodbeno dokumentacija. Slabost forfetiranja pa je največkrat ta, da so stroški tovrstnega financiranja višji v primerjavi s stroški klasičnega financiranja z bančnimi krediti.

4.8. Ostale oblike financiranja

Med ostale oblike financiranja mednarodne trgovine lahko uvrstimo še leasing in projektno financiranje.

Obe obliki sta manj prisotni na slovenskem tržišču in se uporabljata predvsem za poslovanje s podjetji na domačem trgu. Dejstvo pa je, da v svetu te storitve uporabljajo tudi v mednarodnem poslovanju. Glede na omejeno raven uporabe bosta spodaj le na kratko predstavljeni.

4.8.1. Leasing

Leasing (v Sloveniji tudi najem) je dogovor med dvema strankama, ki na eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge stranke, v zameno za periodična plačila. Če gre za stranki, ki sta iz različnih držav, govorimo o uvoznem ali izvoznem leasingu.

V poslu sodelujeta:

- zakupodajalec (leasingodajalec) – prejema periodična plačila v zameno za prenos pravice do uporabe sredstev,
- zakupojemalec (leasingojemalec) - uporablja sredstva in plačuje najemnino.

V svetu poznamo dve vrsti leasinga (s stališča računovodstva): finančni leasing in operativni leasing.

Skladno z Mednarodnim računovodskim standardom št. 17 (IAS 17) je vsebina transakcije (pogodbe), ne njena oblika, odločilna za uvrstitev konkretnega posla v finančni ali operativni leasing.

Leasing pogodba je lahko uvrščena v pogodbo finančnega leasinga, če ima naslednje (posamične ali v skupini) značilnosti:

- ob izteku leasing obdobja prenese leasingodajalec lastništvo na predmetu leasinga na leasingojemalca;
- leasingodajalec lahko ob izteku pogodbenega obdobja kupi predmet leasinga za ceno, za katero se ob sklenitvi pogodbe pričakuje, da bo takrat, ko bo prišlo do pogodbenega nakupa, dovolj nizka in vsekakor nižja od takrat veljavne (in danes ocenjene) tržne vrednosti (rabljenega) predmeta leasinga, tako da je ob sklenitvi leasing pogodbe realno pričakovati, da bo leasingojemalec za to ceno odkupil predmet leasinga;
- pogodbe se sklepa za večino življenjske dobe predmeta leasinga, pa čeprav ob izteku le-tega ni predviden prenos lastništva;
- ob sklenitvi pogodbe je sedanja vrednost minimalne vsote najemnin skoraj enaka poštenu tržni vrednosti predmeta leasinga;
- če leasingojemalec lahko prekine pogodbo o leasingu, bo nosil vse izgube, ki so povezane s takšno prekinitvijo pogodbe;

- koristi ali izgube, ki so posledica fluktuacije poštene vrednosti preostanka vrednosti pripadajo leasingojemalcu;
- leasingojemalec ima pogodbeno možnost, da po izteku osnovnega leasing obdobja podaljša najem za najemnino, ki je bistveno manjša od veljavne tržne najemnine;
- predmet leasinga je specifičen in ga lahko brez pomembnejših prilagoditev uporablja le prvi leasingojemalec.

Nekoliko poenostavljeno je mogoče ugotoviti, da je finančni leasing oblika financiranja, ki ima pretežne značilnosti posojila. Za finančni leasing se odločajo stranke, ki imajo namen postati lastnik predmeta najema.

Računovodski standardi (slovenski in mednarodni) pravijo: vsak leasing, ki ni finančni leasing, je operativni leasing. Torej pri testiranju, ali gre v konkretnem primeru za operativni ali finančni leasing, morajo biti odgovori na zgornje kriterije negativni. Ugotoviti je mogoče, da je operativni leasing oblika financiranja, ki ima pretežne značilnosti klasičnega najema.

Izhajajoč iz dosedanjih opredelitev in definicij ugotovimo, da je dajalec leasinga ne glede na to, ali gre za finančni ali operativni leasing, vedno pravni lastnik predmeta, ki ga daje v leasing. Tista stran, na katero so v pretežni meri preneseni riziki in koristi, ki izhajajo iz lastništva, ima na predmetu leasinga takoimenovano ekonomsko lastništvo (je ekonomski lastnik). Pri finančnem leasingu je torej uporabnik (leasingojemalec) ekonomski lastnik predmeta leasinga. Pri operativnem leasingu (poslovnem najemu) pa dajalec leasinga ne prenaša na uporabnika (jemalca leasinga) rizikov in koristi, ki izhajajo iz lastništva. Pri operativnem leasingu je torej dajalec leasinga pravni in ekonomski lastnik predmeta leasinga.

4.8.2. Projektno financiranje

Projektno financiranje je posebna oblika financiranja dolgoročnih projektov, ki se po svojih značilnostih precej razlikuje od klasičnega financiranja investicij.

Bistvo projektnega financiranja je, da denarni tok projekta zadostuje za poravnavanje vseh njegovih obveznosti. Investitorji se za izvedbo projekta odločijo le, če projekt na dolgi rok ustvarja pozitiven denarni tok, ki zadošča za poplačilo vseh obveznosti iz financiranja in ostalih obveznosti. Odplačevanje posojil je namreč vezano zgolj na ustvarjen denarni tok projekta in njegova sredstva. Projektno podjetje kot samostojna pravna oseba s svojimi sredstvi, pridobljenimi iz poslovanja v obdobju trajanja projekta, ustvarjenim dobičkom, kapitalom in pozitivnim denarnim tokom jamči za vračilo virov financiranja in zahtevano donosnost.

Zaradi kompleksnosti pogodbenih razmerij med udeleženci v projektu in tveganj, ki se skrivajo v posameznih fazah izgradnje ter obratovanja projekta, je uporaba te tehnike vezana na izdelavo čim natančnejših študij ekonomske upravičenosti projekta in na pozitivne rezultate le-teh.

Projektno financiranje je tako po pravni kot po finančni strukturi bistveno bolj kompleksno (in tvegano) od klasičnega principa financiranja, ki ga poslovne banke bolj ali manj uspešno obvladujejo že desetletja, saj pomeni predhodno postavitve celotne sheme udeležencev v projektu, od investitorjev projekta do posojilodajalcev (tudi dobaviteljev, kupcev, operaterjev, gradbenih podjetij, zavarovalnic, raznih državnih agencij in drugih subjektov), katerih medsebojni odnosi morajo biti pogodbeno do potankosti urejeni, njihov nastop v projektu pa časovno natančno opredeljen in usklajen. Tveganja, povezana z realizacijo projekta, se razdelijo med projektne udeležence, tako investitorji niso edini, ki nosijo breme poslovnih in drugih tveganj, pač pa se le-ta porazdelijo med vse udeležence v približnem sorazmerju z njihovimi finančnimi prispevki.

Posojilodajalci (ponavadi so to poslovne banke) se za sodelovanje v projektu odločijo šele po temeljiti preučitvi projektne dokumentacije, pri tem pa od sponzorjev projekta zahtevajo vrsto garancij in jamstev za podporo projektu, da se v največji možni meri zavarujejo pred nevračilom glavnice in pripadajočih obresti. V projektu običajno sodeluje več posojilodajalcev v obliki sindikata oz. konzorcija domačih in tujih poslovnih bank.

Po eni strani so projekti in financiranje le-teh zelo tvegani, po drugi pa so poslovne banke v primeru, da je projekt izjemno uspešen, deležne le vračila glavnice in pripadajočih obresti, medtem ko je dodatek za uspešnost projekta rezerviran za investitorje lastniškega kapitala. Zaradi tega dejstva in regulacije bančnega poslovanja v svetu so banke tveganju izrazito nenaklonjene in so tudi v projektne financiranju pripravljene sprejemati le omejen obseg tveganj. Drugi posojilodajalci, ki niso banke, imajo za sodelovanje v projektu nekoliko drugačne interese. ECA podprejo posamezen projekt z namenom, da promovirajo določeno panogo, zato pri njih profitni motiv ni tako izrazit.

Projektno financiranje vsebuje množico različnih tveganj in zato je prav identifikacija in analiza različnih s projektom povezanih tveganj ena najpomembnejših nalog poslovnih bank. Tveganja so komercialna in ostala tveganja, ki se nanašajo na posamezno dejavnost, nekatera na državo oz. pravno okolje, druga pa so bolj splošne narave:

- komercialna tveganja sestojijo iz:
 - o projektne specifičnih tveganj, povezanih z razvojem, izgradnjo in poslovanjem projekta, na katere je moč neposredno vplivati, saj izvirajo iz projekta samega;
 - o splošnejših pogojev ekonomskega okolja;

- nekomercialna tveganja (splošna, politična in druga) pa ne izvirajo iz samega projekta, pač pa so rezultat pravno-političnih in drugih razmer v državi, v kateri se projekt izvaja.

Komercialno-finančna struktura projekta mora tako imeti za posledico za posojilodajalce sprejemljivo komercialno tveganje. V primeru projektnega financiranja v tujini kot oblike izvoznega financiranja pa še sprejemljivo nekomercialno tveganje.

Za uspešnost projektnega financiranja je pomembno, da so tveganja v celotnem obdobju trajanja projekta primerno obravnavana, nadzorovana in v čim večji meri odpravljena, da je projekt lahko "bankable"²⁰, pri čemer so poslovne banke izpostavljene le komercialnemu tveganju, ki so ga sposobne obvladovati. Projekt mora biti seveda komercialno zanimiv, da je o njem sploh smiselno razmišljati in ga začeti izvajati. Investitorji in posojilodajalci namreč ne bodo pripravljeni financirati projekta, dokler ne bodo razpolagali z vsemi potrebnimi informacijami in urejeno dokumentacijo.

Na splošno lahko rečemo, da je projektno financiranje v svetu zelo uveljavljeno, medtem ko se v Sloveniji pravi projekti financirani na način projektnega financiranja težko najdejo.

5. NLB in njena vloga pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine

Zgodovina banke sega v konec 19. stoletja, ko je bila ustanovljena Mestna hranilnica ljubljanska. Ime Ljubljanska banka se je pojavilo leta 1970. Pod sedanjim imenom poznamo banko nekaj več kot 10 let. Trenutno je NLB v večinski slovenski lasti, kjer ima Republika Slovenija, direktno ali indirektno 45,77 % lastništvo²¹ in ostali slovenski delničarji 15,23 %. Med pomembnejšimi delničarji sta KBC Bank NV (v nadaljevanju KBC) iz Belgije s 34 % deležem v vlogi strateškega investitorja in Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD) iz Londona s 5 % deležem.

Najlažje bi NLB²² opisali v nekaj naslednjih vrsticah:

- je največja univerzalna banka, ki pokriva, po različnih kriterijih, med 35 % in 45 % slovenskega tržišča (naslednja po velikosti je približno štiri krat manjša),
- ima več kot 30-letno tradicijo v mednarodnem bančništvu,

²⁰ Bankable je angleški izraz, ki pomeni, da je projekt pripravljen in predstavljen tako, da je zanimiv za poslovne banke.

²¹ Lastništvo R Slovenije: direktno 35,71 %, KAD 5,01 % in SOD 5,05 %.

²² Vir : interno gradivo NLB.

- je med 10 največjimi bankami v srednji in vzhodni Evropi,
- ima najboljšo oceno tveganja v srednji in vzhodni Evropi dodeljeno s strani različnih mednarodnih agencij:
 - o Moody's A2,
 - o Capital Intelligence A-
 - o Fitch A-,
- ima preko 200 poslovalnic,
- ima preko milijon poslovnih računov strank,
- ima preko 25.000 komitentov – pravnih oseb,
- ima odnose z več kot 1300 bankami po svetu,
- edina slovenska banka z razvito mrežo podružnic, bank, podjetij in predstavništev v tujini, skupaj šteje Skupina NLB preko 50 podjetij oz. bank v 14 državah.

Predvsem zadnjo alineo je potrebno podrobneje predstaviti, saj je NLB prisotna v različnih organizacijskih oblikah v naslednjih evropskih državah:

- Velika Britanija (predstavništvo)
- Nemčija (LHB banka)
- Švica (LB Interfinanz)
- Avstrija (Adria bank)
- Italija (podružnica)
- Češka (LB Factoring)
- Slovaška (NLB Faktor)
- Hrvaška (Prvi Faktor Zagreb, Optima Leasing)
- BIH (LHB banka Banja Luka, CBS banka Sarajevo, Razvojna banka JI Evrope Banja Luka²³)
- Srbija in Črna Gora (LHB banka Beograd, Montenegro banka Podgorica, Euromarket banka Podgorica, Continental banka Novi Sad²⁴)
- Makedonija (Tutunska banka)
- Bolgarija (West East bank) in
- Rusija (predstavništvo).

To so le najpomembnejše institucije v Skupini NLB, ki ima, kot je bilo rečeno, preko 50 podjetij v 14 državah. V Skupini NLB ima najmočnejšo pozicijo NLB, ki predstavlja približno tri četrtine Skupine NLB.

²³ V mesecu avgustu 2005 je novi član Skupine NLB postala Razvojna banka JI Evrope Banja Luka.

²⁴ V mesecu juliju 2005 je novi član Skupine NLB postala Continental banka Novi Sad.

NLB ima v Sloveniji še druge investicije, ki so prav tako pomembne z vidika spremljave mednarodne trgovine komitentov Skupine NLB. Najprej so tu tri odvisne banke (Koroška banka, Banka Domžale in Banka Zasavje), ki svoje celotno mednarodno poslovanje opravljajo preko NLB, nato še Banka Celje, ki samostojno opravlja posle mednarodnega bančništva. Poleg tega ima NLB specializirane para-bančne institucije in sicer za leasing (skupina LB Leasing), faktoring (skupina Prvi faktor) in forfeiting (LB Interfinanz).

