

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

PETRA KOLENC

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**DOKUMENTARNI AKREDITIV IN BANČNA
GARANCIJA TER NJUNA UPORABA V
MEDNARODNEM POSLOVANJU**

Ljubljana, junij 2010

PETRA KOLENC

IZJAVA

Študentka Petra Kolenc izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Mateja Marinča, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

| | |
|---|----|
| UVOD | 1 |
| 1 MEDNARODNO POSLOVANJE..... | 2 |
| 1.1 Pomen mednarodnega poslovanja | 2 |
| 1.2 Tveganja pri mednarodnem poslovanju..... | 2 |
| 1.3 Banka kot udeleženec mednarodnega poslovanja..... | 3 |
| 1.4 Pomen Slovenske izvozne družbe, d. d., pri prevzemanju tveganja v mednarodnem poslovanju..... | 4 |
| 2 DOKUMENTARNI AKREDITIV | 6 |
| 2.1 Najenostavnejši primer uporabe dokumentarnega akreditiva v mednarodnem poslovanju | 6 |
| 2.2 Vloga banke v akreditivnem poslu | 7 |
| 2.3 Udeleženci akreditivnega posla | 8 |
| 2.4 Dokumenti za pravilno izvajanje akreditivnega posla | 9 |
| 2.5 Ureditev dokumentarnega akreditiva v Obligacijskem zakoniku in njegova mednarodna pravna ureditev..... | 10 |
| 2.5.1 Razlike med EPO-600 in EPO-500 | 11 |
| 2.6 Delitev dokumentarnih akreditivov..... | 11 |
| 2.6.1 Nepreklicni (in preklicni) dokumentarni akreditiv | 12 |
| 2.6.2 Nepotrjeni in potrjeni (konfirmirani) akreditiv | 13 |
| 2.6.3 Akreditiv, plačljiv na vpogled, in akreditiv z odloženim plačilom | 13 |
| 2.6.4 Posebne oblike dokumentarnih akreditivov | 14 |
| 2.6.4.1 Revolving (obnavljajoči se, rotativni) akreditiv | 14 |
| 2.6.4.2 Stand-by akreditiv | 14 |
| 2.6.4.3 Prenosni akreditiv | 15 |
| 3 BANČNA GARANCIJA..... | 15 |
| 3.1 Najenostavnejši primer uporabe bančne garancije v mednarodnem poslovanju..... | 16 |
| 3.2 Vloga banke v bančnogarancijskem poslu..... | 17 |
| 3.3 Subjekti bančnih garancij in njihova pravna razmerja..... | 17 |
| 1) Pravno razmerje med kupcem (dolžnikom) in prodajalcem (upnikom)..... | 17 |
| 2) Pravno razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem za izdajo bančne garancije) in banko, ki garancijo izda (banko garantom) | 18 |
| 3) Pravno razmerje med banko garantom in upravičencem po izdani garanciji | 18 |
| 3.4 Sestavine bančne garancije..... | 19 |
| 3.5 Ureditev bančne garancije..... | 20 |
| 3.6 Delitev bančnih garancij..... | 20 |
| 3.6.1 Storitvene garancije..... | 21 |
| 3.6.1.1 Garancija za resnost ponudbe (bid bond oziroma tender guarantees) | 21 |
| 3.6.1.2 Garancija za dobro izvedbo posla (performance bond)..... | 21 |

| | | |
|---------|--|----|
| 3.6.1.3 | <i>Garancija za odpravo napak v garancijskem roku (warranty guarantee)</i> | 22 |
| 3.6.1.4 | <i>Garancija za vračilo predplačila – avansa (advance payment guarantee)</i> | 23 |
| 3.6.2 | <i>Plačilne garancije</i> | 23 |
| 4 | <i>PRIMERJAVA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA IN BANČNE GARANCIJE</i> | 25 |
| 4.1 | <i>Lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije</i> | 25 |
| 4.2 | <i>Podobnosti</i> | 27 |
| 4.3 | <i>Razlike</i> | 28 |
| 5 | <i>UPORABA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA IN BANČNE GARANCIJE V NOVI LJUBLJANSKI BANKI, D. D.</i> | 29 |
| 5.1 | <i>Zavarovanje in financiranje izvoznih poslov v NLB, d. d.</i> | 29 |
| 5.1.1 | <i>Vloga SID-a, d. d., v NLB-ju, d. d.</i> | 30 |
| 5.2 | <i>Potrditev (konfirmacija) in postfinanciranje dokumentarnega akreditiva v NLB, d. d.</i> | 31 |
| 5.2.1 | <i>Osnovni pogoji</i> | 32 |
| 5.2.2 | <i>Postopek</i> | 33 |
| 5.3 | <i>Potrditev (konfirmacija) garancije v NLB-ju, d. d.</i> | 35 |
| 5.3.1 | <i>Osnovni pogoji</i> | 37 |
| 5.3.2 | <i>Postopek</i> | 38 |
| | <i>SKLEP</i> | 39 |
| | <i>LITERATURA IN VIRI</i> | 40 |

