

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

BOŠTJAN PRTENJAK

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**UČINKOVITOST IN FUNKCIONALNOST UPORABE
INSTRUMENTOV ZAVAROVANJA PLAČIL V
MEDNARODNEM POSLOVANJU S Poudarkom NA
AKREDITIVIH**

Ljubljana, september 2010

BOŠTJAN PRTENJAK

IZJAVA

Študent Boštjan Prtenjak izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal v soglasju s svetovalcem doc. dr. Brankom Koržetom, in v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 TVEGANJA MEDNARODNEGA POSLOVANJA	3
1.1 Opredelitev tveganj	4
1.1.1 Nekomercialna tveganja	4
1.1.2 Komercialna tveganja	8
2 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL	8
2.1 Predplačilo	11
2.2 Na odprt račun	12
2.3 Z odloženim načinom plačila	13
2.4 Kritje kupnine z garancijo tretjih oseb/bank	13
2.5 Zavarovanje izvoznih terjatev – kreditno zavarovanje	14
2.6 Faktoring	16
2.7 Forfaiting	17
2.8 Prodaja z lastninskim pridržkom na blagu	19
2.9 Fiduciarni prenos lastninske pravice na premoženju v zavarovanje	21
2.10 Dokumentarni inkaso	21
2.10.1 Dokumenti proti plačilu	23
2.10.2 Dokumenti proti meničnemu akceptu	25
3 DOKUMENTARNI AKREDITIVI	25
3.1 Nastanek	27
3.2 Akreditivno pravo in uzance	30
3.3 Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive (EPO 600)	31
3.4 Akreditivi, urejeni z EPO-600 pravili	33
3.4.1 Akreditiv, izplačljiv takoj ob predložitvi dokumentov	33
3.4.2 Akreditiv z odloženim plačilom	34
3.4.3 Akceptni akreditiv	36
3.4.4 Prenosni akreditiv	37
3.5 Akreditivi, omenjeni v EPO-600 pravilih	39
3.5.1 Standby akreditiv	40
3.5.1.1 Nastanek standby akreditivov	40
3.5.1.2 Pravna ureditev	42
3.5.1.3 Razlike med standby in dokumentarnim akreditivom	42
3.5.1.4 Različice standby akreditivov	43
3.5.1.5 Standby akreditiv na vpogled (angl. <i>payable at sight</i>)	44
3.5.1.6 Akceptni standby akreditiv (angl. <i>By acceptance of a draft</i>)	44
3.5.1.7 Standby akreditiv z odloženim plačilom (angl. <i>By deferred payment</i>)	44
3.5.1.8 Negociacijski standby akreditiv (angl. <i>By negotiation</i>)	45
3.5.1.9 Stranke v poslu standby akreditiva	45
3.5.1.10 Rok veljavnosti standby akreditiva in rok za predložitev zahteve za plačilo	46

3.5.1.11	Dokumenti ter kontrola le teh.....	46
3.5.1.12	Plačilo ter zavrnitev plačila.....	47
3.5.1.13	Prenos standby akreditiva.....	47
3.5.1.14	Odstop priliva po standby akreditivu.....	47
3.6	Akreditivi, ki niso urejeni z EPO-600 pravili.....	48
3.6.1	Revolving akreditiv.....	48
3.6.2	Podakreditiv.....	49
3.6.3	Akreditiv z rdečo klavzulo.....	52
3.6.4	Akreditiv z zeleno klavzulo.....	53
3.7	Temeljna načela akreditivnega poslovanja.....	53
3.7.1	Načelo inkorporacije.....	53
3.7.2	Načelo – banke poslujejo z dokumenti in ne z blagom ali storitvami.....	54
3.7.3	Načelo ločenosti akreditivnega posla od osnovnega posla.....	54
3.8	Subjekti v akreditivnem poslu.....	55
3.8.1	Nalogodajalec.....	55
3.8.2	Akreditivna banka.....	55
3.8.3	Akreditivni upravičenec.....	55
3.8.4	Obvestilna, avizirna banka.....	56
3.8.5	Potrdilna banka.....	56
3.8.6	Izplačilna banka.....	57
3.8.7	Reimbursna banka.....	57
3.9	Pravna razmerja med subjekti v akreditivnem poslu.....	58
3.9.1	Pravno razmerje med strankama iz osnovnega posla.....	58
3.9.2	Pravno razmerje med nalogodajalcem in akreditivno banko.....	60
3.9.3	Pravno razmerje med akreditivno banko in upravičencem.....	60
3.10	Interesi akreditivnih udeležencev.....	61
3.11	Akreditivno-finančna klavzula v osnovnem poslu.....	62
3.12	Nalog za odprtje akreditiva.....	63
3.13	Akreditivni dokumenti.....	64
3.13.1	Predložitev dokumentov banki.....	65
3.14	Vloga bank v akreditivnih poslih.....	67
3.15	Bančna kontrola dokumentov.....	67
4	DOKUMENTARNI AKREDITIV V PRAKSI.....	68
4.1	Prednosti akreditivnega posla.....	68
4.2	Pomanjkljivosti akreditivnega posla.....	69
4.3	Povzetek akreditivnega posla.....	70
4.4	Razlogi za zavrnitev akreditiva.....	74
4.5	Nezmožnost izpolnitve akreditivnih pogojev.....	75
4.6	Goljufije.....	75
4.7	Bistveni elementi akreditiva, kjer si napak ne smemo privoščiti.....	77
4.8	Mednarodna praksa.....	78

4.9	Praksa slovenskih bank	80
SKLEP	81
LITERATURA IN VIRI.....		83
PRILOGE		

KAZALO SLIK

Slika 1:	Varnost plačilnih instrumentov glede na uvoznikov ter izvoznikov vidik	9
Slika 2:	Potek dokumentarnega inkasa	23
Slika 3:	Potek akreditivnega posla	27
Slika 4:	Potek posla pri prenosnem akreditivu	39
Slika 5:	Potek »podakreditivnega« posla	51
Slika 6:	Potek finančnega toka v primeru vključenosti reimbursne banke	58

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Seznam držav in teritorijev po rizičnih razredih.....	5
-----------	---	---

UVOD

PROBLEMATIKA MAGISTRSKEGA DELA

Tako slovensko kot tudi svetovno gospodarstvo zadnji desetletji utečeno in brez večjih pretresov rešujeta probleme blagovnega poslovanja in s tem tudi probleme obvladovanja tveganj. V času finančne krize še toliko bolj v ospredje prihajajo vprašanja obvladovanja tveganj, ki so ključni dejavnik uspešnosti in prvi pogoj za ohranjanje konkurenčne sposobnosti podjetja. Težaven in venomer prisoten dejavnik tveganja podjetij pri poslovanju je plačilna nedisciplina, plačilna nesposobnost oziroma nelikvidnost podjetij. V času težjih finančnih razmer je potrebno vlagati še toliko več energije, časa in denarja v reševanje teh vprašanj, še preden le ta preidejo v probleme.

Plačilna nedisciplina zaviralno deluje na razvoj podjetij, v številnih primerih pa podjetja v zadnji fazi privede v prisilne oziroma stečajne postopke zaradi nastanka insolventnosti. Prav zaradi velike razsežnosti in hudih oziroma mnogokrat usodnih posledicah za podjetje sem se lotil podrobneje proučiti področja zavarovanja plačil s poudarkom na akreditivih. Vlada namreč nekakšno splošno prepričanje, da je akreditiv najvarnejši instrument zavarovanja plačila, če ne upoštevamo bančnih garancij. Smatram, da temu ni tako ter da se pogodbeni stranke preveč zanašajo na varnost samega akreditiva ter pozabljajo, da sami z zahtevanimi dokumenti kreirajo to varnost instrumenta.

NAMEN MAGISTRSKEGA DELA

Tradicionalni dokumentarni akreditiv je eden izmed tistih finančnih instrumentov, ki jih poslovna praksa uvršča med najzanesljivejše oblike zavarovanja plačil. Z nalogo želim ugotoviti ali navedeno res drži. Moja teza je, da akreditiv sam po sebi ni varen instrument zavarovanja plačil ter prav tako ni varen instrument zavarovanja prejema dogovorjenega blaga. Osebnostno zavzemam stališče, da si pogodbeni stranki morata sami zagotoviti to varnost instrumenta z zahtevanimi ustreznimi dokumenti. Za prodajalca je varen izključno ob predpostavki, da se pred sprejetjem akreditiva podrobno prepriča o zmožnosti predložitve zahtevanih dokumentov v zahtevanem času, ter da je akreditiv potrjen (angl. *confirmed*) še s strani vsaj ene prvorazredne banke. Bistveno manj varen pa je za kupca blaga, ker nima vpliva na blago temveč samo na zahtevane dokumente. Ti tezi bom skušal skozi nalogo ter preko primerov goljufij tudi utemeljiti. Raziskal bom tudi problematiko v zvezi z dokumenti ter nadalje preveril kako se le ta odraža v praksi.

Na podlagi izvedene raziskave bom skušal potrditi tezo, da se ne pozna dovolj dobro pravilne uporabe akreditiva ter se tudi teh ne vgrajuje v same pogoje akreditivnega poslovanja. Namen te raziskave bo tudi pridobiti celotno sliko zavarovanja plačil ter prikazati praktične prednosti

in slabosti akreditivnih poslov. Le te bodo podane za teorijo posameznega instrumenta zavarovanja, financiranja.

Ovreci želim tudi navajanja določene strokovne literature, da dokumentarni akreditiv vzpostavlja idealno ravnotežje med interesi prodajalca na eni in kupca na drugi strani. Prodajalec je boljše ščiteno in je to ravnovesje le navidezno.

CILJI MAGISTRSKEGA DELA

K pisanju magistrske naloge z navedenega področja me je pritegnila predvsem aktualnost, pomembnost ter množične najave podjetij, da se bodo sedaj začeli še v bistveno večjem obsegu posluževati akreditivov. Želim ugotoviti, v katerih primerih je to res smiselno ter kdaj izbrati druge oblike zavarovanja plačil.

Kot cilj raziskovanja sem si zastavil analizirati stališča, ki kažejo v prid akreditivnega poslovanja, ugotoviti napake oziroma pomanjkljivosti, podati jasna stališča za in proti ter izpostaviti ključne elemente, ki jim je potrebno posvečati izredno pozornost. Ugotovitve in osebna stališča bom sproti navajal. Osebni cilj je tudi pridobiti strokovno znanje z navedenega področja ter globalno preveriti kako in v kakšnem obsegu se z določenimi instrumenti posluje.

METODOLOGIJA MAGISTRSKEGA DELA

Izhajal bom predvsem iz lastne prakse in ob tem predstavil dobro in slabo stran. Do slabe prakse bom prišel preko poročanja o goljufijah, zlorabah tega instituta, ter izluščil področja, kjer je potrebna izredna pozornost.

Proučevanja se bom lotil tako na nacionalni kot tudi globalni ravni. Skušal bom ugotoviti, ali je dejansko najvarnejši instrument zavarovanja plačil res akreditiv pri poslovanju s politično, gospodarsko in zakonodajno drugače orientirano državo.

Na instrumente zavarovanja bom gledal tudi z vidika ekonomske racionalnosti ter jih glede tega kriterija tudi medsebojno primerjal. Predstavil bom tudi zakonodajo ter praktično uporabo in izvajanje le te. Veliko bo primerov iz lastne poslovne prakse, na podlagi katerih bom sproti nanizal zaključke, osebna stališča ter morebitna svarila.

Za izoblikovanje omenjenih stališč se bom posluževal prebiranja teoretičnih strokovnih publikacij, izkušenj iz lastne poslovne prakse ter v največji meri preko uporabe interneta. Ta medij je najuporabnejši za pridobivanje podatkov o dobri in slabi svetovni praksi akreditivnega poslovanja. Udeležil se bom tudi izobraževanja s proučevanega področja. Praktične nasvete ter ostale pomembne podatke glede poslovanja z določenim instrumentom nameravam pridobiti preko raznih posvetov in forumov na internetu.

Menim, da je uporaba različnih vrst akreditivov izredno zahtevna ter da je pred odločitvijo o uporabi enega izmed njih potrebno pridobiti podrobno znanje o akreditivnem poslovanju, poznati pravila tega poslovanja ter posvečati izredno pozornost stvarim, ki jih bom v raziskavi podrobneje definiral. Na akreditivno poslovanje bom gledal z različnih aspektov ter skušal biti pri tem interdisciplinaren in celovit.

Magistrsko nalogo nameravam izdelati na način podrobnega priročnika s poudarkom kritičnih detajlov. Delo bo strokovno zahtevno, a vendar lahko berljivo zaradi mnogih razlag in svaril iz lastne poslovne prakse. Ta precejšen del poveča dodano vrednost magistrski nalogi.

1 TVEGANJA MEDNARODNEGA POSLOVANJA

Gospodarski in politični dejavniki, ki vplivajo na poslovanje podjetja, kontinuirano prinašajo spremembe in s tem povezana tveganja. Vse večja konkurenca in globalizacija narekuje hitro prilagajanje in s tem odločanje. Plačilna nedisciplina je najpogostejši generator izpostavljanja podjetja k tveganjem. V poslovanju zato tveganja postajajo eden od pomembnejših elementov, ki jih moramo upoštevati za uspešno doseganje načrtovanih poslovnih ciljev. Zaradi vedno več pretečih nevarnosti zmeraj bolj v ospredje prihajajo instrumenti zavarovanj proti tem rizikom.

Glede na resnost posledic pretiranemu izpostavljanju k tveganju je zavarovanje potrebno prav zaradi omejitve izpostavljenosti. V kolikor govorimo o »zdravem tveganju«, kar pomeni, da zavestno tvegamo na podlagi predhodno podrobno proučenih podatkih o podjetju in v odvisnosti od situacije, smo lahko nagrajeni z »dodatnim« profitom. Večje tveganje lahko v določenih primerih privede do posledično višjih donosov tudi v mednarodni menjavi. Npr. slovensko podjetje sklone posel s podjetjem v državi tretjega sveta, katero ima politiko poslovanja za vse nove dobavitelje valuto plačila 60 dni na odprto. V tisti državi velja podjetje za zanesljivega plačnika in vemo tudi, da ko pridemo v njihov sistem naročanja, so količine prodaje visoke in kontinuirane. Na slovenskem podjetju je, da prouči stopnjo tveganja glede na potencialno izgubo, ki jo bo utrpelo ob neplačilu terjatve ter potencialnimi prednostmi, dobičku izhajajoč iz kontinuitete posla. Proučiti je potrebno še vsa ostala komercialna in nekomercialna tveganja.

Ena izmed prvotnih faz pred sklenitvijo posla je proučitev bilanc ter pridobitev bonitetnega poročila. Nato sledijo nadaljnje presoje: ali se podati v posel ter kako omiliti tveganje neprejemna plačila. V nadaljevanju bom opisal najpogostejše vrste tveganj, s katerimi se srečujejo podjetja pri mednarodnem poslovanju.

1.1 Opredelitev tveganj

Postavlja se vprašanje, zakaj so pogodbene stranke pripravljene plačati toliko denarja za bančne storitve, namesto obdržati ta sredstva zase. Da bi odgovorili na to vprašanje, smatram, da moramo najprej pogledati, s katerimi tveganji se stranki srečujeta, ter posledično iskati odgovor tudi v samih zavarovanjih teh tveganj. V nadaljevanju opisani produkti že v svoji osnovi varujejo proti nekaterimi tveganji.

Dejstvo je, da je uspešno upravljanje s tveganji nujno potrebno za poslovanje podjetij v sedanjih razmerah na trgu. Nezavarovana tveganja lahko namreč resno ogrozijo rentabilnost in v najhujšem scenariju celo ogrozijo obstoj podjetja. V nadaljevanju magistrskega dela se bom osredotočil na dve osnovni skupini plačilnih tveganj (rizikov neplačil), in sicer na (Falatov, 1999, str. 5):

- ⇒ nekomercialna tveganja in
- ⇒ komercialna tveganja.

1.1.1 Nekomercialna tveganja

V poslovni praksi ta tveganja pogosto imenujejo tudi politična tveganja. Nekomercialna tveganja delimo v dve skupini, in sicer v ožjem smislu na *klasična nekomercialna tveganja*, ki zajemajo:

- ⇒ tveganje razlastitve, podržavljanja in drugih podobnih ukrepov;
- ⇒ vojne, upori, revolucije;
- ⇒ drugi politični ukrepi, ki onemogočajo prosto razpolaganje s premoženjem;
- ⇒ naravne katastrofe in s tem povezana tveganja.

Gre za dogodke, na katere ni moč vplivati in onemogočajo prosto, redno razpolaganje s premoženjem. Vzroki za nastanek teh dogodkov, tveganj, izvirajo od zunaj, iz okolja. Teh vzrokov ni mogoče najti v poslovnem obnašanju pogodbenih strank. V širšem smislu pa nekomercialna tveganja zajemajo tudi monetarna tveganja, to je transferna tveganja (moratorij, embargo plačil, nezmožnost konverzije). Pomemben delež pozornosti in obravnave v mednarodni trgovini zavzemajo tudi valutna tveganja. Ta tveganja, neposredno povezana z ohranjanjem prvotne vrednosti denarja, kot so tečajna, obrestna, inflacijska tveganja, je mogoče »poceni« in dokaj dobro zavarovati, npr. preko terminskih pogodb. Zoper nekomercialna oziroma politična tveganja se je prav tako možno zavarovati preko kreditnih zavarovalnic (Jus, 2004, str. 44). Nekomercialna tveganja izvoznika ali investitorja nastopijo zaradi gospodarske, finančne ali socialne nestabilnosti tuje dežele in zajema vrsto že zgoraj naštetih dogodkov. Ta tveganja je možno deliti tudi na makro in mikropolitična (Kenda, 2001, str. 103). Makropolitico tveganje pomeni, da se nanašajo na vse tujce enako, medtem ko se

mikropolitčno nanaša na določeno panogo ali določen posel. Tveganje je večje v posebej zadolženih in nestabilnih državah, kjer redni proračunski dohodki niso zagotovljeni. Ratingi posameznih regij, držav so po določenih kriterijih, kot npr. gospodarski rasti, plačilni sposobnosti, zadolženosti itd. s strani različnih inštitucij merjeni in tudi objavljeni. Spodaj navajam seznam tveganja poslovanja z določenimi državami in teritoriji, ki ga za svoje potrebe uporablja SID banka.

Tabela 1: Seznam držav in teritorijev po rizičnih razredih

Države po abecedi	Rizični razred
Afganistan	7b
Albanija	6
Alžirija	3
Ameriška Samoa	NK
Andora	NK
Angola	6
Antigva in Barbuda	6
Argentina	7a
Armenija	6
Aruba	NK
Avstralija	0
Avstrija	0
Azerbajdžan	5
Bahami	3
Bahrajn	3
Bangladeš	6
Barbados	NK
Belgija	0
Belize	6
Belorusija	7a
Benin	6
Bermudi	NK
Bocvana	3
Bolgarija	4
Bolivija	6
Bosna in Hercegovina	7a
Brazilija	3
Brunej	2
Burkina Faso	7a
Burundi	7a
Butan	NK
Ciper	0
Čad	7b

Države po abecedi	Rizični razred
Češka	0
Čile	2
Črna gora	6
Danska	0
Deviški otoki (ZDA)	NK
Dominika	NK
Dominikanska republika	5
Džibuti	NK
Egipt	4
Ekvador	7a
Ekvatorialna Gvineja	7b
Eritreja	7b
Estonija	4
Etiopija	7b
Ferski otoki	NK
Fidži	NK
Filipini	4
Finska	0
Francija	0
Francoska Polinezija	NK
Gabon	6
Gambija	7b
Gana	6
Grčija	0
Grenada	NK
Grenlandija	NK
Gruzija	6
Guam	NK
Gvajana	NK
Gvatamala	5
Gvineja	7b

Države po abecedi	Rizični razred
Gvineja Bissau	7b
Haiti	7b
Honduras	6
Hongkong	1
Hrvaška	5
Indija	3
Indonezija	4
Irak	7a
Iran	6
Irska	0
Islandija	0
Italija	0
Izrael	3
Jamajka	6
Japonska	0
Jemen	7a
Jordanija	5
Južna Afrika	3
Kajmanski otoki	NK
Kambodža	6
Kamerun	6
Kanada	0
Kanalski otoki	NK
Katar	2
Kazahstan	5
Kenija	6
Kirgizistan	7a
Kiribati	NK
Kitajska	2
Kolumbija	4
Komori	NK
Kongo	7b
Kongo (Zair)	7b
Koreja	0
Kostarika	3

»nadaljevanje«

»se nadaljuje«

Države po abecedi	Rizični razred
Kuba	7b
Kuvajt	2
Laos	7b
Latvija	5
Lesoto	5
Libanon	7a
Liberija	7b
Libija	6
Lihtenštajn	NK
Litva	4
Luksemburg	0
Macao	NK
Madagastka	6
Madžarska	0
Makedonija	5
Malavi	7b
Maldivi	7a
Malezija	2
Mali	6
Malta	0
Manski otoki	NK
Maroko	3
Marshallovi otoki	NK
Mauritius	3
Mavretanija	7b
Mayotte	NK
Mahika	3
Mjanmar	7b
Mikronezija	NK
Moldavija	7a
Monako	NK
Mongolija	6
Mozambik	6
Namibija	3
Nemčija	0
Nepal	7b
Niger	7b
Nigerija	6
Nikaragva	7b
Nizozemska	0
Nizozemski Antili	5
Norveška	0
Nova Zelandija	0
Nova Kaledonija	NK

Države po abecedi	Rizični razred
Oman	2
Pakistan	7a
Palau	NK
Palestinsko avtonomno območje	NK
Panama	3
Papua Nova Gvineja	5
Paragvaj	5
Peru	3
Poljska	2
Portoriko	NK
Portugalska	0
Romunija	4
Ruanda	7b
Rusija	4
Saint Kitts in Nevis	NK
Saint Vincent in Grenadine	NK
Salomonovi otoki	NK
Salvador	4
San Marino	NK
Saint Lucia	NK
Sao Tome in Principe	NK
Saudova Arabija	2
Sejšeli	NK
Senegal	6
Severna Koreja	7b
Severni Marianski otoki	NK
Sierra Leone	7b
Singapur	0
Sirija	6
Slonokoščena obala	7b
Slovaška	0
Slovanija	0
Somalija	7b
Srbija	6
Srednjeafriška republika	7b
Sudan	7b

Države po abecedi	Rizični razred
Surinam	NK
Svazi	6
Španija	0
Šrilanka	6
Švedska	0
Švica	0
Tadžkistan	7a
Tajska	3
Tajvan	1
Tanzanija	6
Togo	7b
Tonga	NK
Trinidad in Tobago	2
Tunizija	3
Turčija	4
Turkmenistan	6
Uganda	6
Ukrajina	7a
Uragvaj	4
Uzbekistan	6
Vanuatu	NK
Velika Britanija	0
Venezuela	7a
Vietnam	5
Vzhodni Timor	NK
Zambija	6
Združene države Amerike	0
Zahodna Samoa	NK
Adruženi arabski emirati	3
Zelenortske otoki	5
Zimbabve	7b

VIR: SID Banka, Seznam držav in teritorijev po rizičnih razredih, 2010.

Države oziroma teritoriji so za potrebe določanja premijskih stopenj (v SID) razvrščene v osem rizičnih razredov (0-7), pri čemer se 0. rizični razred šteje kot najmanj rizičen (t. i. angl. *High Income OECD Countries*), 7. pa kot najbolj rizičen (države so razvrščene v podskupini 7a in 7b). Za države, razvrščene v 7b. rizični razred, praviloma ni možno skleniti zavarovanja (angl. *off cover*), lahko pa je tudi določen poseben pribitek h končni premijski stopnji. Za države, ki so pri opredelitvi rizičnega razreda uvrščene v kategorijo NK (angl. *not classified*), velja, da le-te skladno z veljavno OECD klasifikacijo nimajo dodeljenega rizičnega razreda.

O SID banki in možnostmi zavarovanja preko njih bo več govora v nadaljevanju. Njihovo tabelo, po kateri se ravna ob sklepanju pogodb s podjetij, prilagam zgolj za občutek, v katero rizično skupino trenutno spada določena država oziroma področje (velja od 12.07.2010 dalje).

Navajam primer iz lastne poslovne prakse, ko nismo prejeli plačila po akreditivu dogovorjenega plačila v 90 dneh od izdaje tovrstnega lista, ker je v tem času začel veljati embargo plačil v tej državi (Iran). Tudi akreditiv se je v tem primeru izkazal kot nezanesljiv instrument zavarovanja. Izbrali smo instrument zavarovanja - nepotrjen dokumentarni akreditiv, uspešno honorirali dokumente in zaman pričakovali plačilo v naslednjih dveh letih. Šele po končanem embargu in mnogih posredovanjih preko različnih inštitucij in ministrstev nam je uspelo pridobiti plačilo. Vidimo, da je tudi akreditiv pri tovrstnih tveganjih nezanesljiv instrument zavarovanja, ker predhodno nismo poskrbeli ter se zavarovali tudi proti nekomercialnim tveganjem. Sam akreditiv še ni jamstvo za pokritje vseh rizikov, kot v mojem primeru, kjer so se izkazala politična tveganja kot zelo pomemben dejavnik pri poslovanju z državo s samega dna rating lestvic.

Glede na stroškovno izredno drago storitev konfirmacije akreditiva je skoraj ekvivalentno skleniti zavarovanje proti nekomercialnim rizikom pri določenih za ta namen ustanovljenih institucijah, a bistveno ceneje. Od domačih družb sta to SID PKZ in Zavarovalnica Triglav, od mednarodnih pa skupina Coface zavaruje tudi slovenska podjetja, večja podjetja pa se lahko obrnejo tudi na Euler Hermes in Atradius (Stanič, 2010).

Poslovna praksa rešuje probleme, povezane z restrikcijami poslovanja, preko poslovanja z državo, zoper katere ni teh restrikcij. Namesto izvoza iz države A direktno v državo B vključimo v posel še državo C, lahko tudi D, za katere restrikcije ne veljajo ipd. Poslovna praksa v večini primerov najde rešitve in zaobide določene restrikcije s pomočjo manevracij in iznajdljivosti.

1.1.2 Komercialna tveganja

So tista tveganja, ki se odražajo bodisi zaradi dolžnikove trajne insolventnosti, zamude plačil ali morebiti enostranskega razdora pogodbe (Jus, 2004, str. 43). Dolžnik se lahko torej srečuje z naslednjimi tveganji (Falatov, 1999, str. 7):

- ⇒ *prisilna poravnava*, likvidacija - uveden likvidacijski postopek družbe, na podlagi sklepa družbenikov, delničarjev, in pomeni, da so upniki poplačani v celoti,
- ⇒ *stečaj* - kar pomeni posledico plačilne nesposobnosti dolžnika in so upniki poplačani proporcionalno glede na višino stečajne mase,
- ⇒ *brezuspesne izvršbe* v predhodnem sodnem postopku - kar pomeni, da sodbo imamo, a poplačila, žal, ne,
- ⇒ sodna ali izvensodna poravnava,
- ⇒ odnehamo od izterjave, ker ne vidimo več možnosti za prejem neplačane kupnine,
- ⇒ odlog, zamude plačil ...

Zbašnik (1996, str. 237) navaja, da so komercialna tveganja možni škodni dogodki, ki lahko ogrozijo finančno likvidacijo zunanjetrgovinskega posla, izvirajo pa iz subjektivnih lastnosti tujega partnerja (insolventnost, kreditna nesposobnost, bankrot) ali iz državnih ukrepov. Tako lahko številne politične rizike obravnavamo kot normalna komercialna tveganja.

Jus (1992, str. 11) komercialna tveganja deli na:

- ⇒ tveganje plačil, kamor sodijo neplačila zaradi insolventnosti, nelikvidnosti oziroma
- ⇒ nepravočasna ali kako drugače nepravilna plačila,
- ⇒ tveganja prevzema oziroma dobave blaga in/ali dokumentov,
- ⇒ transportno in manipulativno tveganje,
- ⇒ procesno tveganje.

Ker komercialni riziko pomeni nevarnost, da pride do neizpolnitve pogodbe zaradi finančnih problemov kupca, je vsekakor pred sklenitvijo posla priporočeno preveriti kupčevo boniteto, ki jo je možno naročiti pri različnih bonitetnih hišah.

2 INSTRUMENTI ZAVAROVANJA PLAČIL

Razdalje med posameznimi državami se zaradi globalizacije naglo zmanjšujejo, kar pomeni, da pridobiva veliko vlogo zunanja trgovina in s tem mednarodna menjava. Na pomenu pridobivajo tudi sodobni plačilni, zavarovalni instrumenti z možnostmi financiranja. Njihova naloga je namreč ščititi obe stranki v kupoprodajnem odnosu. Kupca, da dobi zeleno blago, storitev, kakršno je naročil, ter na drugi strani prodajalca, ki želi za prodano blago, storitev,

Najbolj pogosta zavarovanja v mednarodnem poslovanju se nanašajo na (Ivanjko, 1989, str. 294):

- ⇒ zavarovanje transportnih tveganj;
- ⇒ zavarovanje nevarnosti, ki ogrožajo poplačilu terjatev (kreditna zavarovanja);
- ⇒ zavarovanje škode, ki jih lahko povzroči izdelek tretjim osebam (zavarovanje proizvajalčeve odgovornosti).

Glede na dejstvo, da je zgornje zaporedje ugotovljeno leta 1989, se do danes zaporedje ni spremenilo, se je pa intenziteta kreditnega zavarovanja bistveno povišala in poglobila. Kako finančna kriza vpliva na uporabo zavarovalnih instrumentov? Občasne »finančne krize« so za podjetje dobrodošle, ker zaradi strahu za naše podjetje podrobno pregledamo poslovanje, ki je do sedaj potekalo kontinuirano, brez kakršnih koli poseganj. Primorani smo racionalizirati poslovanje, poiskati rezerve, ter se začeti obnašati bolj tržno in racionalnejše. S temi ukrepi izvedenimi, v času gospodarskega »cvetenja«, bi podjetje postalo konkurenčnejše, mnogokrat bo bilo korak pred konkurenco oziroma bi poslovno leto zaključilo dobičkonosnejše. To bi se naj izvajalo, a vendar se racionalizacija v večjih sistemih v praksi ne izvaja, dokler ni nujna potreba. Ti ukrepi, izvedeni v času recesije, pomagajo podjetju zgolj preživeti, prebroditi krizo in ostati na ravni konkurence, nikakor, pa ne pred njo.

V času recesije moramo svoje kupce še toliko kvalitetnejše in pogosteje preverjati glede bonitete in plačilne sposobnosti. Zakaj? Ker so jim po večini banke tudi ukinile, omejile kreditiranje in ker je ta udarec in tveganje za podjetje preveliko. To breme bodo namreč poskušali prevaliti na njihove dobavitelje s prošnjo po podaljšanju plačilnih pogojev. Kot prodajalec, dobavitelj lahko ta izpad, podaljšanje plačilnih rokov blažimo z višjo prodajo, na katero se nikakor ne smemo zanašati in računati. Če bomo ostali na enaki ravni realizacije kot pred začetkom recesije, smo lahko zadovoljni, seveda ob enaki stroškovni učinkovitosti. Naše preživetje krize je naenkrat postalo odvisno od izdanih računov, za katere si nikakor ne moremo privoščiti, da bi ostali neplačani. Do izraza pride politika kreditiranja in izterjave.

Naenkrat je tendenca po znižanju cen in podaljšanju plačilnih rokov ogromna. Zgledovati se moramo po bankah, kjer je pridobivanje novih kreditov postalo mnogo težje in zahtevnejše. Od nas zahtevajo mnogo podatkov, zavarovanj, angažiranja itd. Tudi mi moramo gledati na naše kupce in še pred prodajo definirati plačila in zavarovanja. Časi, ko so prodajniki na klice kupcev odgovarjali samo z »da«, »bomo dobavili« so dokončno mimo.

Navedeno se dogaja tudi v podjetju, kjer sem zaposlen, to je, da blaga raje ne prodamo nezanesljivim kupcem, kot, da ga prodamo in zanj ne prejmemo plačila, ali ga le s težavo in ogromnim zamikom. Veliko pozornost posvečamo tudi dodatnemu zavarovanju, kar pomeni, da imamo sedaj terjatve zavarovane. Uporaba poslovanja z akreditivi se pri nas zaradi krize ni povečala in ostaja na enakih nivojih kot pred finančno krizo.

V kolikor se ne uspemo dogovoriti za zavarovanje z bančno garancijo, akreditivom ali z načinom »dokumenti proti plačilo«, je potrebno vsekakor potencialnega kupca še toliko bolj preveriti. Na trgu obstaja mnogo podjetij, ki ponujajo različen spekter raznih informacij, kot npr:

- ⇒ plačila; bonitete; mesečno posodobljene baze so prav dobrodošle, da vidimo, s kakšno zamudo naš kupec plačuje, saj nas to tudi najbolj zanima;
- ⇒ stečaji, likvidacije, prisilne poravnave;
- ⇒ lastniške povezave podjetij;
- ⇒ odprti transakcijski računi, blokade, deblokade;
- ⇒ poročila panoge itd.