V tabeli na naslednji strani (Tabela 2) so navedene ključne številke poslovanja NLB in Skupine NLB v skladu s SRS (slovenski računovodski standardi) v letih 2003 in 2004.

NLB zadnja leta v letnem poročilu objavlja tudi finančne podatke po MSRP (mednarodni standardi za računovodsko poročanje). Ta potreba je nastala zaradi tega, ker je primerjava med poslovnimi bankami v svetu možna le s finančnimi podatki po MSRP in ker bodo MSRP v Sloveniji stopili v veljavo že v poslovnem letu 2006.

Tabela 2: Poslovanje NLB in Skupine NLB v letih 2003 in 2004 po SRS

NLB (v mrd SIT)	2003	2004
Bilančna vsota	1.717,3	1.864,8
Kapital	115,9	121,1
Dobiček pred davki	11	13,8
Skupina NLB (v mrd SIT)	2003	2004
Bilančna vsota	2.154,8	2.366,7
Kapital	110,6	117,2
Dobiček pred davki	16,6	19,2

Vir: Letno poročilo 2004 Skupine NLB

Tako je NLB v letu 2003 dosegla bilančno vsoto 1,717 mrd SIT (po SRS) in v letu 2004 1,865 mrd SIT, kar pomeni 8,6 % rast. Kapital NLB je bil konec leta 2003 115,9 mrd SIT in 121,1 mrd SIT konec leta 2004. Dobiček NLB pred davki v letu 2003 je bil 11 mrd SIT in v letu 2004 13,8 mrd SIT, kar predstavlja kar 25 % rast.

Poglejmo še ključne kazalce poslovanja NLB: donos na povprečni kapital pred davki (ROE²⁵) v letu 2004 je bil 11,6 % (v letu 2003 9,6 %) in donos na povprečno aktivo pred davki (ROA²⁶) v letu 2004 0,8 % (v letu 2003 0,7 %).

Poglejmo še celotno Skupino NLB. Skupina NLB je v letu 2003 dosegla bilančno vsoto 2,154 mrd SIT (po SRS) in v letu 2004 2,367 mrd SIT, kar predstavlja skoraj 10 % rast. Kapital Skupine NLB je bil konec leta 2003 110,6 mrd SIT in konec leta 2004 117,2 mrd SIT. Dobiček Skupine NLB pred davki v letu 2003 je bil 16,6 mrd SIT in v letu 2004 19,2 mrd SIT, kar predstavlja preko 15 % rast.

Poglejmo še ključne kazalce poslovanja Skupine NLB: donos na povprečni kapital pred davki (ROE) v letu 2004 je bil 14,2 % (v letu 2003 12,5 %) in donos na povprečno aktivo pred davki (ROA) v letu 2004 0,9 % (v letu 2003 0,8 %).

5.1. NLB in spremljava mednarodne trgovine

Trenutno je v Sloveniji manj kot 20 poslovnih bank in največja med njimi je NLB, ki pokriva, po različnih kriterijih, med 35 % in 45 % slovenskega tržišča. Na področju mednarodnega poslovanja je ta delež še večji, saj lahko zaradi svoje strategije, usmeritve in tradicije mednarodnega poslovanja, svoje lastne mreže poslovnih bank, podjetij in predstavništev v tujini in nenazadnje velikosti NLB na tem področju aktivneje posluje v mednarodnem okolju in spremlja svoje komitente pri njihovem nastopu v tujini.

Mednarodno poslovanje NLB, ki je izključno vezano na spremljanje in zavarovanje ter financiranje mednarodne trgovine, lahko opišemo s poslovanjem naslednjih treh služb:

- sektor za plačilni promet s tujino (zaposlenih cca. 110 ljudi), ki opravlja vse vrste mednarodnih plačil;
- sektor za dokumentarno poslovanje (zaposlenih 52 ljudi), ki lahko opravi za izvoznika ali uvoznika vse v nadaljevanju našteje storitve od meničnega poslovanja, čekov, dokumentarnega inkasa, dokumentarnega akreditiva in bančnih garancij;
- sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in poslovno koordinacijo (zaposlenih 40 ljudi), ki vodi celotno mednarodno poslovanje banke in vzdržuje odnose s preko 1300 poslovnimi bankami po svetu ter med drugim oblikuje in izvaja poslovno politiko banke na področju zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine.

²⁵ ROE – donos na povprečni kapital pred davki ali angleško *Return On Equity*

²⁶ ROA – donos na povprečno aktiva pred davki ali angleško *Return On Assets*

NLB je imela konec leta 2004 vzpostavljenih okrog 1.300 korespondentnih povezav s poslovnimi bankami iz 137 držav sveta, poleg tega pa še skoraj 400 kontokorentnih odnosov (87 računov NLB v tujini - nostro in 290 računov tujih bank pri NLB - loro). Na splošno velja, da je število korespondentnih/kontokorentnih zvez poslovne banke odvisno od obsega in usmeritve zunanjetrgovinskih poslov njenih komitentov. Če so še pred leti vodile zahodnoevropske banke, imamo v današnjem času vzpostavljenih zelo veliko korespondentnih/kontokorentnih povezav z vzhodnoevropskimi bankami, t.j. bankami s področja nekdanje Jugoslavije in nekdanje Sovjetske zveze.

NLB s svojo razvejano mrežo (Skupina NLB) in vsemi kontakti v svetu omogoča svojim komitentom poslovanje po vsem svetu.

V prvem delu magistrske naloge smo videli, da lahko podjetja plačujejo in prejemajo plačila v mednarodni trgovini direktno preko bančnih transferjev (dobava na odprt račun in predplačilo). Dodatno pa se mednarodna plačila vršijo še preko raznih finančnih instrumentov, kot so menica, dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv in bančna garancija (skupaj imenovana dokumentarna plačila).

Poglejmo, kakšen je bil celoten mednarodni plačilni promet v NLB (Tabela 3), ki zajema prav vse finančne transakcije od direktnih mednarodnih plačil do dokumentarnih plačil.

Tabela 3: Mednarodni plačilni promet v NLB

<i>V mrlld EUR / 1000 kom.</i>	2003	2004	indeks
Plačila v tujino			
• Vrednostno	4,0	5,0	125
• Količinsko	335	383	114
Plačila iz tujine			
• Vrednostno	4,8	6,1	127
• Količinsko	683	732	107
SKUPAJ			
• Vrednostno	8,8	11,1	126
• Količinsko	1018	1115	110

Vir: interno gradivo NLB

V letu 2003 je NLB opravila za skoraj 4 mrlld EUR plačil v tujino in prejela za 4,8 mrlld EUR plačil iz tujine. Skupaj je bilo za 8,8 mrlld EUR plačil v mednarodni trgovini. V letu 2004 je NLB opravila za skoraj 5 mrlld EUR plačil v tujino in prejela za 6,1 mrlld EUR

plačil iz tujine. Skupaj je bilo za dobrih 11 mrld EUR mednarodnih plačil. Če primerjamo leto 2004 z letom 2003, vidimo, da je NLB opravila za 1 mrld EUR več plačil v tujino (rast je 25 %) in prejela za 1,3 mrld EUR več plačil iz tujine (rast je 27 %). Skupaj je rast 26 %.

Če govorimo količinsko, je stanje naslednje. V letu 2003 je NLB opravila 335 tisoč plačilnih nalogov v tujino in prejela 683 tisoč plačilnih nalogov iz tujine. Skupaj preko 1 milijon plačilnih nalogov. V letu 2004 je NLB opravila 383 tisoč plačilnih nalogov v tujino in prejela 732 tisoč plačilnih nalogov iz tujine.

Skupaj torej preko 1,1 milijon plačilnih nalogov. Primerjajmo leto 2003 z letom 2004 in vidimo, da je NLB opravila 50 tisoč več plačil v tujino (rast je 14 %) in prejela prav tako 50 tisoč več plačil iz tujine (rast je 7 %). Skupaj je rast 10 %.

Pomembna je tudi valutna struktura mednarodnih plačil. V letu 2003 je NLB opravila večino plačilnega prometa v EUR in sicer preko 80 % plačilnih nalogov. Ameriški dolar predstavlja približno 13 %. Tudi v letu 2004 je stanje podobno.

Če pogledamo tržne deleže NLB v mednarodnem plačilnem prometu na slovenskem trgu, je situacija sledeča: v letih 2003 in 2004 je tržni delež NLB malo preko 30 % slovenskega trga.

V nadaljevanju pa si bolj podrobno pogledajmo, kakšno je mednarodno poslovanje NLB z menicami, dokumentarnimi inkasi, dokumentarnimi akreditivi in bančnimi garancijami.

5.1.1. Menica v NLB

Poslovanje z menicami v mednarodnem poslovanju je v NLB dokaj redko. Menica se uporablja bolj kot plačilni instrument pri dokumentarnem inkasu in akreditivu in se ne uporablja kot kreditni instrument mednarodne trgovine in ga kot takšnega v NLB tudi ne spremljamo.

V svetu se menica kot kreditni instrument veliko bolj uporablja predvsem pri financiranju izvoza in nato se z njo trguje na sekundarnem trgu. V okviru Skupine NLB je forfeiting hiša LB Interfinanz tista, katere osnovna dejavnost je forfeiting - odkup terjatev na primarnem trgu (direktno od podjetij) in na sekundarnem trgu (trgovanje med forfeiting hišami). Menica je v tem primeru najprimernejši instrument.

5.1.2. Dokumentarni inkaso v NLB

V Tabeli 4 pogledajmo poslovanje z dokumentarnimi inkasi v NLB. Najprej izvoz: v letu 2003 je bilo odprtih 739 nostro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 15 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo odprtih 716 nostro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 23 milijonov EUR. Opazi se sicer količinski upad odprtih nostro dokumentarnih inkasov, in sicer za 3 %, vendar pa je bila zneskovno zabeležena rast kar preko 50 %. Dejanska plačila po nostro dokumentarnih inkasih je nekoliko drugačna²⁷:

V NLB je bilo v letu 2003 plačanih 721 nostro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku okoli 15 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo plačanih 729 nostro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 19 milijonov EUR. Porast je tako količinska (2 %) kot tudi vrednostna (29 %).

Tabela 4: Poslovanje z dokumentarnimi inkasi v NLB

<i>V mio EUR / kom.</i>	2003	2004	indeks
Izvoz			
• Vrednostno	15	23	153
• Količinsko	739	716	97
Uvoz			
• Vrednostno	40	50	125
• Količinsko	846	935	110
SKUPAJ			
• Vrednostno	55	73	133
• Količinsko	1585	1651	104

Vir: interni material NLB

Pri uvozu je slika naslednja: v letu 2003 je bilo prejetih 846 loro dokumentarnih inkasov v skupni vrednosti preko 40 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo prejetih 935 loro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 50 milijonov EUR. Opazi se tako količinska porast (10 %) kot tudi vrednostna porast (25 %).

²⁷ Dejanski izvoz oziroma dejanska plačila izvoznikom po nostro dokumentarnih inkasih se nekoliko razlikujejo glede na odprte nostro dokumentarne inkase, saj obstaja razlika med odprtim in plačanim nostro dokumentarnim inkasom (načrtovani izvoz in dejanski izvoz se razlikujeta) in časovnim zamikom plačila – odloženo plačilo.

V celotnem pregledu poslovanja z dokumentarnimi inkasi vidimo v tabeli 4 porast tako vrednostno (33%) kakor tudi količinsko (4 %).

Stanje dejanskih plačil pri uvozu je naslednje: v NLB je bilo v letu 2003 izplačanih 797 loro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 35 milijonov EUR. V letu 2004 pa 747 loro dokumentarnih inkasov v skupnem znesku preko 30 milijonov EUR. Takoj se opazi padec pri dejanskem uvozu tako količinsko (6%) kot tudi vrednostno (13 %).

Dokumentarni inkaso igra pomembno vlogo pri poslovanju NLB v mednarodni trgovini, vendar je uporaba dokumentarnega akreditiva nekajkrat večja in zaradi tega je dokumentarni inkaso v njegovi senci. Podobno je stanje v tujini, kjer je uporaba dokumentarnega inkasa pomemben člen, vendar prednjačita dokumentarni inkaso in bančna garancija. Naslednji instrument je dokumentarni akreditiv.

5.1.3. Dokumentarni akreditiv v NLB

Kadar slovenski izvozniki iščejo učinkovit način zavarovanja plačila, se v veliki meri poslužujejo uporabe dokumentarnega akreditiva.

Poglejmo poslovanje z dokumentarnimi akreditivi v NLB v Tabeli 5 spodaj. Najprej izvoz: v letu 2003 vidimo, da je NLB prejela 1565 loro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku preko 160 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo prejetih le 1322 loro dokumentarnih akreditivov v skupni vrednosti tudi preko 160 milijonov EUR. Ugotavljamo sicer količinski upad (16 %), vendar pa je vrednostno izvoz preko dokumentarnih akreditivov v letih 2003 in 2004 enak.