Kazalo slik

| | |
|--|----|
| <i>Slika 1: Shema storitvenih garancij</i> | 23 |
| <i>Slika 2: Shema plačilnih garancij</i> | 24 |
| <i>Slika 3: Potrditev in postfinanciranje akreditiva</i> | 1 |
| <i>Slika 4: Obseg izdanih garancij v NLB-ju, d. d.</i> | 36 |
| <i>Slika 5: Potrditev bančne garancije</i> | 39 |

Kazalo tabel

| | |
|--|----|
| <i>Tabela 1: Primerjava lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije</i> | 26 |
| <i>Tabela 2: Razlike med dokumentarnim akreditivom in bančno garancijo</i> | 29 |
| <i>Tabela 3: Osnovni pogoji za potrditev (konfirmacijo) in postfinanciranje akreditiva</i> | 32 |
| <i>Tabela 4: Osnovni pogoji za potrditev (konfirmacijo) bančne garancije</i> | 37 |

UVOD

Mednarodno poslovanje postaja vedno pomembnejši člen gospodarstev svetovnih držav, predvsem pa tistih najmanjših, med katere spada tudi Slovenija. Države stremijo k čim uspešnejši globalizaciji in s tem k doseganju konkurenčnosti na svetovnem trgu, k čemur največ pripomore izvoz.

Podjetja se v mednarodnem poslovanju soočajo z velikimi tveganji, ki so povezana z naravo omenjenega poslovanja. Zaradi tveganj se pri odločanju za izvedbo izvoznega posla obračajo na finančne institucije, ki so posledično ustvarile instrumente izvoznega financiranja in zavarovanja, s čimer izvozna podjetja zaščitijo pred tveganji. Ta pristop pozitivno vpliva na povečevanje izvoza in ima s tem pozitiven gospodarski vpliv.

Banke v veliki večini opravljajo izvozno financiranje in zavarovanje, saj razpolagajo z večjim obsegom informacij kot posamezno podjetje, prav tako pa njihova korespondenčna mreža domačih in tujih podjetij ter bank olajšuje mednarodni proces poslovanja. Najpogosteje uporabljena instrumenta sta – tako v Sloveniji kot tudi drugod po svetu – dokumentarni akreditiv in bančna garancija, obravnava katerih sem namenila večinski vsebinski del svojega diplomskega dela.

Prvi del diplomskega dela sem posvetila splošnemu opisu pomena mednarodnega poslovanja, opredelila sem tveganja, s katerimi se partnerji v tem poslovanju soočajo, in prikazala, kako se v sam proces vključi banka, in sicer predvsem z zavarovanjem poslovanja.

V drugem in tretjem delu sem obravnavala dokumentarni akreditiv in bančno garancijo, ki predstavljata dva najpogostejša načina izvoznega financiranja oziroma zavarovanja. Opisala sem njuno pravno ureditev, vlogo banke pri njihovi uporabi, dokumente oziroma sestavine, ki so potrebne pri samem procesu obeh proizvodov, ter udeležence in razmerja med njimi. Ob zaključku obravnave posameznega instrumenta sem opisala tudi nekaj najpogosteje uporabljenih oblik dokumentarnega akreditiva in bančne garancije v praksi.

V četrtem poglavju sem opredelila lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije, ju med seboj primerjala ter predstavila njune podobnosti in razlike.

Zadnje poglavje sem namenila opredelitvi načina uporabe obeh obravnavanih instrumentov v največji slovenski banki – Novi Ljubljanski banki, d. d. Opisala sem dva najpogostejša načina zavarovanja slovenskega izvoza s strani omenjene banke, in sicer izdajo potrditve (konfirmacije) dokumentarnega akreditiva in njegovo postfinanciranje ter potrditve (konfirmacije) bančne garancije.

Moje diplomsko delo temelji na opisu dveh najpogosteje uporabljenih izvoznih finančnih instrumentov zavarovanja, ki uporabnike ščitita pred tveganji in sta pomemben člen mednarodnega poslovanja. S svojo enostavno in svetovno razširjeno uporabo namreč vplivata na povečevanje izvoza in s tem na uspešnost posameznih gospodarstev.

1 MEDNARODNO POSLOVANJE

1.1 POMEN MEDNARODNEGA POSLOVANJA

Mednarodno poslovanje je pomemben dejavnik v vsakem gospodarstvu, saj preko izvoza domačega blaga v tujino močno vpliva na uspešnost posamezne države. Pri mednarodnem poslovanju je zelo pomembna prisotnost mednarodnega financiranja in zavarovanja, ki ju ponujajo finančne institucije v posamezni državi. Te finančne institucije z zavarovanjem tveganj, ki nastanejo pri mednarodnem trgovanju, vplivajo na odločitev izvoznih podjetij o izvozu svojih izdelkov v države oziroma v tuja podjetja, ki jih ne poznajo dobro in za katere ne vedo, ali jim lahko zaupajo ali ne.