Teh baz je veliko, vendar katero izbrati in zaupati ter kako je le ta sestavljena in posodobljena, povzroča dvome. Priporočam uporabo le teh za slovensko tržišče. Za trgovanje zunaj je priporočen kateri od zgoraj naštetih instrumentov zavarovanja plačil.

2.1 Predplačilo

Pri tem načinu plačila izvoznik ne potrebuje nikakršnega zavarovanja in je s tega vidika tudi cenovno ugodno. Prodajalec pridobi plačilo v naprej, torej pred odpremo blaga, in s tem odpadejo tudi vsa valutna tveganja. Za izpeljavo posla s predplačilom ima sicer slabe pogajalske predispozicije razen v določenih konkretnih primerih, kot npr. izdelava blaga po naročilu, prodajalec ima monopolni položaj na trgu ... Zaradi velikih prednosti, ki jih s tem načinom plačila pridobi prodajalec, si ponavadi poizkuša kupec priboriti dodaten popust na navedeno obliko plačila.

O rizikih in tveganjih lahko govorimo pri kupcu (npr. morebitna neizdoba blaga ter ostala tveganja v povezavi z blagom). Eden izmed pogojev, da se kupec strinja z navedeno obliko plačila, je tudi, da zaupa prodajalcu, da bo po prejemu plačila, avansa izpolnil pogodbeno obveznost.

Avansni način plačila je priporočen:

- ⇒ pri prodaji manjših vrednosti blaga in ko kupca ne poznamo;
- ⇒ pri prodaji blaga, izdelanega po naročilu kupca, kjer prodaja drugam ni možna;
- ⇒ kadar kupca morebiti tudi poznamo, a so gospodarske in politične razmere v njegovi državi negotove, transportni stroški pa zelo visoki;
- ⇒ kadar so riziki in stroški z ostalimi načini zavarovanja plačila previsoki glede na vrednost prodanega blaga,
- ⇒ kadar je časovna komponenta pomembna, torej urgentna dobava blaga,

⇒ pri poslovanju z državami z nizkimi ratingi ter visokimi tveganji ...

Zaradi ogromnih prednosti za prodajalca in posledično visokimi tveganji za kupca izraža predplačilo močan položaj prodajalca do kupca in s tem nezaupanje do kupca v najširšem pomenu, tako glede njegove kreditne sposobnosti kakor tudi glede gospodarskih in političnih razmer v državi. Kot oblika plačila je vsekakor privlačen za izvoznika, odvrča pa od poslov uvoznika, ker se le ta s predplačilom izraža na milost dobavitelju, ki mu lahko dobavi neustrezno blago ali celo nenaročeno blago. Prav tako pomemben dejavnik predstavlja dejstvo, da posel prodaje ne bo financiral prodajalec, vendar kupec.

Kupcem iz tretjih držav, katerih vrednost naročila je nizka, vedno najprej poizkušam prodati na podlagi predplačila, če ne uspe, pa z dokumentarnim inkasom, CAD. Za višje vrednosti, kjer kupci vztrajajo, da prodajalec financira posel pa vsekakor dokumentarni akreditiv.

2.2 Na odprt račun

V praksi to imenujemo dobava na prosto (angl. *Open account delivery*), kar pomeni, da je sklenjena pogodba o sodelovanju brez kakršnega koli instrumenta zavarovanja v ozadju. Gre zgolj za zaupanje, da bo pogodbeni stranka v dogovorjenem plačilnem roku tudi terjatev prodajalcu plačala. Prodajalec izroči blago brez vnaprejšnjega kritja, brez zavarovanja plačila, kar pomeni, da ni prepričan, da bo kupnino prejel pravočasno in v celoti, ali jo bo sploh prejel, ter ali bo mogoče blago reklamiral in s tega naslova zavrnil plačilo itd. Terjatev je popolnoma nezavarovana, zato se te oblike poslužujemo samo takrat, kadar prodajalec zaupa v finančno disciplino in plačilno sposobnost kupca ter pozna politične razmere v tej državi. Poleg te problematike, ki je vezana na plačilo blaga, je prodajalec, ki se v osnovnem poslu pojavlja kot upnik, obremenjen z vsemi komercialnimi tveganji, ki ga izključno zadevajo. Z izročitvijo blaga in vseh potrebnih dokumentov kupcu, izvoznik izgubi dejansko in pravno možnost razpolaganja z blagom, torej izgubi pravico na blagu v kolikor ni blago zavarovano vsaj z institutom pridržka lastninske pravice na blagu. Kupec mu lahko blago reklamira, izpodbija ceno oziroma preprosto ne poravnava svoje obveznosti do prodajalca. V tem primeru prodajalcu preostane zgolj še sodna pot izterjave, ki je draga, dolgotrajna, ter z negotovim končnim izidom.

V izogib tveganju neplačila terjatev zaradi nastopa vsaj komercialnih tveganj je možno:

- ⇒ dogovor klavzule o pridržku lastninske pravice na blagu,
- ⇒ sklenitev kreditnega zavarovanja.

2.3 Z odloženim načinom plačila

Dobava blaga z odloženim načinom plačila kupnine je tako v slovenski kot tudi v mednarodni poslovni praksi prisotna v okoli 70 % poslih (Falatov, 2009). Gre za situacijo, ko prodajalec svojega kupca kreditira. Običajno gre za kratkoročno, lahko pa tudi srednjeročno ali dolgoročno kreditiranje. Pri tem načinu plačila imamo velikokrat opravka, da se stranki v poslu dogovorita, da se terjatev dobaviteljevega blaga, izvajalca storitev zavaruje oziroma uredi s tako imenovanim meničnim akceptom, menico. Lahko gre za menico, izpolnjeno v celoti in v naprej, ali pa za bianco menico s pooblastilom na kasnejšo izpolnitev. Stranki v poslu se za tovrsten način plačila dogovorita v želji, da bi zavarovali svojo terjatev ob pogledu zagotove in hitrejši izterjave. Glede na obravnavano tematiko dela se mi takoj poraja vprašanje varnosti tega instrumenta. Ali je menica varen instrument zavarovanja? Praksa nam kaže, da z menico ni tako, da so želje večje od realnih pričakovanj. V praksi menični dolžnik plača, če želi plačati. V primeru, da tega ne želi, ne plača, banki ne izda naloga za plačilo menice, ki jo je prej podpisal. Drugi način neplačila je, da umakne kritje s transakcijskega računa. Kot vemo ima lahko dolžnik več transakcijskih računov pri različnih bankah. Tretji način neplačila pa so možni načini ugovora iz osnovnega posla, kar pomeni, da je prejemnik blago reklamiral in zaradi tega ne želi plačati oziroma izsiljuje nižjo plačilo kupnine. Pridemo do situacije, da menični dolžnik plača, če seveda želi plačati. Problematika je sicer karikirana in poenostavljena, vendar sem kljub temu prepričan, da so to temeljna »dejstva« o menici. Menica je izgubila plačilno vlogo ter prevzela zgolj »miselno« vlogo dodatnega zavarovanja. Pri poslovanju sem se že srečal z zgoraj opisanimi problemi, torej neplačili, kljub uporabi zavarovanja z menico. V podjetju večina terjatev do stalnih kupcev izvira iz odloženega načina plačila, ki so zavarovane pri SID-u.

2.4 Kritje kupnine z garancijo tretjih oseb/bank

Bančna garancija je pravni posel, s katerim banka z izdajo različnih vrst garancij prevzema obvezo, da bo upravičencu po garanciji izplačala določen denarni znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so navedeni v garanciji (Falatov, 1996, str. 7). Bančna garancija se kot sredstvo za zavarovanje plačila uporablja predvsem pri mednarodnih poslih večje vrednosti ter razpisih ministrstev. Ponavadi gre za investicijska dela, kjer se investitor oziroma naročnik zavezuje v varstvo plačila posameznih obrokov za pogodbeno dela v korist izvajalca oziroma dobavitelja (Juhart, 1995, str. 68).

Banke prevzemajo plačilno obvezo po izdani garanciji z enega od naslednjih pravnih naslovov (Falatov, 1996, str. 2):

- ⇒ poročstva,
- ⇒ garancije, plačljive na prvi poziv,
- ⇒ izdaje akreditiva,

- ⇒ meničnega akcepta,
- ⇒ meničnega avala,
- ⇒ meničnega indosamenta,
- ⇒ izdaje lastne menice.

Udeleženci posla bančne garancije so:

- ⇒ naročnik v vlogi kupca oziroma dolžnika,
- ⇒ upravičenec kot prodajalec oziroma upnik,
- ⇒ garant, ki je ponavadi banka oziroma tretja oseba.

Bančna garancija je razmeroma drag način zavarovanja plačila. Banka s provizijo nalogodajalcu zaračuna administrativne storitve ter od njega zahteva kritje bančne garancije. To pomeni vezavo njegovih sredstev do konca veljavnosti garancije v primeru kritja v gotovini ali pa stroške obresti in zavarovanja v primeru kritja v obliki kredita. Poleg tveganja neplačila glavnega dolžnika banka prevzema tudi tveganje izgube svojega renomeja, ki ga uživa v mednarodnem prostoru.

Neodvisna bančna garancija je posebna oblika poroštva, ki je abstraktna (neakcesorna), medtem ko je poroštvo kavzalno (akcesorno). Za neodvisno, neakcesorno obliko bančne garancije je značilno, da izplačilo denarnega zneska na strani banke kot garanta ne sme biti vezano na pogoj, ki bi vzpostavljajal zvezo s temeljnim poslom oziroma bi temeljil na njem. Obveznost banke pri neodvisni bančni garanciji obstaja ne glede na to, ali je temeljni posel med strankama veljaven ali ne. Banka kot garant ne more uveljavljati ugovorov iz temeljnega posla nasproti upravičencu do garancije (upniku). Vse bančne garancije niso neakcesorne, toda za poslovno prakso so te najprimernejše. Pri poroštvu je drugače, saj lahko porok zoper upnika uveljavlja vse ugovore glavnega dolžnika (1024. člen OZ), zato je bančna garancija za poslovno prakso veliko primernejša. Bančna garancija je urejena v ZOR-u, ki za bančne posle velja tudi po sprejemu OZ. Poslovna praksa pa uporablja zlasti avtonomna pravila o bančnih garancijah, ki jih je sprejela Mednarodna trgovinska zbornica (Vrenčur et al., 2005, str. 55).

S prvim julijem 2010 so stopila v veljavo prenovljena enotna pravila za garancije na poziv (URDG 758), ki jih je izdala Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu, in so prav tako dispozitivne narave in morajo biti v poslu določena z inkorporacijsko klavzulo. Poenotenje in standardizacija bančne prakse na področju garancij na prvi poziv pomeni pomemben korak k varnosti in znižanju stroškov poslovanja.

2.5 Zavarovanje izvoznih terjatev – kreditno zavarovanje

V sodobnih kreditnih gospodarstvih pogosto velja, da ni posla brez kredita, žal pa je tudi res, da ni kredita brez rizikov. Večkrat se namreč dogaja, da kupci zaradi različnih razlogov ob

dospelosti terjatev, svojih dolgov do prodajalcev ne poravnajo (Broyles, 2003, str. 366). Danes so čedalje pogostejše tudi verige stečajev podjetij. Ti riziki lahko močno ogrozijo uspešnost poslovanja podjetij in celo njihov obstoj, če seveda podjetja pred temi riziki niso ustrezno zavarovana.

S prenosom rizikov poslovnih transakcij na specializirano kreditno zavarovalnico (ki te rizike nedvomno lažje nosi kot posamezno podjetje, ker je s tem namenom tudi ustvarjeno in vodeno) si prodajalci blaga in storitev olajšajo upravljanje s komercialnimi in nekomercialnimi riziki ter tako zagotovijo potrebno gospodarsko varnost svojega poslovanja na zahtevnih trgih v tujini in doma. Podjetja lahko pri SID banki zavarujejo različne transakcije, posle izvoza in domače prodaje na kredit, investicije v tujini ipd. Glede na to, da so lahko predmet zavarovanja različne transakcije in da so pri prodaji dobrin običajno različni roki kreditiranja, zavarovalni produkti SID banke ščitijo zavarovance pred različnimi komercialnimi in nekomercialnimi riziki kratkoročnih ali srednjeročnih izvoznih ali domačih kreditov ter drugih transakcij. SID banka kot pooblaščen inštitucija zavaruje v imenu in za račun Republike Slovenije tiste komercialne in/ali nekomercialne rizike (nemarketabilne), ki jih zaradi njihove narave in stopnje rizičnosti zasebni pozavarovalni sektor ni pripravljen prevzeti ali pa ima za to omejene zmožljivosti.

Terjatve je možno zavarovati tudi pri nekaterih ostalih zavarovalnicah in bankah, a ima SID banka pri teh zavarovanjih največji tržni delež. Kreditno zavarovanje vsekakor ne sme biti popolno nadomestilo lastnemu upravljanju z riziki, temveč mu je lahko le koristno in učinkovito nadomestilo.

Kreditno zavarovanje je zavarovanje, ki krije (Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o zavarovalništvu, 2. člen/14):

- ⇒ nevarnost neplačila (oziroma zamude plačila) zaradi insolventnosti ali drugih dogodkov (ravnanj ali dejstev);
- ⇒ izvozne kredite in druge nevarnosti, povezane z izvozom, trgovino in vlaganji na tujih in domačih trgih;
- ⇒ kredite z obročnim odplačevanjem;
- ⇒ hipotekarne in lombardne kredite;
- ⇒ kmetijske kredite in
- ⇒ druge kredite ter posojila.

Pozornost pri zavarovanjih je potrebna tudi, kadar naročnik izdelava blago izključno po željah in zahtevah naročnika in ga ob morebitnem neprevzemu nima nikomur prodati. Pri tovrstnih poslih je pomembno skleniti preddobavno zavarovanje (ali npr. akreditiv z rdečo, zeleno klavzulo) zaradi tveganja odstopa uvoznika od pogodbe. Previdnost mora biti toliko višja pri

večjih vrednostih naročil. Podobavno zavarovanje pa je namenjeno izločanju tveganj, da kupec ne bi plačal pogodbeno dogovorjenih zneskov po prevzemu blaga.

Zavarovanje pred riziki plačil omogoča podjetjem povečanje prodaje in konkurenčno nastopanje na trgu. Podjetja lahko s tem zavarovanjem svojim kupcem ponudijo in omogočijo ugodno ter varno prodajo na kredit pod konkurenčnimi pogoji. Zaradi sodobnega poslovanja v svetu liberalizacije z globalizacijo se danes v poslovni praksi kreditnih zavarovalnic vse manj ločuje med zavarovanjem izvoznih in domačih kreditov, vse več pa se pri kreditnem zavarovanju krije rizike neplačil vseh kupcev posameznega podjetja – zavarovanca; vse bolj gre torej za tako imenovane globalne police, ki krijejo celotno prodajo do vseh kupcev v tujini in doma (Jus, 2004, str. 48).

S tem, ko prodajalci prenesejo rizik neplačila svojih kupcev na zavarovalnico pridobijo z njene strani močno finančno in drugo zaščito. To ne pomeni, da bodo zavarovalnice prevzele vse terjatve in da nas kupčeva boniteta ne zanima. Le ta je odvisna od tega ali bo zavarovalnica prevzela terjatev ter koliko bo za to svojo storitev zaračunala. Boljša kot je boniteta, manjša bo premija za plačilo.

2.6 Faktoring

Faktor ali faktoring je nekakšna kombinacija bančne in posredniške organizacije, zanimiva zlasti pri izvozu malih in srednjih podjetij. Bančne zato, ker izvozni posel financirajo, zavarovalne pa, ker ga zavarujejo pred komercialnimi, političnimi in tečajnimi tveganji. Večinoma so banke solastniki faktorjev ali jih kako drugače nadzirajo. V zvezi s financiranjem posla gre za kratkoročno terjatev v razponu 180-360 dni (Kenda, 2001, str. 115).

S poslovno transakcijo pridemo do denarnih sredstev, tako da prodamo poslovne terjatve faktorju. Gre za finančni posel, pri katerem faktor enkrat ali tekoče z dnevom zapadlosti odkupi poslovne terjatve izvoznika ter v določenih oblikah v celoti prevzame tveganje neizterljivosti, za kar si seveda zaračunava provizijo.

Gledano z vidika zavarovanja svoje terjatve lahko faktoring v nekaterih primerih izvozniku nadomešča uporabo drugih oblik zavarovanja, seveda pod pogojem, da govorimo o faktoringu brez regresne pravice. Pomeni, da faktor prevzame tveganje neplačila ter vse morebitne izgube, povezane s tem. Gre za prevzem kreditnega tveganja oziroma za zavarovanje pred slabimi krediti. Višje kot je tveganje prejema kupnine s strani uvoznika, večje je vprašanje odkupa takšne terjatve s strani faktorja ter višja je njihova zahtevana provizija.

Faktoring je koristen pri izvoznih terjativah, saj omogoča varno prodajo na odprt račun, kar nadomešča drago in zamudno prodajo na podlagi zavarovanja z akreditivi in garancijami

(Robnik, 2008, str. 63). Da, nadomešča, vendar samo v določenih primerih in nikakor ne vedno. Tu je pogoj, da faktor odkupi terjatev, da gre za faktoring brez regresne pravice ter za same specifikke ostalih zavarovalnih instrumentov. Faktoring hiše imajo tudi države poslovanja razdeljene v več razredov, in sicer glede na nekomericalna (politična) tveganja, kar pomeni, da zavarovanje svojih terjatev pri poslovanju s temi najbolj tveganimi državami pri zavarovalnih družbah (npr. SID) in prodajo teh terjatev faktoring hišam ni možna oziroma je otežena.

Poleg faktoringa brez regresne pravice ločimo tudi faktoring z regresno pravico, kar pomeni, da faktor ne prevzame rizika naplačila terjatve. Gre torej samo za financiranje posla brez komponente zavarovanja.

Prednosti faktoringa (Robnik, 2008, str. 63) so:

- ⇒ povečanje obratnega kapitala;
- ⇒ konsistenten denarni tok;
- ⇒ zavarovanje pred tveganji neplačila;
- ⇒ zavarovanje pred tečajnim tveganjem;
- ⇒ nižji administrativni stroški.

Ekonomsko gledano gre pri faktoringu predvsem za obliko začasnega financiranja nedospelih terjatev. Klient, dobavitelj želi nuditi svojim odjemalcem čim ugodnejše plačilne pogoje, po drugi strani pa je v njegovem interesu, da dolgove do svojih upnikov čim prej poravnava (ker jim mora ali pa, da pridobi dodaten popust na nabavno ceno). Ta situacija seveda močno pritiska na njegovo likvidnost. Faktoring pa mu nudi rešitev, saj mu omogoči, da vnaprej (vsaj delno) unovči svoje terjatve in tako poravnava svoje dolgove (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 400).

2.7 Forfaiting

Je nastal iz izraza »forfait«, ki se je v bančništvu začel uporabljati za posel prodaje izvoznih terjatev banki skupaj s sredstvi zavarovanja. Forfaitiranje pomeni v osnovi diskontiranje terjatev, forfaiter pa je posredniška organizacija, ki z določenim diskontom odkupuje terjatve, običajno menice ali zadolžnice. Ker gre pri tem vselej za odkup terjatev brez pravice priziva, pomeni, da prevzame tveganje organizacija sama. Pri tem se običajno zahteva garancija ali aval neke prvovrstne banke v odnosu kupca do forfaiterja. Za razliko od faktoringa gre v tem primeru za srednjeročno oziroma dolgoročno financiranje posla do pet let ter za mnogo večji obseg denarnih sredstev. Je primeren način zavarovanja, financiranja in pospeševanja izvoza zlasti za izvoznike investicijske opreme, kjer je čas priprave proizvodnje dolg, še zlasti, ko je kupcem potrebno odobriti kredit (Kenda, 2001, str. 113). Forfaitiranje zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (2007, člen 3) definira kot izvozno financiranje na

podlagi odkupa z diskontom in brez regresa dolgoročnih nezapadlih terjatev, zavarovanih s finančnim instrumentom.

Udeleženci forfaitinga (Robnik, 1996, str. 73):

- ⇒ proizvajalec, izvoznik, forteist, ki prodaja bodočo terjatev forfaiterju brez pravice do regresa;
- ⇒ kupec, uvoznik ima namen kupiti investicijsko opremo;
- ⇒ banka kupca, uvoznika je finančna organizacija, preko katere potekajo posli zavarovanja in koriščenja forfaitinga;
- ⇒ forfaiter je finančna organizacija, ki samostojno opravlja dejavnost ter je kupec terjatve;
- ⇒ neobvezni udeleženci so tisti, ki v mehanizmu forfaitinga ne nastopajo obvezno. Pojavljajo se običajno kot dajalci zavarovanja plačil oziroma je njihova dejavnost usmerjena na posredovanje.

Postopek forfaiting mehanizma teče po naslednjih korakih (Zbašnik, 1996, str. 202):

- ⇒ uvoznik in izvoznik se dogovorita o obsegu in vrednosti dobav v srednjeročnem obdobju;
- ⇒ izvoznik pridobi soglasje forfaiting podjetja za financiranje transakcije pri dogovorjeni diskontni stopnji; ob privolitvi forfeiterja je treba plačati pristojbino, saj bo morda moral na finančnem trgu najeti dolgoročna sredstva, ki jih bo lahko reinvestiral le kratkoročno v času trajanja forfaiting pogodbe;
- ⇒ uvoznik je sprejel obveznost plačila, npr. z menicami različnih zapadlosti, njegova banka jih avalira (je menični porok) in postane glavni zavezanec v transakciji,
- ⇒ avalirane menice prejme izvoznik;
- ⇒ forfaiter odkupi celotni paket menic "brez regresa", izvoznik prejme dogovorjeni znesek, zmanjšan za diskont in nima nobene obveznosti več;
- ⇒ forfaiter prodaja posamezne menice iz paketa različnim investitorjem pod različnimi pogoji; indosirane menice dajejo investitorjem pravico izterjave pri uvozniku, njegovi banki ali če to ni prineslo uspeha pri forfeiterju, ki je menice indosiral;
- ⇒ ob zapadlosti menic upnike izplačuje uvoznik ali njegova banka; če to ne uspe, bo plačnik forfeiter.

Forfaiting je namenjen srednjeročnemu ali dolgoročnemu financiranju izvoznih poslov predvsem za kapitalske dobrine, faktoring pa kratkoročnemu financiranju, predvsem za izvoz potrošnih ali trajnih dobrin. Pri forfaitingu je običajen diskont na temelju avalirane menice, pri faktoringu pa popust zaradi vodenja evidenc in financiranja izvoznega posla.

Pogodbe o forfaitingu v različnih pravnih redih in v mednarodnem pravu niso posebej pravno urejene, zato so pri sklepanju teh poslov največjega pomena splošni pogoji poslovanja bank,

ki se ukvarjajo s forfaitingom in njihovih združenj ter mednarodni bančni običaji. Sicer pa se uporabljajo pravila tistega pravnega reda, kateremu je podvržena pogodba v skladu s pravili mednarodnega zasebnega prava. V prvi vrsti se bo torej uporabilo pravo, ki sta ga stranki določili v pogodbi, torej pravo, ki ga določajo forfaiterjevi splošni pogoji. Potrebno je opozoriti na dejstvo, da je potrebno, ne glede na klavzulo o izbiri prava, upoštevati kogentne predpise nekaterih pravnih redov glede veljavnosti in učinkov cesije (Tratnik & Ferčič, 2002, str. 413).

2.8 Prodaja z lastninskim pridržkom na blagu

Kadar govorimo o prodaji premičnih stvari, lastninska pravica preide v last kupcu z izročitvijo blaga in ne s plačilom. Lastninska pravica torej preide s prodajalca na kupca ob predpostavki, da izza posla stoji sklep o opravljenem poslu, pravni naslov, torej kupoprodajna oziroma druga pogodba, ter da je blago simbolno ali fizično predano kupcu. Pri nepremičninah je to vezano na vknjižbo nepremičnine v zemljiško knjigo (Falatov, 2009).

Temu pravilu se je možno izogniti prav z institutom pridržka pravice na blago (angl. *retention of title*). To pomeni, da na pogodbo vnesemo klavzulo, kot npr: »Pogodbeni stranki sta se sporazumeli, da lastninska pravica na blagu preide s prodajalca na kupca, ko je račun za dobavljeno blago v celoti plačan«. (angl. *The goods shall remain the property of the seller until the buyer has paid the price in full*). To je dovolj, da prekličemo že v osnovi veljavno klavzulo o prehodu lastninske pravice. Ta materija je bila urejena v Zakonu o obligacijskih razmerjih (ZOR, člen 540.) ter je od leta 2001 dalje urejena v Obligacijskem zakoniku (OZ, člen 520.).

Vzorec klavzule – podaljšani pridržek lastninske pravice (SID, 2009): »Prodajalec si pridržuje lastninsko pravico na stvari, ki je predmet pogodbe, do popolnega plačila kupnine. Kupec lahko v času trajanja prodajalčeve lastninske pravice razpolaga s stvarjo v okviru svoje redne dejavnosti. Če kupec v tem času proda stvar kateri koli tretji osebi, odstopa prodajalcu vse terjatve, ki jih pridobi do teh tretjih oseb iz naslova prodajnih pogodb. O nastanku teh terjatev bo kupec nemudoma obvestil prodajalca. Iz odstopljenih terjatev lahko prodajalec poplača svoj zahtevek za plačilo kupnine skupaj z obrestmi in stroški. Kar izterja več, je dolžan naslednjega dne izročiti kupcu. Če kupec plača kupnino v celoti ali če po popolnem plačilu iz dela odstopljenih terjatev prodajalcu ostanejo še druge odstopljene terjatve, jih mora prodajalec nemudoma povratno odstopiti kupcu.«

S to novo klavzulo na pogodbi smo dosegli, da preide blago v pravno last kupcu šele, ko je kupnina v celoti plačana. Zakaj je to pomembno? Poglejmo situacijo, ko kupec odlaša s plačilom kupnine ter je v vmesnem obdobju nad kupčevo premoženje uveden stečajni postopek, kar pomeni, da sodišče imenuje stečajnega upravitelja, katerega naloga je, da ugotovi, koliko ima družba terjatev in kolikor dolgov, torej stečajno aktivo in pasivo. V

stečajno aktivo spadajo terjatve, stalno premoženje ter blago na zalogi. V kolikor je naše blago še na skladišču kupca, potem imamo možnost, da zoper stečajnega upravitelja uveljavljamo zahtevek za vračilo tega blaga, kajti to blago ne more priti v stečajno maso, ker kupec ni bil lastnik tega blaga (klavzula).

(Obligacijski zakonik, 2004, str. 209) v 520. členu določa:

- ⇒ prodajalec določene premične stvari si lahko s posebnim pogodbenim določilom pridrži lastninsko pravico tudi potem, ko stvar izroči kupcu, vse dotlej, dokler kupec ne plača vse kupnine.
- ⇒ Pidržek pravice učinkuje nasproti kupčevim upnikom le, če je bil podpis kupca na pogodbi, ki vsebuje določilo o pridržku lastninske pravice, notarsko overjen pred kupčevim stečajem ali pred rubežem stvari.
- ⇒ Na stvareh, o katerih se vodijo posebne javne knjige, si je mogoče pridržati lastninsko pravico, le če tako določajo predpisi o ureditvi in vodenju teh knjig.

521. člen OZ določa, da nevarnost naključnega uničenja ali poškodovanja stvari trpi kupec od takrat, ko mu je stvar izročena. Pogodba o prodaji z lastninskim pridržkom predstavlja dogovor, da prodajalec zadrži lastninsko pravico na stvari, vse dokler kupec ne plača kupnine v celoti. Namen tega instituta, poznanega pod imenom »pactum reservati domini«, je zavarovanje izplačila kupnine in nadomešča zastavno pravico, ki se lahko dogovori le pri premičnih stvareh na ta način, da se stvar izroči. Tak dogovor se sklone (kot s primerom zgoraj) s posebno klavzulo na pogodbi, ki mora biti notarsko overovljena. Predmet zadržanja je individualna določena premična stvar, najpogosteje nepotrošena stvar. To ne more biti stvar, ki je namenjena prodaji ali predelavi, ker je tak namen nezdružljiv z lastninskim pridržkom. Zadržek na takih stvareh ni izključen, če se izključi raba, predelava ali prodaja pred plačilom cene. S propadom stvari, spojitvijo, predelavo ali pomešanjem, kar ima za posledico prenehanje lastninske pravice, lastninski pridržek preneha. Če je prodajalec dovolil, da se stvar, ki je predmet lastninskega pridržka, porabi, združi ali proda, se šteje, da se je odrekel lastninskemu pridržku. Iz pogodbe nastanejo pravice in obveznosti za obe strani, kar pomeni, da je prodajalec dolžan stvar izročiti kupcu, vendar tako, da pride do polne izpolnitve šele z izplačilom dogovorjene kupnine, ko kupec pridobi lastninsko pravico. Kupec pa z izročitvijo stvari pridobi le pravico, da posreduje stvar in jo uporablja. Nikakor nima pravice razpolagati s stvarjo pred plačilom celotne kupnine, kar pomeni, da jo ne sme prodati, zastaviti. V primeru, da kupec ne poravnava kupnine, lahko prodajalec zahteva plačilo kupnine in vodi izvršbo na premoženju kupca; odpove pogodbo, ker kupec ni plačal kupnine, ter odpove pogodbo o prodaji zaradi neizpolnitve. Pidržek lastninske pravice učinkuje nasproti kupčevim upnikom le, če je sporazum o pridržku pravic sestavljen v obliki javno overjene listine. Takšna listina mora biti sestavljena pred kupčevim stečajem ali pred rubežem stvari. Prodajalec lahko poda ugovor v izvršilnem in stečajnem postopku in izvzame stvar iz teh postopkov kot lastno (Šinkovec & Tratar, 2001, str. 475).

Ta klavzula je izredno zanimiva, vendar je v svoji poslovni praksi še nisem srečal. Na internetnih straneh SID banke d. d. sem zasledil podatek, da se klavzula pridržka lastninske pravice vse pogosteje pojavlja v mednarodni poslovni praksi v najrazličnejših oblikah. Na njihovih spletnih straneh je objavljena zakonodaja po posameznih državah za omenjeno materijo, kar je izredno pomembno. Poznati moramo namreč tudi zakonodajo s tega področja v državi uvoznici, da pravilno overimo račun oziroma pogodbo z vključeno izjavo.

2.9 Fiduciarni prenos lastninske pravice na premičnini v zavarovanje

Fiduciarni prenos lastninske pravice na premičnini v zavarovanje je novejša oblika zavarovanja terjatev, kjer se dajalec zavarovanja (fiduciant) in prejemnik zavarovanja (fiduciar) sporazumeta, da lastninska pravica preide na prejemnika zavarovanja. Dajalec zavarovanja ostane še naprej neposredni posestnik stvari, ki jih ima v posesti na podlagi posestnega razmerja, oblikovanega s fiduciarnim zavarovanjem. Od zastavne pravice se loči po tem, da gre pri tem za prenos lastninske pravice, torej postane prejemnik zavarovanja lastnik premičnine. Če dajalec zavarovanja ne plača dolga ob zapadlosti, lahko prejemnik zavarovanja zahteva izročitev stvari, na katerih mu je bila prenesena lastninska pravica. V primeru, da dajalec zavarovanja ne izroči lastnine prostovoljno, ga lahko prejemnik zavarovanja toži za izročitev stvari (Vrenčur, 2005, str. 28). Gre za prenos lastninske pravice z namenom zavarovanja terjatve. Največkrat praviloma ostane neposredna posest stvari pri dolžniku in se prenese samo lastninska pravica na upnika.

Fiduciarna lastnina je po svoji pravni naravi zelo podobna pridržku lastninske pravice. Na splošno lahko trdimo, da za kreditodajalca (zlasti banko) fiduciarna lastnina predstavlja tisto, kar je za prodajalca pridržek lastninske pravice. V obeh primerih se lastninska pravica pojavlja v vlogi zastavne pravice in v obeh primerih ima dolžnik neposredno posest stvari in pričakovanje, da bo, ko bo plačal zavarovano terjatev, postal »polni« lastnik stvari. V obeh primerih gre praviloma za pogojni prenos lastninske pravice (Juhart & Berden, 2004, str. 838).

2.10 Dokumentarni inkaso

Instrumenti dokumentarnega inkasa se uporabljajo v primerih, ko kupec blaga zaupa v pogodbeno disciplino prodajalca, a vendar le ta ne pozna finančnega stanja kupca in tudi ne zaupa v njegovo plačilno disciplino.

Instrumenti dokumentarnega inkasa (opisani v nadaljevanju) se uporabljajo z namenom:

- ⇒ pridobiti plačilo ali akcept,
- ⇒ izročitve dokumentov proti plačilu ali akceptu.