Poglejmo delitev po državah. Količinsko je v letu 2004 največ prejetih loro dokumentarnih akreditivov iz Irana (137), Hrvaške (110), Makedonije (89), Rusije (72), Turčije (65) in Pakistana (65). Glede na leto 2003 je viden porast pri Iranu (128), Rusiji (51) in Turčiji (58), največji padec pa pri Hrvaški (178), Pakistanu (115) in Makedoniji (102). Vrednostno je bilo v letu 2004 največ prejetih loro dokumentarnih akreditivov iz Rusije (cca. 50 milijonov EUR), Irana (20 milijonov EUR), Turčije (8,6 milijonov EUR) in Pakistana (8 milijonov EUR). Glede na leto 2003 je viden porast pri Rusiji (46,6 milijonov EUR), Iranu (17,7 milijonov EUR), Pakistanu (6,2 milijonov EUR), padec pa pri Turčiji (9,1 milijonov EUR).

Tabela 5: Poslovanje z dokumentarnimi akreditivi v NLB

<i>V mio EUR / kom.</i>	2003	2004	indeks
Izvoz			
• Vrednostno	160	160	100
• Količinsko	1565	1322	84
Uvoz			
• Vrednostno	97	81	84
• Količinsko	1631	1471	90
SKUPAJ			
• Vrednostno	257	241	94
• Količinsko	3196	2793	87

Vir: interno gradivo NLB

Dejanska plačila pri izvozu²⁸: v NLB je bilo v letu 2003 plačanih 1953 loro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku skoraj 110 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004 vidimo, da je bilo plačanih 1957 loro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku skoraj 150 milijonov EUR. Slika je drugačna, saj je sedaj količinsko enak nivo, vrednostno pa je znaten porast in sicer 37 %.

V NLB ugotavljamo, da slovenski izvozniki v veliki meri uporabljajo dokumentarne akreditivne pri prodoru na manj razvite trge oz. tvegana tržišča in sicer tista, ki tovrstno poslovanje poznajo. Opažamo veliko število dokumentarnih akreditivov iz držav, kot so Turčija, Egipt, Iran, Pakistan, Kazahstan, Rusija... Zanimivo pa je, da je zelo redko zaslediti dokumentarne akreditivne s področja nekdanje Jugoslavije (izjema je Hrvaška).

Kljub predstavi, da se vloga dokumentarnih akreditivov zmanjšuje, v NLB ugotavljamo povečanje vloge dokumentarnih akreditivov v izvozu. Zato obstajata vsaj dva razloga. Najprej je geografski razlog, saj veliko podjetij posluje z oddaljenimi državami kot so Iran, Pakistan, Rusija itd., s katerimi je poslovanje brez teh instrumentov oteženo. Drugi razlog pa je povečana aktivnost NLB pri financiranju mednarodne trgovine (predvsem krediti uvozniku in krediti banka banki), kjer je pogoj odprtje dokumentarnega akreditiva, ki je pokrit s kreditom NLB.

Pri uvozu je slika naslednja: v letu 2003 je bilo izdanih oz. odprtih 1631 nostro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku preko 97 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo odprtih 1471 nostro dokumentarnih akreditivov v skupni vrednosti preko 81 milijonov EUR. Ugotavljamo, da je pri uvozu zabeležen upad tako količinsko (10 %) in vrednostno (16 %).

Poglejmo delitev po državah. Količinsko je v letu 2004 največ izdanih nostro dokumentarnih akreditivov v Italijo (343), Kitajsko (248), Španijo (145), Indijo (121), Hong Kong (95) itn. Glede na leto 2003 je viden porast pri Kitajski (169), Španiji (109), Indiji (95), padec pa pri Italiji (426) in Hong Kongu (110). Vrednostno je bilo v letu 2004 največ izdanih nostro dokumentarnih akreditivov v Italijo (13,3 milijonov EUR), Nemčijo (10 milijonov EUR), Veliko Britanijo (7,5 milijonov EUR), Švico (6,4 milijonov EUR) in Kitajsko (preko 6 milijonov EUR). Glede na leto 2003 je viden porast pri Veliki Britaniji (3,7 milijonov EUR) in Kitajski (3,1 milijonov EUR), padec pa pri Italiji (16 milijonov EUR), Nemčiji (23 milijonov EUR) in Švici (skoraj 11 milijonov EUR).

Dejanska plačila pri uvozu pri dokumentarnih akreditivih: v NLB je bilo v letu 2003 izdanih 2183 nostro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku skoraj 87 milijonov EUR. Če pa pogledamo leto 2004, vidimo, da je bilo izdanih 2018 nostro dokumentarnih akreditivov v skupnem znesku skoraj 78 milijonov EUR. Pri obeh kategorijah sta zabeležena padca in sicer količinsko (7 %) in vrednostno (9 %).

Pri uvozu pa je vseeno videti, da upada delež dokumentarnega akreditiva, saj Slovenija postaja vedno bolj razvita in prepoznavna država v svetu in tuji partnerji vse manj vztrajajo pri določenih zavarovanjih plačil. V celotnem pregledu poslovanja z dokumentarnimi akreditivi vidimo v tabeli 5 padec poslovanja tako vrednostno (6 %) kakor tudi količinsko (13 %).

Dokumentarni inkaso in akreditiv sta zelo podobna instrumenta v mednarodni menjavi in glede na podatke iz Tabele 4 in 5 lahko v grafih spodaj (Graf 1 in 2) vidimo, kakšno je razmerje med njima v NLB.

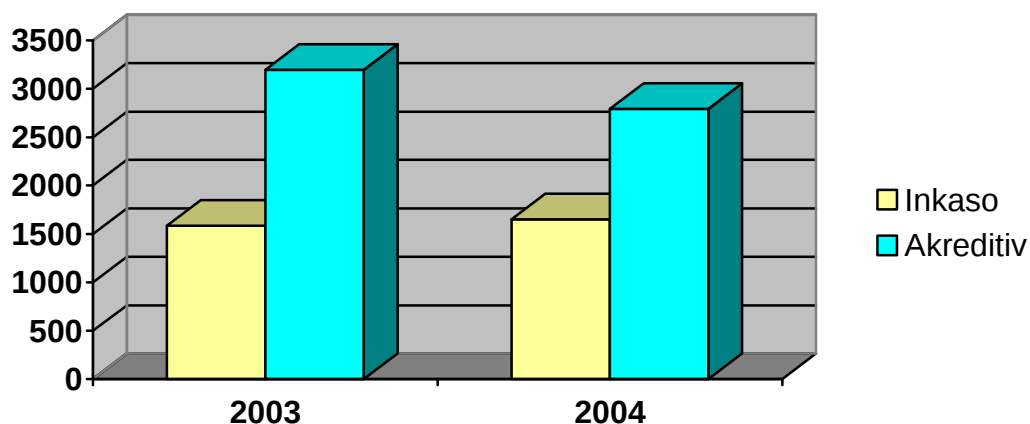
Poglejmo Graf 1. Glede na število posameznih instrumentov je količinsko razmerje v letu 2003 med dokumentarnimi akreditivi (prejetih in izdanih 3196) in dokumentarnimi inkasi (1585) 2 : 1. V letu 2004 je značilen rahel padec pri dokumentarnih akreditivih in na drugi strani porast pri dokumentarnih inkasih. Tako je razmerje med dokumentarnimi akreditivi (prejetih in izdanih 2793) in dokumentarnimi inkasi (1651) padlo na 1,7 : 1.

²⁸ Enako kot pri dokumentarnem inkasu.

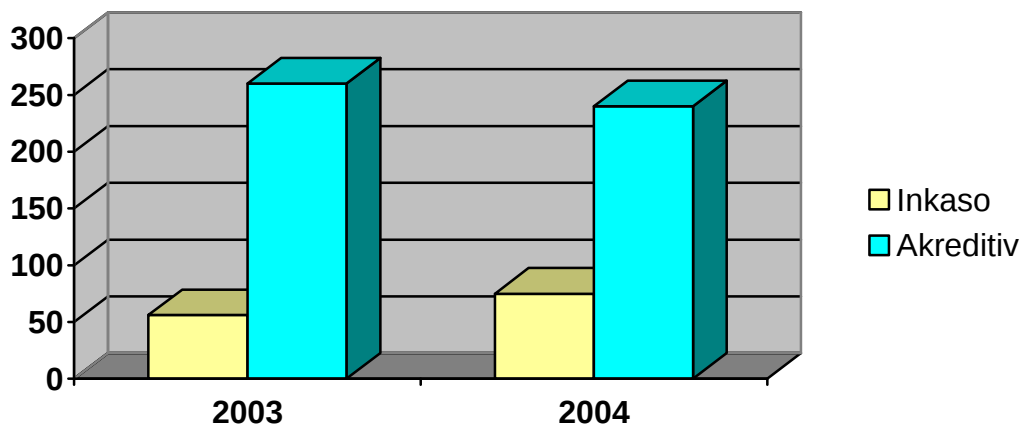
Če pogledamo Graf 2 na prejšnji strani vidimo, da je vrednostno razmerje v letu 2003 med dokumentarnimi akreditivi (prejetih in izdanih 257 milijonov EUR) in dokumentarnimi inkasi (55 milijonov EUR) celo 4,7 : 1.

V letu 2004 je značilen rahel padec pri dokumentarnih akreditivih in na drugi strani porast pri dokumentarnih inkasih, tako je razmerje med dokumentarnimi akreditivi (prejetih in izdanih 241 milijonov EUR) in dokumentarnimi inkasi (73 milijonov EUR) tudi padlo in sicer na 3,3 : 1.

Graf 1: Primerjava med dokumentarnim inkasom in akreditivom (količinsko) v NLB v letih 2003 in 2004



Graf 2: Primerjava med dokumentarnim inkasom in akreditivom (vrednostno) v NLB v letih 2003 in 2004



V svetu je uporaba dokumentarnega akreditiva zelo razširjena. Glede na izkušnje NLB in poslovanja z drugimi poslovnimi bankami vidimo, da je uporaba najbolj razširjena v Turčiji, Egiptu, Iranu, Pakistanu, Kazahstanu, Rusiji, Kitajski, Indiji itd.

5.1.4. Bančne garancije v NLB

Kakor pri dokumentarnem akreditivu je tudi uporaba bančne garancije izredno popularna med slovenskimi podjetji. Podroben pregled poslovanja v zadnjih dveh letih je prikazan spodaj v Tabeli 6.

Tabela 6: Poslovanje z bančnimi garancijami v NLB

<i>V mio EUR / kom.</i>	2003	2004	indeks
Izvoz (izdane storitvene g.)			
• Vrednostno	140	215	154
• Količinsko	963	1088	113
Uvoz (izdane plačilne g.)			
• Vrednostno	117	42	36
• Količinsko	14	79	564

Vir: interno gradivo NLB

Poglejmo najprej uvoz. V NLB smo v letu 2003 po nalogu uvoznikov izdali 14 plačilnih garancij v skupni višini preko 117 milijonov EUR, v letu 2004 pa kar 79 plačilnih garancij v skupni višini preko 42 milijonov EUR. Po eni strani gre za ogromen količinski porast (464 %), na drugi pa vrednostni upad izdanih garancij (64 %). Iz tega je razviden upad plačilnih garancij, ki se nanašajo tako na kredite iz tujine, kjer je banka garant, kot na terjatve do slovenskih podjetij, zavarovane s plačilno garancijo NLB. Razlogi so zelo enostavni, saj se podjetja ne zadolžujejo v tujini za uvoz z garancijo NLB, saj lahko sredstva pridobijo pri NLB direktno oziroma bančnih garancij pri poslovanju s tujino – uvozu ne potrebujejo.

Pri izvozu je stanje naslednje: v NLB smo po nalogu izvoznikov izdali v letu 2003 963 storitvenih garancij v skupni višini skoraj 140 milijonov EUR, v letu 2004 pa 1088 storitvenih garancij v skupni višini skoraj 215 milijonov EUR. Iz tega je razvidna povečana aktivnost slovenskih izvoznikov, komitentov NLB, saj je porast tako količinski (13 %) kot tudi vrednostni (54 %).

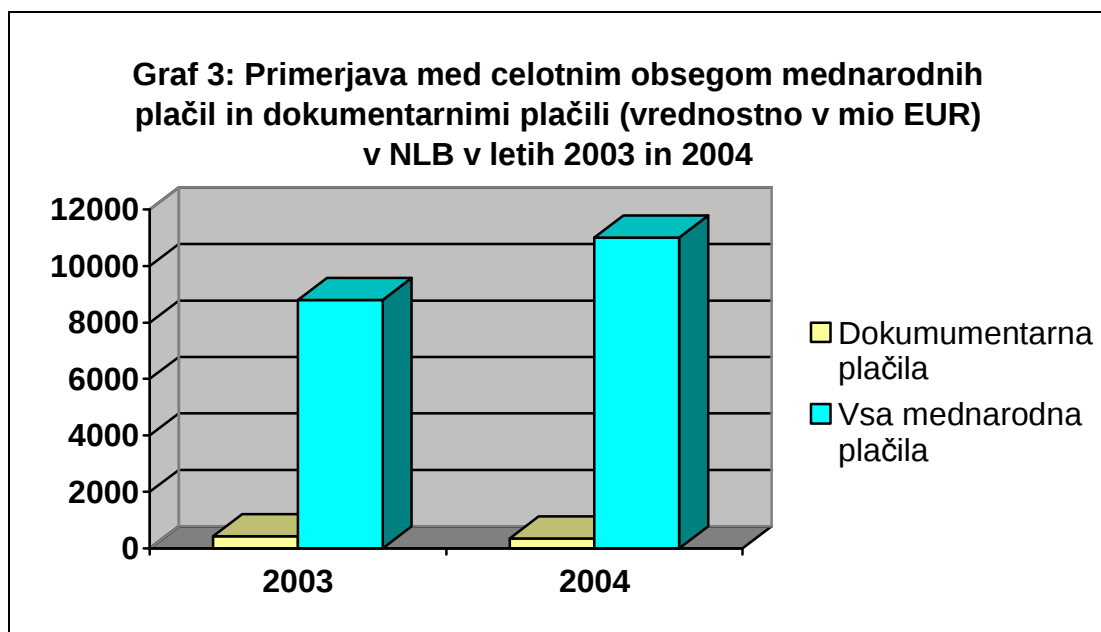
Podobno kot pri dokumentarnih akreditivih v NLB, ugotavljamo, da slovenski izvozniki v veliki meri uporabljajo bančne garancije pri prodoru na manj razvite trge oz. tvegana tržišča in sicer tista, ki tovrstno poslovanje poznajo.