Finančne institucije preko mednarodnega financiranja in zavarovanja nase prevzemajo tveganja, ki nastanejo v tem procesu, in s tem zavarujejo interese izvoznikov, prav tako pa tudi uvoznikov. Izvoznik se namreč srečuje s tveganjem neplačila oziroma s tveganjem poznega plačila za svoje izvoženo blago, medtem ko se uvoznik srečuje tveganji nedobave blaga, premajhne dobave ali pa dobave nekvalitetnega blaga.

Mednarodno financiranje in zavarovanje zelo močno vplivata na razsežnost mednarodne trgovine, le-ta pa z zunanjo usmerjenostjo države postaja vedno pomembnejši dejavnik za razvoj posamezne države; to še posebej velja za razvoj manjših držav, med katere sodi tudi Slovenija. V trenutnem kriznem obdobju se zdi, da sta ravno mednarodna trgovina in internacionalizacija edini ključ do večje rasti posameznega gospodarstva. Glavna prednost mednarodne trgovine je namreč možnost, da se lahko posamezna država specializira za proizvodnjo tistih dobrin, v katerih je relativno uspešnejša oziroma ima primerjalne prednosti v primerjavi z drugimi državami. Države sveta postajajo vedno bolj povezana ekonomska celota, kar še v večji meri pospešuje razvoj mednarodne trgovine in poudarja njeno pomembnost.

1.2 TVEGANJA PRI MEDNARODNEM POSLOVANJU

Mednarodno poslovanje s seboj prinaša veliko število različnih tveganj, ki vplivajo na obe poslovni strani – na izvoznika in uvoznika. Oba se srečujeta s tveganjem nezaupanja, neplačila, gospodarskimi in političnimi omejitvami, tečajnim in valutnim tveganjem, pri izvoznem poslu pa lahko pride tudi do prevar, ponaredkov ipd.

Tveganja pri mednarodnem poslovanju poslovna praksa deli na (Falatov, 1999, str. 5):

1. *nekomercialna tveganja* (pogosto imenovana tudi politična tveganja):
 - klasična nekomercialna tveganja (tveganja nacionalizacije, vojne, uporov, naravnih katastrof, oboroženih spopadov ipd., kar lahko vpliva na nezmožnost izterjave izvoznikovih terjatev);
 - monetarna tveganja (transferna tveganja – tveganje prepovedi plačila, tveganja nemožnosti konverzije ipd. – ter valutna tveganja, pri katerih je posledica nemogoča

ali zelo otežena izterjava terjatev na strani upnika, na strani dolžnika pa deviznopravna nezmožnost plačila dolga);

2. *komercialna tveganja:*

- tveganje nastopa plačilne nesposobnosti, ki lahko nastane zaradi uvedbe stečajnega postopka nad premoženjem dolžnika, uvedbe postopka sodne poravnave, ko je ugotovljena neuspešna izvršba ipd.

Omenjena tveganja močno vplivajo na sam proces mednarodnega poslovanja, zato je zelo pomembno, da se tako uvoznik kot izvoznik zavedata svojih tveganj, še preden se odločita za začetek uvozno-izvoznega posla. Izvoznik se srečuje predvsem s (1) tveganjem neplačila in tveganjem nepravočasnega plačila, (2) političnim tveganjem in (3) valutnim tveganjem. Tveganje uvoznika se glede na izvoznikovo tveganje razlikuje le v prvi točki – uvoznikovo tveganje je namreč predvsem tveganje nedobave, delne dobave ali dobave nekvalitetnega blaga, tveganji pod točkama (2) in (3) pa omejujeta tudi uvoznika.

Če izvoznik in uvoznik ugotovita, da bi bilo tveganje pri njunem poslu preveliko in če drug drugemu ne zaupata oziroma se ne poznata dobro, se lahko odločita za eno izmed možnosti mednarodnega financiranja in zavarovanja izvoznega poslovanja, ki jih ponujajo finančne institucije. Na tak način del njunega tveganja prevzame tretja oseba, ki se tako vključi v proces mednarodne menjave.

1.3 BANKA KOT UDELEŽENEC MEDNARODNEGA POSLOVANJA

V mednarodnem poslovanju banki izvoznika in uvoznika s ponudbo izvoznega financiranja in zavarovanja izvoznega poslovanja nase prevzemata tveganja, ki bi jih brez njunega sodelovanja nosila uvoznik oziroma izvoznik, ter tako vplivata na njuno pripravljenost do vzpostavitve mednarodnega sodelovanja.

Poslovna banka razpolaga z veliko obsežnejšim številom informacij kot posamezno podjetje, kar vpliva na kakovostnejšo izvedbo poslov, prav tako pa izničuje tudi informacijske stroške, ki bi jih za pridobitev informacij imelo podjetje.