Značilnost teh poslov je, da potekajo preko bank, in sicer ponavadi dveh ali celo treh bank. Prva banka je prodajalčeva banka, banka pošiljateljica (angl. *remitting bank*), ki ji je prodajalec zaupal inkaso posel. Druga je inkasna banka (angl. *collecting bank*), ki jo je banka pošiljateljica vključila v inkaso posel, ter tretja banka, ki nastopa v poslu, je predložitvena banka (angl. *presenting bank*), ki dokumente predloži kupcu, torej dolžniku v plačilo ali akcept. Predložitvena banka v poslovni praksi ponavadi opravlja posle inkasne banke in s tem v poslih nastopajo samo dve banki.

Pri tovrstnih poslih se tako prodajalec kot tudi kupec srečujeta z določenimi tveganji. Prodajalec, ki je izbral način zavarovanja plačila preko dokumentarnega inkasa, prvotno tvega prejem kupnine (varnejši način zavarovanja je akreditiv ali bančna garancija) ter kot drugo tvega, ali bo kupec blago prevzel. V primeru, da kupec ni sposoben odkupiti dokumente od banke oziroma iz kakršnih koli drugih razlogov tega ne stori, blago obleži nekje pri špediterju na zalogi. S tem lahko nastanejo dodatni stroški skladiščenja, transporta in carinjenja, da se blago vrne nazaj k prodajalcu. Nastanejo lahko še dodani stroški, kot na primer sanitarni pregledi, stroški uničenja in podobno. V tem primeru, ko kupec ne odkupi dokumentov od banke, ima prodajalec možnost uveljavljanja odškodninskega zahtevka, ki je običajno sestavljen iz negativne razlike med pogodbeno in tržno ceno blaga ter zneskom dodatno nastalih stroškov.

Kupec predvsem tvega prejem dogovorjene kvalitete in količine. Nima pravice in ne možnosti predhodne preverbe blaga, temveč mora predhodno dokumente za prevzem blaga od banke odkupiti.

Prodajalec, ki pri dokumentarnem inkasu nastopa v vlogi nalogodajalca, preko svoje banke pošiljateljice oziroma njenih korespondenčnih bank (inkasne, predložitvene banke) stopi v odnos s kupcem. Banka, ki nastopa v svojem imenu, a za račun nalogodajalca, to je prodajalca, kupcu sporoči pogoje inkasa, skladno s prejetimi navodili, in sicer:

⇒ za plačilo (CAD) ali

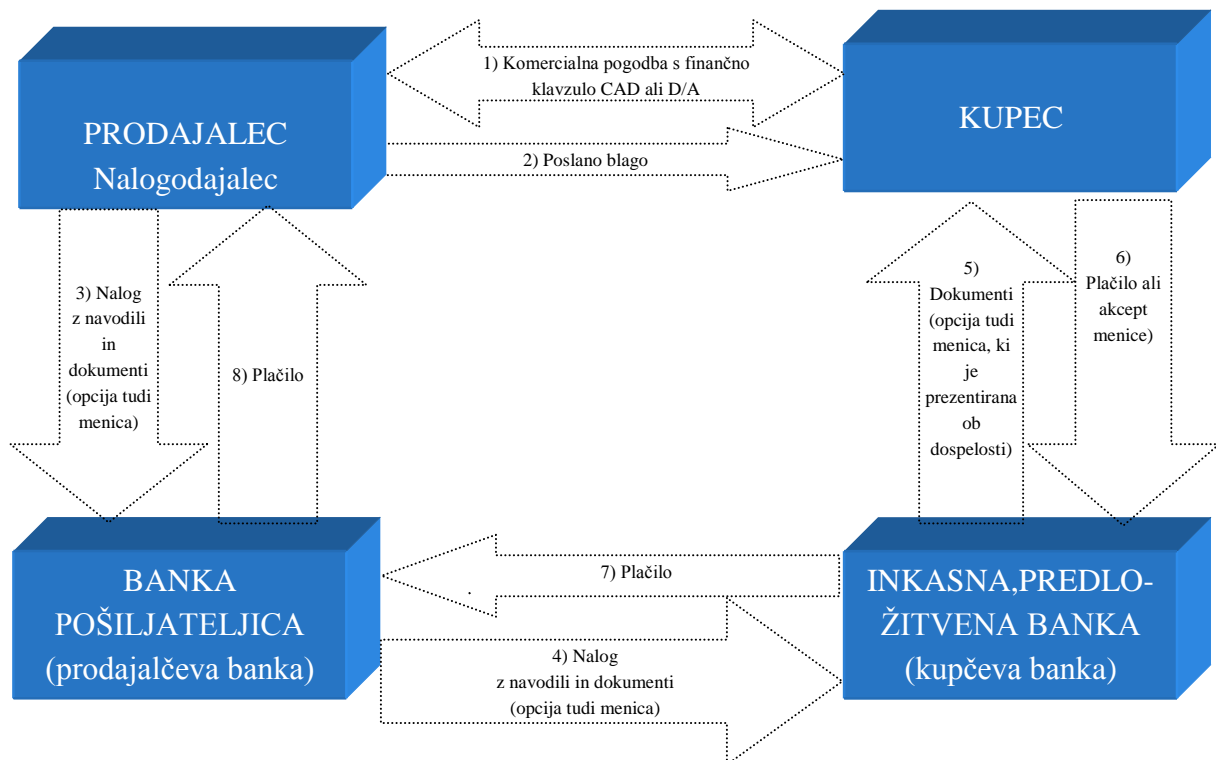
⇒ popoln, pravilen in v danem roku izveden akcept menice (D/A).

Na podlagi sprejetih pogojev nato inkaso banka izroči dogovorjene dokumente kupcu, s katerimi bo nato blago lahko prevzel (ponavadi B/L – ladijski tovorni list ali AWB – letalski tovorni list ter ostale dogovorjene dokumente). Ti dokumenti so vedno indosabilne narave, ker pomeni, da dajejo pravico razpolaganja z blagom. Banka pri poslu ne jamči za plačilo, vendar samo po nalogu prodajalca izroči transportne in druge dokumente, dogovorjene z inkaso poslom, kupcu, in sicer ob takojšnjem plačilu (CAD) ali z akceptom menice (D/A). Prav zaradi navedenega so posli dokumentarnega inkasa relativno poceni. Banka samo jamči, da bo profesionalno in z razumno skrbnostjo izvršila posel po navodilih, danih s strani kupca. Zavezanec za plačilo je vedno kupec in nikoli banka.

Posel dokumentarnega inkasa je urejen z mednarodnimi pravili Mednarodne trgovinske zbornice, in sicer z Enotnimi pravili za inkaso, publikacije št. 522. V primeru, da so v poslu z inkorporacijsko klavzulo določena ta pravila, se le ta uporabljajo tudi s strani vseh udeležencev. Pravila so dispozitivne narave.

Spodaj je slikovno prikazan potek normalnega odvijanja dokumentarnega posla. Za izpeljavo posla mora prvotno obstajati dogovor o dokumentarnem inkasu med prodajalcem in kupcem. Prodajalec izroči blago kupcu, dokumente za prevzem tega blaga in navodila za izpeljavo posla pa predloži svoji, to je banki pošiljateljici, ki te dokumente z zahtevami, danimi s strani prodajalca in dokumentarnega inkasa, predloži inkasni, kupčevi banki. Nato te dokumente z zahtevami glede plačila preda kupcu, ki lahko začne s carinskimi formalnostmi prevzema blaga. V obratnem vrstnem redu poteka način prejetanja plačila.

Slika 2: Potek dokumentarnega inkasa



2.10.1 Dokumenti proti plačilu

Finančna klavzula, ponavadi označena s kratico D/P (angl. *documents against payment*) oziroma CAD (angl. *cash against documents*), ne predvideva nikakršnega kreditiranja kupca. Pomeni namreč, da kupec s strani banke prejme dogovorjene dokumente zgolj ob takojšnjem plačilu. Predložitvena banka mu jih sme izročiti samo ob takojšnjem plačilu.

Kupec tako nima možnosti in ne pravice prevzeti blaga in ga pregledati pred izvršenim plačilom banki. Tvega glede količine, kvalitete, barve blaga ... To lahko naknadno reklamira, vendar je pred tem moral blago v celoti plačati. Prodajalec pri tem načinu poslovanja tvega neprevzem blaga, da kupec ne odkupi dokumentov. To zanj pomeni pravo posledico nastopa dolžniške zamude (novi rok za prevzem, uveljavljanje odškodnine, odstop od pogodbe ...).

V teh primerih, ko kupec ne odkupi dokumentov in »izsiljuje« podaljšanje roka plačila in želi kreditiranje s strani prodajalca, ima bančna praksa produkt izdaje lastne menice (angl. *promissory note*). V poslovni praksi se mi je že nekajkrat pripetilo, da kupec dokumentov ni želel odkupiti in je izsiljeval kreditiranje. To pomeni, da je banka pošiljateljica (angl. *remitting bank*) že posredovala dokumente kupčevi banki oziroma predložitveni banki (angl. *presenting bank*), a jih nato kupec ni želel plačati, prevzeti. V tem primeru sem kot prodajalec imel tri možnosti, in sicer:

- ⇒ da odstopim od pogodbe, nosim stroške skladiščenja, povratnega transporta, eventualnega uničenja blaga itd. ter sodno uveljavljam odškodnino;
- ⇒ uporabim instrument »promissory note«, torej dam naročilo banki pošiljateljici, da lahko na podlagi predhodno pridobljenega »promissory note« s strani predložitvene banke kupcu izroči dokumente. S tem preko kupčeve banke dobimo menično zavezo kupca, da bo v na novo določenem roku plačal blago. Kupčeva banka mu nato predloži dokumente še pred plačilom;
- ⇒ uporabim menično poroštvo.

V praksi se dogaja, da banka izroči dokumente pred plačilom ali pred akceptom menice, ampak zgolj v primerih, ko bi lahko z neizročitvijo dokumentov nastala škoda, npr. na blagu (pokvarljivo blago, manipulacije). To svoje dejanje pa predhodno zavaruje na kakšen drug način.

Zahtevani dokumenti so v večini primerov računi in tovorni listi (Bill of Lading (B/L) – ladijski tovorni list ali Air Waybill (AWB) – letalski tovorni list). V primeru dokazovanja skupnostnega statusa blaga pa tudi T2L dokument za poslovanje (npr. z Grčijo, Malto, Ciprom). V primeru, da je vrednost fakture pod 10.000 evrov, pa lahko sami dopišemo na fakturo »Velja kot T2L«, vpišemo številko naše carinarnice ter to podpišemo in žigosamo. T2L dokument je potreben, kadar je narejen iznos blaga iz ene v drugo državo Evropske unije, vendar potuje blago preko držav, ki niso znotraj Evropske skupnosti.

V primeru zavarovanja plačil z dokumentarnim inkasom:

- ⇒ dokumenti proti plačilu,
- ⇒ dokumenti proti meničnemu akceptu, (naslednje podpoglavje),

predlagam, da zahtevamo navedbo na tovorni list pod »Beneficiary«, banko kupca in kupca pod »Notify party«, kar pomeni, da je »banka lastnica blaga«. V poslovni praksi sicer naj banka ne bi bila lastnica blaga, a upravlja z dokumenti in ne z blagom.

Zakaj ta predlog? Zgodilo se je, da sem dal zahtevek za izdajo tovornih listov, kjer je pod Beneficiary in Notify party bil naveden kupec, dokumenti so šli preko banke zaradi plačila CAD (dokumentarni inkaso). Plačilo bi moral prejeti, ko je banka predala dokumente kupcu, a se to ni zgodilo. Kupec je do teh dokumentov, ki so bili dani na banko, prišel in to brez predhodnega plačila. Kupec mi je nato blago reklamiral in nikoli plačal. Pri navedbi banke pod Beneficiary se mi podobno še ni pripetilo, ker menim, da imajo banke v tem primeru drugačno politiko izročanja dokumentov kupcu, in predvidevam, da mora banka predhodno prenesti lastninsko pravico na kupca.

2.10.2 Dokumenti proti meničnemu akceptu

V poslovni praksi se uporablja kratica D/A (angl. *documents against acceptance*). Govorimo o kreditiranju kupca za dobo dogovorjene valute plačila. Prodajna vrednost blaga je plačana na podlagi meničnega akcepta v skladu z menično-pravnimi določili. V ozadju je plačilo zavarovano z menico zaradi odloženega načina plačila. Ostalo (potek posla in morebiti neprevzem dokumentov) je identično kot pri CAD načinu plačila. Posel lahko izpeljemo z lastno menico kupca ali pa z menico, ki jo trasira prodajalec in jo kupec akceptira. Enotna pravila za inkaso (Mednarodna trgovinska zbornica, 1995, str. 49) določajo, da je v primeru neplačila kot tudi v primeru neakcepta menice, banka dolžna poskrbeti za ustrezen akt o protestu samo, če je to v inkasnih določilih izrecno določeno.

Nalogodajalec za inkaso lahko v svojih navodilih imenuje svojega predstavnika za primer, če bi dokumenti ne bili honorirani (angl. *Case of Need*). Če v inkasnem navodilu pooblastila takšnega predstavnika niso jasno navedena, banka navodil takšnega predstavnika ne bo upoštevala (Falatov, 1999, str. 37).

Prednost za kupca je tudi v tem, da mu je omogočena možnost še pred dospelostjo menice le to prodati naprej in s tem posel spremeniti v takojšnje plačilo. Zame je menica nezanesljiv instrument zavarovanja, kljub dejstvu, da je menica obveznostno-pravni vrednostni papir.

3 DOKUMENTARNI AKREDITIV

Dokumentarni akreditiv (angl. *Letter of Credit* ali *Documentary Credit*) predstavlja v zunanjetrgovinskem prometu enega najpomembnejših instrumentov plačevanja, zavarovanja in financiranja, čigar uporaba je razširjena po vsem svetu. Zakaj akreditive imenujemo »dokumentarne«? Ker gre za bančni instrument plačevanja, zavarovanja in financiranja

nakupa blaga in storitev, ki se izvede izključno na temelju dokumentov, tako imenovanih listin (Geršak, 2007, str. 3).

O dokumentarnem akreditivu govorimo, kadar banka na zahtevo naročnika sprejme obvezo, da bo neki tretji osebi (uporabniku) izvršila plačilo ali pa plačala, akceptirala ali negocirala menico, bodisi sama bodisi preko neke druge banke, pod pogojem predložitve dokumentov in drugih akreditivnih pogojev. Pojem dokumentarnega akreditiva zajema vse vrste akreditivov, ki jih razlikujemo glede na vsebino obveznosti banke: izplačilne, akceptne ter nagocirane akreditive (Ilešič, 1985, str. 48).

Banka po nalogu kupca, ki je tudi nalogodajalec za odprtje akreditiva in dolžnik iz osnovne pogodbe, prevzame obveznost, da bo v roku in pod pogoji iz akreditiva ob predložitvi pravih dokumentov iz akreditiva s strani prodajalca le temu ali po njegovi odredbi koristniku, honorirala, izplačala akreditivni znesek (na vpogled ali odloženo plačilo) oziroma akceptirala ali negocirala nanjo trasirano menico. Kljub dejstvu, da imamo lahko akreditiv z odlogom plačila in ne na vpogled, je precej večja varnost za prodajalca, da bo do plačila prišel, saj tukaj banka neodvisno jamči za obveznost plačila, kar pri dokumentarnem inkasu ne. Ta obveznost banke je tudi pravno ločena od vseh ostalih obveznosti v akreditivnem poslu. V mednarodni trgovini naj bi bil prisoten po ocenah od 11-15 % celotnih poslov in preko tega plačilnega instrumenta bi naj bilo izvedenih za več bilijonov ameriških dolarjev poslov letno (Wikipedia, 2009). Opredelitev akreditiva po (EPO 600, 2007, člen 2, str. 12): akreditiv pomeni vsak dogovor, ki je nepreklicen in v tem pogledu pomeni dokončno obveznost akreditivne banke, da prizna/honorira ustrezno predložitev ne glede na to, kako je ta dogovor imenovan ali opisan.

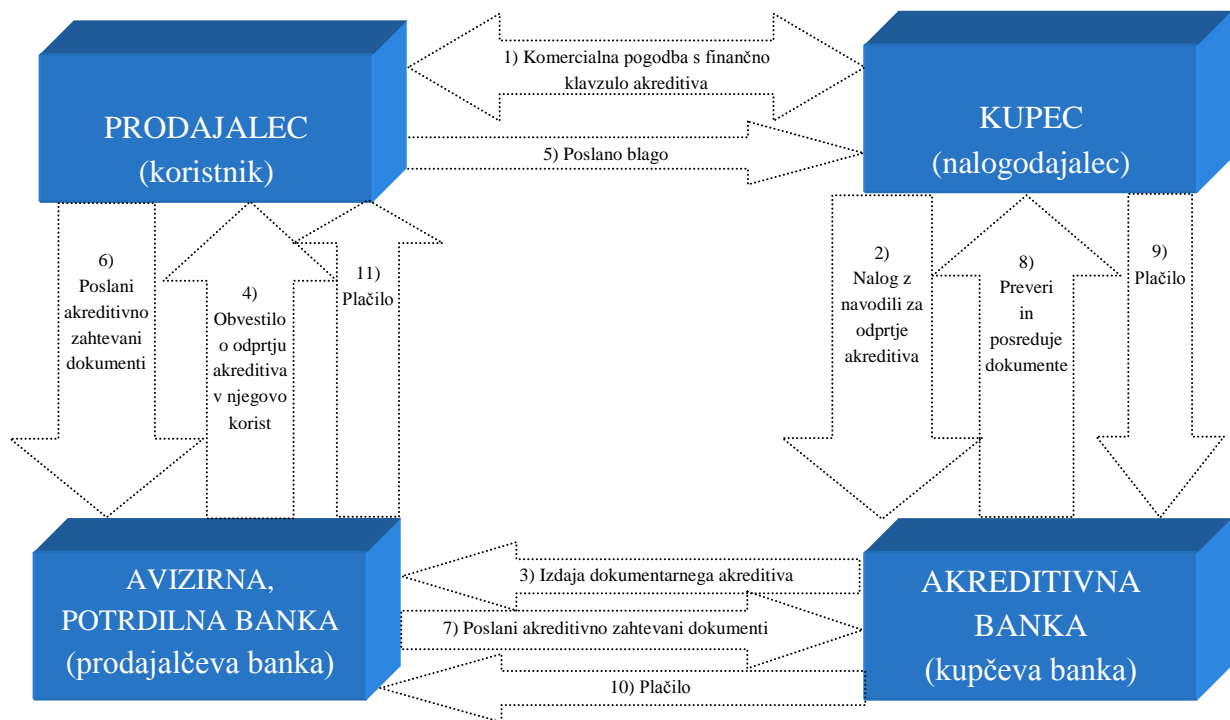
Priznati/honorirati pomeni:

- ⇒ plačati na vpogled, če je akreditiv plačljiv na vpogled;
- ⇒ prevzeti obveznost odloženega plačila in plačati na dan zapadlosti, če je akreditiv plačljiv na odloženi rok;
- ⇒ akceptirati menico, ki jo je izdal upravičenec, in jo ob zapadlosti plačati, če je akreditiv plačljiv z akceptom menice.

Schmitthoff (1993, str. 400) v svojem delu pojmuje akreditiv kot »življenjsko kri mednarodne trgovine«. Priča tudi o množični razširjenosti akreditivnega poslovanja po svetu. Angleško ime "Letter of Credit" izhaja iz francoske besede "accreditation" in pomeni moč, da narediš nekaj in je izpeljana iz latinske besede "accreditivus", kar pomeni zaupanje. Kupec in prodajalec sta povezana z osnovno pogodbo o poslovnem sodelovanju. To razmerje traja tako dolgo, dokler prodajalec opravlja svoje naloge do te mere, da izpolnjuje zahteve, vsebovane v akreditivu (Wikipedia, 2009).

Za akreditiv v ožjem smislu je merodajno le razmerje med akreditivnim upravičencem in tistimi bankami, ki so na temelju akreditivnega razmerja pravno dolžne izvršiti plačilo, akceptirati ali negocirati menico. Vsa ostala razmerja, ki služijo npr. odprtju akreditiva ali npr. razmerje med prodajalcem in kupcem, niso zaobsežena s tem pojmom (Vukmir, 1989, str. 18). Spodaj je prikazan poenostavljen potek akreditivnega posla, kjer je avizirna banka hkrati tudi potrdilna. Posel ne predvideva zavrnitev akreditivnih dokumentov, pod plačilo se smatra tudi akcept oziroma negociacija menice.

Slika 3: Potek akreditivnega posla



3.1 Nastanek

Razumevanje narave akreditiva kot mednarodnega finančnega instrumenta in razlog, za to, da je prešel v splošno uporabo pri trgovini širom sveta zahteva od nas, da poiščemo njegov zgodovinski izvor. Posplošeno bi lahko rekel, da ima skoraj vsak avtor dela o dokumentarnem akreditivu svojo verzijo in videnje nastanka in razvoja dokumentarnega akreditiva, kar je seveda tudi pravilno. V nadaljevanju povzemam zanimivo teorijo nastanka, ki ga je objavil avtor Wan Nawawi Hassana, ki tudi na svojem blogu podrobno obravnava akreditivno poslovanje (Infodagang, 2007).

Nekateri poznavalci menijo, da sega izvor akreditiva vse do starega Egipta in Babilona. Babilonska glinasta zadolžnica, datirana 3000 let p. n. š. je razstavljena v Univerzitetnem muzeju v Philadelphiji, ZDA, kjer je razvidno povračilo zneska in obresti na določen dan. Še eno odkritje je dokaz o obvezi izvršeni 248 let p. n. š. iz Egipta, kjer je šlo "za poplačilo v

pšenici ali ob neplačilu v dvojni vrednosti denarnega posojila, ki ga je dal Zenon, le-to pa se konča z navedbo in pravico do izvršitve, ki jo ima Zenon in oseba, ki v njegovem imenu predloži zadolžnico". Možno je reči, da so »banke« v antični Grčiji pripravljale akreditive, »ki so se glasili na nasprotni strani, z namenom preprečitve dejanskega transporta gotovine pri plačilu računov«.

Z razpadom rimskega cesarstva se je vloga zametkov današnjih bank, v veliki meri pa tudi trgovine, med narodi zmanjšala. Šele v 12. in v začetku 13. stoletja se je poslovanje »bank« v Genovi, Benetkah, Firencah in v drugih evropskih mestih ponovno vzpostavilo. V tem času so se trgovci morali soočiti z dvema večjima problemoma:

- ⇒ potovati z zlatom je bilo zelo nevarno;
- ⇒ trgovina je ustvarjala gotovino, ki pa ni bila zadostna za zadovoljitev potreb trgovcev.

Prvi instrumenti, s katerimi so trgovci skušali rešiti omenjene probleme, so bile menice in akreditivi. V začetku so ti plačilni instrumenti delovali na zelo podoben način, akreditivi pa so se uporabljali kot dopolnilo za menice. Tudi tukaj obstajajo poznavalci, ki verjamejo, da so njihov razvoj v Evropi spodbudila odkritja Marka Pola v 13. stoletju, ko je poročal o uporabi gotovine in ostalih prenosljivih dokumentov na Kitajskem ter menil, da je takšen ukrep eden od razlogov za »načine in sredstva, na podlagi katerih je lahko bogastvo Velikega Chana večje kot bogastvo vseh kraljev sveta«.

Vsekakor je bilo zelo oteženo in nevarno trgovati s karavanami brez kakršnekoli vrste dokumentarnih pisem. Za obrazložitev njihove zgodnje uporabe profesor Dolan podaja naslednji primer. Firenški trgovec, ki kupi volno od amsterdamskega trgovca lahko izda trasirano menico agentu nizozemskega trgovca v Firencah, ki nalaga tretji osebi (trasatu) plačilo zapadlega oziroma dolgovanega zneska za volno. Agent, ki je sprejel menico v plačilo za volno, lahko potuje po vsej Evropi ali po morju do trgovskega centra, kjer se bo srečal s trasatom in zahteval plačilo. Trasat bo plačilo izvedel:

- ⇒ v zlatu (kar je bila redkost);
- ⇒ po poravnavi, to je po upoštevanju zneska menice pri drugih vsotah, ki mu jih preko drugih menic dolguje nizozemski trgovec;
- ⇒ s sprejetjem menice in z njenim vračilom agentu.

V tretjem primeru je imel imetnik takšnega instrumenta v rokah instrument, pripravljen za takojšnjo prodajo, ki ga je lahko uporabil za trgovanje ali pa ga je vzel s seboj v drug trgovski center. To si je lahko privoščil ob vedenju, da takšen »denar«, navkljub svoji vrednosti za trgovce, ni imel praktično nikakršne vrednosti za nepridiprave, ki so zalezovali trgovske poti in ceste, niti za pirate na morju. Ni dolgo trajalo, da so določeni podjetni trgovci, katerih papirji so bili sumljivi in zato močno diskontirani ali pa dejansko predmet takojšnje zavrnitve

pri trgovanju, z namenom okrepitve svoje dokumentacije pridobili trasatovo izjavo, da je le-ta pripravljen plačati oziroma sprejeti menice. Takšna izjava bi lahko rekli, da je bila »akreditiv«.

De Roover se tudi sklicuje na akreditive, ki jih je uporabljala Medici Bank v Brugesu in v Italiji med letoma 1385 in 1401. Različne določbe teh akreditivov so presenetljivo podobne modernim akreditivom. Določajo na primer, da:

- ⇒ morajo biti plačila izvršena na zahtevo imenovanega upravičenca;
- ⇒ plačila ne smejo prekoračiti določenega zneska;
- ⇒ plačnik pridobi potrdilo od upravičenca;
- ⇒ plačilo obremeni račun izdajatelja pri plačniku;
- ⇒ ali bo ob prejemu pisnega obvestila s strani plačnika, da je bilo plačilo izvedeno, izdajatelj ustrezno pripisal plačnikovemu računu.

S 17. stoletjem so akreditivi postali običajen finančni instrument v Evropi in v Angliji. V tem času so imeli večjo vlogo kot potovalni čeki. Do 19. stoletja so imele britanske »banke« praktično monopol pri izdajanju akreditivov. To je bilo osnovano na dejstvu, da je v svetovni trgovini britanski funt veljal za najbolje sprejeto valuto, londonski bankirji pa so pridobili prevladujoč položaj na področju mednarodnih financ. V Združenih Državah Amerike je akreditiv nastal na osnovi »konkurence med komisijскими trgovinami, nanašajoče se na posel, ki je vodil k izdaji obljube o sprejetju menic na pošiljke«. Naraščanje števila proizvajalcev in njihovi odnosi s tujimi trgovci, specializacija bančnih aktivnosti in tehnološki razvoj, kot npr. pogostejša uporaba telegrafa za usklajevanje pogojev pri pogodbah, so bili razlogi za povečevanje uporabe akreditiva.

Po drugi strani pa akreditiv ni bil uporabljan izključno s strani trgovcev. Izbruh I. svetovne vojne je prekinil uveljavljene in zaupanja vredne trgovinske vezi, ki so obstajale med trgovci po vsem svetu. Z namenom nadaljnjega trgovanja so bili trgovci primorani ustvariti nove vezi s podjetji, ki jih niso poznali ali jim niso zaupali. Te okoliščine so bile ugodne za širšo uporabo akreditiva, ki je vabil zanesljive plačnike, banke, v trgovinska razmerja. Do 50-ih let 20. stoletja si je akreditiv priboril prevladujoči položaj pri trgovini znotraj Združenih Držav Amerike, prav tako pa je postal tudi široko uporabljan pri mednarodnih transakcijah.

Od II. svetovne vojne dalje akreditiv ostaja v uporabi v svetovni trgovini. Četudi od časa do časa alternativne oblike financiranja trgovine zasenčijo njegovo uporabo, gre še vedno za »preverjeno fleksibilno sredstvo, ki ga je mogoče hitro prilagoditi potrebam spreminjajočih se pogojev v mednarodni trgovini«. V svetu vse manjših razdalj in povečane trgovine se bo potreba po tej, »najbolj« zanesljivi in prožni obliki plačil, financiranja in zavarovanja še verjetno povečevala.

3.2 Akreditivno pravo in uzance

Dokumentarni akreditiv je proizvod potreb poslovne prakse. Države, kot npr. Grčija, Italija, Mehika, Peru, Rusija imajo materijo v svoji zakonodaji deloma urejeno, vendar je zaradi neažuriranja toga in zastarela glede na kontinuiteto spreminjanja tega instituta. Bivša Jugoslavija je imela materijo npr. urejeno v ZOR-u, ki jo je nato Slovenija »prepisala« v svoj Obligacijski zakonik, ki definira akreditivno prodajo.

Ob pregledovanju Zakona o obligacijskih razmerjih (ZOR), poglavja XXXVII (od 1072. do vključno 1082. člena), v katerem je definiran akreditiv, sem zasledil »neskladje« med enotnimi pravili in običaji za akreditive (EPO 600), ter 1077. členom ZOR-a. In ravno v tem je problem, kot sem že zgoraj navedel, da so zakonodaje toge, medtem ko je akreditiv živa, hitro spreminjajoča, dopolnjujoča materija. Problem neskladja med zakonodajo in EPO pravili je tudi v Rusiji (Varavva, 2008, str. 13). Predvidevam, da se prav tako najdejo neskladja v ostalih državah, ki imajo materijo urejeno tudi znotraj lastnih zakonov.

Namreč člena 1077. in 1078. ZOR-a navajata in definirata tudi preklicni akreditiv, ki ni več predmet obravnave v EPO-600. EPO-600 definira akreditiv kot izključno samo nepreklicen, tudi če to ni navedeno v samem akreditivu. Začetek veljavnosti teh pravil je bil 1. julij 2007, pred tem datumom pa so EPO pravila obravnavala tudi preklicne akreditive. V primeru, da se stranki odločita za preklicni akreditiv, se še vedno lahko, saj so EPO pravila dispozitivne narave. Smisla v tem ne vidim, saj je to kot npr. kupčeva obljuba, da bo plačal, kar lahko kadarkoli prekliče.

Določbe ZOR-a o akreditivu kot bančnem poslu še veljajo tudi po uveljavitvi OZ, ker ta bančnih poslov ni uredil. Bančni posli bodo v prihodnje urejeni v posebnem predpisu, vendar v njem gotovo ne bo smiselno posebej urejati akreditiva. Podrobno ga namreč urejajo avtonomna pravila gospodarskega pogodbenega prava, ki se sproti odzivajo na potrebe poslovne prakse (Vrenčur et al, 2005, str. 54).

Obveznosti strank znotraj akreditivne prodaje so urejene v OZ v 527. členu (OZ, 2004, str. 211). Menim, da bi morala materija biti urejena samo na enem mestu, globalno, torej npr. v enotnih pravilih, in ne tudi po členih zakonodaj v posameznih državah.

Prednosti »avtonomnega« mednarodnega gospodarskega prava glede na »konvencijsko« (Media, 2010):

- ⇒ odvisnost od nacionalnih pravnih sistemov je manjša (pomembno zaradi vse večje globalizacije),
- ⇒ vpliv mednarodnih političnih razmer je manjši,
- ⇒ možnost večjega upoštevanja strokovnih pravil,

⇒ verjetno hitrejši postopek sprejemanja in sprememb.

V drugi sklop akreditivnega prava štejemo Mednarodna pravila za standby akreditive - ISP/98 (angl. *International Standby Practice*), ki se uporabljajo od 1. januarja 1999 največ v Ameriški bančni praksi. Pravila so nastala po zaslugi Inštituta za mednarodno bančno pravo in prakso Mednarodne trgovinske zbornice ter UNCITRAL-a (angl. *United Nations Commission on International Trade Law*). Uporabljajo se predvsem za standby akreditive, saj ta oblika akreditiva do sedaj ni bila urejena v nobeni drugi publikaciji. EPO pravila jih le omenjajo. K virom akreditivnega prava lahko štejemo tudi ostalo veljavno zakonodajo, ki se nanaša na civilno in trgovsko pravo, menično pravo, obligacijska razmerja, plačilni promet, na mednarodne trgovske običaje, pogodbeno voljo strank, ki je izražena v pogojih in načinu plačevanja zneska, dispozitivne predpise gospodarskega prava ter nedvomno tudi sodno in arbitražno prakso.

3.3 Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive (EPO 600)

Revizija 2007 z veljavnostjo od 1.7. 2009 dalje; (angl. *UCP – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*)

EPO je niz pravil o izdajanju in uporabi akreditiva. Uporabljajo jih tako bankirji kot tudi poslovne stranke v več kot 175 državah sveta (Wikipedia, 2009). Enotna pravila in običaji so dispozitivne narave in vežejo udeležence v akreditivnem razmerju le, če ni v posameznem primeru drugače dogovorjeno. Veljajo, v kolikor se za ta pravila odločimo, in za člene, ki jih nismo drugače definirali.