Tako v NLB opažamo veliko število bančnih garancij iz držav nekdanje Jugoslavije, držav nekdanje Sovjetske zveze, zelo redko pa iz Turčije, Irana, Pakistana...

Glede prejetih plačilnih in storitvenih garancij (ki se glasijo na komitenta), ki se v bilanci banke ne vodijo, je bilo številčno v letu 2003 598 kosov, v letu 2004 pa 665, kar predstavlja 11 % rast. Vrednostnega podatka NLB nima.

V svetu je uporaba bančnih garancij zelo razvita in dandanes si brez njih ne moremo predstavljati sodobnega mednarodnega poslovanja.

Primerjave med poslovnimi bankami v Sloveniji zaenkrat niso možne, saj ne obstaja nobena statistika, tudi pri Banki Slovenije ne, ki bi potrdila deleže NLB pri takoimenovanem dokumentarnem poslovanju. Po subjektivni oceni je delež pri izvozu, torej prejeti dokumenti po nostro inkasih, prejeti dokumentarni akreditivi, prejete loro garancije in izdane storitvene garancije večji od tržnega deleža NLB po drugih parametrih, in sicer med 50 in 75 % trga.



Poglejmo še Graf 3, ki kaže primerjavo celotnega mednarodnega plačilnega prometa z dokumentarnimi plačili v okviru NLB v letih 2003 in 2004. Graf 3 jasno prikazuje, kakšna je primerjava med celotnim plačilnim prometom in dokumentarnimi plačili v NLB.

Mednarodni plačilni promet je bil v letu 2003 približno 8,8 mrld EUR, dokumentarna plačila²⁹ pa le približno 430 milijonov EUR³⁰. V letu 2004 je bil mednarodni plačilni promet v NLB približno 11 mrld EUR, dokumentarna plačila pa samo cca. 350 mio EUR.

Če pa gledamo to primerjavo količinsko, kjer je v mednarodnem plačilnem prometu na leto preko 1 milijon nalogov, pri dokumentarnem poslovanju pa približno 5 do 6 tisoč.

Na koncu tega poglavja lahko zaključimo, da v NLB ohranjamo izredno veliko stikov s tujimi poslovnimi bankami in omogočamo komitentom prav vse storitve, ki omogočajo sam potek mednarodne trgovine. Delež v slovenskem prostoru se pri direktnih plačilih giblje nekje na nivoju ostalih deležev NLB v Sloveniji (cca. 30 %), pri dokumentarnem poslovanju pa NLB po subjektivni oceni obvladuje preko 50 % trga.

Ti instrumenti se v Sloveniji dovolj pogosto uporabljajo in podjetja so vedno bolj usposobljena za mednarodno menjavo.

5.2. Vloga NLB pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine

V Sloveniji se je v letu 1997 spremenila zakonodaja na področju kreditnih poslov s tujino, ki je omogočila neposredno srednjeročno in dolgoročno kreditiranje tujih finančnih in nefinančnih institucij iz lastnih deviznih sredstev poslovnih bank. Prva med slovenskimi bankami, ki je to možnost izkoristila, je bila NLB.

Pri tem je NLB sledila potrebam svojih komitentov, predvsem izvoznikov, ki so blago oziroma storitve izvažali na manj razvite trge, kot so trgi srednje in vzhodne Evrope, nekdanje Jugoslavije in držav nekdanje Sovjetske zveze, ter pri tem iskali možnosti bodisi za zavarovanje izvoznih terjatev bodisi za financiranje izvoza. Poudariti je treba, da je prav financiranje mednarodne trgovine omogočilo prodor določenih izvoznikov, ki so na tujih trgih znali ponuditi svojemu kupcu poleg svojih proizvodov še finančni paket, ki je spremljal samo transakcijo.

²⁹ V dokumentarna plačila štejemo plačila, ki so bila opravljena v okviru poslovanja z menicami, dokumentarnimi inkasi, dokumentarnimi akreditivi in bančne garancije.

³⁰ Upoštevati je potrebno, da NLB ne vodi prejetih plačilnih garancij vrednostno in v seštevku niso opisane.

NLB se je tako na mednarodnih finančnih trgih pojavila v novi vlogi – iz dolgoletnega kreditjemalca se je prelevila tudi v pomembnega kreditodajalca, s čimer si je na tujih trgih, predvsem pa na finančnih trgih vzhodne in srednje Evrope ter nekdanje Jugoslavije in Sovjetske zveze, ustvarila nov položaj.

Ta vloga je od NLB zahtevala poseben premik v poslovanju, saj je bilo potrebno poleg trženja NLB in prepričevanja zahodnoevropskih in ameriških bankirjev o kvaliteti NLB v luči sprejemanja komercialnega tveganja NLB začeti aktivneje spremljati slovenske izvoznike, spoznati njihove težave in predlagati rešitve, ki bi podjetjem omogočile prodor na tuje trge, poleg tega pa aktivneje pristopiti k samostojnemu ocenjevanju trgov manj razvitih in razvijajočih se držav in njihovih finančnih sistemov, saj je bilo potrebno začeti sprejemati nekomercialna tveganja teh držav. Najpomembnejše pa je analizirati poslovne subjekte v teh državah in začeti sprejemati komercialna tveganja tujih podjetij in njihovih poslovnih bank in zagotavljati financiranje le-teh.

Tako dandanes v NLB pro-aktivno ponujamo in tržimo storitve zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine slovenskim izvoznikom in uvoznikom ter ostalim poslovnim partnerjem, domačim in tujim, in sicer za vse trge, kjer se pojavljajo slovenski izvozniki (in tudi uvozniki), kot so npr. trgi držav nekdanje Jugoslavije, držav CEFTE, Rusije in držav nekdanje Sovjetske zveze, Bližnjega vzhoda, Turčije, Irana, Pakistana ipd. Največje povpraševanje slovenskih izvoznikov je usmerjeno na države Rusije in nekdanjih držav Sovjetske zveze ter nekdanje Jugoslavije.

Poglejmo še enkrat storitve zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine v NLB:

- zavarovanje mednarodne trgovine (porošstvo menice, potrditev dokumentarnega akreditiva in potrditev bančne garancije oz. izdaja garancije na podlagi kontragarancije tuje banke);
- financiranje mednarodne trgovine (kredit izvozniku, kredit uvozniku, njegovi poslovni banki, kreditna linija, odkup terjatev (forfeiting in faktoring) ter leasing in projektno financiranje.

5.2.1. Zavarovanje mednarodne trgovine v NLB

V praksi oziroma v NLB zavarovanj v obliki avaliranih menic ne zasledimo in se praktično ne uporabljajo. Zato pa se bolj pogosto uporabljajo potrditve akreditivov ali bančnih garancij. Slovenski izvozniki, ponavadi tisti, ki nimajo nobenih težav z likvidnostjo, pa vendar delujejo na zelo tveganih trgih in želijo plačilna tveganja prenesti v Slovenijo, na svojo poslovno banko (NLB), se v veliki meri poslužujejo tega učinkovitega instrumenta.

Najprej pogledimo potrditev dokumentarnega akreditiva. V NLB svoje komitente spremljamo na vseh trgih, kjer so prisotni. V današnjem času potrjujemo veliko dokumentarnih akreditivov iz držav, kot so Rusija, Iran, Pakistan, Kazahstan ipd.

Gre za zelo oddaljena in tvegana tržišča in NLB mora, če želi spremljati izvoznike, natančno spremljati situacijo na teh trgih in predlagati finančne institucije, ki so zanjo sprejemljive ali pa se posluževati uslug drugih poslovnih bank (in tudi EBRD³¹), ki ta tržišča bolje poznajo in z njihovo pomočjo poiskati rešitev za izvoznika. Moto, ki mu sledimo v NLB, je, da je potrebno slediti izvoznike – komitente banke na vse trge in za njih poiskati primerno rešitev.

Tabela 7: Potrjevanje dokumentarnih akreditivov in bančnih garancij v NLB

<i>V mio EUR / kom.</i>	2003	2004	indeks
Dok. akreditivi			
• Vrednostno	10	43	430
• Količinsko	56	118	211
Bančne garancije			
• Vrednostno	10	50	500
• Količinsko	19	34	180

Vir: interno gradivo NLB

Poglejmo Tabelo 7, kjer so prikazani potrjeni dokumentarni akreditivi in bančne garancije. V letu 2003 je NLB konfirmirala 56 dokumentarnih akreditivov v skupni vrednosti približno 10 milijonov EUR. V letu 2004 pa 118 dokumentarnih akreditivov v skupni višini okoli 43 milijonov EUR. Količinski porast v letu 2004 je očiten, saj je število konfirmacij poraslo za 111 %. Vrednostno pa je rast še opaznejša, saj je rast 330 %.

Podobno je pri potrditvah bančnih garancij. V poslovni praksi se pogosto dogaja, da si želi izvoznik zagotoviti dodatno zavarovanje in zahteva, da bančno garancijo potrdi

³¹ EBRD ima poseben program imenovan *TRADE FACILITATION PROGRAMME*, kjer ponujajo potrditve dok. akreditivov za določene poslovne banke iz regije. NLB tako ponudi potrditev akreditiva izvozniku preko EBRD in namesto določene tvegane poslovne banke v svojo bilanco knjiži tveganje EBRD. Cena za izvoznika je seštevek cene oblikovane s strani EBRD in cene NLB, ki pa odraža tveganje EBRD (npr. 0,3 % na kvartal).

njegova poslovna banka. Slovenski izvozniki, ki poslujejo na razvijajočih trgih vzhodne in srednje Evrope ter nekdanje Jugoslavije, kjer je plačilna disciplina zelo slaba, poleg tega pa so v večini teh držav finančni podatki njihovih poslovnih partnerjev in bank nepregledni, ne zaupajo uvoznikovi banki ter od tujega partnerja zahtevajo, da garancijo njegove poslovne banke dodatno potrdi NLB.

Slovenski izvozniki, ki nimajo nobenih težav z likvidnostjo, ki delujejo na zelo tveganih trgih in želijo plačilna tveganja prenesti v Slovenijo, na NLB, se v veliki meri poslužujejo tega učinkovitega instrumenta. V NLB svoje komitente spremljamo na vseh trgih. V današnjem času potrjujemo veliko bančnih garancij iz držav nekdanje Jugoslavije. V primeru držav nekdanje Jugoslavije gre za nam poznana tržišča, ki pa so kljub temu zelo tvegana. NLB je prisotna v vseh državah, na Hrvaškem zaenkrat ponujamo le leasing in faktoring, in lahko zelo natančno spremljamo situacijo na teh trgih, s poudarkom na podjetjih partnerjih komitentov NLB in na finančnih institucijah, ki so na tem področju finančno šibke.

Podobno kot pri potrditvah dokumentarnih akreditivov mora NLB poiskati rešitev sama, saj je tujini poznana kot specialist za področje nekdanje Jugoslavije in se druge zahodnoevropske in ameriške banke obračajo na NLB s prošnjami za pomoč in realizacijo njihovega izvoza. Tudi program EBRD (Trade Facilitation Programme) ne moremo uporabiti na teh trgih, predvsem iz zgornjega razloga.

V letu 2003 je NLB konfirmirala 19 bančnih garancij v skupni vrednosti približno 10 mio EUR. V letu 2004 pa 34 bančnih garancij v skupni višini preko 50 mio EUR. Količinski porast v letu 2004 je očiten, saj je število konfirmacij bančnih garancij poraslo za 80 %. Vrednostno pa je rast še opaznejša, saj je rast 400 %.

Na koncu je potrebno poudariti, da je storitev potrditve dokumentarnega akreditiva in bančne garancije cenovno (kot tudi strokovno) povsem primerljiva z ostalimi tujimi bankami in je oblikovana na podlagi vsakokrat veljavnih cen, ki se oblikujejo na mednarodnem tržišču. Gre za kratkoročne posle in NLB je v teh primerih popolnoma konkurenčna tujim bankam. V primeru nekdanje Jugoslavije je NLB vodilna banka in v večini primerov samostojno postavlja cene in je nekakšen »market leader« na področju jugovzhodne Evrope.

5.2.2. Financiranje mednarodne trgovine v NLB

NLB financira mednarodno trgovino predvsem preko dveh vzvodov. Prvi del so odkupi terjatev, ki so številčnejši količinsko, a manjši vrednostno. Drugi del pa so direktni krediti tujini, bodisi uvozniku bodisi njegovi poslovni banki. Le-teh je količinsko manj, a so vrednostno večji in predvsem zahtevnejši.

V NLB smo se dokaj hitro odzvali na zahteve izvoznikov in ugotovili pomembnost obeh storitev. Odkupe terjatev ponujamo svojim komitentom direktno v NLB in posredno preko specializiranih faktoring in forfeiting podjetij.