Banka svetuje glede na svoje izkušnje iz preteklosti, ki jih ima s poslovanjem s svojimi tujimi korespondenti (bankami v tujini). Tako lahko izvoznikova banka skrbno preuči banko uvoznika (in obratno), kar priporome k zmanjšanju tveganja neporavnanih obveznosti ene in druge strani mednarodnega posla. Pomembni dejavniki so torej ugled banke, njeno strokovno znanje, razvit telekomunikacijski sistem in čim bolj razširjena mreža poslovnih korespondentov (Dolan & Baker, 2008, str. 8).

Mednarodna bančna in poslovna praksa je za potrebe mednarodne menjave in njenega financiranja ter zavarovanja izoblikovala kar nekaj osnovnih oblik plačil, ki bolj ali manj ščitijo upnika in dolžnika (izvoznika in uvoznika) in pri tem ne zavirajo tokov mednarodnega plačilnega prometa. Med take oblike prištevamo (Falatov, 1999, str. 2):

- plačilo ob naročilu (*cash with order*) ali predplačilo (*advance payment*);
- dobavo blaga na odprt račun (*open account delivery*);
- plačilo v okviru dokumentarnega inkasa (*documentary collections*);
- plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva (*documentary credits*);
- plačilo, zavarovano z bančno garancijo (*bank guarantee*) ali s stand-by akreditivom (*stand-by credits*);
- plačilo v okviru kompenzacijskih aranžmajev (*barter arrangements*).

Poleg omenjenih oblik plačil poznamo tudi kar nekaj vrst zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine, med katere na primer spadajo kredit izvoznika, odkup terjatev, kreditne linije ipd., v okviru dokumentarnega akreditiva in bančne garancije pa potrditev oziroma konfirmacija dokumentarnega akreditiva ter potrditev oziroma konfirmacija bančne garancije in izdaja garancije na podlagi kontragarancije.¹

Od naštetih načinov plačil in zavarovanj, ki so se razvila na področju mednarodnega poslovanja, sta v praksi najpogosteje uporabljeni 2 obliki, in sicer dokumentarni akreditiv in bančna garancija, v njunem okviru pa potrditvi oziroma konfirmaciji obeh instrumentov. V svojem diplomskem delu se bom osredotočila na ta 2 finančna instrumenta, ki se preko različnih oblik največkrat uporabljata pri zavarovanju poslov v mednarodni trgovini.

1.4 POMEN SLOVENSKE IZVOZNE DRUŽBE, D. D., PRI PREVZEMANJU TVEGANJA V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Mednarodna trgovina je za državo izrednega pomena, zato si država prizadeva, da bi s finančno podporo izvoznikom pospešila izvoz. V ta namen večina držav ustanovi izvozno agencijo, imenovano *Export Credit Agency* (v nadaljevanju ECA), s čimer izvoznikom zagotovi primerno financiranje oziroma zavarovanje pri svoji banki na podlagi izdane police ECA. V Sloveniji se tovrstna institucija imenuje Slovenska izvozna družba, d. d. (v nadaljevanju SID, d. d.).

SID, d. d., je bil ustanovljen leta 1992 z Zakonom o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Ur. l. RS, št. 32/92), ki je bil kasneje še nekajkrat dopolnjen in spremenjen (Ur. l. RS, št. 37/95, 34/96, 31/97 in 99/99). Njegova prvenstvena funkcija zavarovanja in njegova svetovalna vloga pomagata podjetjem pri nastopanju na tujih trgih, predvsem pri tveganjih neplačila ali pa nepravočasnega plačila tujih kupcev (Špec & Turk, 2000, str. 397).

SID, d. d., ima pomembno vlogo pri zavarovanju terjatev tako pred nekomercialnimi kot tudi pred komercialnimi tveganji. Predmet zavarovanja terjatev pred komercialnimi tveganji so tiste izvozne terjatve, pri katerih rok plačila načeloma ni daljši od 180 dni. Pri nekomercialnih tveganjih pa gre predvsem za terjatve v zvezi z izvozom blaga, storitev, investicijskimi deli in raziskovalnimi deli (Špec & Turk, 2000, str. 397).

¹ Potrditev (konfirmacijo) dokumentarnega akreditiva in potrditev (konfirmacijo) bančne garancije obravnavam na primeru Nove Ljubljanske banke, d. d., v zadnjem poglavju diplomskega dela.

SID, d. d., ima že od samega začetka rednega poslovanja v svoji ponudbi izdajanje jamstev, katerih namen je pospeševanje izvoza za izvajanje investicijskih del v tujini ter za izvoz opreme ali drugega blaga. Jamstva so najpogosteje v obliki storitvenih garancij, kot so na primer (SID, d. d., Izdaja garancij, 2010):

- tenderska garancija;
- garancija za vračilo prejetega avansa;
- garancija za dobro izvedbo posla;
- garancija za odpravo pomanjkljivosti v garancijski dobi;
- garancija za vračilo zadržanih zneskov;
- carinske garancije;
- druge garancije.