Zaradi izrazito meddržavnega značaja ter razlik v zakonskih ureditvah posameznih držav se je že kmalu pojavila potreba po poenotenju pravil na svetovni ravni. Pod okriljem Mednarodne trgovinske zbornice se je leta 1933 to dejansko zgodilo in izdana so bila prva Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive. Kodificirala je poslovne običaje in izdala dosti kratka navodila, ki so se praktično začela uporabljati po svetu. Prenove so nato izšle v letih 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 ter zadnja verzija - EPO-600 leta 2006. Gre za periodično posodabljanje pravil v obdobju 10 let zaradi sprememb, ki so v tem obdobju nastale na področju poslovanja z akreditivi. Gre za razvijajočo se materijo, ki ji je potrebno z revizijami slediti. Nekateri zakonodajalci so to materijo delno tudi s svojimi zakoni uredili, kar je seveda v nasprotju z interesi bank in določenimi drugimi subjekti v mednarodni menjavi. So namreč mnenja, da ti lastni zakoni preveč okalupijo materijo in ji ne sledijo, kar pa škodi mednarodni menjavi. Država dela sama sebi »medvedjo uslugo«, saj z lastno zakonodajo in zahtevo po uporabi le te pri akreditivnem poslovanju zavira in otežuje mednarodno menjavo. Določene države pa imajo znotraj zakonov urejen samo kakšen segment akreditivnega poslovanja.

Večinoma se kot pogodbeno pravo uporabljajo pravila mednarodne trgovinske zbornice (EPO) za poslovanje z akreditivi. A kljub temu ostaja problem avtonomnega mednarodnega gospodarskega prava, ker ne more derogirati nosilnih predpisov merodajnih prav.

Akreditiv, ki se uporablja med strankami iz različnih držav moramo po pravilih mednarodnega zasebnega prava priti do ugotovitve, ki jo pravo določa, katero pravo se uporablja za določeno pogodbo. Pomembno je, da ponavadi pravila dopuščajo možnost, da v mednarodnih odnosih lahko sami dogovorimo katero pravo se uporablja in če tega ne storimo se uporabljajo zopet pravila. Tisto, kar se dogovorimo, velja in s tem je veljavno eno temeljnih načel obligacij, svobodno urejanje obligacijskih razmerij. To seveda ne velja v primeru prisilnega predpisa (Jus, 2010).

Šesta revizija pravil je plod več kot triletnega dela Mednarodne trgovinske zbornice (angl. *ICC – International Chamber of Commerce*). Mednarodna trgovinska zbornica je bila ustanovljen leta 1919 z namenom olajšanja mednarodnih trgovinskih tokov v času, ko je nacionalizem in protekcionizem predstavljal resne nevarnosti za svetovni trgovinski sistem. Zaradi različnih nacionalnih pravil in prakse akreditivnega poslovanja so izdali prva enotna pravila z namenom vzpostavitve enakosti uporabe in tolmačenja v praksi ter da se uporabniki ne bi srečevali z množico pogosto nasprotujočih si nacionalnih predpisov. Univerzalne prevzeme EPO pravil v državah z zelo različnih gospodarskih in pravosodnih sistemov je dokaz, da so pravila uspeh.

Pomembno je opozoriti, da EPO pravila nastajajo izključno s strani zasebno-mednarodne organizacije in nikakor ne pod okriljem vladnih in drugih državnih organov. Od samega začetka delujejo samoregulativno in vladno neodvisno, kjer sodelujejo validirani strokovnjaki iz zasebnega sektorja.

EPO svetovalno telo je sestavljeno iz mnogo posameznikov ter 400 člani s področja bančništva. Mednarodna trgovinska zbornica ima tudi nacionalne odbore po vsem svetu, ki imajo pomembno vlogo pri predlogih in oblikovanju pravil. Komisija se srečuje tudi s proučevanjem preko 5000 pripomb in dopolnitev, preden predlagajo pravila v sprejem. Komisijo sestavljajo člani iz 25 držav (Chelinvest, 2007).

Mednarodna trgovinska zbornica praviloma deluje preko nacionalnih komitejev posameznih držav. Najvišji organ je kongres zbornice, ki zaseda vsaki dve leti. Izvršilni organ je Svet, ki ga sestavljajo predstavniki nacionalnih komitejev. V okviru zbornice deluje okrog 50 komisij, ki obravnavajo posamezna vprašanja delovanja zbornice. Sedež zbornice je v Parizu. MTZ tudi aktivno sodeluje z drugimi organizacijami na področju gospodarskega prava, kot sta: UNICITRAL in UNIDROIT (Pivka & Puharič, 1999, str. 139).

Mednarodna trgovinska zbornica spremlja akreditivno poslovanje in po potrebi pripravlja revizije pravil, pri čemer se osredotoči predvsem na člene, ki so povzročali največ različnih interpretacij in sporov. To je zaradi narave instrumenta in uporabe globalno tudi nujno potrebno.

Z zadnjo revizijo, že sedmo, je Mednarodna trgovinska zbornica želela predvsem odpraviti nejasnosti pri interpretaciji nekaterih delov pravil in zmanjšati možnosti različnih razlag na minimum. Bistvene spremembe so (NLB, 2010):

- ⇒ z zmanjšanjem števila členov (iz 49 na 39) in spremenjeno strukturo so pravila preglednejša;
- ⇒ dodano je novo poglavje, ki razlaga pomene določenih izrazov, ki se uporabljajo v akreditivnem poslovanju;
- ⇒ pojem »negociacija« je po novem opredeljen kot odkup dokumentov in ne več kot eden od načinov plačila po akreditivu, kar je predvsem pomembno pri naraščajoči vlogi akreditiva kot instrumenta financiranja;
- ⇒ nekateri izrazi so natančneje opredeljeni, npr. »originalne listine«, »razumen rok«, »brez zavlačevanja«, »če ni v akreditivu drugače navedeno« in podobno;
- ⇒ prilagoditve določil, ki definirajo pregled in določanje pravilnosti dokumentov;
- ⇒ dodana so nova pravila za akreditive, ki omogočajo elektronsko predložitev listin - eEPO.

3.4 Akreditivi, urejeni z EPO-600 pravili

V nadaljevanju bodo predstavljene bistvene značilnosti naslednjih vrst akreditivov, ki so urejeni znotraj EPO pravil:

- ⇒ akreditiv izplačljiv, takoj ob predložitvi dokumentov,
- ⇒ akreditiv z odloženim plačilom,
- ⇒ akceptni ter
- ⇒ prenosni akreditiv.

3.4.1 Akreditiv, izplačljiv takoj ob predložitvi dokumentov

Banka se zavezuje, da bo akreditivni znesek plačala ob predložitvi vseh akreditivnih dokumentov, ki morajo biti pravilni in pravilno izpolnjeni, medsebojno skladni ter predloženi v zahtevanem roku. Gre za takojšnje izplačilo ob predložitvi zahtevanih in s strani banke akceptiranih dokumentov.

Pooblaščen imenovana banka, potrdilna banka, če obstaja, in akreditivna banka, bosta odločali, ali je predložitev ustrezna, vsaka ima na voljo do največ pet bančnih dni, ki sledijo

dnevu predložitve. Tega obdobja ne skrajšuje ali nanj kako drugače vpliva noben datum zapadlosti ali zadnji dan za predložitev, ki bi sovpadal z dnem predložitve ali bi bil kasnejši od njega (EPO 600, 2007, člen 14, str. 31).

Za to obliko akreditiva, imenovanega tudi »angl. *at sight credit*« ali »angl. *avista credit*« vidim zavarovalni substitut v dokumentarnem inkasu. Plačilo CAD (angl. *cash against documents*) v okviru dokumentarnega inkasa je bistveno cenejši in postopkovno hitrejši način zavarovanja. O tem je potrebna tehtna odločitev, ki se v primerih razlikuje. Način plačila CAD predlagam, v kolikor poznamo in zaupamo prodajalcu, da bo dobavil dogovorjeno blago, in to zaradi dejstva, ker je v okviru dokumentarnega akreditiva možno z ustreznimi zahtevanimi dokumenti bistveno bolj zavarovati kvaliteto, količino, barvo itd. Pri CAD-ju odkupimo dokumente, na podlagi katerih lahko nato prevzamemo blago. Če gledamo s prodajalčeve strani, mora le ta zaupati kupcu, da bo blago dejansko prevzel, kar pomeni, da ob odkupil dokumente. Prodajalec mora na podlagi zaupanja v kupca minimizirati tveganje prevzema blaga.

V veliki meri se poslužujem uporabe CAD načina plačila in le tega preferiram v primerjavi z uporabo akreditiva, izplačljivega takoj ob predložitvi dokumentov. Vedno pa ta alternativa ni možna zaradi posebnih uvoznih zahtev v določenih državah uvoznicah. Gre za posebne »interne« pravilnike določenih držav, kot npr. Libija, Iran, kjer uvozniki zahtevajo poslovanje z akreditivom zaradi pridobitve potrebnih dovoljenj za uvoz ter prenakaz denarnih sredstev v tujino. Ker smo govorili tudi o tveganjih, bi bil to tudi primer nekomercialnih tveganj, in sicer političnih ukrepov, ki onemogočajo prosto razpolaganje s premoženjem.

3.4.2 Akreditiv z odloženim plačilom

Akreditiv z odloženim plačilom (angl. *deffered payment credits*) predstavlja finančni instrument kreditiranja osnovnega posla, saj kupcu daje možnost prevzema dobavljenega blaga pred izplačilom akreditivnega zneska. Pri tem poslu gre za nadaljnje razmerje in zavarovanje na relaciji kupec - akreditivna banka. Ta razmerja in zavarovanja so od kupca, banke in države različna in načeloma nepomembna za prodajalca oziroma upnika po akreditivu. Pri tej vrsti akreditiva menic ni, ekonomski smisel pa je predvsem v kreditiranju kupca.

Banka, torej prevzema samostojno obvezo, da bo akreditivni znesek plačala pod pogojem, da ji bodo predhodno predloženi vsi akreditivni dokumenti, ter pod pogojem, da je banka ugotovila, da so ti dokumenti skladni, kar pomeni, da so predloženi v roku (angl. *in time*), ter da so medsebojno skladni ter skladni z zahtevami akreditiva. Ko koristnik, prodajalec predloži dokumente in jih banka potrdi, le ta pridobi terjatev do banke oziroma bank v primeru potrjenega akreditiva. Samo izplačilo se izvrši po izteku določenega roka, ki je naveden v akreditivu.

Načelo bank je, da poslujejo z listinami in ne z blagom, storitvami ali izvedbami, na katere se lahko listine nanašajo (EPO, 2007, člen 5, str. 18). Banka mora pregledati predložitev in zgolj na temelju listin odločiti, ali te po svojem videzu pomenijo ustrezno predložitev ali ne (EPO, 2007, člen 14a, str. 30).

Poglejmo zgoraj navedeno na primeru uvoza bombaža. Slovensko podjetje je uvozilo bombaž iz Grčije z akreditivom z odloženim načinom plačila 90 dni. V akreditivu so se zavarovali tudi s tem, da je bilo potrebno predložiti ustrezne listine tudi o kvaliteti. Banka je prejela vse dokumente v zahtevanem roku, ki so bili tudi medsebojno skladni in po svojem videzu ustrezni, in jim potrdila plačilo v akreditivu z določenim plačilom 90 dni. Ko je slovensko podjetje prevzelo blago, so ugotovili, da so bale bombaža ustrezale dogovorjeni kvaliteti samo 5 cm zunanje roba, v notranjosti bal pa so bilo odpadki. Kaj lahko naredi kupec? Banka mora plačati, ker so dokumenti skladni, kar pomeni, da morata kupec in prodajalec medsebojno rešiti reklamacijo. Banka »nima« pravice presojeti in zadrževati oziroma preklicati plačila. To sicer lahko naredi, na lastno odgovornost, kar pomeni, da ji takoj pade rating ter ji grozijo sankcije. Plačilo lahko samo začasno ustavi, kadar je utemeljen sum goljufije v poslu, dokazan s sodno odredbo. To sodbo je slovenskemu podjetju tudi uspelo pridobiti znotraj 90 dni. Podjetje je na arbitražo v Manchestru vložilo tudi odškodninski zahtevek za razrešitev reklamacije in ga tudi dobilo.

Če gre za utemeljen sum pravne zlorabe ali akreditiva, potem akreditivna ali potrdilna banka plačilo lahko zavrne, a je danes praksa bank takšna, da se sama nobena ne bo odločila (banka posluje zgolj z dokumenti). Zaradi »black liste« ter zavezanosti spoštovanja mednarodnih pravil ter bančne prakse.

Iz primera vidimo, da če smo uvoznik, si lahko dodatno zavarovanje kupimo tudi z daljšim odlogom plačila, dogovorjenim z akreditivom. Ta čas potrebujemo, da v primeru goljufije le to dokažemo na sodišču in ustavimo oziroma preprečimo nakazilo denarnih sredstev upravičencu po akreditivu, to je prodajalcu.

Najboljši, a osebno zame slab substitut, vidim ponovno v dokumentarnem inkasu, in sicer zavarovanim z menico. Kot že omenjeno je zame menica nezanesljiv instrument zavarovanja, zato sem naklonjen uporabi akreditiva z odloženim plačilom. Potrebno je seveda poznati ozadje posla, da lahko naredimo stroškovno analizo in izberemo ustrezen instrument. Za manjše posle, kjer kupec želi odloženo plačilo in kupca poznam, se poslužujem menice (zelo redko) v okviru dokumentarnega akreditiva, v ostalih primerih pa akreditiva.

Pri obeh načinih obstaja možnost prodaje terjatev. Govorimo o tako imenovanih faktoring poslih in zadnji člen akreditivnih pravil govori o tem, da lahko to terjatev odstopimo, cediramo v korist tretje osebe.

Dejstvo, da akreditiv ni označen kot prenosen, ne vpliva na pravico upravičenca, da odstopi katerikoli znesek, do katerega je lahko ali bo postal upravičen po akreditivu, skladno z veljavnimi pravnimi določili. Ta člen se nanaša samo na odstop denarnih sredstev in ne na odstop pravice do izvedbe akreditiva (EPO, 2007, člen 39, str. 74).

3.4.3 Akceptni akreditiv

Za akceptni akreditiv (angl. *credit against acceptance*) ja značilno, da se med dokumenti, ki jih mora upravičenec predložiti banki, nahaja tudi menica, izdana z določenim datumom plačila in trasirana na akceptno banko, torej na akreditivno ali potrdilno banko. Akreditivna banka mora priznati obveznosti za akcept (EPO 600, člen 7a-i, str. 20). V primeru, da akreditivna banka ne plača menice, mora to storiti potrdilna banka, v kolikor je vključena v posle. Rok dospelosti te menice se ujema z rokom plačila, navedenem v akreditivu, ki je lahko na vpogled ali z odloženim plačilom, odvisno od dogovora med strankama. Ko akreditivna ali potrdilna banka prejme dokumente in ugotovi njihovo skladnost z akreditivnimi pogoji, akceptira menico, kar predstavlja njeno trdno zavezo, da bo menični znesek izplačala. Na menico bo dala svoj podpis in prevzela menično obvezo ob prevzemu ustreznih dokumentov. Poudariti je potrebno, da je menica, akceptirana s strani banke in plačljiva na določen rok. Upravičenec po akreditivu, izvoznik, ima s tem dobro izhodišče, da svojo terjatev proda pred dospelostjo, in tako spremeni posel iz odloženega v takojšnje plačilo. Terjatev se lahko proda drugi banki na način meničnega eskonta ali kot posel forfeitinga. Bistvena razlika med njima je v izključitvi regresne pravice kupca te terjatve pri poslu forfeitinga, medtem ko pri meničnem eskontu regresna odgovornost prodajalca ostaja.

V primeru nepotrjenega akceptnega akreditiva je le trasatova banka (akreditivna banka) zavezana za plačilo na dan zapadlosti upravičencu po akreditivu. Z akceptiranjem menice s strani trasatove akreditivne banke je izvoznik zavarovan za plačilo z menico in to neodvisno od dokumentarnega akreditiva, seveda v primeru, da so izpolnjeni pogoji iz akreditiva. Ta stroga zakonodaja je odvisna od držav, v kateri je trasat.

Uvoznik ne zahteva izvedbe plačila do datuma zapadlosti. Če je potrebno, se lahko blago ponovno proda v plačilnem obdobju in izkupiček od prodaje nameni za poravnavo dokumentarnega akreditiva, kar je prednost za uvoznika, medtem ko lahko izvoznik proda svojo terjatev. Je stroškovno cenejši načina zavarovanja glede na potrjen dokumentarni akreditiv ter dražji način glede na akreditiv, v katerem ni vkomponirana menica. Je pa tudi »dodatna« oblika zavarovanja proti kreditnim tveganjem.

Slabost nepotrjenih akreditivov je tveganje prejema plačila v primeru težav v državi, v kateri je sedež banke izdajateljice akreditiva ali tveganja kreditnih, težav povezanih s strani banke izdajateljice. Obvestilna banka ni zavezana k izplačilu menice.

Torej, pri tem tipu akreditiva lahko uvoznik pod določenimi pogoji pridobi posojilo za določen čas (običajno do 180 dni od datuma pošiljanja). V tem primeru mora uvoznik prevzeti dodatne stroške. Ti stroški zapadejo v plačilo ob zapadlosti menice, kar je lahko ugodno ob takratnih nizkih obrestnih merah. V primeru, da akreditiv ne vsebuje potrebna navodila za konfirmacijo, lahko izplačilna banka sklene poseben sporazum z izvoznikom o tako imenovani tihi potrditvi.

3.4.4 Prenosni akreditiv

Če ni drugače navedeno, je vsak akreditiv neprenosen (angl. *non-transferable credit*). V primeru, ko govorimo o prenosnem (angl. *transferable*) akreditivu, mora biti to tudi izrecno navedeno v akreditivu (EPO 600, Člen 38b, str. 72). To je še ena zaščitna varovalka, do bo nalagodajalec prejel blago od osebe iz pogodbenega razmerja, torej znanega dobavitelja. V primeru prenosljivega akreditiva se lahko le ta spreminja.

Prenos je možen samo iz prvega na drugega prenosnika in ne naprej, kar pomeni, da drugi ne more več prenašati akreditiva dalje. Prenosni akreditiv mora natančno odražati določila in pogoje prvotnega akreditiva, tudi potrditev, če obstaja. Pri tem prenosu pa je možno spreminjati (EPO 600, člen 38g, str. 72):

- ⇒ znesek akreditiva,
- ⇒ ceno na enoto,
- ⇒ datum zapadlosti,
- ⇒ rok za predložitev,
- ⇒ datum odpreme,
- ⇒ rok za odpremo.

Spreminjati je možno vse ali samo nekatere naštete parametre, ki jih je možno zmanjšati, znižati ali skrajšati. Spremeni lahko še odstotek zavarovalnega kritja, ki se lahko poveča do mere, da zagotovi znesek kritja, ki je naveden v prvotnem akreditivu.

Akreditiv lahko prvi koristnik prenese na več novih, parcialnih koristnikov. V akreditivnem pravu to imenujejo, da je akreditiv horizontalno večkrat prenosljiv. To pomeni, da če akreditiv glasi na 1 mio evrov, ga lahko prenesemo npr. na 10 novih, in to na vsakega po 0,1 mio evrov pod istimi pogoji, ter pod pogojem, da delne dobave niso prepovedane. Pri tej vrsti akreditivov gre za spremembo akreditivnega upravičenca, koristnika, in to je, da namesto prvega koristnika vstopi drugi koristnik. Prenos akreditiva od prvega na drugega koristnika je potrebno ločiti od odstopa pričakovanega akreditivnega priliva. Odstop bančnega priliva v bančnem poslovanju uporabljajo tudi kot instrument za zavarovanje kreditov. V kolikor je na komitenta banke odprt akreditiv z odloženim plačilom banke, prakticirajo zavarovanje novo najetega kredita komitenta z odstopom pričakovanih akreditivnih prilivov.

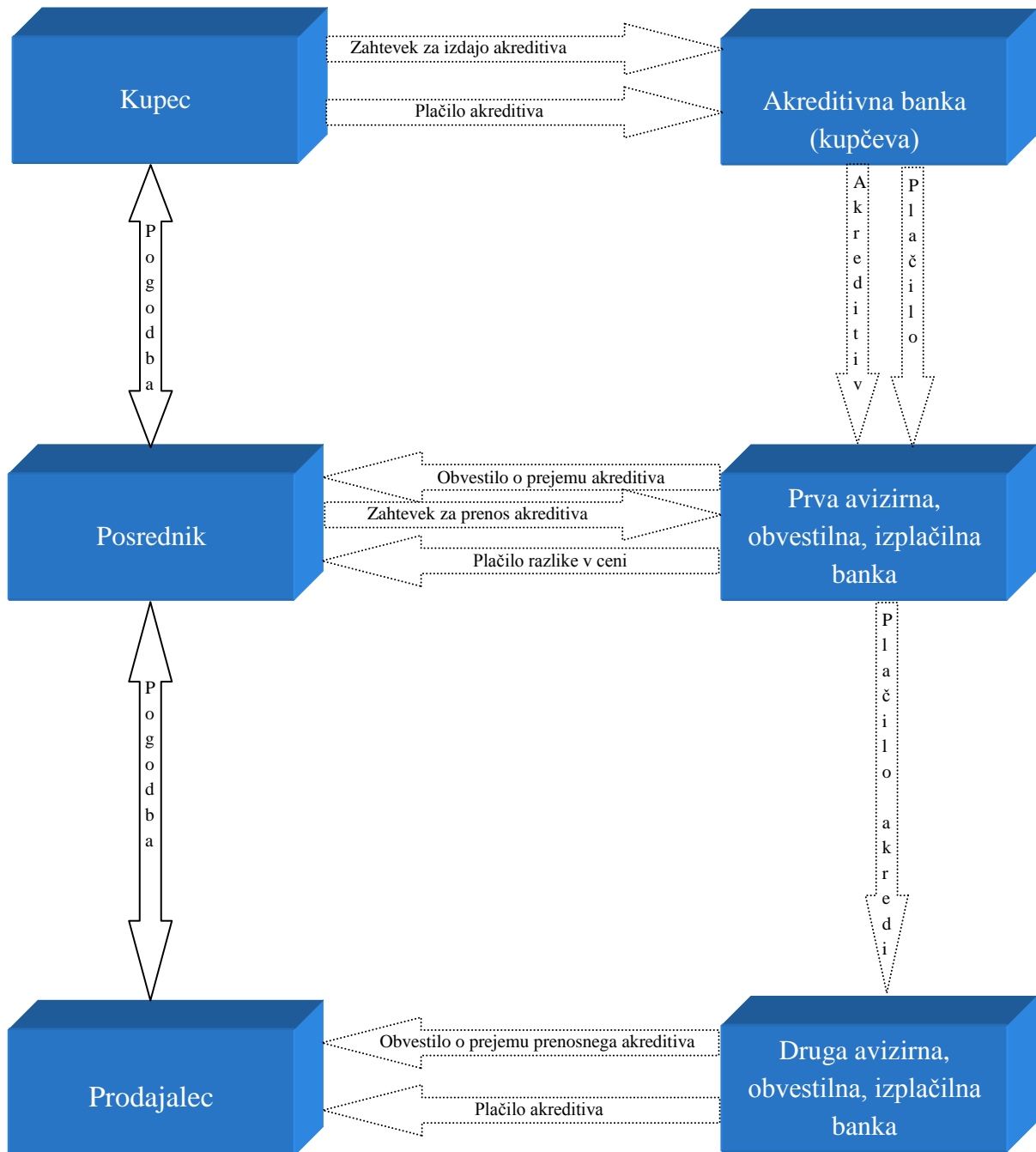
Kot rečeno, obstajata dva načina, ki dovoljujeta prenašanje upravičenih pravic na tretjo osebo, odstop ali prenos. Razlika med navedenima je v tem, da pri odstopu upravičenec odstopa ali prenaša na tretjo osebo svoje pravice do upravičenega priliva po akreditivu. Pri prenosu pa upravičenec odstopi ali prenese svojo pravico do izvedbe dokumentarnega akreditiva na tretjo osebo; drugega upravičenca (Busto, 1999, str. 51).

Prenosni akreditiv je izredno zanimiv za posrednike, ki razpolagajo z znanjem, informacijami ter so brez ustreznega kapitala za financiranje kupoprodajnih poslov. Mehanizem zagotavlja obstoj dveh kupoprodajnih pogodb, pri katerih se organizator posla, prvi upravičenec oziroma posrednik v prvi pogodbi, pojavlja kot prodajalec oziroma upravičenec originalnega akreditiva, v drugi pogodbi pa kot kupec tega blaga. Predmet pogodb sta nakup in prodaja istega blaga z namenom zaslužka razlike v ceni. Osnovni namen tega »posrednika« je tudi varovati anonimnost svojega dobavitelja proti prejemniku blaga ter obratno. Ob izdaji teh informacij bi se prodajalec (to je dobavitelj) in kupec direktno povezala ter si sama delila razliko v ceni, ki jo drugače zaračuna posrednik.

Posrednik deluje v svojem imenu in za svoj račun ali v svojem imenu in za tuj račun. Pred prodajo blaga prodajalec od njega zahteva zavarovanje odloženega plačila, ker le ta ni finančno dovolj močan, da bi takoj izpolnil svojo obveznost. In prav v teh primerih je prenosni akreditiv kot finančni instrument izrednega pomena.

Spodaj je prikazan potek posla prenosnega akreditiva. Posrednik poskrbi za podpis dveh pogodb, to je prvotno o prodaji in nato o nakupu ali obratno. Nato sledi odpiranje akreditiva s strani končnega kupca ter s strani posrednika zahtevke za prenos tega akreditiva na prodajalca blaga.

Slika 4: Potek posla pri prenosnem akreditivu



3.5 Akreditivi, omenjeni v EPO-600 pravilih

V nadaljevanju navajam prednosti in slabosti ter značilnosti uporabe standby akreditivov, ki so v EPO pravilih zgolj omenjeni, a je njihova uporaba v porastu.

3.5.1 Standby akreditiv

Poznamo dve vrsti akreditivov, in sicer dokumentarne ter standby akreditive. Komercialni oziroma dokumentarni akreditiv predpostavlja normalno odvijanje posla. Kupec odpre akreditiv ter prodajalec dobavi blago. Po akreditivu se predložijo blagovni, finančni, transportni in zavarovalni dokumenti. Le te banka pregleda ter v primeru ugotovljene skladnosti plača akreditivno določeno vsoto denarja. Predpostavljamo normalno odvijanje posla.

Standby akreditiv bi uporabil v pričakovanju »problematičnega« odvijanja posla, ko ena od pogodbenih strank svoje pogodbene obveznosti ne izpolni pravilno ali v celoti ter je dolžna drugi pogodbeni stranki plačati odškodnino v pavšalnem znesku. V takem primeru imamo opravka z bančno garancijo v obliki standby akreditiva. Glavna značilnost je, da vsebuje ime nalogodajalca ter ime koristnika. Glede akreditivne, avizirne, obvestilne banke ter roka veljavnosti je popolnoma enako kot pri komercialnem akreditivu. Glavna razlika je v dokumentih, ki se prilagajo. Običajno se prilaga samo en dokument, in to je pisna izjava koristnika akreditiva, da njegova nasprotna pogodbeni stranka svoje pogodbene obveznosti ni izvršila ali je ni izvršila v roku. V bančni in poslovni praksi poznamo vrsto bančnih garancij, ki jih uporabljamo pri mednarodnih tenderjih, kot npr. bančna garancija za resnost ponudbe, za dobro izvršitev posla, za odpravo napak, vračilo avansa, sprostitev zadržanih zneskov ... S temi garancijami se srečujemo pri poslih javnih naročil tudi v Sloveniji. Te so lahko izdane ali kot poroštvo ali kot garancije, plačljive na prvi poziv, a če teh ni možno izdati, se koristniki ponavadi zadovoljijo tudi z bianco menicami.

Garancije s klavzulo plačljivosti na prvi poziv! Banka se zavezuje, da bo plačala na prvi poziv. Klavzula plačljivosti na prvi poziv v bančnih garancijah pomeni, da se banka garant v naprej odpoveduje vsem ugovorom iz osnovnega posla ter tudi predhodni arbitražni ali sodni prepovedi. Banke ne zanimajo zavarovanja iz naslova poroštva, ker niso kvalificirane, in se tudi ne želijo spuščati v problematiko osnovnega posla. Poslujejo z garancijami, plačljivimi na prvi poziv, kljub temu da nikjer v zakonodaji niso urejene, vendar pa je produkt točno znan bančni in sodni praksi.

3.5.1.1 Nastanek standby akreditivov

S koncem sedemdesetih let 19. stoletja se je začel skokovit razvoj bližnjega vzhoda (Libanon, Sirija, Irak, Iran, Saudska Arabija), kjer so se po letu 1978 začeli sklepati posli v obliki investicijskih objektov. Začeli so graditi pristanišča, letališča, ostalo infrastrukturo, opremo za te objekte, in vsa javna naročila so potekala preko mednarodnih javnih naročil - tenderjev. Pozivali so dobavitelje, ki so se prijavljali na tenderje, da zraven ponudbe predložijo tudi garancijo za resnost ponudbe. Ta garancija se je gibala okoli 5 odstotkov vrednosti posla in s tem se je zavaroval izdajatelj tenderja, da bo izbrani najugodnejši dobavitelj podpisal

pogodbo o izvajanju del pod pogoji iz tenderja in predložene ponudbe. Dani denar je namenjen za morebiten ponovni razpis in ostale nastale stroške (npr. roki in pogodbeni penali) v primeru, če smo izbrani in ne želimo podpisati pogodbe ter se želimo umakniti iz posla. Arabci so postavili svoje zahteve glede bančne garancije, in sicer je morala vsebovati klavzulo plačljivosti na prvi poziv. V Evropi ta vrsta garancij ni bila urejena, vendar so načeloma zahodne evropske banke na te zahteve pristajale. Evropske arbitraže v velikih finančnih centrih (Zürich, Pariz, Frankfurt) so zavzele stališče, da se v takih primerih garant odpoveduje vsem ugovorom uveljavljanja iz naslova osnovnega posla in se v naprej odpoveduje predhodni arbitražni ali sodni prepovedi. Torej, zavzeli so stališče, da gre za uporabo osnovnega načela »najprej plačaj, potem ugovarjaj (angl. *pay first argue later*). Problem so imeli Američani s prijavljanjem na te tenderje, ker so prav tako morali dati garancije za resnost ponudbe ter garancije za dobro izvršitev posla. Ameriškim bankam namreč ni bilo dovoljeno izdajati bančnih garancij, ker jim je njihov zakon o bančništvu prepovedoval, da prevzamejo obvezo za plačilo določene odškodnine, če druga pogodbeni stranka ne izpolni svoje pogodbene obveznosti. To bi jim načeloma lahko izdajale zavarovalnice (zavarovalne police, obveznice), ker jim je zakon to dovoljeval ter ker so s tem ukvarjale. Te zavarovalne police niso zadostile zahtevam bližnjega vzhoda, ker so striktno zahtevali bančne garancije. Zaradi navedenega se Američani niso mogli prijavljati na razpisane tenderje. Na podlagi teh dogodkov je ameriška bančna praksa izproducirala novo vrsto akreditiva Standby akreditiv, po katerem se banka zavezuje, da bo plačala akreditivni znesek proti predložitvi samo enega dokumenta z vsebino, da pogodbeni stranka ni izpolnila pogodbene obveznosti (angl. *simple written statement*). Pogosto je enako kot pri bančnih garancijah, v akreditivnih pogojih določeno, da mora upravičenec predložiti še dodatne dokumente, ki izkazujejo izpolnitev osnovne pogodbe (npr. kopija odpremnega dokumenta (B/L-ja), kot dokaz, da je bilo blago odpremljeno). To so poenostavljeni, karikirani začetki, nastanki standby akreditiva. Torej, to je zgolj ameriški produkt kot odziv na evropsko garancijo plačljivo na prvi poziv. Danes se uporablja povsod po svetu in pridobiva vedno večji pomen.

Razlika med klasičnim, komercialnim oziroma dokumentarnim akreditivom in standby akreditivom je v tem, da gre pri prvem za plačilo izvršenega posla, torej tudi za plačilni instrument, medtem ko je namen drugega zagotoviti plačilo, če je osnovna pogodba kršena in gre torej za instrument zavarovanja obveznosti. Plačilo standby akreditiva se pogosto zahteva takrat, ko sta upravičenec in glavni dolžnik v sporu (Sekolec, 1997, str. 16). Kot rečeno lahko standby akreditiv uporabljamo v namene zavarovanja in se med dobrima partnerjema ne realizira, temveč služi le za jamstvo plačil, ki sicer potekajo direktno med njima.