Poglejmo spodaj Tabelo 8, kjer vidimo, da je v letu 2003 NLB odobrila 42 odkupov terjatev v skupni višini 5 mio EUR. V letu 2004 pa 43 v skupni višini 11,2 mio EUR. Očiten je velik porast v vrednostnem obsegu odkupov terjatev in sicer kar 120 %, medtem ko je količinsko ostal nivo odkupov terjatev na nivoju leta 2003.

Tabela 8: Financiranje mednarodne trgovine v NLB

<i>V mio EUR / kom.</i>	2003	2004	indeks
Odkupi terjatev			
• Vrednostno	5	11	220
• Količinsko	42	43	102
Krediti tujini			
• Vrednostno	70	55	79
• Količinsko	29	63	217

Vir: interno gradivo NLB

Posredno pa NLB nudi odkupe terjatev preko specializiranih podjetij. Za faktoring v Sloveniji lahko rečemo, da je še v povojih in relativno nepoznana ali pa narobe razumljena storitev. Šele leta 1994 sta avstrijska faktorinška družba Intermarket Faktoring Bank AG iz Dunaja in NLB ustanovili LB Factors d.d., Ljubljana, katere izključna dejavnost je opravljanje storitev faktoringa v vseh oblikah, kot so poznane v faktorinško razvitih državah. V letu 2002 je SID postal njen 50% lastnik, naslednje leto pa se je LB Factors d.o.o. preimenoval v Prvi faktor d.o.o. (v nadaljevanju PF).

PF nudi komitentom tako domači kot mednarodni faktoring, poleg tega pa je za izvoznike v sosednje države zanimivo, da odpira v državah nekdanje Jugoslavije svoje enote in dejansko na teh trgih nudi domači faktoring. Ker pa ga lahko nudi tudi slovenskim podjetjem na teh trgih, menim, da gre tudi v tem primeru za financiranje mednarodne trgovine. Danes ima PF že podjetje na Hrvaškem in je v začetku letošnjega leta ustanovil tudi podjetje v Srbiji in Črni Gori. Do sedaj je to praktično še vedno edina prava faktorinška hiša v Sloveniji, ki sicer iz leta v leto raste, vendar ne dosega obsega in stopnje rasti kot družbe v vzhodnoevropskih državah, ki so nastale v enakem obdobju ali celo kasneje. Značilno za Slovenijo je tudi dejstvo, da v nasprotju z ostalimi državami

prevladuje izvozni faktoring. Po eni strani je to razumljivo, saj je Slovenija zaradi svoje majhnosti pretežno izvozno usmerjena. Po drugi strani pa lahko razloge za to iščemo tudi v nekaterih sistemskih ovirah v Sloveniji.

Poleg tega ima NLB na Češkem svoje faktoring podjetje LB Factoring in na Slovaškem NLB Faktor (podjetje je bilo ustanovljeno konec leta 2004), ki podobno v določeni meri za slovenske izvoznike odkupuje terjatve, ki jih imajo le-ti na češkem in slovaškem trgu.

Pri forfeitingu je situacija takšna, da sta glavni središči forfeitiranja v Londonu in Zürichu. Zato je NLB v Zürichu ustanovila svoje forfeiting podjetje, imenovano LB Interfinanz. LB Interfinanz je afiliacija NLB, ki opravljajo forfeiting kot glavno dejavnost. Poleg primarnega trga forfeitiranja se LB Interfinanz ukvarja tudi s sekundarnim trgom, kjer imajo forfeiterji možnost nadaljnje prodaje odkupljenih terjatev drugim forfeiterjem. V Sloveniji pa se s forfeitingom ukvarja kar NLB sama in sicer v isti službi, ki odobrava izvozne kredite, to je Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami.

Finančna organizacija LB InterFinanz je bila ustanovljena leta 1989 kot Proteus Finanz. Leta 1990 je z dokapitalizacijo kot delničarka pristopila Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, s 60 % lastniškim deležem te družbe. NLB je konec leta 1997 pridobila 100 % delež v družbi LB InterFinanz (predhodno pa se je v Proteus Finanz preimenoval v LB InterFinanz). Prvotna družba z enim zaposlenim se je do danes razvila v srednje veliko mednarodno aktivno družbo. Poleg sedeža v Zürichu ima LBI podružnico v Ljubljani, hčerinska podjetja v Pragi, Gorici, Beogradu in Skopju ter zastopnika v Nemčiji. V Skupini LBI je 25 zaposlenih.

LB Interfinanz se ukvarja s financiranjem mednarodnih trgovinskih poslov, nakupom in prodajo (izvoznih) kreditnih terjatev in kreditnih/plačilnih instrumentov brez regresne pravice (a forfait), financiranjem kratkoročnih in srednjeročnih specifičnih mednarodnih trgovinskih poslov (predfinanciranje izvoza, projektno financiranje) ter posredovanjem in svetovanjem pri financiranju mednarodnih trgovinskih poslov.

Glede na cilje obeh hiš, LB Interfinanz – biti prava forfeiting hiša, ki opravlja forfeiting kot glavno dejavnost, in NLB, katere cilj je servisirati svoje komitente izvoznike, je jasno, da njune storitve na področju odkupa terjatev niso v nasprotju interesov oz. medsebojno konkurenčne, ampak v določenem delu zelo komplementarne.

Pa si pogledjmo nekaj bistvenih razlik:

- glede tržišča – NLB je aktivna predvsem na primarnem trgu forfeitinga, torej odkup terjatev direktno od izvoznika, redko na sekundarnem trgu, LB Interfinanz pa je prisotna na obeh trgih;

- glede prodajalcev oziroma izvoznikov – NLB predvsem servisira slovenske izvoznike in financira slovenski izvoz, LB Interfinanz pa je tipična forfeiting hiša, ki servisira vse prodajalce terjatev, če je posel zanimiv;
- glede instrumentov – NLB odkupuje predvsem terjatve po dokumentarnem akreditivu in bančni garanciji, odkupa menic praktično ni, saj jih slovenski izvozniki redko uporabljajo, LB Interfinanz pa kot forfeiting hiša odkupuje vse vrste bančnih terjatev;
- glede ročnosti - NLB odkupuje terjatve do 3 let zapadlosti, največ 5, saj je potem prostor za prave izvozne kredite, LB Interfinanz tudi daljše.

Na koncu je potrebno poudariti, da je storitev tako NLB in LB Interfinanz-a cenovno (kot tudi strokovno) povsem primerljiva z ostalimi tujimi bankami (in ostalimi forfeiterskimi hišami) in je oblikovana na podlagi takrat veljavnih cen na tržišču. Razen v primeru nekdanje Jugoslavije, kjer sta oba, NLB in LB Interfinanz, vodilni instituciji in v večini primerov sami postavljata cene.

Drugačna pa je zgodba pri direktnem financiranju uvoznikov oziroma njihovih poslovnih bank. V NLB smo v zadnjih nekaj letih odobrili kar nekaj večmilijonskih (v EUR) projektov slovenskih izvoznikov z zavarovanjem SID na Hrvaškem, Rusiji, Ukrajini in Kazahstanu. Predvsem gre za izvoznike, ki s finančno pomočjo še povečajo svojo prodajo na tujem trgu ali pa brez le-teh sploh ne bi mogli pridobiti posla. Zgoraj omenjeni projekti so na področju telekomunikacij in gradbeništva. Zanimivo je, da na področju nekdanje Jugoslavije ni takšnih projektov. Projekt na Hrvaškem, ki ga je izpeljala leta 2003 NLB (gradbeništvo in inženiring) v višini skoraj 10 milijonov EUR je prej izjema kot pravilo. Menim, da ni pravih investicij na tem trgu in tudi slovenski izvozniki so večinoma na tem trgu že lokalno prisotni, kakor tudi NLB, in ni prave potrebe po izvoznem financiranju iz Slovenije.

V NLB opažamo, da je tovrstno financiranje uporabno pri večjih projektih, kot je izvoz investicijske opreme, inženiring in gradnja različnih gradbenih kompleksov. Glavno tržišče je Rusija, sledita pa Ukrajina in Kazahstan. Predvsem v zadnjih dveh letih opažamo vzpon inženiringa in gradbeništva, ki brez finančne podpore ne bi pridobilo posla oziroma je nastop sektorja v tujini omejen.

V Tabeli 8 na strani 78 so številke direktnega kreditiranja tujine. V letu 2003 je NLB odobrila 29 izvoznih kreditov (kredit izvozniku ali banka banki) v skupni vrednosti preko 70 mio EUR. V letu 2004 pa 63 v skupni višini 55,4 mio EUR. Vrednostno je opazen padec financiranja, vendar pa je količinsko opazna rast, ki je 117 %.

NLB je največji koristnik storitev zavarovanj SID pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji med bankami, saj je po podatkih SID v letu 2003 NLB zavarovala za 48,7 milijonov EUR, vse ostale slovenske banke pa za dobrih 23,4 milijonov EUR. V letu 2003 je imela NLB približno dvotretjinski (cca. 67,5 %) delež na slovenskem trgu.

Po podatkih za leto 2004 je delež NLB porasel na cca. 72 % vseh tako zavarovanih bančnih kreditov za financiranje izvoza slovenskih podjetij, skupna vrednost pa je znašala cca. 34 milijonov EUR.

Na koncu je potrebno poudariti, da je storitev v primerjavi z izvoznimi krediti drugih evropskih bank (z zavarovanjem njihove ECA) nekaj dražja, saj gre še vedno za kredite z daljšo ročnostjo. NLB kljub vsemu nima enakih pogojev pri najemanju sredstev in njena dolgoročna sredstva so verjetno za cca. 50 bazičnih točk oziroma 0,5 % letno višja kot pri tuji konkurenci, zato so tudi izvozni krediti s strani NLB nekaj dražji. Vendar to ni edini razlog za višje cene. Dodaten je tudi ta, da poizkušamo vedno oblikovati ceno glede na sam projekt oziroma predmetni posel, dolžnika in državo, iz katere prihaja (in garanta), in ne samo na podlagi dejstva, da je izvozni kredit zavarovan z zavarovalno polico ECA (v primeru Slovenije – SID). Poleg tega je tudi provizija za izpeljavo posla (Management Fee) nekoliko višja (ta se giblje med 0,5 % enkratno (flat) do 1,0 % flat), to pa zato, ker je to edini strošek, ki ga banka poleg Commitment Fee-ja zaračuna. V tujini je praksa, da kreditodajalec plača še vse pravne stroške (Legal Fees) in ostale stroške, ki ob tem lahko nastanejo (npr. Out of Pocket Expenses).

5.2.3. Ostale oblike financiranja

Poglejmo najprej leasing. Leta 1990 je LB ustanovila družbo za leasing Ljubljanska banka leasing d.o.o., ki se je kasneje preimenovala v LB Leasing d.o.o. Ljubljana. NLB ima leasing podjetja po celotni Sloveniji (v Ljubljani, Kopru, Mariboru, Velenju in Murski Soboti) in v tujini na Hrvaškem (Optima Leasing), BIH, Srbiji in Črni Gori (LB Leasing) in v Makedoniji (LBIS). Skupina LB Leasing je univerzalni ponudnik leasinga (nudi vse vrste leasinga za praktično vso opremo in nepremičnine) in je vsa leta med vodilnimi leasing družbami v Sloveniji. Podjetje nudi finančni in operativni leasing vozil, opreme in nepremičnin ter nudi komitentom kratkoročno financiranje DDV-ja, izjemoma pa tudi hipotekarna posojila.

Na koncu lahko ugotovimo, da se je leasing kot oblika financiranja dobro uveljavil v Sloveniji. V mednarodnih poslih se LB Leasing ne pojavlja, razen preko svojih hčerinskih družb na jugovzhodu Evrope.

Pri projektnem financiranju lahko rečemo, da je projektno financiranje sicer v svetu zelo uveljavljeno, medtem ko se v Sloveniji pravi projekti, financirani na način projektnega financiranja, težko najdejo. Preprosto je znanja o tovrstnem načinu financiranja pri nas

relativno malo. Glede na pomanjkanje izkušenj doma, je prav pomanjkanje tovrstnega financiranja za slovenske poslovne banke tudi največja ovira, da bi se projektno financiranje uveljavilo kot izvozno financiranje.

5.3. Vloga NLB v mednarodnem poslovanju

Strategija delovanja NLB v Sloveniji je v središče svojega poslovanja postaviti komitente, njihove želje in potrebe ter ostati vodilna banka, tudi na področju mednarodnega bančništva, ter doseči ROE nad povprečjem v slovenskem bančnem prostoru. V tujini pa je njen cilj postati ena od vodilnih finančnih skupin v srednji in jugovzhodni Evropi³² in doseči 10% do 15% tržni delež na teh trgih. NLB želi postati vodilna finančna skupina v regiji.

V mednarodnem poslovanju ponuja NLB, v skladu z zgornjo strategijo, svojim komitentom večino produktov, ki so potrebni za spremljanje in spodbujanje mednarodne trgovine in sicer od navadnih mednarodnih plačil, dokumentarnega inkasa, čekov, dokumentarnega akreditiva do bančnih garancij, do instrumentov zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Nekateri instrumenti so v ponudbi NLB že dalj časa, nekateri pa so šele v povojih. NLB ima postavljene vse strokovne službe za opravljanje celotnega spektra zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, vendar je včasih težava v premajhni ambicioznosti slovenskih podjetij in znanj, ki so pri teh projektih potrebna ali pa so tveganja pri posameznem poslu prevelika glede na velikost NLB.