Omenjene garancije so pogosto nujen pogoj za pridobitev posla. Če se izvoznik in njegova banka odločita za zavarovanje izvoznega posla pri SID-u, d. d. (na primer pred neupravičenem unovčenju garancije ali pa unovčenju garancije zaradi političnih ali drugih nekomercialnih tveganj), nanj preneseta del svojih tveganj.

SID, d. d., zavaruje tudi kredite tujemu kupcu ali banki, s čimer izvoznika razbremeni tveganja neplačila oziroma kasnejšega plačila s strani uvoznika. Zavarovanje te sheme je možno na več načinov (na primer v obliki kredita tujemu kupcu, kredita tuji banki, kreditne linije), med katere spada tudi dokumentarni akreditiv.

Namen ustanovitve SID-a, d. d., je torej zavarovanje izvoznih poslov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji za spodbujanje izvoza s svetovanjem, zlasti za take oblike izvoznih poslov, s katerimi se domače poslovne banke in zavarovalnice le redko ukvarjajo in pri katerih je potrebno posebno sodelovanje države (Muršec & Madič, 1997, str. 23). Slovenske banke se za zavarovanje pri SID-u, d. d., odločijo glede na tveganost posameznega izvoznega posla, kar opredeljujem tudi v zadnjem poglavju svojega diplomskega dela, in sicer na primeru poslovne banke Nove Ljubljanske banke, d. d.

Svojo zavarovalno vlogo je SID, d. d., ohranil tudi v času trenutne finančne krize. Že v letu 2008 je namreč takoj začel delovati proticiklično, saj je uvedel protikrizne finančne ukrepe. Z zadolževanjem na mednarodnih trgih je SID, d. d., slovenskemu gospodarstvu ponudil 2 milijardi evrov, in sicer pod najugodnejšimi možnimi pogoji. Z orodji zavarovanja je sproščal finančni krč, še vedno pa izvaja tudi jamstveni shemi za podjetja in posameznike, vendar v imenu in za račun države. SID, d. d., sodeluje tudi pri shemi pozavarovanja izvoznih terjatev, odobrene s strani Evropske komisije, pri čemer ocenjujejo, da bo država lahko podprla izvoz v vrednosti do 150 milijonov evrov, pri tem pa naj izpostavljenost države ne bi preseгла 50 milijonov evrov (Svilan: Kritike SID banke posledica nerazumevanja njenega poslanstva, 2010; SID banka s pojasnili glede sheme pozavarovanja izvoznih terjatev, 2010).

2 DOKUMENTARNI AKREDITIV

Dokumentarni akreditiv je eden najpogostejših in najvarnejših plačilnozavarovalnih instrumentov v mednarodnem plačilnem prometu (Hrastelj, 1987, str. 241). Izstavljen je s strani uvoznikove banke (akreditivne banke) na uvoznikovo zahtevo. Akreditivna banka se z izstavitvijo dokumentarnega akreditiva pisno obveže, da bo izvozniku (akreditivnemu upravičencu) izplačala akreditivni znesek v določenem roku. Da je banka pripravljena plačati omenjeni znesek, ji morajo biti izstavljeni pravilni dokumenti s strani izvoznika, ki morajo biti skladni s pogoji in roki, predpisanimi v akreditivu.

Glede na zgornji opis dokumentarnega akreditiva lahko sklepamo, da zagotavlja visoko stopnjo varnosti tako za uvoznika (kupca) kot za izvoznika (prodajalca). Poglavitna funkcija dokumentarnega akreditiva je namreč zmanjšanje prodajalčevega komercialnega tveganja, vendar v primeru, da ne predloži ustreznih dokumentov, tudi on ne bo poplačan. Na tak način dokumentarni akreditiv ščiti tudi uvoznika, saj pravilni dokumenti dokazujejo, da bo dostavljeno kakovostno blago ter v času in na način, kot je dogovorjeno v akreditivu.

Začetki poslovanja z dokumentarnim akreditivom segajo že več kot 150 let nazaj, natančneje v drugo polovico 19. stoletja, ko je tovrstno financiranje oziroma zavarovanje služilo predvsem mednarodni trgovini med Evropo in Severno Ameriko. Večji vzpon pa je dokumentarni akreditiv doživel v času 1. svetovne vojne, saj so prodajalci blaga v tujino nosili tveganje izgube blaga (predvsem tveganja na poti blaga, na primer pri podmorniških vojnah, blokadah ipd.). Tako so plačilo za svoj izvoz zahtevali vnaprej oziroma z odprtjem dokumentarnega akreditiva (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 33).

Dokumentarno poslovanje se je po 1. svetovni vojni sicer umirilo, vendar pa je porast zopet doživelo v času velike gospodarske krize leta 1929 in kasneje v času 2. svetovne vojne. Zaradi tveganj, ki jih še vedno nosita tako uvoznik kot izvoznik v procesu mednarodnega poslovanja, dokumentarni akreditiv tudi danes ostaja najvarnejša oblika plačila in zavarovanja v mednarodni trgovini.