Mehanizem standby akreditiva se lahko uporablja tudi kot plačilni in ne zgolj kot zavarovalni instrument, in sicer v primeru, ko je dogovorjeno, da upnik ob dospelosti ne bo zahteval plačila od glavnega dolžnika, ampak neposredno od izdajatelja akreditiva. To so tako imenovani finančni oziroma »angl. *direct pay*« akreditivi. Le ti se najpogosteje uporabljajo

takrat, kadar izdajatelj akreditiva nastopa ne le kot garant, ampak tudi kot plačilni agent za poravnavo dogovorjenih finančnih obveznosti glavnega dolžnika (Falatov, 2009).

3.5.1.2 Pravna ureditev

Standby akreditiv je bil, kot posebna vrsta akreditiva, prvič posredno omenjen šele v reviziji Enotnih pravil in običajev za dokumentarne akreditive 400 iz leta 1983. Čeprav se standby akreditiv po svoji pravni naravi približuje bančni garanciji in se po vsebini bistveno razlikuje od samostojne in primarne bančne obveze v primeru akreditiva, je ob pripravi te revizije prevladalo prepričanje, da se po svoji funkciji standby akreditivi vendarle približujejo »pravim« akreditivom in je za poenotenje bančne prakse koristno, da se tudi za njih uporabljajo pravila MTZ (Ilešič, 1985, str. 49). Standby akreditiv tudi v EPO-600 ni podrobneje urejen, temveč le omenjen.

Organizacija Združenih narodov je leta 1995 sprejela Konvencijo ZN o samostojnih garancijah in Standby akreditivih (angl. *UN Convention on Independent Guarantees and Standby Letters of Credit*), ki zaradi nezadostnega števila držav podpisnic ni stopila v veljavo in trenutno za poslovno prakso nima praktičnega pomena. In ravno razlog o skromni pravni ureditvi je bil povod, da je Mednarodna Trgovinska Zbornica leta 1998 v okviru kodifikacijske dejavnosti svoje Komisije za bančno tehniko sprejela *Mednarodne uzance za standby akreditive oziroma standby finančne obveze* (v nadaljevanju ISP/98). Ta predlog o ureditvi področja so izdelan prinesli Američani na MTZ, ki ga je sprejela in objavila. Omenjene uzance so bile prvič objavljene v Publikaciji MTZ št. 590 in se uporabljajo od 1. 1. 1999 dalje. ISP/98 so po svoji vsebini kodificirani dobri poslovni običaji na področju bančnega mednarodnega akreditivnega poslovanja in so zato dispozitivne narave, kar pomeni, da se uporabljajo samo v primeru, če so stranke v standby akreditivnem poslu na njihovo uporabo izrecno pristale (kar storijo z inkorporacijsko klavzulo, ki se običajno glasi: »angl. *This undertaking is issued subject to the International Standby Practices 1998*). Bančna in poslovna praksa lahko danes glede poslovanja s standby akreditivi po lastni presoji izbirata med vsaj dvema vrstama pravil, EPO-600 in ISP/98.

3.5.1.3 Razlike med standby in dokumentarnim akreditivom

Navajam nekatere ključne razlike med navedenima vrstama akreditiva (Jus, 2010).

Standby L/C

- ⇒ Zelo različne osnovne pogodbe, tudi številni finančni posli;
- ⇒ preprosta dokumentacija;
- ⇒ dokumenti: dokaz neizvršitve osnovne pogodbe;

Dokumentarni L/C

- ⇒ Manjša različnost osnovnih pogodb, razni komercialni posli;
- ⇒ kompleksnejša dokumentacija;
- ⇒ dokumenti: dokaz izvršitve osnovne pogodbe;

- ⇒ večinoma scriptura propria koristnikov ⇒ večinoma transportni/blagovni dokumenti;
(preprosta izjava, da pogodba ni bila izpolnjena)
- ⇒ izdajatelj-običajno ne pričakuje, ⇒ izdajatelj – pričakuje, da bo plačal;
da bo plačal;
- ⇒ nalogodajalec – običajno »noče«, da ⇒ nalogodajalec – »hoče«, da izdajatelj plača;
izdajatelj plača;
- ⇒ koristnik: upnik (večinoma ⇒ koristnik: prodajalec/izvajalec del;
finančnih poslov);
- ⇒ ISP/98 ⇒ EPO 600.

3.5.1.4 Različice standby akreditivov

V pravno poslovni praksi sta najpogosteje uporabljena »angl. *Direct Payment Standby*« ter »angl. *Commercial Standby*«. Poznamo še ostale oblike, ki so prav tako navedene spodaj (Falatov, 2009):

- ⇒ Bid Bond/Tender Bond Standby
Uporabljajo se v fazi predaje ponudbe in po svoji vsebini nadomešča garancijo za resnost ponudbe.
- ⇒ Performance Standby
V poslovni praksi nadomešča garancijo za dobro izvršitev posla
- ⇒ Advance Payment Standby
Služi za zavarovanje vračila plačanega avansa in nadomešča garancijo za vračilo avansa
- ⇒ Direct Payment Standby
Nadomešča običajno plačilno garancijo.
- ⇒ Counter Standby
Se uporablja ob analogiji indirektnih garancij, t. j. v primerih, ko devizni predpisi v državi upravičenca ne dovoljujejo izdaje direktne garancije tuje banke v njegovo korist.
- ⇒ Commercial Standby
Ta se v praksi uporablja za enake namene kot tradicionalni dokumentarni akreditiv. V primeru, da se ta ne presoja po EPO, temveč po ISP/98 pravilih, je posebnost v tem, da ta pravila ne urejajo vsebine posameznih dokumentov (transportnih, zavarovalnih, finančnih).
- ⇒ Warranty / Retention Moned Standby

V praksi uspešno nadomešča garancijo za odpravo napak oziroma garancijo za vračilo zadržanih zneskov.

V nadaljevanju bom opredelil vrste standby akreditivov glede na rok plačila in vsebinsko obvezo akreditivne banke.

3.5.1.5 Standby akreditiv na vpogled (angl. *payable at sight*)

Pri tej vrsti akreditiva se banka obvezuje, da bo predloženo zahtevo za plačilo skupaj z ostalimi zahtevanimi dokumenti honorirala takoj (kar pomeni v razumnem roku, ki je potreben za pregled dokumentov) pod pogojem, da so predloženi dokumenti in zahteva za plačilo akreditivno skladni in predloženi pravočasno (Falatov, 2009). Banka se obveže, da bo predloženo zahtevo za plačilo honorirala v okviru sedemdnevnega roka, ki je potreben za pregled dokumentov (Byrne, 1998, str. 64). V primeru presoje po EPO 600 pravilih je ta rok največ pet bančnih dni (EPO 600, Člen 14b, str. 30).

3.5.1.6 Akceptni standby akreditiv (angl. *By acceptance of a draft*)

Značilnost te vrste akreditiva je, da vključuje menico. Upravičenec trasira menico na akreditivno banko, ki se je obvezala menico akceptirati in jo ob dospelosti plačati brez regresa zoper izdajatelja menic. Poslovna praksa se srečuje s problematiko klavzule »brez regresa« (angl. *without recourse clause*).

Pri klavzuli »brez regresa oziroma brez obveznosti« trasat odgovarja za akcept in plačilo, kar velja tudi za indosanta. Na podlagi te klavzule sme trasant izključiti svojo odgovornost za akcept, nikakor pa ne odgovornosti za plačilo. Indosant lahko s tako klavzulo izključi odgovornost za akcept in plačilo (Žiberna, 1999, str. 57).

Pomembna je tudi samo tako dolgo, dokler se trasirana menica, ki jo je akceptirala negociacijska banka, nahaja v njenem imetju, torej dokler je ona njen remitent. Takoj, ko je ona to trasirano menico rediskontirala, bo novi imetnik menice zahteval izplačilo prvenstveno od negociacijske banke in ne od trasanta, ker sta na menici navedena tudi negociacijska banka in akceptent (Rosenberg, 1975, str. 119).

3.5.1.7 Standby akreditiv z odloženim plačilom (angl. *By deferred payment*)

Tudi ta vrsta akreditiva je tako, kot akceptni akreditiv namenjen kreditnim transakcijam. V tej vrsti akreditiva ni vkomponirana menica, temveč se osnovni posel lahko refinancira s prodajo akreditivne terjate. Banka bo plačala akreditivni znesek na dan dospelosti, ki je v akreditivu naveden, pod pogojem, da so predloženi dokumenti akreditivno skladni.

3.5.1.8 Negociacijski standby akreditiv (angl. *By negotiation*)

Posebnost te vrste akreditiva je, da se akreditivna banka obvezuje, da bo odkupila menico, trasirano na nalagodajalca ali na akreditivno banko. EPO pravila ne dovoljujejo, da bi akreditivni upravičenec trasiral menico na nalagodajalca za odprtje akreditiva, kar je v nasprotju z ISP/98, ki to dovoljujejo.

Pri negociacijskem akreditivu se menice trasirajo s klavzulo »brez regresa«, pri čemer se evropska zakonodaja razlikuje od anglosaksonske zakonodaje. V slovenski zakonodaji v 9. členu Zakona o menici iz leta 1946, ki se v RS uporablja na podlagi 4. člena Ustavnega zakona za izvedbo Temeljne ustavne listine o samostojnosti in neodvisnosti RS iz leta 1991, ki temelji na Ženevski konvenciji, je določeno, da se trasat s klavzulo »brez regresa« ne more izogniti svoji regresni odgovornosti.

Glede na specifičnost posamezne finančne konstrukcije se v praksi srečujemo tudi z:

- ⇒ back to back standby akreditivi in
- ⇒ revolving standby akreditivi.

3.5.1.9 Stranke v poslu standby akreditiva

Pri tem poslu nastopajo najmanj trije subjekti, in sicer:

- ⇒ nalagodajalec (angl. *applicant for the standby*),
- ⇒ akreditivna banka (angl. *issuing bank*),
- ⇒ upravičenec (angl. *beneficiary*).

Poleg omenjenih subjektov v poslu standby akreditiva lahko nastopajo še (podrobneje pri dokumentarnih akreditivih):

- ⇒ drugi akreditivni upravičenec (angl. *transferee beneficiary*), če je bil ta akreditiv prenesen;
- ⇒ novi upnik po odstopu akreditivnega priliva (angl. *assignee*);
- ⇒ avizirna banka (angl. *advising bank*), ki odprtje standby akreditiva avizira;
- ⇒ potrdilna banka (angl. *confirming bank*), ki akreditiv potrjuje in s tem prevzema solidarno obvezo za plačilo po akreditivu;
- ⇒ pooblaščen, nominirana banka (angl. *nominated bank*), ki je pooblaščen za prevzem, pregled in honoriranje zahteve za plačilo. Ta banka običajno nastopa tudi kot transferna banka.

3.5.1.10 Rok veljavnosti standby akreditiva in rok za predložitev zahteve za plačilo

Standby akreditiv mora vsebovati:

⇒ rok veljavnosti akreditiva ali

⇒ če tega roka ne vsebuje, dovoljenje akreditivne banke, da po izteku razumnega odpovednega roka, akreditiv enostransko razveljavi. Enak učinek ima tudi izvršeno plačilo po akreditivu.

Če rok za predložitev zahteve za plačilo v akreditivu ni naveden, se šteje rok veljavnosti akreditiva tudi kot skrajni rok za predložitev zahteve za plačilo. Če je zadnji dan roka za predložitev zahteve za plačilo dan, ko banka ne posluje, se predložitev zahteve za plačilo opravi prvi naslednji delovni dan. Če zadnji dan roka za predložitev zahteve za plačilo banka ne posluje zaradi dogodka višje sile, se rok avtomatsko podaljša do tridesetega koledarskega dne, ki se računa od dneva, ko se banka ponovno odpre za normalno poslovanje. Omenjena ureditev je tudi ena od bistvenih razlik od ureditve v EPO-600, kjer rizik nastopa višje sile nosi upravičenec (EPO, člen 36, str. 68).

3.5.1.11 Dokumenti ter kontrola le teh

Primarni dokument je kot rečeno zahteva za plačilo (angl. *demand for payment*). Ta zahteva je lahko predložena v obliki menice, ki jo upravičenec trasira na nominalno ali akreditivno banko. Dodatno zahtevani dokumenti so običajno lahko še npr. certifikati ali izjave o kršitvi pogodbenih obveznosti (angl. *statement of default*). Zahteva naj bi bila tudi formulirana v samem akreditivu. V primeru, da v akreditivu ni formulacije, se šteje kot akreditivno skladen dokument, ki vsebuje: podpis upravičenca, datum izdaje, ter navedbo, da nasprotna stranka svoje obveznosti ni izpolnila.

V primeru zahteve po predložitvi indosabilnega dokumenta, vendar v akreditivu ni natančnejših navodil glede indosiranja, lahko upravičenec predloži dokument brez indosamenta, dokument z *bianco* indosamentom, kot tudi dokument z ali brez regresa (klavzula regresa) (Falatov, 2009). Banka je dolžna kontrolirati, ali je predložena zahteva za plačilo ter ali so tudi drugi zahtevani predloženi dokumenti »po svojem zunanjem videzu« ustrezni (angl. *on their face*). Dodatni dokumenti, ki po standby akreditivu niso zahtevani, banke ne kontrolirajo in jih lahko vrnejo predlagatelju. Medsebojno skladnost dokumentov bo banka kontrolirala samo, kadar je to v akreditivu natančno določeno, drugače pa ne (v primeru kontrole po ISP/98 pravilih), medtem ko pravila EPO to izrecno zahtevajo. Posebnost ISP/98 je tudi določilo, da morajo biti dokumenti, pri katerih kot izdajatelj nastopa akreditivni upravičenec, izdani v jeziku, v katerem je odprt standby akreditiv. ISP/98 pooblašča banko, da od tega pravila odstopi.

3.5.1.12 Plačilo ter zavrnitev plačila

V primeru formulacije »angl. *extend validity or pay*« pomeni, da implicitno vsebuje soglasje akreditivnega upravičenca, da zahtevo za plačilo umika, če akreditivna banka rok veljavnosti akreditiva podaljša do zahtevanega roka. Diskrecijsko odločitev ima akreditivna banka glede odločitve, ali bo zahtevala soglasje za podaljšanje roka ali pa bo po akreditivno skladni zahtevi plačala zahtevani znesek.

V primeru, da se banka odloči, da po akreditivu ne bo plačala, je ob reklamaciji predloženih dokumentov dolžna upoštevati sledeče:

- ⇒ reklamacija mora biti javljena najkasneje v roku 7 delovnih dni od dneva predložitve dokumentov;
- ⇒ reklamacija mora biti sporočena s telekomunikacijskim ali drugim hitrim komunikacijskim sredstvom;
- ⇒ ter mora vsebovati vsa ugotovljena odstopanja od akreditivnih pogojev, zaradi katerih banka predložene dokumente ocenjuje kot akreditivno neskladne.

Prekluzija: Banka, ki zavrne zahtevo za plačilo, pri svoji odločitvi pa ne upošteva zgoraj navedenih zahtev, se kasneje ne more sklicevati na ugotovitev, da predloženi dokumenti niso bili skladni z akreditivnimi pogoji, temveč je po predloženi zahtevi za plačilo dolžna plačati. Pravni učinek prekluzije se razteza na akreditivno in potrdilno banko, nima pa pravnega učinka na nominirano, avizirno banko.

ISP/98 prvič v praksi akreditivnega poslovanja urejajo stanje, ko nalogodajalec prejete dokumente reklamira akreditivni banki. Tudi v pravnem razmerju nalogodajalca v odnosu do akreditivne banke veljajo glede reklamacije dokumentov in prekluzije enaka pravila, kot je navedeno zgoraj.

3.5.1.13 Prenos standby akreditiva

Posebnosti: ISP/98 dovoljujejo večkratni vertikalni prenos, medtem ko ne dovoljujejo horizontalnega prenosa, torej delnih črpanj. Pri analogiji EPO-600 je to možno, če je natančno navedeno. Kot transferna banka običajno nastopa nominirana banka.

3.5.1.14 Odstop priliva po standby akreditivu

Posebnosti: ISP/98 za razliko od EPO-600 »zahtevajo« kot pogoj za veljavnost odstopa terjatve po standby akreditivu predhodno soglasje akreditivne ali nominirane banke (angl. *acknowledgement of assignment*). Kakorkoli pa avtonomno mednarodno gospodarsko pravo

ne more derogirati nosilnih predpisov merodajnih prav. Gre za dejstvo, da so kogentni predpisi nad dispozitivnimi.

3.6 Akreditivi, ki niso urejeni z EPO-600 pravili

3.6.1 Revolving akreditiv

Ta akreditiv je odprt za določen skupni znesek, ki se lahko večkrat črpa. Uporablja se za sukcesivne dobave med poslovnima partnerjema, ki sta ponavadi v trajnejši poslovni zvezi. Njihova posebnost je v tem, da se znesek, na katerega se glasijo, po vsakokratnem izplačilu spet povrne na prvotno višino, vse dokler seštevek skupno izplačanih zneskov ne doseže nekega vnaprej določenega skupnega zneska ali skupnega števila črpanj. Torej, lahko se obnavljajo glede na skupni znesek, ki je določen, ali na časovno obdobje. Glede na časovno obdobje je lahko obnovljiv npr. tedensko, mesečno, in se obnavlja na ta vnaprej določen znesek najpogosteje avtomatično. V primeru, da ni avtomatično, se obnovi šele na zahtevo banke in po prejemu naloga akreditivne banke.

Ločimo tudi kumulativne in nekumulativne revolving akreditive v odvisnosti glede prenosa neizkoriščenih obrokov v naslednje obdobje. Pri kumulativnem revolving akreditivu bo izvozniku omogočeno, da bo neporabljeni del akreditivnega zneska iz minulega obdobja črpal pri naslednjih dobavah, kar pri nekumulativnem akreditivu ni možno. Torej, gre za samo razliko v možnostih prenosa in črpanja neporabljenega dela akreditivnega zneska iz prejšnjega obdobja. V primeru, da v akreditivu ni natančno navedeno, da je kumulativen, se šteje, da je akreditiv nekumulativen (Ilešič, 1985, str. 27). Z navedenega smatram, da je večina akreditivov nekumulativne narave.

Črpanje ali dobave v obrokih, ki so značilne za revolving akreditive, so v EPO-600 pravilih navedene pod členom 32. To je fiksni revolving akreditiv in zanj je značilno, da v primeru, če obrok ni črpan ali odpremljen v času, dovoljenem za ta obrok, akreditiv preneha biti na razpolago za ta in za vse naslednje obroke. Na ta način je poostrena izročitvena oziroma izpolnitvena disciplina (Turk & Špec, 1996, str. 168). V strokovni literaturi je moč zaslediti tudi avizirne revolving akreditive, ki pomenijo zgolj to, da banka obvesti upravičenca, da namerava nalogodajalec akreditiv po črpanju zopet zvišati na prvotno raven.

Prednosti revolving akreditiva so predvsem v tem, da ni zamude pri odpiranju akreditiva za posamezne dobave blaga (velika prednost, saj imam izkušnje, da akreditiv odpirajo po več mesecev, npr. Libija), provizija se plačuje samo na korišćene zneske, ter ni potrebe po vsakokratnem odpiranju novega akreditiva (veliki stroškovni prihranki, najvišji bančni stroški akreditiva so bili v moji poslovni praksi 903 evre, ki so vključevali tudi konfirmacijo nemške banke; za primerjavo podajam še znesek fakture, ki je bil približno 25.000 evrov). Vse to

vpliva tudi na nižje stroške akreditivnega poslovanja ter manjšo birokracijo z bankami, kar je izredno pomembno za časovno večkrat ponavljajoče se posle.

3.6.2 Podakreditiv

Posebnost prenosnega in podakreditiva (angl. *Back-to-back*) je v tem, da upravičenec akreditiva predstavlja tako kupca kot prodajalca istega blaga. Sam ni dejanski dobavitelj, ampak je vmesni člen, posrednik med glavnim dobaviteljem in glavnim kupcem. Navedena akreditiva sta po svoji vsebini in namenu enaka, ločuje pa ju zgolj njuna izvedba.

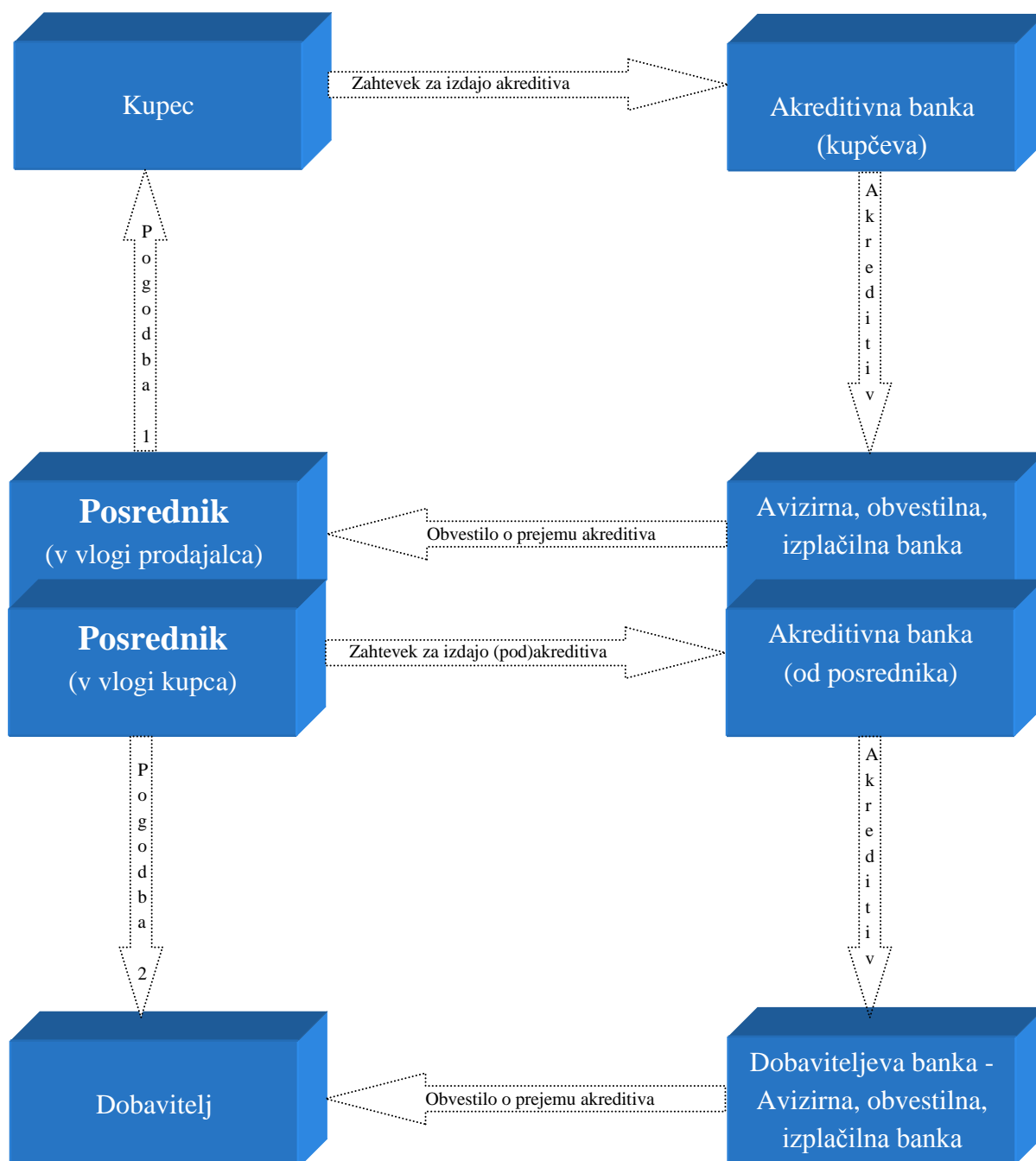
Ta model akreditiva se je v bančni praksi razvil kot odgovor na zahtevo, da banke omogočijo financiranje akreditivnega kritja tudi pri tistih poslih, pri katerih se organizator posla, ki nastopa kot kupec in prodajalec istega blaga, ne uspe s končnim kupcem dogovoriti za način plačila v obliki prenosnega akreditiva, sam pa nima na voljo potrebnega kritja za odprtje akreditiva. Govorimo o obstoju dveh pogodb, in sicer med posrednikom in kupcem blaga ter med posrednikom in dobaviteljem tega istega blaga. Ker se posredniku s kupcem ni uspelo dogovoriti o odprtju prenosnega akreditiva in ker le ta nima finančnega zaledja za financiranje posla, se je primoran posluževati podakreditivov. Gre za dva popolnoma ločena posla, prvotne prodaje, in nato nakupa tega istega blaga. S prvotnim akreditivom, ki je odprt na posrednika (prodajalca), le ta s tem akreditivom zavaruje plačilo za odprtje drugega akreditiva, ki ga je primoran odpreti v korist dejanskega, prvotnega prodajalca blaga. Kot omenjeno je to primoran storiti zaradi nezmožnosti financiranja posla. Drugače posla ne more izpeljati, ker dejanskega kupca in dobavitelja ne sme povezati, kajti v tem primeru bi izgubil posredniško funkcijo in provizijo, razliko v ceni. Obstaja namreč izredno velika verjetnost, da bi stranki izpeljali posel brez vmesnega člena. Upravičenec po prodajnem akreditivu se pri isti banki pojavlja kot nalogodajalec za odprtje nabavnega akreditiva.

Banke, ki so pripravljene sprejeti glavni akreditiv kot finančno kritje za odprtje podakreditiva, vztrajajo, da so pogoji podakreditiva identični s pogoji glavnega akreditiva. Ponavadi tolerirajo samo znižanje akreditivnega zneska ter cene, skrajšanje roka dobave in roka veljavnosti akreditiva ter zamenjavo fakture. Banka lahko spremeni tudi katerikoli drugi pogoj iz prvotnega akreditiva. V primeru, da se banka odloči za ta korak, da izda podakreditiv, v katerem so poleg zgoraj naštetih sprememb (te veljajo tudi pri prenosnih akreditivih) še druga odstopanja od osnovnega akreditiva, nosi s tem banka tveganje nepoplačila izplačanega zneska. V tem primeru bi ji bili predloženi dokumenti skladni s podakreditivom, z osnovnim pa ne. Akreditivna banka, ki je podakreditiv izdala in se s tem obvezala plačati v primeru predložitve akreditivno skladnih dokumentov, bi bila primorana izplačati znesek po akreditivu, ne bi pa mogla izplačati po osnovnem akreditivu, ker dokumenti ne bi bili skladni zaradi neusklajenosti z osnovnimi akreditivnimi pogoji.

Problem in tveganje za banko je v tem, da ima posrednik kot upravičenec osnovnega akreditiva pravico, do ob soglasju z akreditivno banko osnovni akreditiv prekliče. Takšna odločitev je lahko za banko, ki je podakreditiv že izdala in ji osnovni akreditiv predstavlja edino jamstvo, izredno tvegano (Falatov, 1998, str. 33).

Nič pa ni predpisano in določeno, ker zanj ne veljajo EPO-600 pravila, kar pomeni, da so banke lahko pri izdaji podakreditivov veliko bolj svobodne, kar je po eni strani prednost, po drugi strani pa slabost zaradi kot opisano večjega tveganja. Predložitev in pregled dokumentov se odvija preko izplačilne banke, ki dokumente honorira v breme glavnega akreditiva, in po odbitku stroškov financiranja podakreditiva organizatorju posla izplača razliko v vrednosti med glavnim akreditivom in podakreditivom.

Slika 5: Potek »podakreditivnega« posla



Pri tem poslu obstajata dve ločeni, neodvisni pogodbi, vendar je zelo pomembno, da sta med seboj skladni. Prva pogodba je sklenjena med končnim kupcem ter posrednikom. Druga pa med posrednikom in dobaviteljem. Kupec bo na podlagi te pogodbe pri svoji banki (akreditivna banka) v korist posrednika, (dobavitelja) odprl akreditiv. Avizirna, obvestilna banka, ki je ponavadi v državi posrednika bo dobavitelja, posrednika, obvestila, da je v njegovo korist odprt dokumentarni akreditiv. Na podlagi druge pogodbe med posrednikom in

dejanskim dobaviteljem bo posrednik zaprosil svojo banko, da odpre akreditiv (podakreditiv) v korist dobavitelja.

Ker bo moral posrednik nekatere dokumente, prezentirane iz drugega akreditiva, tudi sam prezentirati po prvem akreditiv, je nujno potrebno, da sta akreditiva usklajena. Zgolj na podlagi popolne usklajenosti akreditivov je možno skriti identiteto kupca in končne prodajne cene.

Z vidika banke bi bilo zelo nenavadno in »neodgovorno« posredniku izdati »drugi« akreditiv (podakreditiv) temelječ zgolj na zavarovanju iz prvega akreditiva, ki ga je možno v soglasju z akreditivno banko preklicati (posrednik, kupec, akreditivna banka). Zaradi obsežnosti in zahtevnosti izvedbe posla s pomočjo podakreditiva priporočam uporabo slednjega zgolj v naslednjih primerih:

- ⇒ ko posrednik dejansko ni zmožen financirati posla;
- ⇒ ko končni kupec ni pripravljen odpreti prenosljivega akreditiva,
- ⇒ v primeru, ko želi posrednik, da ostane njegov dobavitelj v tajnosti, torej da kupec ne izve zanj (v primeru, da s prenosljivim akreditivom ni možen tega izpeljati oziroma z zahtevo po odprtju prenosljivega akreditiva damo takoj vedeti, da smo posrednik in ne proizvajalec).

3.6.3 Akreditiv z rdečo klavzulo

Imenovan tudi avansni (angl. *Anticipatory, Packing L/C, Red clause*). Namen rdeče klavzule, navedene v akreditivu, je, da se upravičencu po akreditivu omogoči delno predplačilo denarnih sredstev s strani obvestilne oziroma potrdilne banke pod nadzorom akreditivne banke. Ta določen del denarnih sredstev iz naslova akreditiva prejme upravičenec še pred odpremo blaga, torej pred prezentacijo ustreznih dokumentov. Rdeča klavzula se imenuje zaradi dejstva, ker je bila ponavadi v akreditivu navedena z rdečo barvo. Prav ta rdeča barva je opozarjala na posebne pogoje, ki jih je bilo potrebno upoštevati. Ta akreditiv je vezan na tradicijo in zgolj na določene države ter se v poslovni praksi zunaj teh držav redko uporablja, le pri trgovanju z volno, bombažem, mesom, gumo ... Prvotno naj bi ga začeli uporabljati kmetje ovac v Avstraliji, ki so potrebovali predplačilo za financiranje transporta ovac iz notranjosti Avstralije do pristanišč ob morju. V drugih panogah pa za delno financiranje proizvodnje.

Znotraj te vrste akreditivov pa zopet obstaja mnogo izpeljank in različnih razvrščaj predvsem glede vrste, načina zavarovanja, ki ga zahteva banka v zameno za nakazilo predplačila (določenega procenta denarja iz akreditiva v naprej). Odvisno ob banke in komitenta, ali je dovolj zgolj izjava ali so potrebna dodatna jamstva in zavarovanja.

Ta oblika ni urejena v EPO-600 pravili. V poslovni praksi se uporablja največ med strankami, ki poslovno že sodelujejo in si zaupajo. V kolikor tega zaupanja ni, je odsvetovana uporaba te vrste akreditiva, v primeru, da smo v vlogi kupca, uvoznika.

V sami odgovornosti te korenspodenčne banke, ki daje avans, je možno najti glavne razlike med packing akreditivom in akreditivom z rdečo oziroma zeleno (v nadaljevanju) klavzulo. Razlika med packing akreditivom in akreditivom z rdečo ali zeleno klavzulo se kaže v odgovornosti korespondenčne banke (Vukadinović, 1989, str. 51). Korespondenčne banke odobravajo akontacije za svoje ime in s tem prevzemajo rizik pri packing akreditivih, medtem, ko pri akreditivih z rdečo ali zeleno klavzulo rizik izplačila avansa nosi akreditivna banka ali pa celo sam nalogodajalec (Gnidovec, 1996, str. 30).

Torej, prednosti so v pridobitvi določenega dela finančnih sredstev pred odpremo. Z njimi je možno financirati proizvodnjo, surovine, prevoze, plače ... Ta vrsta predstavlja prednost za izvoznika, upravičenca po akreditivu, ker dobi del finančnih sredstev v naprej. Na drugi strani pa se uvoznik, kupec, lahko srečuje s precejšnjim tveganjem, in sicer, ali bo izvoznik blago sploh odpremil.

3.6.4 Akreditiv z zeleno klavzulo

Bazira na isti osnovi kot akreditiv z rdečo klavzulo, a s to razliko, da se ta uporablja zgolj pri poslih z nafto.

3.7 Temeljna načela akreditivnega poslovanja

Akreditivno poslovanje temelji na mnogih posebnostih in specifikah, ki jih moramo poznati. V nadaljevanju bom predstavil tri ključne specifikke, načela, ki jih moramo kot udeleženec v akreditivnem poslu poznati ter se jih zavedati.