Tako NLB v primerjavi s tujimi bankami (ki poslujejo v EU) ponuja svojim komitentom na področju mednarodnega poslovanja večino produktov in storitev, ki so potrebni komitentom pri njihovem poslovanju s tujino. Če pa primerjamo storitve NLB v primerjavi z ostalimi slovenskimi bankami, ugotovimo, da je največja konkurenca pri preprostih (nevtralnih) produktih. Bolj ko je produkt zahteven, oziroma več ko potrebuje znanja in različnih tveganj, manj je poslovnih bank, ki so pripravljene te storitve nuditi.

Te storitve lahko razčlenimo v naslednje podskupine: od informacij, kaj se dogaja na finančnem področju posamezne države, opravljanja vseh vrst mednarodnih plačil in finančnih storitev, ki so nujne za poslovanje podjetij v mednarodni trgovini (dokumentarni inkasi in akreditivi ter bančne garancije), do storitev zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine.

V Tabeli 9 na naslednji strani je prikazana kratka analiza instrumentov, ki se uporabljajo v spremljavi in pospeševanju mednarodne trgovine. Razvitost in uporaba posameznega

³² Države nekdanje Jugoslavije.

instrumenta sta subjektivno ocenjeni glede na uporabo v Sloveniji, s posebnim poudarkom na NLB, in v tujini³³.

Primerjavo med NLB in ostalimi slovenskimi bankami sem pripravil na podlagi poslovanja NLB v letih 2003 in 2004. Primerjavo s tujimi bankami pa na osnovi informacij s strani manjšinskega lastnika – KBC in ostalih tujih poslovnih bank in oceno stanja v Sloveniji, predvsem v luči pomanjkljivosti ponudbe na tem področju.

Tabela 9: Analiza razširjenosti in uporabe instrumentov spremljave mednarodne trgovine

	NLB	EU	Slovenija
Svetovanje podjetjem	****	****	**
Mednarodni plačilni promet	*****	*****	*****
Menice	*	****	*
Dokumentarni inkaso	***	***	**
Dokumentarni akreditiv	*****	****	**
Bančna garancija	*****	***	***
Zavarovanje tujine	*****	*****	***
Kreditiranje tujine	*****	****	**
Odkup terjatev	****	****	**
Leasing	**	****	***
Projektno financiranje	*	***	*

Osnovna predpostavka je, da je zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine bolj razvito v tujini kot doma, predvsem zaradi daljše tradicije uporabe teh instrumentov in večje poslovne moči tujih podjetij ter večje finančne moči bančnega sistema. Vse slovenske banke zaostajajo in le NLB kot vodilna slovenska banka na tem področju se lahko v določenih segmentih kosa s tujimi bankami.

NLB je tujim poslovnim bankam enakovredna pri vseh osnovnih instrumentih spremljave in zavarovanja ter financiranja mednarodne trgovine, izjema je poslovanje z menicami.

³³ Ocene so subjektivne in se oblikujejo od 1 do 5, kjer je 1 najslabša ocena, 3 je srednja in 5 najboljša ocena.

Praksa v NLB na področju poslovanja z menicami preprosto ni razvita, razen v LB Interfinanzu, ki je ena vodilnih forfeiting podjetij v Evropi. V vseh ostalih bančnih produktih je NLB konkurenčna tujim poslovnim bankam. Pri faktoringu in leasingu se NLB širi z direktno prisotnostjo na trge jugovzhodne Evrope in na teh trgih prevladuje domač leasing in faktoring. Zelo malo pa se dogaja na področju projektnega financiranja v luči spodbujanja mednarodne trgovine.

Danes je NLB prepoznavna doma in v tujini kot ena najpomembnejših bančnih institucij na področju spremljave in zavarovanja ter financiranja mednarodne trgovine. Uspehe zadnjih dveh let bi lahko strnili v naslednjih točkah:

- mednarodni plačilni promet - v letu 2003 je NLB opravila za skoraj 9 mrld EUR mednarodnih plačil, v letu 2004 pa 11 mrld EUR, tržni delež NLB v Sloveniji je cca. 30 %;
- dokumentarni inkasi – v letu 2003 je NLB (pri izvozu) prejela listine po nostro inkasu v skupnem znesku preko 15 mio EUR, v letu 2004 pa 23 mio EUR. NLB je (pri uvozu) v letu 2003 prejela listine po loro inkasu v skupnem znesku skoraj 41 mio EUR, v letu 2004 pa približno 50 mio EUR;
- dokumentarni akreditivi - v letu 2003 je NLB (pri izvozu) prejela loro akreditive v znesku preko 160 mio EUR, v letu 2004 pa v enaki vrednosti. NLB jih je (pri uvozu) v letu 2003 izdala preko 97 mio EUR, v letu 2004 pa v vrednosti preko 81 mio EUR;
- bančne garancije – (pri izvozu) je NLB v letu 2003, po nalogu izvoznikov, izdala preko 140 mio EUR storitvenih garancij, v letu 2004 pa preko 215 mio EUR.
- odobrene bilančne naložbe – v letu 2003 je NLB odobrila za 136 mio EUR novih naložb (izvozni krediti, odkupi terjatev, finančni krediti tujini), v letu 2004 pa že preko 173 mio EUR novih naložb;
- odobrene izvenbilančne naložbe - v letu 2003 je NLB odobrila za približno 20 mio EUR novih naložb, v letu 2004 pa že preko 91 mio EUR novih izvenbilančnih naložb.

V Sloveniji ima NLB specifično vlogo, saj je daleč največja finančna institucija na trgu, ki je relativno majhen.

Na eni strani so srednje velike regionalne banke (NKBM, Banka Celje, Gorenjska banka, Abanka Vipava...), ki so še v pretežno slovenski lasti in imajo željo spremljati svoje komitente preko državne meje, a zaradi svoje regionalnosti, velikosti in omejenih potencialov to delajo v zelo omejenem obsegu. Vse to pa se odraža pri njihovem mednarodnem poslovanju. Banke so zainteresirane za vse nevtralne posle svojih komitentov³⁴ pri mednarodnih poslih, v večini primerov pa ne želijo opravljati aktivne

³⁴ Nevtralni posli so tisti, kjer banka ne prevzema kreditnega tveganja in opravlja le storitve t.j. plačilni promet s tujino, izdajanje in aviziranje bančnih garancij oz. dokumentarnih akreditivov (fee-generating business).

vloge na področju zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Razlogi so različni. Nimajo dovolj ljudi oziroma dovolj usposobljenega kadra (NLB 20³⁵) ali pa njihova strategija pri mednarodnem poslovanju ne vsebuje prevzemanja tveganj v tujini ali pa je omejitev že sama velikost banke.

Na drugi strani so poslovne banke v večinski lasti tujcev (SKB, Bank Austria, RZB...), ki so zainteresirani za isti posel – nevtralne posle mednarodnega bančništva, ampak iz popolnoma drugih razlogov. Ustanovljene oziroma kupljene so bile z namenom osvojitve lokalnega (slovenskega) trga in se v tveganja preko državnih meja praviloma ne spuščajo oziroma jim ni dovoljeno opravljati storitev zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Poleg tega pa se nekatere vedno bolj usmerjene v poslovanje s posamezniki in jih poslovanje s podjetji v bistvu ne zanima. Njihovi lastniki so priznane evropske banke, ki imajo center za mednarodno poslovanje na sedežu banke in za vse posle v posamezni državi je zadolžena enota v tej državi (npr. za Societe Generale, Paris, je v Sloveniji zadolžena SKB), za vse aktivnosti bank v tretjih državah in pri poslovanju preko meja pa je zadolžena matična banka v centrali.

Poleg svoje velikosti sta dodatni prednosti NLB še njena dejanska usmeritev v krepitev mednarodnega dela poslovanja banke, v skladu s strategijo mednarodnega poslovanja in njena poslovna mreža v tujini, ki NLB omogoča spremljanje komitentov tudi dejansko na lokalnem tujem trgu (plačilni promet v tuji državi, krediti v lokalni valuti tudi za obratni kapital, svetovanja...).

Dodatno prednost NLB daje obstoječa delničarska struktura, saj je NLB največja poslovna banka v slovenski lasti in kot taka igra pomembno vlogo na gospodarski ravni celotne Slovenije ter veliko pripomore k spodbujanju izvoza svojih komitentov. Vloga tujih lastnikov pa ji daje dodatno širino in predvsem možnosti za v prihodnje.

Največji posamični lastnik je Republika Slovenija in glede na to, da je Slovenija poslovno usmerjena v mednarodno menjavo, je logičen razvoj NLB, da podpira mednarodno menjavo in svojim komitentom ponudi vse rešitve pri njihovem nastopu v tujini. KBC, kot strateški lastnik, je poznan kot največji investitor v regiji³⁶ in njegova mreža po EU in srednji in vzhodni Evropi daje izhodišče za pokrivanje celotnega prostora sedanje Evrope. Poleg tega pa je NLB v okviru KBC specialist za jugovzhodno Evropo in je tako KBC zainteresiran, da NLB deluje ne le v Sloveniji, ampak tudi v tujini. EBRD je razvojna

³⁵ Govorimo o delu, ki se ukvarja s trženjem in nudenjem storitev zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine.

³⁶ KBC je večinski lastnik naslednjih bank v srednji in vzhodni Evropi – K&H, Madžarska; Kredyt bank, Poljska in ČSOB, Češka.

banka za srednjo in vzhodno Evropo in kot takšna eden največjih spodbujevalcev razvoja regije in eden možnih bodočih partnerjev pri načrtih in strategiji širjenja NLB v regijo³⁷.

NLB ima torej objektivno prednost, da s svojo velikostjo in usmeritvijo v mednarodnem poslovanju ohrani oziroma celo poveča svoj prevladujoč položaj na področju mednarodnega poslovanja banke.

NLB ima na področju nevtralnih poslov, kot je plačilni promet s tujino in dokumentarno poslovanje (dokumentarni inkasi in akreditivi ter bančne garancije) največji tržni delež v Sloveniji, ki se giblje nekje na nivoju tržnih deležev na ostalih področjih poslovanja doma. Po subjektivni oceni se zdi, da je tržni delež na področju zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine sorazmerno večji in se giblje od polovice do treh četrtin slovenskega trga. Na nekaterih področjih pa NLB tako rekoč obvladuje celotni trg.

Po drugi strani je pričakovati, da bodo tisti tržni deleži, ki so nad povprečjem ostalih tržnih deležev NLB na slovenskem trgu, pod stalnim pritiskom, in menim, da glavna nevarnost prihaja, glede na današnjo konkurenco v Sloveniji, s strani slovenskih bank v tuji lasti, saj lahko le-te s svojo močjo, predvsem matične enote (Societe Generale, Bank Austria, RZB, San Paulo IMI...) in njihova mreža po srednji in vzhodni Evropi prevzamejo deleže NLB. Po vstopu v EMU pa lahko pričakujemo vstop še katere večje poslovne banke. Po drugi strani pa ima tudi NLB močnega strateškega lastnika v KBC, Bruselj in EBRD, London.

Na področju nevtralnih poslov prevladuje cenovna konkurenca, saj prav vse slovenske banke ponujajo te storitve. Boj med poslovnimi bankami se lahko širi na podlagi cenovne konkurence teh storitev in ostalih storitev poslovne banke, kot so krediti podjetjem doma, elektronsko bančništvo...

Pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine pa pritisk obstoječe konkurence in morebitni prihod novih tujih bank ni največja nevarnost za NLB. Največja nevarnost za NLB je dejansko ta, da banka ne bo izkoristila vseh možnosti in potencialov. Najprej so tu notranje rezerve v NLB sami, saj so rezerve možne tako na strani trženja storitev in svetovanja komitentom pri poslovanju s tujino, kot na strani še boljšega poznavanja tujih trgov in s tem povezanih tveganj. Za ohranitev prevladujočega položaja mora NLB ohraniti vodilno vlogo na področju mednarodnega poslovanja. Na prvem mestu je stik s slovenskimi podjetji, ki poslujejo s tujino. Potrebno je vedeti, kaj ta podjetja delajo in kaj potrebujejo, ter jim primerno svetovati in ponuditi rešitve, ki bodo ne le omogočile poslovanje podjetij v tujini, ampak mu dodale nov zalet. NLB ima preko 25.000

³⁷ V času skupščine EBRD v Beogradu v maju 2005 sta EBRD in NLB podpisali *Letter of Understanding*, kjer se banki zavezujeta za skupen nastop v regiji in sicer na področju kapitalskih vlaganj in kreditnega potenciala EBRD.

komitentov in večina med njimi se ukvarja z mednarodno trgovino. NLB mora le te informirati o možnostih finančnih storitev, o tujih trgih in iskati skupne poti s podjetji.

Poleg tega je potrebno še aktivneje spremljati dogajanja na mednarodnem trgu, tako glede novih produktov in storitev kot tudi glede bonitete posameznih držav in njihovih finančnih sistemov s poslovnimi bankami na čelu ter uvoznikov slovenskega blaga in storitev. NLB že danes vzdržuje preko 1300 poslovnih kontaktov s tujimi poslovnimi bankami po svetu in številnimi poslovnimi partnerji njenih komitentov.

Vsako leto banko obišče preko 200 tujih finančnih institucij in NLB opravi redne vsakoletne obiske pri poslovnih bankah v tujini (v letu 2004 npr. Rusija, Kazahstan, Ukrajina, Turčija, Iran, vse države nekdanje Jugoslavije, Avstrija, Nizozemska, Češka, Nemčija, Velika Britanija, ZDA....) ter je prisotna na vseh pomembnih srečanjih, kjer se srečujejo poslovne banke v tujini, kot so letna skupščina EBRD, letna skupščina Svetovne banke iz Washingtona, vse pomembnejše konference Euromoneya (Dunaj in London). Dodatno ima NLB rezerve pri uvajanju bolj kompleksnih instrumentov zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, kot je projektno financiranje in mednarodni leasing.