2.1 NAJENOSTAVNEJŠI PRIMER UPORABE DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Podjetje U v državi X želi uvoziti dobrino, ki jo izvaža podjetje I iz države Y. Ker se v mednarodnem poslovanju pojavljajo številna tveganja, ki lahko prizadenejo tako podjetje U kot podjetje I, se ob kupoprodajni pogodbi dogovorita, da bo plačilo izvršeno z dokumentarnim akreditivom. Dokumentarni akreditiv je namreč vrsta plačila v mednarodnem trgovinskem poslu, ki služi interesom obeh pogodbenih strank, saj podjetju U jamči dobavo kakovostnega blaga, podjetju I pa takojšnje plačilo za izvoženo blago.

Ob tem dogovoru podjetje U pri svoji banki (akreditivni banki) vloži nalog za odprtje dokumentarnega akreditiva v korist podjetja I. Banka podjetja U nato izbere banko v državi podjetja I, ki ji dodeli vlogo, da akreditiv ali sporoči podjetju I (sporočilna banka) ali da ga

potrdi (potrdilna banka), odvisno od dogovora med podjetjema U in I v kupoprodajni pogodbi. V najenostavnejšem primeru druga banka le sporoči podjetju I, da je banka podjetja U v njegovo korist odprla akreditiv. Ko podjetje I prejme dokumentarni akreditiv, ki vsebuje v kupoprodajni pogodbi navedena določila, lahko prične pripravljati blago za izvoz.

Sporočilna banka je v večini primerov hkrati nominirana banka – tj. banka, kjer je dokumentarni akreditiv na razpolago za predložitev dokumentov in črpanje. Podjetje I torej nominirani banki predloži v akreditivu dogovorjene dokumente (na primer trgovinsko fakturo, zavarovalne dokumente, prevozne dokumente ipd.), ki jih pregleda, in če so skladni, jih plača in preda akreditivni banki (banki podjetja U).² Ta dokumente tudi sama pregleda in v primeru, da izpolnjujejo vse zahteve akreditiva, poplača nominirano banko in pošlje dokumente podjetju U. Podjetje U nato svojo banko (akreditivno banko) poplača na predhodno dogovorjen način ter na podlagi prevoznega dokumenta prejme uvoženo blago podjetja I.

Če se podjetji U in I ne bi dogovorili za plačilo in zavarovanje z dokumentarnim akreditivom, bi lahko prišlo do prevar, do neustrezno izvedenih poslov, do neplačila ipd. Dokumentarni akreditiv podjetjema U in I nudi zaščito in jima omogoči kakovostno izvedbo mednarodnega posla.

2.2 VLOGA BANKE V AKREDITIVNEM POSLU

V akreditivni posel je vključena najmanj ena, običajno pa več bank, ki uživajo zaupanje pogodbenih strank. V enostavne oblike poslovanja z akreditivi je vključena ena banka, pri mednarodnem poslovanju pa se v posel poleg akreditivne banke (banke uvoznika) vključi tudi njena korespondenčna banka, ki je največkrat v državi banke izvoznika. S svojim znanjem, informacijami, telekomunikacijskim sistemom (poslovanje preko SWIFT³-sporočil) in z že oblikovanimi poslovnimi razmerji med korespondenti v tujini banke omogočajo varnejše poslovanje s tujino. S tem se bistveno zmanjša plačilno tveganje izvoznika, saj sam ponavadi nima dovolj dobrih informacij o boniteti tujega partnerja, prav tako pa tudi ne informacij o devizni ureditvi v uvoznikovi državi.

Vloga akreditivne banke (banke uvoznika) pri poslovanju z dokumentarnimi akreditivi je zelo pomembna, saj je njena naloga pregled prejetih dokumentov s strani izvoznika. Banka se namreč na podlagi pravilnosti in skladnosti prejetih dokumentov odloči, ali bo akreditivni posel plačala ali ne. Za sodelovanje v akreditivnem poslu se torej odloči le v primeru, če so vsi dokumenti predloženi pravočasno, če so skladni z akreditivnimi roki in pogoji ter če so dokumenti skladni tudi med sabo (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 63).

Banka predložene dokumente pregleduje le po zunanjem videzu in se ne spušča v njihove možne formalne in materialne napake, hkrati pa pregleda le dokumente, ki so določeni v

² Dokumente za pravilno izvajanje dokumentarnega posla navajam v podpoglavju 2.4.

³ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. SWIFT omogoča hitro, varno, cenejšo in sodobno posredovanje finančnih in splošnih sporočil med bankami.

akreditivu. Pri tem lahko pride do negativnih posledic, saj lahko ravno tisti dokumenti, ki v akreditivu niso določeni, vendar pa jih podjetje banki vseeno predloži, vsebujejo neskladnosti v primerjavi z zahtevanimi dokumenti. Banka se prav tako ne ukvarja z blagom, ki je predmet transakcije, temveč le z dokumenti, ki so potrebni za nemoten potek posla.