3.7.1 Načelo inkorporacije

Je vsebovano v inkorporacijski klavzuli v akreditivu samem, ki določa, po katerih akreditivnih pravilih se konkreten akreditiv presoja. Npr. »This Credit is subject to UPC-600«. V novi reviziji je spremenjena praksa, da se akreditivi, odprti v okviru sistema SWIFT, avtomatsko presojajo po pravilih Mednarodne trgovinske zbornice. V primeru, da želimo, da se akreditiv presoja po ISP/98 pravilih in je odprt preko telekomunikacijskega sistema SWIFT, mora biti le to z inkorporacijsko klavzulo navedeno (Byrne, 1998, str. 5).

3.7.2 Načelo – banke poslujejo z dokumenti in ne z blagom ali storitvami

To načelo je absolutno bistvenega pomena za razumevanje akreditivnega posla, saj na njem temelji celoten mehanizem poslovanja z dokumentarnim akreditivom. Vsebinsko pomeni, da banke niso pooblaščenice, da se dotikajo presoje izpolnjevanja pogodbenih obvez po osnovnem poslu, ampak kontrolirajo le dokumente. Člen 5 (EPO-600, str. 18) pravi: »Banke poslujejo z listinami in ne z blagom, storitvami ali izvedbami, na katere se lahko listine nanašajo.« Zahteva se pravilnost ter medsebojna skladnost dokumentov, ki so predloženi. Zahtevana je tudi skladnost dokumentov po zunanjem videzu s pogoji akreditiva.

Na tem načelu bazira moja teza, da v kolikor kot kupec ne poznamo tega načela in samo povzemamo splošno mišljenje, da je akreditiv najvarnejši instrument zavarovanja za obe stranki v poslu, smo dejansko v veliki zmoti in nevarnosti. Torej, kot kupec moramo imeti kvaliteto in ostale bistvene elemente blaga v akreditivu zavarovane z ustreznimi dokumenti. Kateri so ti bistveni elementi za nas kot uvoznika, moramo presoditi sami glede na vrsto blaga, ki ga uvažamo. Poskrbeti moramo sami, da bo to tudi definirano v samem akreditivu. Nedvomno so pomembni razni certifikati o poreklu blaga, kvaliteti, teži in podobnem, overjeni s strani priznanih in zaupanja vrednih institucij.

3.7.3 Načelo ločenosti akreditivnega posla od osnovnega posla

Pomeni, da je akreditivna obveza banke samostojna obveza, ki je odvisna samo od izpolnitve rokov in pogojev, ki so navedeni v akreditivu. Akreditivna obveza je prav tako strogo ločena od pravnega razmerja med nalogodajalcem in akreditivno banko. Banke zavezuje le tekst akreditiva in ne osnovni posel, saj z njim niso v nobeni direktni povezavi (Mullineux, 2003, str. 268). Plačilo obveznosti je abstraktna in neodvisna od osnovne pogodbe o prodaji ali katere koli druge pogodbe iz posla. Pomembno je, kaj je navedeno v akreditivu, kar je popolnoma neodvisno in nepomembno, ter ni nujno, da se sklada s pogodbo v ozadju. Ugovori kupca glede na izpolnitev pogojev iz pogodbe, osnovnega posla, se ne tičejo bank, in nikakor ne vplivajo na vprašanje plačila akreditivno skladnih dokumentov.

Člen 4 (EPO-600, str. 16): »Akreditiv je po svoji naravi ločena transakcija od prodajne ali druge pogodbe, na kateri lahko temelji. Banke se na tako pogodbo ne ozirajo, niti jih taka pogodba ne obvezuje, četudi se akreditiv nanjo kakorkoli sklicuje. Iz tega sledi, da se obveznost banke, da prizna ali odkupi dokumente ali izpolni katerokoli drugo obveznost iz akreditiva, v nobenem primeru ne nanaša na nalogodajalčeve terjatve ali ugovore, ki izhajajo iz njegovih razmerij z akreditivno banko ali z upravičencem.«

3.8 Subjekti v akreditivnem poslu

V akreditivnem poslu sodelujejo najmanj trije subjekti:

- ⇒ nalogodajalec za odprtje akreditiva (angl. *Applicant*);
- ⇒ akreditivna banka (angl. *Issuing Bank*) oziroma otvoritvena banka (angl. *Opening Bank*);
- ⇒ akreditivni upravičenec (angl. *Beneficiary*).

Ti trije subjekti so nujno potrebni za izvedbo akreditivnega posla, a običajno so v posel vključeni še:

- ⇒ obvestilna banka, avizirna banka (ang. *Advising Bank, Notifying Bank*);
- ⇒ potrdilna banka (angl. *Confirming bank*);
- ⇒ nominirana, izplačilna banka (angl. *Nominated Bank*);
- ⇒ reimbursna banka (angl. *Reimbursing Bank*).

3.8.1 Nalogodajalec

Zahtevek za odprtje akreditiva poda kupec, uvoznik blaga običajno pri svoji matični banki, ki je prav tako v državi uvoznika. Banka nato lahko odpre akreditiv na podlagi predložitve pogodbe, predračuna oziroma druge zavezujoče, sklenjene oblike med uvoznikom in izvoznikom. Banka lahko odpre ali pa zavrne nalogodajalčevo prošnjo po odprtju akreditiva. Le to lahko zavrne predvsem zaradi neuspelega dogovora med banko in prosilcem glede zavarovanja tega posla. Med njim namreč nastane zopet pravno, pogodbeno razmerje glede plačila, zavarovanja akreditivnega zneska.

Nalogodajalci so lahko tudi druge stranke, ki delujejo v imenu uvoznika, kupca kot posredniki v poslu, agencije. V tem primeru stopi agencija v vlogo kupca in deluje kot posrednik med uvoznikom in izvoznikom in se lahko nahaja tudi v tretji državi. Agencija nastopa v vlogi obeh strank, in sicer kot kupec, ter na drugi strani kot prodajalec. Kupcu jamči za blago, prodajalcu pa zagotavlja plačilo.

3.8.2 Akreditivna banka

Je banka, ki v imenu kupca izda akreditiv v korist akreditivnega upravičenca, prodajalca, izvoznika.

3.8.3 Akreditivni upravičenec

Je prodajalec, izvoznik, posrednik, v korist katerega je s strani akreditivne banke po nalogu nalogodajalca, kupca, posrednika odprt akreditiv.

3.8.4 Obvestilna, avizirna banka

Je ponavadi banka v državi izvoznika in pooblaščenca s strani akreditivne banke, da obvesti upravičenca po akreditivu, da je v njegovo korist odprt akreditiv. Njena obveza je tudi, da ga obvesti in seznaniti s pogoji iz akreditiva. Med akreditivno in obvestilno banko s tem nastane pravno razmerje, v kolikor v posel privoli obvestilna banka. Obvestilna banka ponavadi tudi ni odgovorna za plačilo zneska po akreditivu.

Akreditivna banka najpogosteje pošilja akreditiv preko svoje morebitne podružnične ali korespondenčne banke z namenom preprečevanja goljufij. Banke imajo namreč več vrst zaščit za prepoznavanje resničnega akreditiva od lažnega, kar zagotavljajo preko njihovih kodirnih sistemov.

Če se odloči za aviziranje akreditiva, je banka dolžna z razumno skrbnostjo preveriti navidezno verodostojnost akreditiva, preveriti šifro akreditivne banke ter avtentičnost podpisov in pooblastil podpisanih oseb. V primeru, da avtentičnosti akreditiva ne more preveriti, ali v primeru odločitve, da akreditiva sploh ne bo avizirala, mora o tem brez odlašanja obvestiti akreditivno banko (Člen 9e, EPO 600, str. 24). Če se vseeno odloči sporočiti akreditiv, čigar verodostojnosti ni mogla ugotoviti, mora o tem obvestiti upravičenca. Obveznosti in dolžnosti obvestilne banke ureja člen 9 po EPO-600 pravilih. Zaradi poslovnih odnosov in stroškovne učinkovitosti (morebiti nižje provizije kot komitent, poslovni partner) je dobro, da kot izvoznik zahtevamo, da se v akreditivu navede primarna, morebiti matična banka izvoznika kot obvestilna banka.

Prav zaradi stroškovne učinkovitosti sem se zavzemal, da libijska banka ne bi v akreditivu navajala svoje podružnične banke v Nemčiji (verjetno reimbursno banko) in nato le ta naprej pooblaščala mojo osebno banko kot obvestilno. Moja banka je skušala z libijsko banko sodelovati, vendar brez uspeha. V poslovanju z Libijo sem tudi vedno zahteval še konfirmacijo s strani prvorazredne Evropske banke. Naslovil sem prošnjo na matično banko v Sloveniji, če bi prevzela še vlogo konfirmacijske banke, a je to zavrnila. Vidimo, da so v ozadju bančno-pogodbeno-poslovni odnosi, kar pomeni, da na izbiro banke ne moremo vedno vplivati. To je lahko vzrok v njihovih internih pravilih, kodeksih, poslovnih odnosih, načelih in podobnem. Zato so to pomembna področja, ki se dajo urediti in definirati ob samem odpiranju akreditiva.

3.8.5 Potrdilna banka

Se običajno kot korespondenčna banka akreditivne banke vključi v akreditivni posel na osnovi dogovora pogodbenih strank v temeljni pogodbi. Menim, da je potrdilna banka v pravnem razmerju z nalogodajalcem in akreditivno banko, saj s prevzemom samostojne obveze honoriranja dokumentov nadomešča akreditivno banko v njenem pravnem razmerju

do nalagodajalca. Na podlagi dogovora med uvoznikom in izvoznikom je možno v akreditivne pogoje dodati tudi konfirmacijsko banko. Ali bo dejansko ta v akreditivu določena banka sprejela odločitev o potrditvi akreditiva, je njena samostojna odločitev. Če se odloči, da svoje potrditve ne doda, je to dolžna nemudoma po prejemu zahtevka po potrditvi sporočiti akreditivni banki (EPO-600, člen 8d, str. 24).

Obveznosti potrdilne banke so podrobno navedene v 8. členu EPO-600 pravil. V primeru, da so dogovorjene listine predložene potrdilni ali katerikoli drugi imenovani banki in je predložitev ustrezna, mora potrdilna banka to obveznost priznati. Le ta je nepreklicno zavezana od trenutka dalje, ko akreditivu doda svojo potrditev. Tudi če so ustrezni dokumenti poslani drugi v akreditivu določeni banki in jih ta banka honorira, a ne plača, je še vedno dolžna plačilo izvesti akreditivna banka. Gre za solidarno obveznost plačila. V primeru, da v vmesnem obdobju potrdilna banka postane insolventna, imamo kot upravičenec po akreditivu vso pravno podporo izterjati denar od akreditivne banke, ki mora spoštovati EPO-600 pravila, v kolikor se ta presoja po zadnji izdaji pravil. Enak izid bi bil tudi v preteklosti, ko se je presojalo po starejših EPO verzijah.

Slabost teh potrditev kot omenjeno je, da so zelo drage. Potrditve akreditiva in visokim stroškom se je možno izogniti s tem, da nepotrjeni akreditiv dodatno zavarujemo pri kreditno izvoznih institucijah. S tem v veliki meri nadomestimo potrjeni akreditiv ter znižamo stroške.

3.8.6 Izplačilna banka

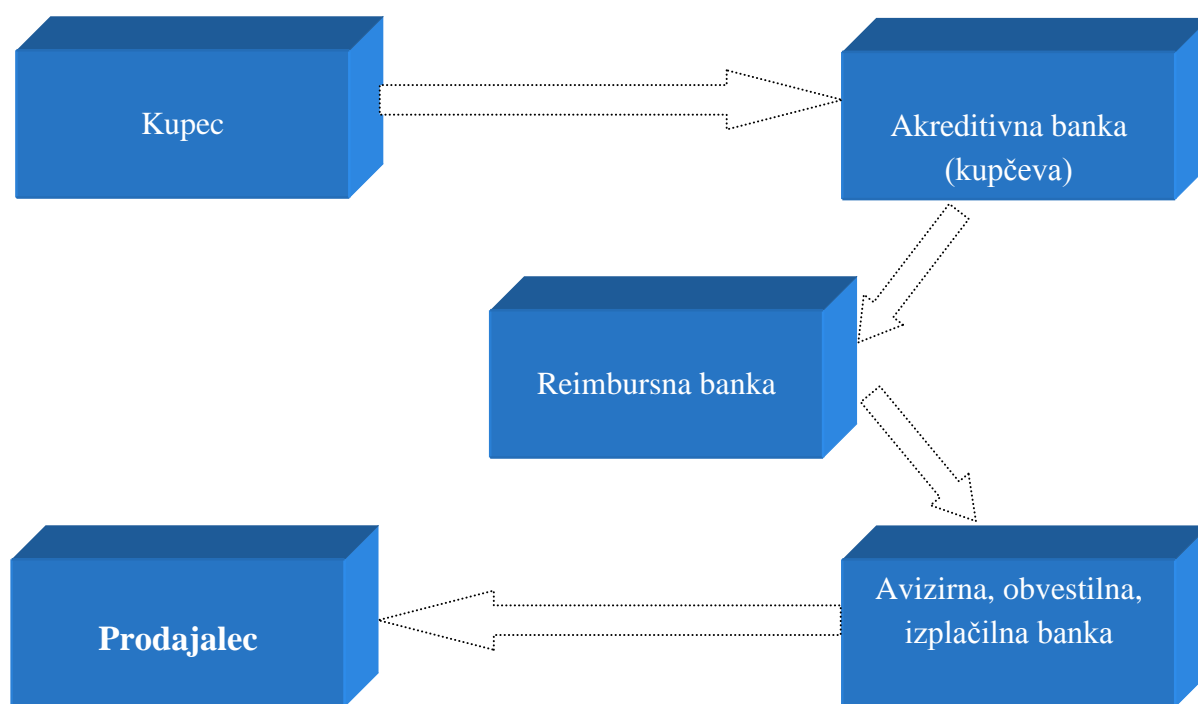
Je banka, ki na temelju pooblastila akreditivne banke akreditivnemu upravičencu izplača akreditivni znesek ali akceptira menice (akceptna banka) ali pa dovoljuje oziroma opravi negociranje dospelih menic (negocirna banka). Kriterij za razlikovanje med bankami je torej vrsta obveznosti akreditivne banke glede na to, ali gre za izplačljiv, akceptni ali pa negocirani akreditiv. V finančni klavzuli osnovnega posla se namreč določi, pri kateri banki in v katerem kraju so dokumenti izplačljivi (domicil akreditiva). Običajno velja, da je izplačilna banka kontokorentni korespondent akreditivne banke v državi upravičenca. Akreditivna banka pooblasti izplačilno banko za pregled in honoriranje dokumentov, vendar se pogostokrat zgodi, da izplačilna banka dokumente izplača šele, ko ji akreditivna banka zagotovi kritje.

3.8.7 Reimbursna banka

Je kontokorentni korespondent akreditivne banke in deluje kot njen agent. Akreditivna banka pooblasti reimbursno banko, da brezpogojno izvrši zahtevke za plačilo v akreditivu, določenim bankam. Ponavadi sta tu samo dve opciji, in sicer, ali izvrši plačilo potrdilni ali pa obvestilni banki. Reimbursna banka ni neposreden subjekt akreditivnega posla. Akreditivna banka v največ primerih vključi reimbursno banko v posel, kadar denarna valuta v akreditivu ni enaka valuti, s katero nacionalno operira akreditivna banka. Največkrat ima akreditivna

banka pri reimbursni banki deponirana denarna sredstva v valuti, kot je zahtevana v akreditivu. Spodaj je prikazan potek posla v primeru vključenosti reimbursne banke.

Slika 6: Potek finančnega toka v primeru vključenosti reimbursne banke



3.9 Pravna razmerja med subjekti v akreditivnem poslu

V akreditivnem poslu, sodelujejo subjekti z različnimi interesi. Vsaka stran skuša najboljše unovčiti in zastopati svoje interese, vendar so ta razmerja že v naprej z EPO in ostalimi pravili dobro določena. Edino razmerje, ki ni v naprej določeno, je razmerje med poslovnima partnerjema iz osnovnega posla. Dejstvo je, da skuša vsaka pogodbeni stranka najboljše unovčiti in varovati svoje interese, a je rezultat največkrat odvisen od moči strank. V nadaljevanju si pogledimo nekaj poglobljenih razmerij med strankami iz akreditivnega posla.

3.9.1 Pravno razmerje med strankama iz osnovnega posla

To pravno razmerje temelji na konkretnem pravnem poslu, ki sta ga pogodbeni stranki sklenili med seboj. Tak osnovni posel je lahko posel nakupa in prodaje blaga, posel izvajanja investicijskih del v tujini, posel dobave, montaže investicijske opreme ali katerikoli drugi posel, pri katerem je obveza ene od strank plačilo določenega denarnega zneska. O načinu in roku plačila denarne obveznosti dolžnika se pogodbeni stranki dogovorita v finančni klavzuli osnovne pogodbe (Falatov, 1998, str. 21). V primeru, da se pogodbeni stranki dogovorita, da bo plačilo izvedeno z dokumentarnim akreditivom, je kupec dolžan v pogodbeno

dogovorjenem roku in dogovorjenem načinu preko dogovorjene banke (ponavadi kupčeve banke v državi kupca) odpreti v korist prodajalca akreditiv.

Prodajalec ponavadi preko svoje banke (avizirne, obvestilne, nominirane) izve, da je v njegovo korist odprt dokumentarni akreditiv. Ta informacija in poučitev o pogojih s strani kupčeve banke je za kupca pomembna in relevantna. Podatek o številki akreditiva, datumom odprtja in podobnem, dan prodajalcu s strani kupca, je nepomemben in irelevanten.

V praksi se postavlja vprašanje, v katerem času je kupec dolžan odpreti akreditiv v primeru, da to v pogodbi ni definirano. Sodna in arbitražna praksa sta zavzeli stališče, da je kupec to dolžan storiti kar najhitreje, a najkasneje prvi dan, s katerim začne teči pogodbeno dogovorjeni rok dobave blaga oziroma pričetek izpolnjevanja drugih pogodbenih obveznosti upravičenca.

Odprtje akreditiva s strani kupca je primarna in prva stvar, ki jo mora kupec izpeljati kar najhitreje. Ker je rok za odprtje akreditiva običajno v pogodbi določen kot bistven element, menim, da gre za pravne značilnosti fiksnega posla, pri katerem v primeru zamude podaljševanje naknadnega roka ni potrebno. Neizpolnitev te obveze s strani kupca ima za posledico nastop dolžniške zamude kupca in pod določenimi pogoji tudi njegovo odškodninsko odgovornost. Glede te odškodninske odgovornosti kupca so v praksi poznani zlasti primeri, ko prodajalec odstopi od pogodbe in izvrši kritno prodajo blaga po tedaj veljavni povprečni tržni ceni (Falatov, 1998, str. 22).

Izkušnje imam z ekstremno dolgim časom odpiranja akreditiva s strani kupcev (posebno v Libiji in Iranu, kjer to traja tudi do treh mesecev). To področje je urejeno med pogodbenim razmerjem akreditivne banke in kupcem, ki je predstavljeno v nadaljevanju.

Glede dolge časovne komponente odpiranja akreditiva imam s strankami dogovorjeno, da začnem z aktivnostmi nabave, proizvodnje šele z dnem, ko me obvestilna banka obvesti, da je v korist podjetja, v katerem sem zaposlen, odprt dokumentarni akreditiv. Namreč končni produkt, ki je predmet prodaje, načeloma naredimo najpozneje v roku 3 tednov, s čimer je kupec pred poslom seznanjen, in temu primeren je tudi rok veljavnosti akreditiva ter rok, predviden za odpremo. Izdelani produkti so podvrženi roku trajanja, kar lahko predstavlja probleme kupcu pri uvozu blaga. Mnogo afriških in bližnjevzhodnih držav ima zakone, da mora blago ob uvozu imeti še najmanj polovično (ponekod 70 %) veljaven rok trajanja. V poslovni praksi sem imel problem, ko sem blago dal takoj ob kupčevi potrditvi proforme in zahtevanih pogojev blago v izdelavo. Blago je bilo narejeno, rok uporabe je tekkel, a akreditiva ni bilo dva ali več mesecev. Nato sem bil pred odpremo primoran kalkulirati, ali bo blago (pomembna je tudi časovna komponenta transporta blaga, približno 30 ali več dni) prispelo na kupčevo carino pravočasno znotraj intervalov glede sprejemljivosti blaga, nanašajoč se na rok trajanja. Tu pa ni mogoče vplivati na mnogo dejavnikov, kot na primer na nepredvideno

podaljšanje časa transporta, kdaj bo banka predala kupcu dokumente, luške komponente in podobno. Temu je prispevala osebna odločitev, da se z izpolnjevanjem pogojev iz dogovora ne začnem ukvarjati pred prejemom obvestila obvestilne banke o odprtju akreditiva v korist podjetja, v katerem sem zaposlen.

3.9.2 Pravno razmerje med nalagodajalcem in akreditivno banko

Skušal bom orisati pravno, pogodbeno razmerje med nalagodajalcem za odprtje akreditiva in akreditivno banko, ki je za prodajalca popolnoma nepomembno in irelevantno, zaradi naslednjega dejstva. Ko akreditivna banka v korist upravičenca odpre akreditiv, prevzema pod pogoji akreditiva samostojno plačilno obvezo, ki je odvisna samo od izpolnitve akreditivnih pogojev.

Gre za posebno razmerje med njima. Na primer, kako bo nalagodajalec zagotovil banki akreditivno kritje, kako bo to zavarovano, ter kdaj bo banka odobrila, odprla akreditiv. Vse to je odvisno od finančne in poslovne bonitete, ki jo nalagodajalec uživa pri akreditivni banki. Na podlagi te ugotovitve ima nato banka tri opcije, in sicer: ali bo izdala akreditiv brez predhodne zagotovitve akreditivnega kritja (nepokrit akreditiv) in zahtevala to kritje ob črpanju akreditiva. Alternativa pa je, da banka zahteva pred odobritvijo, kritje in zavarovanja, ali pa se poslu, sodelovanju odreče, kar je zelo redko. Banka uporablja enako razmišljanje in politiko kot pri dajanju kredita komitentu. Poudariti moram, da sta akreditivni in na drugi strani kreditni posel dva medsebojno popolnoma ločena posla, kljub dejstvu da sta v tesni ekonomski povezavi.

Ker je obveza akreditivne banke samostojna, je za upravičenca irelevantna tudi pravna ali dejanska insolvenca nalagodajalca, ki je ugotovljena po otvoritvi akreditiva (npr. stečaj, prisilna poravnava kupca). Akreditivna banka z odprtjem akreditiva postane samostojen subjekt v akreditivnem poslu tako v odnosu do upravičenca kot tudi v odnosu do ostalih bank, vključenih v akreditivni posel.

3.9.3 Pravno razmerje med akreditivno banko in upravičencem

To pravno razmerje nastane v trenutku, ko upravičenec sprejme in potrdi pogoje iz akreditiva obvestilni banki. Lahko rečemo, da to razmerje začne veljati takoj, ko akreditivna banka akreditiv izda, saj je od tistega trenutka dalje nepreklicno zavezana priznanju obveznosti (EPO-600, Člen 7, str 20). Ta obveza velja samo do zadnjega dne veljavnosti akreditiva. Upravičenec proti akreditivni banki ne more uveljavljati zahtevka za ponovno otvoritev akreditiva.

Banka je dolžna predložene dokumente honorirati, če so predloženi pravočasno in če izpolnjujejo v akreditivu navedene roke in pogoje. V primeru, da niso predloženi pravočasno

ta obveznost do plačila s strani akreditivne banke ugasne. V primeru, da je prodajalec dostavil blago kupcu v skladu s pogoji iz osnovnega posla, ima le ta zahtevek za plačilo kupnine do prodajalca in ne do akreditivne banke, ki ji ni pravočasno predložil zahtevanih dokumentov.

3.10 Interesi akreditivnih udeležencev

Vsak v poslu ima svoje interese, in sicer:

- ⇒ Prodajalec, da prejme kupnino;
- ⇒ kupec, da prejme dogovorjeno blago v dogovorjeni količini in kvaliteti;
- ⇒ banka, da posreduje pri poslu in za to storitev prejme plačilo v obliki fiksnih zneskov in/ali provizij;
- ⇒ posrednik deluje prav tako z namenom pridobitve provizije iz naslova izpeljanega posla.

V primeru goljufivih namenov vsekakor ne moremo govoriti o zgornjih interesih. Več o tem v posebnem poglavju. Poglejmo si obveznosti, ki so vezane na interese strank po Obligacijskem zakoniku (Ur.l. RS, št. 83/2001 in 97/2007 - OZ):

- ⇒ Če je plačilo dogovorjeno s pomočjo dokumentarnega akreditiva, je kupec dolžan v primernem roku in na svoje stroške poskrbeti, da prvovrstna banka odpre dokumentarni akreditiv, ki mora biti v skladu s prodajno pogodbo. Dokumentarni akreditiv mora biti veljaven še toliko časa po izpolnitvi prodajalčeve obveznosti, da lahko ta zbere in predloži dokumente banki.
- ⇒ Če banka ne odpre dokumentarnega akreditiva v skladu s prejšnjim odstavkom ali ne plača akreditivnega zneska, čeprav je prodajalec pravočasno predložil ustrezne dokumente, se v razmerju med kupcem in prodajalcem uporabljajo določbe o dolžnikovi zamudi.
- ⇒ Prodajalec, ki ne uporabi dokumentarnega akreditiva, ki ga je banka odprla v skladu s prodajno pogodbo, ne izgubi pravice zahtevati kupnino, je pa dolžan povrniti kupcu škodo.
- ⇒ Stranki lahko določita, da je odprtje dokumentarnega akreditiva pogoj za veljavnost prodajne pogodbe.
- ⇒ Če pride do podaljšanja dokumentarnega akreditiva s sporazumom med strankama, nosita stroške vsaka do polovice; če pride do podaljšanja iz razlogov na strani ene od strank, nosi stroške podaljšanja le-ta.
- ⇒ Določbe tega člena ne posegajo v pravila o dokumentarnem akreditivu kot bančnem poslu in obratno.

3.11 Akreditivno-finančna klavzula v osnovnem poslu

Finančna klavzula je v osnovni pogodbi izrednega pomena, saj ureja finančno konstrukcijo osnovnega posla in natančno opredeljuje obveze pogodbenih strank v zvezi s plačilom določenega denarnega zneska kot obveze dolžnika. V primeru dogovora o načinu plačila z dokumentarnim akreditivom bosta stranki v finančni klavzuli določili zlasti naslednje (Falatov, 1998, str. 17):

- ⇒ znesek in valuto;
- ⇒ rok odprtja akreditiva (menim, da se v poslovni praksi to natančno ne definira, razen v posebnih primerih);
- ⇒ rok veljavnosti akreditiva;
- ⇒ rok za predložitev dokumentov (menim, da se to ne določa, kajti če ni definirano, je to rok veljavnosti akreditiva, v primeru zahtevanih transportnih listin pa v 21 koledarskih dneh od dneva odpreme (EPO-600, člen 14, str. 32) – poskušal sem že s kupci pred odprtjem akreditiva dogovoriti o daljšem roku kot 21 dni zaradi legalizacije dokumentov, a se do sedaj še nihče ni strinjal, kar je razumljivo;
- ⇒ rok odpreme blaga;
- ⇒ načina plačila (npr. 30 dni od izdaje pomorskega konosmana);
- ⇒ vrsto akreditiva;
- ⇒ katera banka naj nastopa kot akreditivna, obvestilna, potrdilna (če je dogovorjen potrjeni akreditiv) in izplačilna banka;
- ⇒ vrsta, vsebina in število akreditivnih dokumentov ter kraj in naziv banke, pri kateri se dokumenti predlagajo v honoriranje;
- ⇒ morebitne posebne klavzule, ki se nanašajo na akreditiv ali na akreditivne dokumente.

V praksi je moč zaslediti, da se stranke, ki se prvič srečujejo z akreditivi, dogovorijo načeloma samo za »plačilo z dokumentarnim akreditivom« in to je vse. Navedeno sem razbral iz razprav na finančnih, svetovnih forumih. V praksi pa to povzroča številne zaplete in nejasnosti, ki se nanašajo na različna stališča strank, a ta področja niso bila definirana. Namreč mnogokrat prodajalec zahteva plačilo z dokumentarnim akreditivom, a ne definira nobenih zahtevanih dokumentov. Ob odprtju akreditiva si mora prodajalec najprej zastaviti vprašanje, kje in kako pridobiti vse zahtevane dokumente in to v ustreznem časovnem okviru.

Tudi sam sem se kot prodajalec srečeval z »nemogočimi« zahtevami glede dokumentov v akreditivu. To je bila logična posledica nedefiniranih ključnih detajlov v osnovni pogodbi. Npr. akreditiv je zahteval legalizacijo na konzulatu v državi izvoznici, ki pa ga Slovenija nima. Naslednji primer je bila zahteva v akreditivu, da mora biti blago odpremljeno iz Kopra a nobeden ladjar, agent ni izvajal storitve ladijskega prevoza z navedene odhodne luke.

Akreditiv ni omogočal prekladanja, a drugače blaga ni bilo možno dostaviti v namembno luko ...

Vse to so področja, na katere moramo kot prodajalec imeti odgovore pred podpisom osnovne pogodbe oziroma dogovorom o otvoritvi akreditiva. Vse je v soglasju s kupcem možno spreminjati, a vsako spremembo je potrebno plačati, torej vse to vpliva na stroškovno in časovno komponento. V naslednjem podpoglavju bom podrobneje definiral ključna področja, podrobnosti, ki jih moramo doreči, definirati v osnovnem poslu.

3.12 Nalog za odprtje akreditiva

Nalog za odprtje akreditiva je ekvivalent pogodbi iz osnovnega posla, nanašajoče se najbolj na akreditivno-finančno klavzulo. To področje je izrednega pomena in zame eno ključnih v akreditivnem poslu. Na teh temeljih bazira ves posel, dolžnosti in obveznosti obeh pogodbenih strank. V primeru, da kupec ni poskrbel, da se navedejo, zahtevajo ustrezni dokumenti glede kvalitete, odpreme, teže in podobnega, ki so ključni zanj, da se izogne goljufijam, nosi sam to odgovornost. Prav tako na drugi strani če upravičenec po akreditivu, prodajalec, dopusti vnos dokumentov, ki jih ne bo mogel pridobiti, si je prav tako kriv sam. Od pravočasne, ustrezne predložitve zahtevanih dokumentov temelji prejem plačila po akreditivu.

V primeru dogovora med kupcem in prodajalcem o uporabi akreditiva v poslu je odprtje akreditiva temeljna obveznost kupca. Kupec je še vedno zavezan za plačilo, vendar se je zavezal, da bo priskrbel ta akreditiv. Če tega ne stori, ga lahko kupec toži za neizpolnitev obveznosti iz osnovnega posla. Kupec izda nalog akreditivni banki, kjer navede:

- ⇒ vrsto akreditiva;
- ⇒ banke, ki naj bi sodelovale v poslu;
- ⇒ koristnika akreditiva (prodajalca);
- ⇒ kraj plačila akreditiva (da vemo, kam je potrebno dokumente prezentirati ter tudi zaradi valutnih predpisov, ker se v določenih državah ne sme izplačevati v določenih valutah, ter tudi sodišče, v kateri državi je po mednarodnem pravu pristojno za reševanje sporov);
- ⇒ znesek in valuta akreditiva;
- ⇒ podroben opis in označbo blaga;
- ⇒ podatke o transportu;
- ⇒ kdaj in s kakšnim transportnim sredstvom mora biti blago odpremljeno;
- ⇒ veljavnost akreditiva;
- ⇒ roke za predložitve akreditivnih dokumentov;
- ⇒ naslov banke, kamor se prezentirajo dokumenti.

To so bistveni elementi, za katere je dobro, da so predhodno definirani v akreditivni klavzuli, v kolikor želimo izpeljati hiter, kvaliteten in varen posel preko dokumentarnega akreditiva. Pomembno je, da v kolikor vstopamo v posel akreditiva kot prodajalec, ne pristanemo na »izsiljevanje« kupca po obvezni prezentaciji dokumentov, ki jih mora izdati kupec. Npr. dokument, kjer kupec preveri kvaliteto. V tem primeru smo v velikem riziku, kajti kupec lahko izda dokument, ki ne ustreza zahtevam in posledično nam banka zaradi načela dokumentarne strogosti dokumentov ne bo sprejela, honorirala.

3.13 Akreditivni dokumenti

Posel dokumentarnega akreditiva temeljni na dokumentih. Na temelju le teh bazira prodajalčev namen, to je pridobiti plačilo.

Smotrna določitev akreditivnih dokumentov je pomembna tako za kupca kot tudi prodajalca. V kupčevem interesu je, da si zagotovi takšne dokumente, na podlagi katerih bo lahko razpolagal z blagom in ki mu bodo dajali popolno jamstvo, da bo kupljeno blago resnično odpremljeno v dogovorjeni kraj, v dogovorjeni količini in kvaliteti ter zavarovano proti običajnim transportnim rizikom. Prodajalčev interes je, da bo lahko pravočasno pridobil zahtevane dokumente, jih prezentiral banki ter prejel plačilo. Na ta način se bo zaščitil pred samovoljo kupca, da bo torej sodeloval pri pogajanjih s kupcem o vrsti dokumentov, ki bodo zahtevani v akreditivu (Tratnik, 1999, str. 369).