Na koncu pa je pomembno poudariti, da mednarodno bančno poslovanje potrebuje najboljše kadre, ki so izobraženi, kvalitetni, ki so sposobni slediti trendom in spremembam doma in predvsem tujini, ki poznajo mednarodno bančništvo in znajo tržiti storitve banke na tem področju. Poleg tega je potrebno veliko potovanja v tujino, spoznati dežele, partnerje in projekte na licu mesta ter se stalno izobraževati. Ta trenutek NLB ima potrebne kadre. Ker so to res kvalitetni kadri dobro usposobljeni in ambiciozni, je fluktuacija v okviru NLB in Skupine NLB velika.

Vse te naloge so dosegljive, vendar so prave rezerve v iskanju in uveljavitvi sinergije v Skupini NLB in sinergije v okviru skupine KBC, ki sta šele v začetni fazi.

5.3.1. Sinergija v Skupini NLB

Skupina NLB, kjer NLB predstavlja približno 75 % skupine, je prisotna dandanes v 14-ih državah in se še dograjuje, zato je sedaj pravi trenutek, da se sinergiji v Skupini NLB posveti še več pozornosti.

Sinergija v Skupini NLB je šele v začetni fazi. Posamezne banke delujejo predvsem kot individualne banke, ki so v lasti NLB, ne pa kot članice Skupine NLB. Poslovanje posamezne enote se koordinira predvsem preko nadzornih organov (upravni odbor,

nadzorni svet...), ne pa preko poslovnih politik po posameznih področjih. Potrebno se je dosledno držati poslovnih politik Skupine NLB in na podlagi medsebojnega sodelovanja ustvariti več. Ob trendu širjenja Skupine NLB in rasti obsega poslovanja izven Slovenije je nujno potrebno zagotoviti usklajeno delovanje Skupine NLB kot celote.

Prav v zadnjem letu in pol so bili narejeni veliki koraki k izgraditvi Skupine NLB³⁸ in na drugi strani k postavitvi učinkovitih politik na posameznih področjih bančnega, zavarovalniškega in para-bančnega poslovanja.

Če pogledamo mednarodno poslovanje, so najpomembnejše naloge za doseganje sinergičnih učinkov:

- uskladiti mrežo medbančnih računov med članicami Skupine NLB in usklajeno nastopiti do tretjih poslovnih bank pri mednarodnem plačilnem prometu, dokumentarnem poslovanju in financiranju izvoza,
- usklajena naložbena dejavnost v državah, kjer je Skupina NLB prisotna in povsod v tretjih državah, kjer imajo interes poslovanja komitenti celotne Skupine NLB ter
- usklajeno najemanje dolgoročnih sredstev v tujini za celotno Skupino NLB, kar posledično pomeni nižje stroške in bolj kvalitetne vire financiranja za banke in posledično za njihove komitente.

Prva naloga je uskladitev medbančnih računov članic Skupine NLB, predvsem do drugih tujih poslovnih bank, saj se s tem racionalizira delovanje plačilnega prometa in se znižajo stroški, saj Skupina NLB bolj usklajeno nastopa do drugih poslovnih bank v tujini.

Še bolj pomembne so posredne koristi usklajenega delovanja Skupine NLB, saj so poleg nižjih stroškov plačilnega prometa članice Skupine NLB deležne različnih koristi, kot so: enotna tarifa za vse članice Skupine NLB, vzpostavljene in povišane denarne linije³⁹ za področje zakladništva za vsako članico Skupine NLB, srednjeročne in dolgoročne kreditne linije usklajene z NLB (brez poroštev NLB), ki so trenutno za večino članic Skupine NLB nedosegljive oziroma relativno predrage.

Dodatna storitev, ki jo bo potrebno razviti (projekt v fazi realizacije), je upravljanje z denarnimi sredstvi (cash management) najprej v okviru Skupine NLB in nato še širše v okviru Skupine KBC. Ta storitev je za podjetja, ki delujejo globalno, zelo pomembna, saj stanje denarnih sredstev pri vseh podjetjih v posamezni skupini ali koncernu uskladi pri NLB, s čimer se podjetju omogoči boljši in enostavnejši nadzor nad denarnimi sredstvi.

³⁸ Nakup Continental banke, Euromarket banke in Razvojne banke; ustanovitev leasinga v BIH, na Hrvaškem; faktoringa v Srbiji in Črni Gori, na Hrvaškem, na Slovaškem; pokojninske družbe v Makedoniji; banke v Bolgariji.

³⁹ Imenujemo jih Money Market linije, kar pomeni depozitno poslovanje med poslovnimi bankami v določeni višini EUR.

Pri naložbeni dejavnosti je pomembno, da Skupina NLB deluje enotno in tudi enotno spremlja podjetja, ki so komitenti NLB oziroma posamezne članice Skupine NLB. Za usklajeno delovanje je potrebno uveljaviti načelo poslovnega skrbnika in geografsko načelo. Najprej je potrebno uveljaviti načelo poslovnega skrbnika⁴⁰ na ravni celotne Skupine NLB, kar pomeni celotno spremljanje komitenta, njegovega poslovanja doma in v tujini, nudenja celotnega spektra storitev poslovne banke, predlaganje limitov za poslovanje s posameznim podjetjem in odobravanje naložb.

Poleg tega je nujna uveljavitev geografskega načela, kjer vsaka posamezna poslovna enota v okviru Skupine NLB prvenstveno pokriva in deluje na svojem domačem trgu (npr. Montenegro banka na področju Črne Gore) ter ponuja bančne storitve svojim komitentom, tako posameznikom kot podjetjem. Seveda je možno dovoljevati izjeme, ki temeljijo na produktnem principu, ki se uveljavlja pri specializiranih storitvah, kot so forfeiting, faktoring, leasing. Vse se koordinira preko poslovnega skrbnika na ravni Skupine NLB.

Posebej je potrebno poudariti, da je za optimalno delovanje naložbene dejavnosti v okviru Skupine NLB potrebno uveljaviti in postaviti limite za naložbeno dejavnost na nivoju Skupine NLB.

Pri najemanju dolgoročnih virov sredstev za posamezno enoto je pomembno, da je najemanje virov s strani članic Skupine NLB na njihovem domačem trgu samostojno. V primeru najemanja srednjeročnih in dolgoročnih virov iz tujine mora biti v proces vključena NLB oz. njena enota, ki ima pregled nad mednarodnim poslovanjem Skupine NLB. Najprej je potrebno urediti najemanje virov v okviru Skupine NLB, ki je najenostavnejše za določene poslovne enote, vendar pa ni usklajeno in prihaja do medsebojnega konkuriranja med članicami Skupine NLB in je zelo kratkoročnega značaja, saj zapolnjuje limite Skupine NLB in povečuje rezervacije.

Glavna naloga pri najemanju srednjeročnih in dolgoročnih virov iz tujine v prihodnje bo usposobiti članice Skupine NLB za samostojen nastop na globalnem denarnem trgu in trgu kapitala, skupaj s pomočjo NLB, ki ima na tem področju dolgoletne izkušnje, znanja in prepotrebne kontakte tako s tujimi poslovnimi bankami kot tudi multilateralnimi finančnimi institucijami (EBRD, EIB...). Dodatna prednost je dejstvo, da bi enostavno s tem pridobili celotno sliko zadolženosti Skupine NLB, usklajen nastop na tujem trgu in seveda boljše pogoje zadolževanja za vsako posamezno članico Skupine NLB.

⁴⁰ Poslovni skrbnik je oseba v poslovni banki, ki je zadolžena za celotno poslovanje s posameznim podjetjem in je sogovornik z vodstvom podjetja pri njihovih kontaktih s poslovno banko.

5.3.2. Sinergija v Skupini KBC

Sinergija v Skupini NLB ima rezervo za učinkovito in usklajeno mednarodno poslovanje NLB v prihodnje. Seveda pa ima dodatno rezervo glede mednarodnega poslovanja NLB delovanje NLB v okviru Skupine KBC.

Glede na prisotnost strateškega lastnika KBC v NLB je nujno izkoristiti to dejstvo, saj je KBC v EU cenjena kot pomembna bančno zavarovalna skupina, ki je v regiji eden največjih investitorjev.

KBC je bila ustanovljena kot banka pod imenom Kredietbank leta 1935 in je bila ena največjih belgijskih in svetovnih bank. Leta 1998 se je združila s CERA BANK, Bank van Roeselare NV in CERA Investment Bank NV in se je preimenovala v KBC Bank.

KBC je bila po podatkih s konca leta 2004 uvrščena glede na kapital (9,9 mrd EUR) na 2. mesto med belgijskimi bankami, na svetu pa na 64. mesto. Glede na bilančno vsoto (230 mrd EUR) se je banka v Belgiji uvrščala na 2. mesto, na svetu pa na 52. mesto.

Banka ima v Belgiji okrog 800 poslovnih enot. V tujini je prisotna s 13 podružnicami in 16 predstavništvi v vseh pomembnejših svetovnih finančnih centrih. Bančne enote izven Belgije so na Kajmanskih otokih, na Kitajskem, Franciji, Nemčiji, Hong Kongu, na Poljskem, Češkem, Slovaškem, Madžarskem, v Sloveniji, Indiji, na Irskem, v Maleziji, na Filipinih, Singapurju, Tajvanu, Veliki Britaniji in ZDA. Poleg tega ima sledeča predstavništva v tujini: Kitajska, Egipt, Iran, Mehika, Južnoafriška republika, Turčija. Banka zaposluje 47 tisoč ljudi.

Preden se osredotočimo na sinergije, je potrebno narediti kratko primerjavo med NLB in KBC. Če primerjamo obe poslovni banki po velikosti, moramo poudariti, da je KBC približno 20-krat večja od NLB tako po kapitalu kot po bilančni vsoti. Prav tako so mednarodne agencije visoko ocenile KBC, saj ima sledeče ocene tveganja (Bankscope, julij 2004):

- Fitch AA -
- Moody's Aa3
- Standard & Poors A+.

Za primerjavo naj povemo, da ima država Slovenija pri dveh agencijah enako oceno kot KBC, pri Standard&Poors pa dva razreda višje. NLB, ki ima izvrstne ocene za banko iz srednje Evrope, zaostaja za KBC pri vsaki oceni za par razredov.

KBC kot strateški delničar daje NLB za v prihodnje veliko možnosti za nadaljnji razvoj tudi na mednarodnem področju. KBC je močno prisoten v zahodni Evropi, kjer ima predvsem podružnice. KBC ima sedež v Bruslju in center za projektno financiranje na

Irskem ter center za strukturno financiranje v Londonu. V Srednji Evropi pa je prisotna s tremi poslovnimi bankami in sicer na Poljskem (Kredyt Bank), na Češkem (ČSOB) in Madžarskem (K&H Bank).

Je pa zaradi vseh zgornjih razlogov možno vsaj predvideti, da je osnovna sinergija možna (glede na spodbujanje mednarodne trgovine) na sledečih področjih:

- mreža KBC in NLB – če pozorno pogledamo, dejansko vidimo, da so enote v tujini obeh bank komplementarne in se mreža skoraj nikjer (razen v Nemčiji) ne prepleta in sta tako rekoč idealni. KBC je globalna banka in dobro pokriva EU, ZDA, Azijo in Srednjo Evropo. NLB pa je specialist za Balkan in poslovno bolj prisotna kot KBC v državah Rusije in nekdanje Sovjetske zveze kot so Ukrajina, Belorusija, Kazahstan itn.
- novi produkti v mednarodnem bančništvu – poudarek je na razvoju projektnega financiranja ne le v Sloveniji, ampak tudi za slovenske izvoznike v tujini. KBC ima zelo močno enoto na Irskem, ki je v evropskem merilu na vodilnih mestih in NLB lahko preko njih dejansko ponudi novo storitev;
- standardizacija postopkov pri poslovanju s tujino in šolanje kadrov NLB, ki delujejo na mednarodnem področju pri KBC oziroma medsebojna izmenjava delovnih praks.

V Sloveniji je KBC strateški lastnik NLB s 34 %. In prav ta manjšinski delež je tisti, ki daje upanje, da lahko NLB iz tega odnosa še dodatno izkoristi prisotnost KBC kot strateškega lastnika na eni strani, na drugi pa ohrani popolno samostojnost pri mednarodnem poslovanju. NLB ima dejansko možnost, da izbira, kaj je koristno zanj in kaj ne. Skupaj z NLB Skupina KBC pokriva celotno Evropo od Dublina do Moskve in križno trženje produktov v mednarodnem poslovanju je osnova pri pridobivanju sinergij skupine.

V primeru, da bi KBC postala večinski delničar NLB, je jasno, da je osnovni cilj KBC poslovanje NLB na slovenskem trgu in dopolnitev ter nadgradnja ponudbe v Sloveniji z modernimi produkti na področju bančništva in predvsem zavarovalništva. Kar se tiče mednarodnega poslovanja NLB, je logično, da se bi/bo njen mednarodni del na določenih delih podredil politiki KBC in v tem primeru bo verjetno prišlo do krčenja mednarodnega poslovanja NLB preko zmanjšanja števila enot, ki niso v strateškem interesu KBC⁴¹. Po drugi strani pa bi jugovzhodna Evropa postala strateško področje v okviru NLB in podobno kot v Sloveniji, bi se ponudba storitev NLB na Balkanu popestrila in dopolnila. Tako bo NLB verjetno postala močna regionalna poslovna banka JV Evrope, ki bo delovala v okviru celotne Skupine KBC.