S tem, ko banka sprejme samo tiste dokumente, ki so skladni z akreditivnimi pogoji, varuje izvoznika, ki mu je ob dostavi pravih dokumentov zagotovljeno takojšnje plačilo. Prav tako pa z zavrnitvijo nepravilnih dokumentov varuje tudi uvoznika. Pravilni dokumenti namreč zagotavljajo, da uvoznik prejme želeno blago, in sicer po ceni, določeni v kupoprodajni pogodbi ter v nalogu za otvoritev akreditiva. Uvoznik je torej z zavrnitvijo dokumentov zavarovan pred nekakovostnim uvozom.

Banka se mora v roku 5 bančnih dni od prejema (prezentacije) dokumentov odločiti, ali jih bo sprejela ali zavrnila, oziroma preveriti, če so dokumenti skladni z akreditivnimi pogoji ter jih bo posledično pripravljena plačati (EPO-600, člen 14/6). Seveda pa lahko banka dokumente zaradi njihove neustreznosti oziroma prepozne predložitve tudi zavrne. Pri tem mora paziti, da razloge za zavrnitev akreditivnih dokumentov navede pravilno, saj je v primeru svoje zmote do izvoznika (upravičenca) odškodninsko odgovorna (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 66).

Vse banke na svetu, ki poslujejo z akreditivi, naj bi upoštevale že v prejšnjem poglavju omenjene publikacije MTZ-ja iz Pariza, ki predstavljajo vodilno prakso in zagotavljajo operativna priporočila na področju akreditivnega poslovanja.

2.3 UDELEŽENCI AKREDITIVNEGA POSLA

V akreditivnem poslu, kot že omenjeno, sodelujejo ena ali več bank ter uvoznik in izvoznik. Spletne strani *Finance Strategy (Trade Credit or Letter of Credit, 2010)* kot tudi avtorji Ilešič in Ilešič (1985, str. 17) ter Špec in Turk (2000, str. 235) udeležence dokumentarnoakreditivnega posla opredeljujejo sledeče:

- *naročnik akreditiva oziroma nalogodajalec za odprtje akreditiva* je uvoznik oziroma kupec blaga, ki svoji poslovni banki predloži nalog za otvoritev akreditiva v korist prodajalca blaga oziroma izvajalca storitev;
- *akreditivna banka* je uvoznikova banka, pri kateri je akreditiv odprt; njena naloga je predvsem ta, da na podlagi prejetih dokumentov s strani izvoznika odločilno presoja, ali so akreditivni pogoji izpolnjeni ali ne; pregledati mora torej določila in pogoje predlaganega dokumentarnega akreditiva in s tem ugotoviti, ali so v skladu z bančno poslovno politiko in z uradnimi zahtevami in predpisi države, v kateri ima banka sedež;
- *akreditivni upravičenec* je izvoznik oziroma prodajalec, ki odpremi blago kupcu, v dokazilo predloži dokumente akreditivni banki ter koristi akreditiv, kot je predvideno; njemu je torej izplačan akreditivni znesek.

Razmerje med zgoraj omenjenimi udeleženci akreditivnega posla nastaja pri najenostavnejših oblikah tovrstnega poslovanja (ko nastopa samo ena banka), medtem ko se pri mednarodni

menjavi pojavi še korespondenčna banka, ki je banka akreditivnega upravičenca. Nanjo akreditivna banka prenese posamezna opravila, pooblastila in obveznosti.

Korespondenčna banka lahko po navodilih akreditivne banke nastopa v eni ali več vlogah, in sicer kot (Falatov, 1998, str. 19):

- *avizirna banka* je sporočilna banka, ki akreditivnemu upravičencu sporoči, da je bil v njegovo korist odprt akreditiv, in navede pogoje, vendar pa ne prevzame nobenih odgovornosti za plačilo dokumentov;
- *potrdilna oziroma konfirmna banka* doda svojo potrditev (konfirmacijo) in s tem postane sama zavezana za plačilo, v primeru, da so dokumenti predloženi njej, pa prevzame tudi samostojno obvezo do akreditivnega upravičenca;
- *negocirna banka* je banka, ki je pooblaščenca – ne pa tudi zavezana – s strani akreditivne banke, da odkupi (negocira) dokumente, ki jih predloži akreditivni upravičenec, v primeru da le-ti ustrezajo akreditivnim pogojem;
- *akceptna banka* sprejme (akceptira) menico;
- *izplačilna banka* izplača akreditivni znesek akreditivnemu upravičencu;
- *reimbursna banka* (kot agent akreditivne banke) je pooblaščenca, da brezpogojno izvrši zahteve za plačilo navedenim bankam; reimbursna banka ni neposreden člen v akreditivnem poslu in je vedno korespondent akreditivne banke, pri kateri ima odprt račun;
- *transferna banka* akreditiv vedno prenese na drugega upravičenca.