Bistvena značilnost, ki razlikuje dokumentarni akreditiv od drugih akreditivov, je v dokumentih, ki so potrebni, da se akreditiv izplača oziroma se izvrši akcept ali negociranje proti predložitvi le teh. Kot omenjeno gre tukaj za načelo poslovanja z dokumenti in ne z blagom ter izplačilo po akreditivu določenega zneska upravičencu v primeru pravočasno prezentiranih skladnih dokumentov zahtevani banki. Banka bo izplačala na podlagi skladnosti dokumentov, kljub morebitnemu dejstvu, da je uvoznik že prejel neustrezno blago ali pa celo tega ni prejel.

V akreditivu morajo biti natančno navedeni, kateri so ti zahtevani dokumenti ter s strani katerih institucij morajo biti izdani oziroma potrjeni. Kateri dokumenti so to, je odvisno od dogovora med pogodbenima strankama, saj pravila dopuščajo strankama pri tem popolno svobodo. V praksi se najpogosteje zahteva predložitev prevoznih listin, zavarovalnih polic, certifikatov o količini in kakovosti blaga ter trgovskih faktur. Listina sme biti podpisana na več načinov: ročno, s faksimilom, perforiranim podpisom, žigom, simbolom ali katerimkoli drugim mahaničnim ali elektronskim načinom overitve (EPO 600, člen 3, str. 14).

Zahtevi, da mora biti listina legalizirana, vizirana, certificirana ali podobno, bo zadostil kakršenkoli podpis, znak, žig ali nalepka na listini, ki kaže, da ustreza tej zahtevi (EPO 600, člen 3, str. 16). Če akreditiv poleg prevozne listine, zavarovalne listine ali trgovske fakture

zahteva še predložitev kakšne druge listine, ne da bi navajal, kdo jo mora izdati ali kakšne podatke naj vsebuje, bodo banke sprejele listino tako, kot bo predložena, če bo po vsebini vidno, da izpolnjuje namen zahtevane listine. Včasih smo se posluževali tudi dajanja drugih nezahtevanih dokumentov na banko z namenom, da kupec prejme vso potrebno dokumentacijo naenkrat ter da smo se izognili dodatnim stroškom pošiljanja dokumentov preko raznih hitrih poštnih storitev. Sedaj 14g člen EPO-600 prepoveduje to početje in pravi, da bodo banke take, v akreditivu nezahtevane, listine vrnjene predlagatelju.

Listine smejo biti tudi datirane pred datumom izdaje akreditiva, ne sme pa biti datirana po datumu njene predložitve (EPO-600, člen 14, str. 32). Glede naslovov ne veljajo več tako striktna in rigorozna pravila kot nekoč. Sedaj ni več nujno, da sta naslov upravičenca in nalogodajalca, ki sta navedena na zahtevanih listinah, enaka kot tista v akreditivu ali kateri drugi zahtevani listini, morata pa biti v isti državi, kot sta tista v akreditivu (EPO-600, člen 14, str. 32). Predložen mora biti najmanj en izvornik (žigosan, podpisan ali z navedbo izvornik).

Pred predajo dokumentov banki je obvezno potrebno dokumente pregledati tudi z zahtevami EPO pravil, seveda če se akreditiv po njih tudi presoja (od 18 do 25. člena; faktura, tovorni list, zavarovalni dokument), ki podrobneje določajo, kaj smejo in česar ne smejo vsebovati ti dokumenti (v kolikor ni v samem akreditivu drugače določeno). Ponavadi se zahtevajo še ostali dokumenti, ki v EPO-600 pravilih niso neposredno omenjeni, kot so npr.: razna potrdila in certifikati (potrdila o izvoru blaga, uradnem tehtanju, analizi blaga, kvalitetnem in kvantitetnem prevzemu blaga, zdravstvenem stanju blaga itd.). Ti dokumenti so tudi ključnega pomena za kupca, kajti banka posluje z dokumenti in ne z blagom.

Tveganju o prejemu neustreznega, nedogovorjenega blaga se bo kupec lahko izognil tako, da bo med akreditivnimi pogoji zahteval predložitev ostalih dokumentov, ki čimbolj verodostojno dokazujejo stanje blaga (kot zgoraj omenjene) v času odpreme oziroma prehoda nevarnosti. Tako bo imel zagotovilo, da je bilo blago vsaj v času odpreme ustrezno in se bo za morebitne poškodbe na blagu, ki so nastale med prevozom, obrnil na prevoznika in od njega zahteval odškodnino.

3.13.1 Predložitev dokumentov banki

Zahtevani dokumenti morajo biti predloženi banki znotraj roka, navedenega na akreditivu za predložitev dokumentov. V primeru, da akreditiv tega datuma nima specificiranega, velja datum veljavnosti akreditiva, a vendar samo takrat, kadar med akreditivnimi dokumenti niso zahtevane prevozne listine! V primeru, da akreditiv zahteva predložitev tudi prevozno listino, je ta rok za predložitev najpozneje 21. dan od dneva odpreme (EPO-600, člen 14c, str. 32). Datum izstavitve prevozne listine bo veljal za datum odpreme, prevzema za odpremo ali natovarjanja na ladjo in za datum pošiljke. Vendar pa bo v primeru, ko bo prevozna listina z

žigom ali zabeležko izkazovala datum odpreme, prevzema za odpremo ali natovarjanja na ladjo, veljalo, da je to datum pošiljke (EPO 600, člen 19a, str. 42).

Če datum zapadlosti akreditiva ali zadnji dan za predložitev pride na dan, ko je banka, ki ji je potrebno predložiti listine, zaprta zaradi drugih razlogov, kot so višje sile, nemiri, državljanski neredi, vstaje, vojne, teroristična dejanja, stavke, začasne odpustitve čakajočih delavcev z dela ali katerih koli drugih vzrokov zunaj njenega nadzora, se datum zapadlosti ali zadnji dan za predložitev, prestavi na prvi naslednji bančni dan (EPO 600, člena 28. in 36.). Kraj, v katerem je banka, pri kateri je akreditiv na razpolago, je tudi kraj za predložitev listin. Pri akreditivu, ki je na razpolago pri katerikoli banki, je kraj za predložitev kraj, kjer je ta banka. Poleg tega, da je akreditiv na razpolago pri drugi banki, je na razpolago tudi pri akreditivni banki (EPO 600, člen 6, str. 18).

V primeru, da v poslu nastopa tudi potrdilna banka, lahko dokumente predložimo potrdilni banki ali direktno tudi akreditivni banki. Imamo opcije, a predlagam, da v takem primeru dokumente predložimo potrdilni banki. Vidim dva razloga, in sicer prvi je rizik pravočasnega dospetja dokumentov (transporta npr. v vzhodno Afriko), ter drugi, ali bo imela ta banka devizno likvidna sredstva v primeru potrditve dokumentov. Zato skušajmo definirati pred odprtjem akreditiva potrdilno banko v državi, ki nima deviznih restrikcij in v kateri je v obtoku prosto transferebilna valuta ter dostavimo dokumente neposredno tej potrdilni banki.

Ko akreditivna banka sprejme odločitev, da je predložitev ustrezna, mora listine priznati ali jih odkupiti in jih dostaviti akreditivni banki. Ko imenovana banka sprejme odločitev, da je predložitev ustrezna in listine prizna ali odkupi, jih mora dostaviti potrdilni ali akreditivni banki (EPO-600, člen 15, str. 34).

Pooblaščen imenovana banka, potrdilna banka, če obstaja, in akreditivna banka, morajo pregledati predložitev in zgolj na temelju listin odločiti, ali te po svojem videzu pomenijo ustrezno predložitev ali ne. Pooblaščen imenovana banka, potrdilna banka, če obstaja, in akreditivna banka, bodo imele za odločitev, ali je predložitev ustrezna, vsaka na voljo po največ pet bančnih dni, ki sledijo dnevni predložitve. Tega obdobja ne skrajšuje ali nanj kako drugače vpliva noben datum zapadlosti ali zadnji dan za predložitev, ki bo sovpadal z dnem predložitve ali bil kasnejši od njega (EPO-600, člen 14b, str. 30).

Kadar akreditivna banka odloči, da predložitev ni ustrezna, lahko po lastni presoji povpraša nalogodajalca, ali sprejme neskladne listine (vendar mora to opraviti v roku 5 delovnih dni, ki jih ima na razpolago za kontrolo) (EPO 600, člen 16b, str. 34). V praksi se uporablja, da akreditivna banka v primeru neustrezne predložitve povpraša kupca, ki ima še vedno zadnjo besedo.

Gre za vprašanja:

- ⇒ pravočasne dostave dokumentov;
- ⇒ ali so skladni z akreditivnimi roki in pogoji;
- ⇒ ter ali so sploh medsebojno skladni.

V primeru, da banka ne plača akreditivnega zneska, čeprav je prodajalec pravočasno predložil ustrezne dokumente, se v razmerju med kupcem in prodajalcem uporabljajo določbe o dolžnikovi zamudi (OZ, 2004, druga alinja 527. člena, str. 211).

3.14 Vloga bank v akreditivnih poslih

Vloga bank je ključnega pomena pri tovrstnih poslih. Ves posel poteka preko bank ki so garant za plačilo ter na drugi strani garant za prejem akreditivno dogovorjenih dokumentov. Primarni pri poslovanju z dokumentarnim akreditivom so dokumenti ker tudi banke poslujejo z dokumenti in ne z blagom! Osnovni posel v ozadju se tudi bank ne tiče.

3.15 Bančna kontrola dokumentov

Ko jih banka prejme, se mora v roku petih bančnih dni odločiti, ali bo te dokumente honorirala, pomeni plačala, ali akceptirala menico. V primeru, da ugotovi, da niso akreditivno skladni, mora koristniku po akreditivu pisno sporočiti ugotovljene vse napake, kar pomeni, da morebitnih naknadno najdenih napak ne more več sporočati. Torej, reklamacija mora biti podana samo enkrat, kjer morajo biti vse napake podrobno opisane, konkretizirane. Ponuditi mora tudi opcijo, da dokumente vrne ali jih obdrži in čaka na inštrukcije tistega, ki te dokumente prinese.

V primeru, da banka ne izpolni vseh obveznosti ob prejemu neustreznih dokumentov, ki so:

- ⇒ pravočasna reklamacija dokumentov znotraj petdnevnega roka;
 - ⇒ pisnega konkretiziranja vseh ugotovljenih napak;
 - ⇒ sporočiti ali predložene dokumente vrača ali jih drži na razpolago;
- nastopi pravni učinek prekluzije, kar pomeni, da je banka dolžna plačati.

Banka, ki ne reklamira dokumentov pravočasno in/ali pravilno, izgubi pravico reklamacije in je dolžna dokumente honorirati.

Učinek prekluzije velja za akreditivno in potrdilno banko, torej banki, ki odločata glede skladnosti dokumentov.

Akreditivna banka je vedno tista, ki zadnja kontrolira dokumente in odloči ali so akreditivno skladni ali ne. Možna posledica je zahteva za vračilo izplačanega zneska ali zahteva za vračilo reimbursiranega zneska.

4 DOKUMENTARNI AKREDITIV V PRAKSI

4.1 Prednosti akreditivnega posla

Prepričan sem, da je pri omenjenem načinu poslovanja še vedno možno najti več prednosti, varnosti za prodajalca blaga v primerjavi s kupcem. Omenjeno velja tudi ob predpostavki, da sta obe stranki dobro poučeni o poslovanju, pravilih ter zakonih, ki veljajo pri tovrstnem poslovanju. Namreč, prodajalec mora predložiti zahtevane dokumente, ki so v skladu z akreditivnimi pravili, ki materijo urejajo, ter jih tudi pravočasno predložiti. Kupcu pa ne glede na kvaliteto sestavljenega akreditiva in zahtevanih ustreznih dokumentov še vedno preostane tveganje prejema ustreznega blaga. Torej, ne glede na kvaliteto, vsebino ter verodostojnost institucij, ki morajo izdati določene dokumente, nanašajoč se na kvaliteto, težo in podobno, je še vedno prisotno višje tveganje prejema v vseh okvirih dogovorjenega blaga kot pa prejem denarja s strani banke v primeru ustreznega honoriranja dokumentov zahtevani banki.

Prodajalčevi interesi so v akreditivnem poslu zaščiteni na sledeč način:

- ⇒ zavarovan je interes prodajalca, da mu bo kupnina ob predložitvi pravih dokumentov ter predloženih v ustreznem roku tudi plačana. Zagotovljena je pravna ločena samostojna obveznost banke, da bo do izplačila, akcepta oziroma negociacije menice prišlo;
- ⇒ s tem se izogne tudi določenim komercialnim tveganjem, povezanih z boniteto in plačilnimi navadami poslovnega partnerja;
- ⇒ plačilo prejme kot dogovorjeno ali je to ob uspešnem honoriranju dokumentov ali v drugače dogovorjenem plačilnem roku;
- ⇒ omogočeno mu je (re)financiranje izvoznega posla v primerih, ko sam ne razpolaga niti z blagom niti s sredstvi za nakup blaga (prenosni akreditivi, podakreditivi);
- ⇒ zagotovljeno mu je plačilo stroškov v zvezi z nakladanjem, prevozom, carinjenjem itd. (po dogovorjeni prevoznih klavzuli);
- ⇒ omili določena valutna in politična tveganja.

Prodajalec, ki izpolni pogoje iz akreditiva ima jamstvo banke (predhodno mora poskrbeti, da bo to prvovrstna banka), da bo kupnino dobil plačano. Plačano bo dobil tudi neodvisno od kupčevega hotenja plačati ali ne, ter neodvisno od komercialnih ter možno tudi nekomercialnih tveganj, ki bi jim bil drugače izpostavljen.

Prednosti za kupca so:

- ⇒ zavarovan je njegov interes, da bo banka plačala dogovorjeni znesek šele, ko bo prodajalec predložil vse v akreditivu predpisane dokumente v okviru veljavnega roka za predložitvev;

- ⇒ s tem je kupec tudi zaščiten pred rizikom plačila v naprej nepoznanemu prodajalcu; akreditivna banka prodajalcu denarja ne bo izplačala, dokler ne bo z listinami dokazal, da je bilo blago odposlano, pa tudi, da odposlano blago glede količine in kakovosti ustreza pogodbenim določilom (v kolikor so ti dokumenti zahtevani);
- ⇒ kupec prejme od banke dokumente, s katerimi lahko razpolaga z blagom, morebiti že tudi, ko je blago še na poti in na podlagi teh listin lahko blago »proda« svojim nadaljnjim kupcem še pred prispetjem blaga v namembni kraj;
- ⇒ če je kupec pri banki dobil kredit in mu za odprtje akreditiva ni bilo potrebno položiti kritja v gotovini, tudi zanj pomeni akreditiv sredstvo za financiranje trgovskega posla;
- ⇒ zaradi varnosti plačila imamo možnost lažjih pogajanj s prodajalcem glede daljših plačilnih rokov;
- ⇒ možnost (re)financiranja;
- ⇒ kupec se lahko zavaruje pred rizikom neizdobe v pogodbi dogovorjene količine in kakovosti blaga, tako da v akreditivnih pogojih zahteva predložitev ustreznih dokumentov, izdanih s strani avtoriziranih, zaupanja vrednih pooblaščenih organov.

Kupcu je zagotovljeno, da bo banka honorirala samo pravilne, iz akreditiva zahtevane dokumente, ki mu bodo omogočili neomejeno razpolaganje z blagom. Zagotovljeno mu je tudi, da banke pred prejemom teh dokumentov prodajalcu kupnine ne bo plačala.

4.2 Pomanjkljivosti akreditivnega posla

Nevarnost akreditivnega posla za prodajalca je v tem, da mora pripraviti dokumente v skladu z določili v akreditivu. Malomarnost lahko izpostavi prodajalca k tveganju prejema plačila. Pri kupcu so nevarnosti glede prejema blaga ter zaradi vezave sredstev se zmanjša njegova kreditna linija. To je odvisno od individualnega sporazuma med akreditivno banko in kupcem. Pomanjkljivost in slabost plačila z akreditivom je predvsem stroškovni vidik. Namreč, je drag način zavarovanja plačila, saj banka ne zaračunava le svoje storitve v zvezi z odprtjem akreditiva, pregledom, prenosom dokumentov in izplačilom akreditivnega zneska, temveč se v bančni proviziji skriva tudi plačilo za tveganje, ki ga banka prevzame s tem, ko sama vstopi v položaj kupca in se upravičencu zaveže izplačati akreditivni znesek. To breme seveda poizkuša kupec v večji meri prevaliti na prodajalca, ker se tiče zavarovanja plačila. Posledično se ta strošek odraža v višji ceni proizvoda oziroma storitve na fakturi, izdani kupcu.

Osebnost kot prodajalec sprejmem vse bančne stroške, a jih kot omenjeno predhodno že vkalkuliram v cene produktov ter v transportne stroške zaradi CIF paritete. Stroške odprtja akreditiva pa nosi kupec.

Plačilo z akreditivom za kupca predstavlja še dodatne slabosti, kot npr.:

- ⇒ Akreditiv lahko veže kupčeva sredstva, zato je zanj tudi drag. Odprtje akreditiva je lahko pogojeno z zagotovitvijo kritja s strani kupca. V primeru gotovinskega kritja bodo kupčeva sredstva od odprtja akreditiva do poteka njegove veljavnosti imobilizirana pri banki. V primeru kreditiranja kupca s strani banke je potrebno upoštevati stroške kredita, to je stroške obresti in zavarovanja.
- ⇒ Akreditiv predstavlja prikrito tveganje za kupca, saj ni izključena možnost neskladja med dokumenti in dejanskim stanjem blaga. Kupec preko banke ne prejme blaga, temveč le dokumente, ki naj bi dokazovali, da je bilo blago ustrezno odpremljeno ter da ustreza pogodbeno dogovorjeni kakovosti in količini.
- ⇒ Kupec se bo temu tveganju lahko izognil tako, da bo med akreditivnimi pogoji zahteval predložitev dokumentov, ki čimbolj verodostojno dokazujejo stanje blaga v času odpreme oziroma prehoda nevarnosti. Tako bo imel zagotovilo, da je bilo blago vsaj v času odpreme ustrezno in se bo za morebitne poškodbe na blagu, ki so nastale med prevozom, obrnil na prevoznika in od njega zahteval odškodnino.

4.3 Povzetek akreditivnega posla

Izbira načina plačila in zavarovanja z dokumentarnim akreditivom običajno sledi po tehtnem razmisleku in znanimi odgovori na spodnja vprašanja. Vprašanj ter odgovorov je ogromno, a za akreditivni posel se odločam po razjasnitvi določenih spodnjih vprašanj ter tudi zgolj po občutku. Navajam nekatera zame zanimiva vprašanja, na katere bi pred odločitvijo o načinu izpeljave posla bilo dobro odgovoriti:

- ⇒ Kakšna je politika podjetja?
- ⇒ Kakšen je odnos do tveganja pridobitve slabih terjatev v povezavi s stroški zavarovanja?
- ⇒ Kakšne so prednosti, tudi finančne, v primeru nezavarovanja z dokumentarnim akreditivom?
- ⇒ V kakšnem poslovnem odnosu smo s tem podjetjem?
- ⇒ Kakšen ogled ima podjetje v okolju?
- ⇒ Kaj nam veleva »notranji čut« in ali mu bomo sledili (mehka metoda, ki jo tradicionalna, trdo vodena podjetja ne odobravajo), nekateri to intrepetirajo tudi kot neodgovorno početje.
- ⇒ Kakšna je pravna zakonodaja v državi uvoznici (določene države v Afriki »morajo« zaradi nadzora poslovati z dokumentarnimi akreditivi, npr. Libija. S kupcem sva v dobri poslovni zvezi, a pravi, da denarja iz države ne more nakazovati, če v ozadju ni dokumentarnega akreditiva).
- ⇒ Ali bom zahteval potrditve akreditiva, je odvisno od tveganja in politično-gospodarskih razmer v državi uvoznici ter bonitete in ugleda banke izdajateljice akreditiva (drag način, cenejši je zavarovanje pri ustreznih institucijah).
- ⇒ Kakšna je običajno praksa poslovanja s to državo ali z blagom, ki ga prodajamo?

- ⇒ Kakšna je vrednost naročila ter s tem sorazmerje bančnih stroškov s to vrednostjo?
- ⇒ Kakšna je boniteta stranke?
- ⇒ Priporočila matične banke glede poslovanja z določeno državo ...

Ko smo se odločili za poslovanje z dokumentarnim akreditivom, sledi faza razmišljanja glede slednjega:

- ⇒ Katere vrste akreditivov so na voljo ter kateri je za nas najbolj primeren?
- ⇒ Katere so nevarnosti ter dejavniki tveganja, povezani z akreditivnim poslovanjem?
- ⇒ Kakšen je proces poteka akreditivnega posla?
- ⇒ Na katerih segmentih je potrebno posvečati posebno pozornost?
- ⇒ Kako zagotoviti jasnost in pravilnost akreditiva?
- ⇒ Kaj storiti v primeru oddaje ali prejema nepopolnih, nepravilnih dokumentov?
- ⇒ Kako reagirati ob zavrnitvi dokumentov ali plačila?

Možno je pa tudi, da smo se odločili za akreditiv zgolj na podlagi predhodne določitve vrste akreditiva, ki je za nas zanimiva. Npr. kot posrednik brez finančnega zaledja vemo že v naprej, da bomo poslovali s podakreditivi ali prenosnimi akreditivi.

Zavedati se je potrebno, da najboljše učinke poslovanja z navedenim načinom obe strani dosežeta ob predpostavki, da detajlno definiramo celoten posel in vsak detajl še predno je akreditiv odprt. Še pred odprtjem akreditiva je potrebno definirati vsaj ključno (ponavadi v pogodbi):

- ⇒ ali mora biti akreditiv potrjen;
- ⇒ plačilne pogoje;
- ⇒ valuto ter kraj izplačila;
- ⇒ kdo plača bančne stroške v posameznih državah;
- ⇒ do kdaj mora biti akreditiv odprt;
- ⇒ po katerih pravilih se akreditiv presoja;
- ⇒ kateri so zahtevani dokumenti (izredno pomembno za obe stranki, kupca, da prejme želeno kvaliteto ter količino, in za prodajalca, da lahko te dokumente pravočasno pridobi);
- ⇒ katere banke bodo nastopale v poslu (predhodno se je potrebno pozanimati pri bankah ali izvajajo tovrstne posle, npr. vse banke ne izvajajo potrditev);
- ⇒ datum prenehanja veljavnosti ...

Na podlagi dogovora, pogodbe, poda kupec akreditivni banki zahtevek za izdajo akreditiva. O odprtju akreditiva in podrobnostih le tega obvesti upravičenca po akreditivu, prodajalca, obvestilna banka.

Nato je potreben pregled akreditiva s strani upravičenca po akreditivu, to je prodajalca:

- ⇒ ali so naslovi in imena podjetij pravilna;
- ⇒ ali katerih zahtev po akreditivu ne bomo mogli izpolniti oziroma jih izpolniti pravočasno (v primeru, da smo vse detajlno definirali pred odprtjem akreditiva, se s tem vprašanjem naj ne bi srečevali, a kljub temu je obvezna stroga kontrola!);
- ⇒ v primeru ugotovitve, da ne moremo izpolniti katerega izmed zahtevanih kriterijev, pogojev, je potrebno s kupcem definirati in nato kupec poda zahtevo za spremembo akreditiva;
- ⇒ ali se pogodbeni določila ujemajo z akreditivnimi (opis, cena in količina blaga);
- ⇒ ali bomo zmogli blago odpremiti v teh količinah in zahtevanem času (pod določenimi pogoji je sprejemljivo odstopanje +/- 5 %);
- ⇒ ali lahko izpeljemo posel z definiranim transportom, npr. z ladjo;
- ⇒ ali lahko odpremljamo z določene luke/letališča;
- ⇒ ali lahko dostavimo v želeno luko/letališče (npr. problem je lahko, če imamo blago, ki je nevarno za prevoz (ADR, IMO, IATA...) in tega vse luke, letališča ne sprejemajo);
- ⇒ kako je s pretovarjanjem;
- ⇒ ali lahko pravočasno pridobimo vse zahtevane dokumente;
- ⇒ kako je z legalizacijo dokumentov (npr. imel sem zahtevo po legalizaciji dokumentov v državi izvoznici, a Slovenija ni imela tega veleposlaništva in ne konzulata, ki bi mi lahko dokumente legaliziral; potrebno je bilo spremeniti akreditivne pogoje z določilom legalizacije v eni izmed evropskih držav);
- ⇒ kako je z zavarovalnimi dokumenti (npr. zahteva za predložitev (angl. *insurance policy*) a prevozni agent je lahko priskrbel samo (angl. *insurance certificate*), ker *insurance policy* ne izdajajo);
- ⇒ ali smo zmožni predložiti dokumente v 21 dneh v primeru, če akreditiv zahteva prevozne dokumente in se presoja po EPO pravilih ...

V primeru, da smo predhodno fazo, to je pred odprtjem akreditiva malomarno dorekli imamo sedaj kot izvoznik več dela in smo podvrženi večjemu tveganju po izdaji zahteve po spremembi akreditiva. Ko imamo akreditiv urejen, lahko blago odpremimo (odsvetujem odpremo blaga preden pridobimo ustrezen akreditiv zaradi časovne komponente in večjega tveganja ob zapletih). Sledi faza priprave in zbiranja akreditivno zahtevane dokumentacije, ki jo moramo prezentirati banki. Tu bi omenil kritične točke kontrole pri posameznih najpogostejše zahtevanih dokumentih:

Transportni dokument, ki mora vsebovati spodnje elemente - npr. tovorni list (angl. *Bill of Lading*):

- ⇒ naziv prevoznega podjetja ter njihov podpis oziroma podpis kapetana ali agenta;

- ⇒ naziv blaga, ki je bilo odpremljeno (naziv mora biti enak kot v akreditivu ali skrajšan, drugačen opis, ki pa vsekakor ne sme biti v nasprotju z akreditivnim opisom);
- ⇒ kraj, datum odpreme ter namembni kraj;
- ⇒ kdo je pošiljatelj;
- ⇒ kdo je prejemnik, (ni nujno, da je to kupec!; v primeru npr. plačil CAD, menica ... je to (angl. *consignee*) naslov banke ter (angl. *notify party*) kupec;
- ⇒ banke dokumenta ne bodo sprejele, če bo katera izmed klavzul navajala pomanjkljivosti na blagu ali embalaži, (angl. *clean on board*) notifikacija ni več potrebna;
- ⇒ odhodno in namembno luko;
- ⇒ datum naklada oziroma odplutja, (21-dnevni rok začne teči od dneva izplutja, če je datum naveden drugače, pa od dneva izdaje B/L-ja) ...

Zavarovalni dokument:

- ⇒ pozorni moramo biti na obseg kritja, kaj vse zajema dokument, navedeno mora biti da so zavarovana vsa tveganja (angl. *all risk*), kar v praksi seveda ne pomeni, da so dejansko vsa tveganja zavarovana, tudi tako imenovana posebna tveganja;
- ⇒ številko in tip dokumenta (npr. ali gre za certifikat, polico ...);
- ⇒ datum zavarovanja mora biti najkasneje z dnem odpreme;
- ⇒ valuta mora biti enaka kot je na fakturi;
- ⇒ procent zavarovanja min. 100 %, razen če je v akreditivu drugače določeno in pri posebnih paritetah (CIF, CIP – vrednost zavarovanja mora biti vsaj 110 %);
- ⇒ pravilni nazivi blaga ...

Račun

Račun vedno izstavi akreditivni upravičenec in se glasi na nalagodajalca za odprtje akreditiva. Posebnosti glede navedenega veljajo pri prenosnem akreditivu. Pomembno pri fakturi je, da je opis blaga popolnoma identičen kot na akreditivu. Prav tako ostali relevantni podatki, kot so valuta, vrednosti, pariteta ..., ki morajo biti navedeni in so razvidni iz akreditivnih pogojev. V primeru, da je banka honorirala dokumente, dobi prodajalec kupnino oziroma akcept menice, kupec pa dokumente za uvoz blaga.

4.4 Razlogi za zavrnitev akreditiva

Prezentacija pravih, akreditivno skladnih dokumentov je ključni pogoj za prejem plačila z naslova akreditivnega posla. Najpogosteje je moč zaslediti podatek v svetovnem merilu, da so dokumenti v približno 50 odstotkov (Crfonline & Sitpro 2009) primerih prezentirani neskladno oziroma pomanjkljivo. Neskladje se nanaša glede na določila iz akreditiva, EPO pravil ali pa gre za samo neskladje med prezentiranimi dokumenti.

Najpogostejše napake:

- ⇒ rok za predložitev dokumentov je potekel. Tu je potrebna izredna pozornost. (V primerih, ko so zahtevani prevozni dokumenti, velja 21-dnevni rok za prezentacijo, ki začne teči od datuma izdaje prevoznega dokumenta. Ta podatek ni neposredno naveden v samem akreditivu, temveč je naveden v EPO pravilih (v kolikor se akreditiv presoja po EPO in ni drugače navedeno v samem akreditivu). V akreditivu je naveden datum poteka akreditiva, ki je v tem primeru za nepoučeno stranko lahko zavajajoč),
- ⇒ predloženi dokumenti z akreditivno neustreznimi datumi izdaj,
- ⇒ odstopanje pri količinah blaga (dovoljen je 5-odstotni odmik v obe smeri, a pod pogojem, da akreditiv ne navaja količine blaga z določenim številom pakirnih enot ali posameznih kosov (EPO-600, Člen 30b, str. 64),
- ⇒ neusklajen opis blaga,
- ⇒ napake pri zavarovalnem dokumentu (ponavadi nepravilen znesek zavarovanja (CIF, CIP pariteta – znesek zavarovalnega kritja mora biti vsaj 110 % od vrednosti blaga); (EPO 600, Člen 28f,ii, str. 62),
- ⇒ znesek računa ni enak kot v akreditivu zahtevano (redko),
- ⇒ luka odhoda in prihoda ni enaka, kot zahteva akreditiv,
- ⇒ niso prezentirani vsi zahtevani dokumenti,
- ⇒ dokumenti so v medsebojnem neskladju; ali so neusklajeni ali se celo medsebojno negirajo,
- ⇒ dokumenti niso podpisani,
- ⇒ dokumenti ne izkazujejo ali niso označeni kot originali.

V primeru, da zaradi časovnih ali zaradi drugih vzrokov dokumentov ne moremo popraviti, uskladiti kot to veleva pisna zahteva banke, lahko zahtevamo ob banke, ki smo ji dokumente prezentirali, da na njih izda rezervo (honoriranje dokumentov s pridržkom). To pomeni, da smo prezentirali neskladne dokumente in v primeru zapletov, nesprejema dokumentov s strani kupca nosimo sami odgovornost in morebitne posledice. V tem primeru priporočam, da o vseh neskladjih obvestimo kupca in se dogovorimo, da prezentirane dokumente tudi sprejme. Namreč akreditivna banka vedno za mnenje povpraša kupca ter se nikoli ne odloča sama,

kljub možnosti, ki jo ima. S tem se tudi sprosti zahtevek za prejem plačila v akreditivno določenem roku.

4.5 Nezmožnost izpolnitve akreditivnih pogojev

Problem pri izpolnitvi akreditivnih pogojev nastane, kadar izvoznik ni zmožen izpolniti teh pogojev ter je blago že odpremil. Za nastanek tega problema vidim dva ključna vzroka, in sicer:

- ⇒ kupec ni odprl akreditiva v skladu s predhodnim dogovorom prodajalca ter le ta ga ni preveril ob prejetju;
- ⇒ prodajalec ni predhodno preveril, ali je zmožen priskrbeti vse zahtevane dokumente v zato predvidenem roku.

Kaj lahko sedaj naredi prodajalec, upravičenec po akreditivu?

- ⇒ Poskuša v najkrajšem možnem času (zelo pomembno, da lahko še pravočasno honorira dokumente) s kupcem doseči spremembo akreditivnih pogojev. Za to ima podlago predvsem, kadar je kupec odprl akreditiv neskladno z dogovorom, pogodbo. V nasprotnem primeru mora poiskati konsenz s kupcem.
- ⇒ Predloži banki garantno izjavo z namenom, da mu plača akreditivni znesek z rezervo, s čimer zadrži banka regresno pravico.
- ⇒ V primeru »manjše« neskladnosti, da navodilo banki, da honorira dokumente z rezervo ter kupca obvesti o teh neskladnosti s prošnjo, da jih od banke prevzame, odkupi.
- ⇒ Lahko poda banki navodila, da pošlje dokumente v inkaso »pod zaščito« akreditiva in jih lahko korespondenčna banka izroči kupcu le, če blago plača (Hrastelj, 1990, str. 251).