⁴¹ Tak primer je ukinitev LBS Bank New York, ki je bila v lasti NLB, ki jo je KBC kupila in zaprla, saj ima leta v ZDA zelo veliko podružnico. Tudi prodaja ukrajinske banke, ki je bila v lasti Kredyt Bank, Poljska, je pokazala, da KBC ta del Evrope ne vidi kot strateško območje.

6. Sklep

Tržno in izvozno usmerjeno slovensko gospodarstvo potrebuje za svojo učinkovitost in konkurenčnost na mednarodnih trgih podporo države in predvsem svojih poslovnih bank.

Ugotovili smo, da država izvoznikom lahko pomaga z instrumenti monetarne in fiskalne politike (politiko deviznega tečaja in z izvoznimi subvencijami). Poleg tega pa lahko z ustanovitvijo specializiranih državnih agencij za zavarovanje izvoza podpira in pospešuje izvozno dejavnost. Večina držav je to možnost izkoristila in ustanovila takšno agencijo, med njimi tudi Slovenija in sicer leta 1992, ko je bila ustanovljena SID, ki nudi slovenskim izvoznikom zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki, bankam pa omogoča refinanciranje izvoznih kreditov.

Najpomembnejšo vlogo pa imajo kljub temu poslovne banke, ki svojim komitentom s raznimi finančnimi instrumenti omogočajo, da mednarodna trgovina nemoteno poteka (mednarodna plačila, dokumentarni akreditivi, bančne garancije...) oziroma jo dodatno spodbujajo z instrumenti zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Še več, storitve zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine v današnjem času predstavljajo, poleg kvalitete in cene izdelka, enega najpomembnejših faktorjev mednarodne konkurenčne sposobnosti podjetja.

Poslovne banke lahko spremljajo svoje komitente in njihovo poslovanje v tujini kar iz države, kjer imata banka in izvoznik sedež, saj lahko skoraj vse storitve, potrebne za mednarodno poslovanje, opravijo kar v državi izvoznika. Druga možnost je, da poslovna banka sledi komitenta na potencialno tržišče s svojo podružnico ali pa banko hčero. Dodatno lahko poslovna banka komitenta sledi še s storitvami para-bančnih produktov, ki so zelo pomembne v mednarodni trgovini, kot so faktoring, forfeiting, leasing in zato je v večini primerov potrebno ustanoviti posebne finančne družbe, ki lahko te storitve nudijo.

Storitve poslovnih bank na področju mednarodnega poslovanja z namenom spremljave svojih komitentov lahko razdelimo v več faz in se med seboj razlikujejo po tem, kakšne storitve želi poslovna banka ponuditi svojim komitentom in koliko plačilnih tveganj bo

prevzela nase. Prva faza so nevtralne storitve, kjer poslovna banka ne prevzema plačilnega tveganja udeležencev v poslu in opravlja le storitve, ki so potrebne za nemoteno poslovanje podjetij v tujini (plačilni promet s tujino, poslovanje z bančnimi garancijami oz. dokumentarnimi akreditivi). Druga faza so storitve zavarovanja mednarodne trgovine, kjer s storitvami dodatno zavarujemo plačila in sicer na način, da v obvezo plačila vstopi izvoznikova banka (npr. NLB). Pri financiranju mednarodne trgovine pa poslovna banka zagotovi poleg zavarovanja posla še financiranje in s tem ugasne tveganje neplačila, saj je plačilo pokrito v breme financiranja s strani domače poslovne banke.

NLB je največja poslovna banka v Sloveniji in ima tudi na področju mednarodnega poslovanja dominantno vlogo. Tako svojim komitentom ponuja vse storitve in produkte, ki so potrebni v mednarodni trgovini, tako od navadnih mednarodnih plačil, dokumentarnih plačil (inkaso, čeki, dokumentarni akreditiv in bančna garancija) do zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine.

Delež NLB v slovenskem prostoru na področju mednarodnega poslovanja lahko razdelimo na sledeče med seboj povezane dele: pri mednarodnem plačilnem prometu je delež približno 30 %, pri dokumentarnem poslovanju po subjektivni oceni preko 50 % in pri zavarovanju in financiranju mednarodne trgovine cca. 75 %.

NLB bo te deleže težko ohranila, saj obstaja velik pritisk obstoječe konkurence in nevarnost prihoda novih tujih bank. Vendar ima NLB dovolj notranjih rezerv za ohranitev prevladujočega položaja v slovenskem bančnem prostoru na področju poslovanja in pospeševanja mednarodne trgovine. NLB mora še aktivneje tržiti storitve in svetovati komitentom pri njihovem poslovanju s tujino ter se še bolj osredotočiti na poznavanje tujih trgov in s tem povezanimi tveganji. Poleg tega mora NLB uveljaviti bolj kompleksne storitve in instrumente zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, kot je projektno financiranje, in razne dopolnilne oblike, kot sta mednarodni leasing in faktoring. V oceni uporabe in razširjenosti instrumentov zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine smo videli, da je NLB glede na ostale svetovne banke šibka prav v uvajanju bolj kompleksnih storitev, kot so projektno financiranje in mednarodni leasing ter faktoring.

Rezerve so prav tako v iskanju in uveljavitvi sinergije v Skupini NLB in nato še sinergije v okviru Skupine KBC. Najprej je tu Skupina NLB, ki je prisotna dandanes v 14 državah in se še dograjuje, zato je sedaj pravi trenutek, da se sinergiji v Skupini NLB posveti še več pozornosti. NLB je nosilec celotne Skupine NLB in ima vse niti v svojih rokah. Potrebno se je dosledno držati poslovnih politik v okviru Skupine NLB in prav v zadnjem letu in pol so bili narejeni veliki koraki v pravo smer. Glede KBC in Skupine KBC je potrebno začeto sodelovanje in iskanje sinergije povečati in usmeriti v pravo smer, saj je moč v okviru skupine KBC na področju Evrope kar nekajkrat večja od Skupine NLB.

Na koncu lahko za NLB potrdimo, da igra aktivno vlogo pri pospeševanju mednarodne trgovine ter večanju konkurenčnosti slovenskih podjetij na tujih trgih, kar je z makroekonomskega vidika pomembno za celotno slovensko izvozno usmerjeno gospodarstvo. Izvozniki se čedalje bolj zavedajo pomembnosti obstoja možnosti za zavarovanje in financiranje njihovih izvoznih poslov in se storitev zavarovanja in financiranja čedalje bolj poslužujejo.

Literatura

- Bizjak Zoran: Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoringa in forfaitinga. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 90 str.
- Bremec Nevenka: Financiranje izvoza podjetij. Ljubljana: Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, 1991, 18 str.
- Bremec Nevenka: Dopolnilne oblike financiranje izvoza. Bančni vestnik, Ljubljana, Januar 1992, str. 24-27
- Brigham Eugene F., Gapenski Louis C, Daves R. Philip: Intermediate Financial Management. Forth Worth: The Dryden Press, 1999. 1083 str.
- Collinson Fiona, Giddings Michael, Sullivan Malcolm: Financial Products: A Survival Guide: Euromoney Publications PLC, 1996, 209 str.
- Euromoney DC Gardner: International Trade Finance Revised and Updated: Euromoney Publications PLC, 1995, 160 str.
- Falatov Peter: Bančne garancije v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete, 1996. 177 str.
- Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete, 1997. 204 str.
- Gazvoda Maja, Vloga poslovne banke v projektnem financiranju. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 105 str.
- Glažar Marko, Analiza izvoznega in investicijskega obnašanja slovenskih podjetij v tujini. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2004, 64 str.
- Grm Špela: Investicije Nove Ljubljanske banke v tujini. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002, 48 str.
- Guild Ian, Harris Rhodi: FORFAITING – An alternative approach to export trade finance. Cambridge: Woodhead–Faulkner, 1988, 105 str.
- Husted Steven, Melvin Michael: International Economics. Boston: Pearson Addison – Wesley, 2004. str. 572
- Jus Miran: Kreditna zavarovanja. Založba sanje, Ljubljana, 2004, 192 str.
- Jus Miran: Vprašanja pri ustvarjanju sistema kreditiranja, refinanciranja in zavarovanja slovenskega izvoza (1). Bančni vestnik, Ljubljana, Maj 1992, str. 149-154
- Jus Miran: Vprašanja pri ustvarjanju sistema kreditiranja, refinanciranja in zavarovanja slovenskega izvoza (2). Bančni vestnik, Ljubljana, Junij 1992, str. 187-191
- Jus Miran: Z zavarovanjem izvoznih kreditov, izvozniki zavarovani pred tveganji. Bančni vestnik, Ljubljana, Marec 1997, str. 54-55
- Kramar Marjan: Slovenska izvozna družba - danes in jutri. Bančni vestnik, Ljubljana, April 1997, str. 1

- Merc Ožbej: Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju. Diplomsko delo. Ljubljana: Pravna fakulteta, 2003, 91 str.
- Muršec Zlatko: Slovenska izvozna družba. Ljubljana: Bančni vestnik, Julij 1993, str. 23-25
- Muršec Zlatko: Novi poudarki v poslovanju Slovenske izvozne družbe d.d., Ljubljana. Bančni vestnik, Ljubljana, Julij 1995, str. 44-46
- Muršec Zlatko: Zavarovanje izvoznih kreditov. Bančni vestnik, Ljubljana, December 1995, str. 35-38
- Nelson Carl A.: Import Export - How to Get Started in International Trade. New York, Mc Graw Hill: 2000, 339 str.
- Palmer Howard: International Trade and Pre-export Finance. London: Euromoney Books, 1999. 149 str.
- Petrovič Tomaž: Pospeševanje izvoza Slovenije v države nekdanje Jugoslavije in vloga Slovenske izvozne družbe. Bančni vestnik, Ljubljana, Junij 1998, str. 22-20
- Pičulin Nives: Vloga bank pri finansiranju izvoza in uvoza blaga v mednarodni trgovini. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002, 48 str.
- Rowe Michael: Trade and Project Finance in Emerging Markets. London: Euromoney Books, 1999. 260 str.
- Smith Roy C., Walter Ingo: Global Banking. Oxford: Oxford University Press, 1997, 485 str.
- SBV Finanz AG: Forfeiting, an attractive and risk free export financing method. Zürich: 1993, 50 str.
- Schweizerischer Bankverein: Exportfinanzierung. Zürich: 1996. 95 str.
- Štiblar Franjo: Vloga posebnih finančnih inštitucij za podporo izvozu v svetu in pri nas. Bančni vestnik, Ljubljana, December 1996, str. 14-19
- UBS AG: Bank Guarantees. Zürich: 2003a, 77 str.
- UBS AG: Documentary Credits Documentary Collections Bank Guarantees. Zürich: 2003b, 154 str.
- UBS AG: Exportfinanzierung. Zürich: 2003, 83 str.
- Venedikian Harry M., Warfield Gerald A.: Export Import Financing, New York, John Wiley & Sons: 1996, 500 str
- Venedikian Harry M., Warfield Gerald A.: Global Trade Financing, New York, John Wiley & Sons: 2000, 500 str
- Vezjak Danilo: Mednarodne poslovne finance. Maribor: Založba Obzorja, 1982, 505 str.
- Zavadlav Nataša: Izvozno financiranje. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 44 str.
- Zodl Joseph A.: Export Import, Cincinnati, Betterway Books: 2002, 170 str.
- Zule Mitja: Financiranje jugoslovanskega izvoza z diskontiranjem menic. Ljubljana: Bančni vestnik, Januar 1981, str. 23-25

Viri

- BankScope. Brussels: Bureau van Dijk Electronic Publishing CD ROM, Julij 2005
- Bilten Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije, Junij 2005. 129 str.
- ECGD: London: The Export Credits Guarantee Department, ([URL:http://www.ecgd.gov.uk](http://www.ecgd.gov.uk)), 2005.
- Global Trade Review. London: Export Publishing, januar/februar 2003. 96 str.
- International Chamber of Commerce: Uniform Rules for Demand Guarantees. Köln: Deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer, 1992. 42 str.
- International Chamber of Commerce: ICC Guide to Incoterms 2000. Paris: ICC Publishing S.A., 1999. 191 str.
- KBC, Brussels: ([URL:http://www.kbc.be](http://www.kbc.be)), 2005.
- Mednarodna trgovinska zbornica: Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive 500. Center Marketing International, 1993. 119 str.
- Nova Ljubljanska banka: Letno poročilo 2004 in interno gradivo. Ljubljana: Nova Ljubljanska banka d.d. Ljubljana, 2005.
- Nova Ljubljanska banka: ([URL:http://www.nlb.si](http://www.nlb.si)), 2005.
- Slovenska izvozna družba: Letno poročilo 2003 in ostalo interno gradivo. Ljubljana: Slovenska izvozna družba d.d., 2004.
- Slovenska izvozna družba: Letno poročilo 2004 in ostalo interno gradivo. Ljubljana: Slovenska izvozna družba d.d., 2005.
- Slovenska izvozna družba: ([URL:http://www.sid.si](http://www.sid.si)), 2005.
- S.W.I.F.T.: ([URL:http://www.swift.com](http://www.swift.com)), 2005.
- Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7-286/1999).
- Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS št. 23-1033/1999)
- Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Uradni list RS št. 32/92, 37/95, 34/96 in 31/97).
- Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (Uradni list RS, št. 2-74/2004).