4.6 Goljufije

Eno izmed glavnih poti do zlorab akreditiva je prav načelo ločenosti akreditivnega posla od temeljnega razmerja. Prav z razvojem modernih tehnologij je ponarejanje dokumentov vedno lažje. Namreč zlorabe pri poslovanju z dokumentarnim akreditivom imajo za posledico običajno poneverbo enega ali več dokumentov, pri katerem prodajalec dobi plačilo za blago oziroma je kupec pooblaščen za prejem blaga, ne da bi zanj plačal. Glavne tarče zlorab so akreditivno zahtevani dokumenti.

Zlorabe pri poslovanju z dokumentarnimi akreditivi so za trgovce in banke posebej občutljive, saj posamezna transakcija vključuje ponavadi več udeleženih subjektov in bank v različnih državah. Težava pa je, ker so zlorabe odkrite šele po tednih ali celo mesecih, kar daje dovolj dragocenega časa storilcem pri zakrivanju škodljivih posledic ali izmikljanju odgovornosti za zlorabo. Zaradi posebne narave tovrstnih zlorab, ki se zaradi mednarodnih elementov

raztezajo na več jurisdikcij, se potencialni storilci zavedajo, da obstaja majhna verjetnost, da bodo prijeti in pripeljani pred sodišče. (Z zlorabami dokumentarnih akreditivov na mednarodnem nivoju se ukvarja Mednarodna trgovinska zbornica. V sklopu Mednarodnega urada za pomorsko trgovino deluje Urad za trgovski kriminal (angl. *Commercial Crime Bureau*), ki deluje kot svetovalni in usklajevalni organ predvsem bančnim subjektom.) Znani so primeri, ko sta kupec in prodajalec skupaj prevarala akreditivno banko, na način, da sta simulirala pravni posel na temelju katerega sta odprla akreditiv in oškodovala banko. Sicer pa so najbolj pogoste zlorabe, kjer se prevare loti le eden od subjektov akreditivnega razmerja (Tompa, 1997, str. 63).

Ko je akreditiv odprt, lahko prodajalec:

⇒ dobavi kupcu neko blago, ki ne ustreza dogovoru iz osnovne pogodbe. Npr. kontejner prispe v namembno luko, a je namesto z dogovorjenim blagom napolnjen npr. s peskom. Zanimivo je, da v večini primerov prodajalec sam organizira in plača transport, ker so v ozadju dogovora Incotermsi 2000 klavzule skupine C in D, kjer nosi stroške v pretežnem delu prodajalec.

To »napako« bi s strogo civilnega vidika razumeli kot drugačno izpolnitev, kar pa nikakor ni res, saj gre v prvi vrsti za prevaro. Povezava med neizpolnitvijo iz temeljnega posla in zlorabo dokumentarnega akreditiva ponavadi ni težko dokazljiva, kar pomeni, da je obenem prisotna kazenska odgovornost.

⇒ Dobavi blago slabše kvalitete ali v manjših količinah. Problem je tukaj glede dokazovanja kazenske odgovornosti, največkrat so prodajalci podvrženi le civilni odgovornosti. V teh primerih gre za institut nepravilne izpolnitve. Sankcije so jamčevalne, in sicer odprava napake, zmanjšanje kupnine, zamenjava stvari oziroma razdor pogodbe.

V teh primerih je govora o nepravilni izpolnitvi glede na pogodbo. V kolikor se dobavi blago iste vrste, ki ne ustreza namenu pogodbe, gre za drugačno izpolnitev, ne za napako. Drugačna izpolnitev ima za pravno posledico, da izpolnitve, kot pravnega dejstva, ni bilo. Pri zlorabah dokumentarnega akreditiva na način, da se kupcu dobavi blago slabše kvalitete oziroma manjše količine, je težko dokazati kazensko odgovornost. Napake v kvaliteti in kvantiteti so stvar grajanja v civilnem postopku. V kolikor se dokaže kazenska odgovornost storilca, ne moremo v civilnem postopku govoriti o nepravilni izpolnitvi. Civilna odgovornost je odvisna od kazenske razrešitve enakega hipotetičnega dogodka, če gre za obsodilno sodbo. Civilna odgovornost kot taka je podvržena strožjim merilom kot kazenska in v tem primeru uporaba instituta nepravilne izpolnitve ne bi bila primerna, kajti za upnika je relevantno dokazovanje namerne neizpolnitve ali celo prevare pri sklenitvi akreditivne pogodbe. Dobava napačnega blaga pri poslovanju z dokumentarnim akreditivom pa je lahko jasen povod za kazensko

obravnavo. V kolikor obstaja očitno neskladje med dejanskim stanjem ter opisom blaga, ki je zajeto na dokumentih, je kazenska odgovornost storilca bolj verjetna (Tompa, 1997, str. 63).

- ⇒ Kupcu ne dobavi ničesar, temveč ponaredi vso zahtevano dokumentacijo iz akreditiva.
- ⇒ S temi primeri se poslovna praksa srečuje najpogosteje. Dokazovanje prevare je najbolj jasno, saj jo zaznamujejo trije elementi, in sicer nedostavljeno blago, ponarejeni dokumenti ter izplačan akreditivni znesek, ponavadi samemu delikventu. Za kršitev pogodbenih obveznosti ima upnik pravico do povračila navedene škode in izgubljenega dobička, saj je kazenska odgovornost očitna.

Zgoraj opisani primeri so tipični, a poslovna praksa se srečuje tudi z mnogimi drugimi primeri zlorab in prevar. Zapletenost akreditivnega posla, mednarodne dimenzije in veliki akreditivni zneski so značilni za dokumentarne akreditive, kar je pisano na kožo kriminalcem z namenom pranja denarja in s tem vstopa v legalni bančni sistem. To jim je omogočeno zaradi dejstva, ker banke ne preverjajo temeljnega posla, temveč le dokumente.

4.7 Bistveni elementi akreditiva, kjer si napak ne smemo privoščiti

Če gledamo na posel s strani upravičenca po akreditivu, mora le ta paziti najmanj na:

- ⇒ Rok predložitve dokumentov:
 - Če v akreditivu ni navedeno drugače, je rok za oddajo dokumentov 21 dni od datuma izdaje prevoznega dokumenta (večkrat omenjeno, a ključno). V primeru, ko bo prevozna listina z žigom ali zabeležko izkazovala datum odpreme, prevzema za odpremo ali natovarjanja, bo veljalo, da je to datum pošiljke. Pomembno; v roku 21 dni moramo dokumente dostaviti akreditivni, potrdilni ali drugi pooblaščenim banki, odvisno od zahteve akreditiva. V poslovni praksi upravičencu po akreditivu avizirna, obvestilna banka sporoči akreditiv in pogoje, kar za posledico pripelje do mišljenja, da ji je upravičenec dolžan predložiti dokumente, kar ne drži (vse ob predpostavki, da akreditiv izrecno ne zahteva tako ter da se presoja po EPO pravilih).
 - Če pa akreditiv ne zahteva predložitve prevoznega dokumenta, je predložitveni rok enak roku veljavnosti akreditiva.
- ⇒ Dokumentacija mora biti:
 - predložena, kot je zahtevano po akreditivu;
 - natančno izdana, izpolnjena po zahtevah akreditiva;
 - izdana s strani ustreznih inštitucij;
 - podpisana;
 - medsebojno skladna.

S kupcem se je potrebno pogovoriti o vseh podrobnostih, preden zaprosi za izdajo akreditiva. Potreben je tudi premislek, ali mora le ta biti potrjen. Ob prejemu akreditiva in o njegovi seznanitvi s strani obvestilne banke je potrebno preveriti, ali bomo lahko v določenem časovnem okviru pridobili in prezentirali vse zahtevane dokumente.

4.8 Mednarodna praksa

Mednarodni akreditiv je širše vpet v mednarodno poslovanje ter dobro uveljavljen plačilni instrument. V splošnem lahko rečemo, da je trend uporabe tega instrumenta nespremenjen oziroma celo v rahlem upadu. S svetovnega trga sem skozi ankete ter razgovore dobil informacije, da se je zaradi manjšega obsega trgovanja trenutno uporaba znižala. Predvidevanja so, da bo po končani ekonomski krizi zopet trend uporabe rahlo pozitiven. Presenetila me je ugotovitev, da se ni v času ekonomske krize uporaba varnejših instrumentov zavarovanj plačil povečala. Stranke v poslih naj ne bi bile previdnejše in posledično s tem ne izbirale varnejše instrumente. Torej, smatrati je, da še vedno ključno vlogo odigrajo pretekli poslovni odnos in že ustvarjeno zaupanje med poslovnimi partnerji. Stranke so zaupale preteklim poslovnim bonitetam, izkušnjam ter peljale posel po ustaljenih poteh. Opaziti je bilo bistveno višjo previdnost pri novih strankah, novih poslovnih razmerjih, ki so nastajala v času krize. Banke so se v teh primerih srečevale z množico vprašanj glede varnosti posameznih instrumentov ter stranke so izredno pozornost posvečale njihovim nasvetom ter se v veliki meri zanj tudi odločale. Bistveno večje nezaupanje med novimi strankami je sedaj postalo s poslovnimi partnerji z geografsko daljnih in kulturno različnih držav glede na preteklost. To razmišljanje bi povzel kot pozitiven učinek krize. Prepričan sem, da je previdnost vsekakor nuja, še posebej na začetku vzpostavljanja poslovnih sodelovanj kot tudi v nadaljevanju. Vsekakor je eden izmed primarnih namenov prodaje tudi prejem plačila (angl. *A sale is not complete until it is not paid for*). Raziskavo trenda uporabe akreditiva sem izvajal globalno, a sem bil nad slabimi odzivi izredno negativno presenečen. Verjetno vzrok tiči tudi v časovno slabem terminu razpošiljanja vprašalnikov, to je v tednu po naših novoletnih praznikih. Posluževal sem se razpošiljanja vprašalnikov preko elektronske pošte na več kot 150 naslovov bank po celem svetu in preko tega medija nadaljeval tudi z vso dodatno komunikacijo. Odgovore, a moram reči izčrpne in kvalitetne, sem dobil od 22 bank. Vzrok za slab odziv je verjetno tudi v tem, da sem vprašalnike pošiljal na info naslove bank in ne direktno osebam, odgovornim za poslovanje z akreditivi. A kljub temu je bilo moč razbrati trend ter v nadaljevanju navedene ugotovitve, kar je bil tudi namen te raziskave. V glavnem se vse tuje banke redno srečujejo z uporabo vseh v nalogi navedenih oblik akreditivov. Menil sem, da se banke zaradi večjih možnosti prevar ter možnega nastopa zapletov, na katere banka nima moč vpliva, izogibajo uporabi podakreditivov (angl. *back to back L/C*), kar se je izkazalo za pravilno mišljenje. Na vprašanje, kako pogosto se srečujejo s to vrsto akreditivov, je v 90 % sledil odgovor v smislu sledečega: »Quite often, but by their nature back to back L/C's are risky for the bank since payment thereof may depend on the performance of the other parties and therefore such transactions are only undertaken for very serious customers

with an exceptional track record.« Kar pomeni, da so ti akreditivi za banko izredno tvegani, saj je njeno plačilo odvisno od uspešnosti drugih strank, zato se takšne transakcije izvajajo le za zelo zaupanja vredne stranke z močnim ugledom ter izredno pozitivnim preteklim sodelovanjem.

Prav tako so si bile banke enotne pri odgovoru na vprašanje poznavanja EPO-600 (angl. *UPC 600*) pravil s strani njihovih strank (pod pogojem, da se akreditiv tudi presoja po teh pravilih). Odgovor je bil izredno kratek in enovit, torej NE brez nadaljnjih komentarjev.

Vprašalnike sem poslal na različno velike banke in izkazalo se je, da večina tujih bank izvaja tudi potrditve akreditivov (angl. *confirmations*). Mediana odstotka nepravilno plasiranih dokumentov obvestilne banke je približno 50 % in nekoliko boljši odstotek, približno 30 % nepopolnih ali nepravilnih dokumentov je dostavljeno akreditivnim oziroma potrdilnim bankam. Napake (angl. *discrepancies*) se nanašajo na prepozno oddane dokumente, roke v akreditivu, napake na računih, B/L-jih, zavarovalnih dokumentih. Pomemben odstotek nepravilnosti zavzemajo tudi napačni datumi na dokumentih, posebej na B/L-jih in zavarovalnih policah. Tudi sam sem se srečal s to obliko nepravilnosti, ko sem prejel zavarovalno plico datirano 5 dni po izplutju ladje iz odhodne luke. To je pomenilo, da je bilo blago 5 dni nezavarovano in sem moral sprožiti korekcije zavarovalne police. Prav tako to neskladje nisem ugotovil sem, temveč moja obvestilna banka.

Člen 16b v EPO-600 pravilih določa: »Kadar akreditivna banka odloči, da predložitev ni ustrezna, **lahko** po lastni presoji povpraša nalogodajalca, ali sprejme neskladne listine ...« Lahko rečem, da vse banke za zadnjo presojo in odločitev povprašajo kupca, to je stranko, ki je akreditiv odprla. Takšen rezultat sem tudi pričakoval a nisem bil prepričan, ali res večina bank za zadnjo odločitev povpraša stranko, kljub dejstvu, da bi lahko sama odločila. A vendar ne smemo pozabiti, da je ta stranka bančni komitent, s katero ima banka poslovni odnos, če ne drugače vsaj preko akreditiva in pogodbeno-plačilnega odnosa.

Glede definiranja in izločitve določenih držav, v katerih se najpogosteje uporablja akreditiv, je nemogoče, saj se dejansko uporablja za poslovanje z vsemi državami. Presenetilo me je le dejstvo, da je tako množično prisoten akreditiv v poslovanju znotraj Evropske unije, kar nikakor nisem pričakoval.

Zanimalo me je tudi razmerje med uporabo akreditiva (L/C) ter instrumenti dokumentarnega inkasa, a vidnejšo vlogo zavzema akreditiv. Možno je zaključiti, da je akreditiv res svetovno sprejet in množično uporabljen plačilni instrument z bogato poslovno prakso, še posebej v zadnjih 50-tih letih.

Glede prevar so množično prisotne in vpete v ta instrument, a jih banke skušajo eliminirati kolikor je le možno. Kot vemo, pa se banke ne ukvarjajo s posli v ozadjih, temveč le z

dokumenti. Prevere največkrat ugotovijo, kadar so jim predloženi zahtevki za odprtje akreditiva v izredno velikih, lahko rečem za poslovanje enormno velikih zneskih.

4.9 Praksa slovenskih bank

Slovenske banke v primerjavi s tujimi navajajo bistveni boljši podatek glede komitentovih znanj EPO 600 pravil. Presenetil me je podatek, da kadar banke nastopajo v vlogi obvestilne banke, jim je predloženih približno 20 % neustreznih dokumentov, medtem ko je ta odstotek približno 40-50 %, kadar nastopajo kot potrdilne oziroma akreditivne banke (dokumenti so ji posredovani s strani podjetja iz tujine). To je znak, da Slovenci dajemo pravilnejše dokumente v pregled našim obvestilnim bankam, kot jih pa naše banke v vlogah potrdilnih ali akreditivnih bank prejmejo od tujih izvoznikov. Vzrok temu je ali akreditivni upravičenci ne dajejo dokument v pregled svojim obvestilnim bankam ali jih pa le te pošiljajo dalje z rezervo. Naslednji možen vzrok pa je, da Slovenci načeloma bolje poznamo in se ravnamo po EPO pravilih kot naši tuji poslovni partnerji, kar je tudi pokazal odstotek poznavanja EPO pravil v Sloveniji v primerjavi s tujino.

V Sloveniji prav tako ni bilo opaziti trenda zvišanja akreditivnih poslov v primerjavi z lanskim letom. Kar se pa tiče uporabe raznih oblik akreditivov pa smo zelo skopi in neizkušeni. Največ je navadnih dokumentarnih akreditivov ter razmeroma velik delež zavzemajo tudi standby akreditivi, kar moram reči me je presenetilo. Prav tako me je presenetilo, da se standby akreditivi uporabljajo pri poslovanju z različnimi državami in nikakor nismo vezani pretežno na ZDA in Anglijo. Vse ostale oblike akreditivov naše banke navajajo kot »eksote«, kar pomeni, da jih poznajo in jih tudi uporabljajo, ampak zelo redko. Presenetilo me je tudi, da se ukvarjajo z omenjenimi podakreditivi, a le z nekaj primeri na leto. Vse naše banke tudi ne izvajajo potrditev (nastopajo v vlogi potrdilnih bank) kot tudi ne v vlogah akreditivnih bank. Glede na napake in vrste teh napak, ki so s strani bank ugotovljene na dokumentih, ne odstopamo v primerjavi s tujimi poslovnimi partnerji, le da naj bi jih delali manj.

Odločilno vlogo glede potrditve honoriranja dokumentov s strani naše akreditivne banke ima tudi pri nas kupec in se banka sama ne odloča. Pri nas ni opaziti, da bi se akreditivi v večji meri uporabljali znotraj Evropske unije, se pa uporabljajo, kot sem pričakoval, z daljnimi deželami ter tretjim svetom.

SKLEP

Akreditiv kot eden izmed priljubljenih in kompleksnih mednarodnih oblik plačil, zavarovanja in financiranja ob pravilni uporabi bistveno znižuje tveganje, povezano s prejemom plačila. Prav zaradi tega, kot tudi zaradi načela ločenosti akreditivnega posla od osnovnega posla je akreditiv izredno uporabljen mednarodni plačilni instrument. Ob pravilni uporabi in podrobnem definiranju vseh ključnih področji le ta oblika plačila in zavarovanja ščiti interese obeh pogodbenih strank a vendar ne enakomerno.

Z dokumentarnim akreditivom nikakor ni vzpostavljeno enakomerno ravnotežje med interesi prodajalca na eni in kupca na drugi strani. To ravnotežje je le navidezno in so v resnici interesi kupca manj zavarovani. Kupec namreč preko banke ne prejme blaga, temveč le dokumente, ki naj bi dokazovali, da je bilo dogovorjeno blago ustrezno odpremljeno. Njegova varnost bi bila popolna le, če bi bila izključena možnost neskladja med listinami in dejanskim stanjem blaga. A kljub temu akreditiv poslovna praksa uvršča med najzanesljivejše oblike plačil.

Pomembno je, da pred otvoritvijo akreditiva pogodbeni stranki zelo podrobno in precizno definirata vsa zanj ključna področja, ki morajo biti vsebovana tudi v akreditivu. V nasprotnem primeru nikakor ne moremo govoriti o akreditivu kot o varnem načinu zavarovanja, plačila. Kljub natančnemu definiranju zahtevah dokumentov je prodajalec bolj zaščiten kot kupec. Ob pravilnem honoriranju dokumentov bo prodajalec prejel plačilo, kakšno blago bo pa dejansko prevzel kupec, je vprašanje. Prodajalec ima vpliv na dokumente in jih lahko pravočasno honorira, medtem, ko kupec nima vpliva na blago temveč ga lahko zavaruje zgolj z ustrezno zahtevanimi dokumenti. Dokumenti so lahko skladni, pravilni ter kot dogovorjeno v osnovni pogodbi, a vedno ne zagotavljajo, da je blago dejansko tudi v teh količinah in kvaliteti odpremljeno.

Na podlagi izvedene raziskave potrjujem tezo, da se ne pozna dovolj dobro pravil uporabe akreditiva in se tudi teh ne vgrajuje v same pogoje. Pogodbene stranke vstopajo v akreditivne odnose slabo poučene glede samega poslovanja s tem instrumentom ter prav tako tudi slabo poučene glede samih pravil poslovanja.

Goljufije, prevare se pojavljajo v vseh možnih oblikah ter neodvisno od vrste in zavarovanja posla. S tem se, žal, moramo sprijazniti ter tveganje proti zlorabam eliminirati, kolikor je le mogoče.

Poslovna in sodna praksa je pri poslovanju z akreditivi že zavzela in izoblikovala svoja stališča. Temu sledijo tudi pravila ter ponekod zakonodaja, ki se usklajuje in dopolnjuje ter s tem omogoča varnejše, transparentnejše in bolj prijazno poslovanje.

V nalogi so zavzeta osebna stališča ter definiran potek akreditivnega posla. Navedene so tudi primerjave z drugimi plačilnimi instrumenti ter osebna stališča, kdaj se katerega posluževati. Pomembno je, da smo z vsemi oblikami seznanjeni, da se lahko lažje odločamo. Pred odločitvijo za določenega pa je potrebno definirati stališča, odgovoriti v nalogi na zastavljena vprašanja ter se dobro poučiti o vrsti uporabljenega instrumenta.

Poslovanje je nujno potrebno za obstoj ter prav tako konkurenca za tehnološki napredek. A zgolj prodaje brez prejema plačil so usodne za eksistenco podjetja. Zaradi tega dejstva ter navedb lastnih primerov in nasvetov iz poslovne prakse, menim, da je delo koristen pripomoček pred in prav tako med potekom kupoprodajnega posla.

Eden izmed ključnih in glavnih slabosti akreditiva je prav gotovo visoka cena in zaradi tega se mnogokrat stranke odločajo za druge v nalogi opisane oblike zavarovanja, financiranja plačil. To je lahko tudi eden izmed glavnih razlog za možno stagnacijo uporabe tega instrumenta. Cena kot vemo je še posebej pomembna v zaostrenih pogojih konkurence. Menim, da bo zaradi varnosti in vseh ostalih prednost, ki jih ima dokumentarni akreditiv, ostal najpogosteje uporabljen instrument v mednarodni menjavi za naročila velikih vrednosti in to mesto si tudi nedvomno tudi zasluži.

Podjetja se vsako leto spopadajo z ostrejšo konkurenco na trgu, kar pomeni, da je boj za obstanek vedno večji. Potrebno je biti pozoren na vse vidike poslovanja ter omiliti in nadzorovati večino tveganj, zato naj ne bo vlaganje v znanje in produkte na področji investiranja, zavarovanja strošek, temveč investicija, ki prinaša gotov dohodek!

LITERATURA IN VIRI

1. Broyles, J. (2003). *Financial Management and Real options*. Wiley: Chichester.
2. Busto, C. (1999). *Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 500*. Ljubljana: Center Marketing International.
3. Byrne, J., E. (1998). *The Official Commentary on the International Standby Practices*. Montgomery Village: The Institute of International Banking Law & Practice.
4. Chelinvest. (2007). Najdeno 28. marca 2010 na spletnem naslovu http://www.chelinvest.ru/corp/currency/UCP_600_2007_208751_v1.pdf.
5. Crfonline. (2009). *Understanding and Using Letters of Credit*. Najdeno 9. decembra 2009 na spletnem naslovu <http://www.crfonline.org/orc/cro/cro-9-1.html>.
6. Sitpro. (2009). *Letters of credit – Best practice*. Najdeno 9. decembra 2009 na spletnem naslovu <http://www.sitpro.org.uk/trade/lettcredbest.html>.
7. Dubrovski, D. (2000). *Izbrani vidiki mednarodnega poslovanja in financ*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
8. Falatov, P. (1996). *Plačila v mednarodnem poslovanju, Plačilna tveganja, inkaso posel; menica, ček*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Falatov, P. (1997). *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Center za strokovno izpopolnjevanje in svetovalno dejavnost Ekonomske fakultete.
10. Falatov, P. (1999). *Plačila v mednarodnem poslovanju: plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Falatov, P. (2009). *Komercialni akreditiv in standby akreditiv* (seminar). Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje.
12. Fortuna, V. (2004). *Obligacijski zakonik*. Ljubljana: GV Založba.
13. Geršak, D. (2007). *EPO 600*. Ljubljana: Združenje bank Slovenije.
14. Gnidovec, V., & Geršak, D. (1996). *Mednarodni dokumentarni akreditivi*. Ljubljana: Združenje bank Slovenije.
15. Hrastelj, T. (1990). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
16. Ilešič, Marko, & Ilešič Mirko. (1985). *Dokumentarni akreditiv*. Ljubljana: Delo, Gospodarski vestnik.
17. Infodagang. (2007). *Zgodovina akreditivov*. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu <http://infodagang2u.blogspot.com/2007/11/history-of-letter-of-credit.html>.
18. Ivanjko, Š., Pivka, H. M., & Puharič, K. (1989). *Pravo mednarodne trgovine*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
19. Juhart, M., Berden, A., & Keresteš, T. (2004). *Stvarnopravi zakonik s komentarjem*. Ljubljana: GV Založba.
20. Juhart, M., Grilc, P., & Ilešič, M. (1995). *Zavarovanje in utrditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
21. Jus, M. (1992). *Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov*. Ljubljana: Amaletti.
22. Jus, M. (2004). *Kreditno zavarovanje*. Ljubljana: Sanje.

23. Jus, M. (2010). Predavanja pri predmetu *Pravo mednarodnih plačil (12.05.2010)*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Kenda, V. (2001). *Mednarodno poslovanje*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta
25. Media (2010). *Mednarodno gospodarsko pravo*. Najdeno 15. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.pf.uni-lj.si/media/viri.lex.merc.ppt>.
26. Mednarodna trgovinska zbornica. (1995). *Enotna pravila za inkaso (EPI)*. Ljubljana: Bori.
27. Mullineux, A. W., & Murinde, V. (2003). *Handbook of International Banking*. London: Edward Elgar Publishing.
28. NLB d.d. (2010). *Revizija mednarodnih enotnih pravil in običajev*. Najdeno 13. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/kazipot38-revizija-mednarodnih-enotnih-pravil-in-obicajev>.
29. *Obligacijski zakonik*. Uradni list RS št. 83/2001 in 97/2007.
30. Pivka, H. M., & Puharič, K. (1999). *Pravo mednarodne trgovine*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
31. Robnik, L. (1996). *Poslovne finance*. Ljubljana: Zveza ljudskih univerz Slovenije.
32. Robnik, L. (2008). *Priročnik za učinkovito izterjavo in zavarovanje terjatev in dolgov*. Ljubljana: GZS Center za poslovno usposabljanje.
33. Rosenberg, L., (1975). *Pravo međunarodnih plaćanja v poslovnim transakcijama*. Zagreb: Informator.
34. Schmitthoff, C. M. (1993). *Schmitthoff's export trade: The law and practice of international trade*. London: Sweet & Maxwell.
35. Sekolec, J. (1997). »Plačaj takoj, ugovarjaj kasneje«: neodvisna bančna garancija in stand-by akreditiv. *Pravna praksa*, 16 (3).
36. SID banka d.d. (2009). *Pridržek lastninske pravice*. Najdeno 19. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/sidslo.nsf/f1?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/sidslo.nsf/0/52D1E31C9E232C6CC1256B910062010A?OpenDocument>.
37. SID banka, d.d. (2010). *Seznam držav in teritorijev po rizičnih razredih*. Najdeno 30. avgusta 2010 na spletnem naslovu www.sid.si/resources/files/doc/politika_zavarovanj_do_drzav/seznam%20drzav%20in%20teritorijev%20jul2010.pdf.
38. Stanič, K. (2010) *Pet nasvetov, kako zavarovati posel, da vam ga plačajo*. Najdeno 17. julij 2010 na spletnem naslovu: <http://www.finance.si/274340/Pet-nasvetov-kako-zavarovati-posel-da-vam-ga-pla%20ajo>.
39. Šinkovec, J., & Tratar, B. (2001). *Obligacijski zakonik s komentarjem in sodno prakso*. Lesce: Oziris.
40. Tompa, G. (2007). Zlorabe dokumentarnega akreditiva in položaj bank. *Revija za kriminalistiko in kriminologijo*, 58 (1), 61–72.
41. Tratnik, M. (1999). *Mednarodno gospodarsko pravo*. Maribor: Univerza v Mariboru Pravna fakulteta.

42. Tratnik, M., & Ferčič, A., (2002). *Mednarodno gospodarsko pravo*. Maribor: Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta.
43. Turk, F., & Špec, E. (1996). *Vodnik skozi zunanjetrgovinsko poslovanje*. Ljubljana: Center Marketing International.
44. Varavva, M., D. (2008) *Letter of Credit Law and Practice in Russia: Deficiencies in the Russian LC Legislation, Banking Practices and the Questionable Role of Courts*. Arizona: The University of Arizona.
45. Vrenčur, R. (2005). *Moderne oblike zavarovanja terjatev*. Ljubljana: GV Založba.
46. Vrenčur, R., Repas, M., & Zajc, B. (2005). *Pravni priročnik za trženje*. Ljubljana: GV Založba.
47. Vukadinović, R. D. (1989). *Pravni odnosi iz mednarodnog dokumentarnog*. Beograd: Naučna knjiga.
48. Vukmir, B. (1989). *Medjunarodna plaćanja*. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
49. Wikipedia. (2009). *Razlaga EPO*. Najdeno 17. avgusta 2009 na spletnem naslovu http://en.wikipedia.org/wiki/Uniform_Customs_and_Practice_for_Documentary_Credit_s.
50. Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma. (2007). *Uradni list RS št. 60/2007*.
51. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o zavarovalništvu - ZZavar. (2008). *Uradni list RS št. 69/2008*.
52. Zbašnik, D. (1996). *Mednarodne poslovne finance*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
53. Žiberna, J., (1999). *Menica*. Ljubljana: Gospodarski Vestnik.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Najpogosteje uporabljeni pojmi v akreditivnem poslu.....	1
---	---

Priloga 1: Najpogosteje uporabljeni pojmi v akreditivnem poslu

<i>Advance Payment Standby</i>	Standby za vračilo avansa
<i>Advising Bank</i>	Obvestilna, avizirna banka
<i>Airway Bill</i>	Zračni tovorni list
<i>Applicant</i>	Nalogodajalec, prosilec
<i>Assignment of Proceeds</i>	Odstop akreditivnega priliva
<i>Back-to-back Letter of Credit</i>	Podakreditiv
<i>Beneficiary</i>	Upravičenec
<i>Bill of Lading</i>	Ladijski tovorni list
<i>Charter Bill of Lading</i>	Čarterski ladijski tovorni list
<i>Commercial Invoice</i>	Faktura, račun
<i>Commercial Standby</i>	Komercialni standby
<i>Confirmed Letter of Credit</i>	Potrjen akreditiv
<i>Confirming Bank</i>	Potrdilna banka
<i>Counter Standby</i>	Indirektni standby
<i>Country-Sovereign Risk</i>	Deželno tveganje
<i>Credit Risk</i>	Kreditno tveganje
<i>Deferred Payment Letter of Credit</i>	Akreditiv z odloženim plačilom
<i>Firm-Specific Credit Risk</i>	Specifično kreditno tveganje
<i>First Beneficiary</i>	Prvi upravičenec
<i>Foreign Exchange Rate Risk</i>	Tveganje spremembe deviznega tečajna
<i>Insurance Certificate</i>	Certifikat o zavarovanju
<i>Insurance Policy</i>	Zavarovalna polica
<i>Interest Rate Risk</i>	Tveganje spremembe obrestne mere
<i>International Standby Practice</i>	Mednarodna pravila za standby akreditive
<i>Irrevocable Letter of Credit</i>	Nepreklicni akreditiv
<i>Issuing Bank</i>	Akreditivna banka
<i>Letter of Credit</i>	Akreditiv
<i>Letter of Credit against Acceptance</i>	Akceptni akreditiv
<i>Letter of Credit at Sight</i>	Akreditiv na vpogled
<i>Liquidity Risk</i>	Likvidnostno tveganje
<i>Multimodal Bill of Lading</i>	Multimodalni tovorni list

<i>Negotiable Letter of Credit</i>	Negocirni akreditiv
<i>Nominated Bank</i>	Izplačilna, nominirna banka
<i>Non-Confirmed Letter of Credit</i>	Nepotrjen akreditiv
<i>Non-Negotiable Bill of Lading</i>	Neunovčljiv pomorski tovorni list
<i>Reasonable care</i>	Razumna skrbnost
<i>Reasonable time</i>	Razumi rok
<i>Red Clause Letter of Credit</i>	Akreditiv z rdečo klavzulo
<i>Reimbursing Bank</i>	Reimbursna banka
<i>Retention Standby</i>	Standby za zadržane zneske
<i>Revocable Letter of Credit</i>	Preklicni akreditiv (se ne uporablja več!, ni definiran v EPO 600)
<i>Revolving Letter of Credit</i>	Obnovljivi akreditiv
<i>Risk Management</i>	Upravljanje s tveganji
<i>Second Beneficiary</i>	Drugi upravičenec
<i>Standby Letter of Credit</i>	Standby akreditiv
<i>Systematic Credit Risk</i>	Sistematsko kreditno tveganje
<i>Transfer of a Letter of Credit</i>	Prenos akreditiva
<i>Transferable Letter of Credit</i>	Prenosni akreditiv
<i>Transferee Beneficiary</i>	Drugi upravičenec (upravičenec po prenosu)
<i>Transferring Bank</i>	Prenosna banka
<i>Uniform Rules and Practice for Documentary Credits</i>	Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive
<i>Warranty Standby</i>	