Ker se v praksi le redko pojavijo vse ali več izmed zgoraj omenjenih bank, običajno njihovo vlogo prevzame avizirna banka.

2.4 DOKUMENTI ZA PRAVILNO IZVAJANJE AKREDITIVNEGA POSLA

Že samo ime dokumentarnega akreditiva nam pove, da so za njegovo izstavitve in za pravilno izvajanje akreditivnega posla potrebni določeni dokumenti. To so (Borcky, 1999; Hrastelj, 1987, str. 244-245; Ilešič & Ilešič, 1985, str. 71-94):

1. *menica*, izdana s strani izvoznika in naslovljena na uvoznika, ki mora menico akceptirati ali plačati, preden mu banka izroči dokumente, predpisane v akreditivu;
2. *račun ali trgovinska faktura* je računovodska listina, s katero prodajalec od kupca zahteva plačilo za vrednost dobavljenega blaga;
3. *certifikat o izvoru* je izjava, podpisana od ustrezne pooblaščenca osebe, ki predstavlja potrdilo o izvoru blaga;
4. *zavarovalni dokument* je dokument za zavarovanje tveganj v pogodbenem poslu;
5. *potrdilo o inšpekcijskem pregledu* je izjava, ki je izdana in podpisana s strani ustrezne pooblaščenca osebe, državnega subjekta ali privatne družbe za kontrolo in ki zagotavlja, da je bilo blago pregledano, ter podrobno navaja rezultate kontrole;
6. *prevozni dokumenti* dokazujejo, da je bilo blago odpremljeno.

Uvoznik lahko zahteva tudi predložitev dodatnih dokumentov, s katerimi se želi še dodatno zavarovati pred morebitnim uvozom nekakovostnega ali nezaželenega blaga oziroma pred

nepravilno izpolnitvijo kupoprodajne pogodbe. Takšni dokumenti so lahko na primer potrdila o analizah, kakovostna, količinska in sanitarna potrdila, zapisniki o pregledu in prevzemu blaga ipd. Uporaba omenjenih dokumentov je odvisna od volje pogodbenih strank iz temeljnega posla.

2.5 UREDITEV DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA V OBLIGACIJSKEM ZAKONIKU IN NJEGOVA MEDNARODNA PRAVNA UREDITEV

Poslovanje z dokumentarnimi akreditivi ima vedno večji pomen in je močno razširjeno v mednarodnem poslovnem okolju. Kljub temu pa je zanimivo dejstvo, da večina držav akreditiva nima zakonsko urejenega oziroma je njegova ureditev zelo površinska. Razloge za to lahko pripisujemo dejstvu, da je akreditiv mlad, dinamičen institut, ki bi ga utesnitev v zakonske določbe le omejevala pri njegovem razvoju in prilagajanju poslovni praksi. Ravno zaradi narave akreditivnega posla, ki je večinoma mednarodno usmerjena, bi lahko s točno določenimi zakoni v posameznih državah prihajalo do nasprotij med različnimi notranjepravnimi ureditvami akreditiva (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 34).

Kljub temu so nekatere države – med njimi tudi Slovenija, in sicer po vzoru nekdanje Jugoslavije – sprejele delne pravne ureditve tega instrumenta. Dokumentarni akreditiv je v Sloveniji trenutno urejen v Obligacijskem zakoniku (v nadaljevanju OZ), v obdobju nekdanje Jugoslavije pa ga je obravnaval Zakon o obligacijskih razmerjih (Ur. l. SFRJ, št. 87/2002-SPZ) (v nadaljevanju ZOR). OZ (Ur. l. RS, št. 97/2007-UPB1) v primerjavi z ZOR-om na novo ureja akreditivno prodajo, in sicer v 527. členu. V tem členu OZ posebej ureja razmerje, ki nastane ob sklenitvi prodajne pogodbe med prodajalcem in kupcem, v kateri se dogovorita za plačilo z akreditivom.

Akreditiv urejajo tudi nekatere določbe Splošnih zakonov za blagovni promet (Ur. l. FLRJ, št. 15-179/1954) iz leta 1954, vendar le tista vprašanja, ki so predmet dogovora med kupcem in prodajalcem v temeljnem poslu. Vsebine akreditivnega razmerja ne urejajo.

Vodilno vlogo na področju predpisovanja akreditivnih pravil v mednarodni bančni praksi je ob podpori Komisije za bančno tehniko in prakso Organizacije združenih narodov prevzela Mednarodna trgovinska zbornica (v nadaljevanju MTZ) v Parizu. Pravila o dokumentarnem akreditivu so bila prvič sprejeta leta 1933 na Dunaju, in sicer na 7. kongresu MTZ-ja. Prvotnim pravilom je sledilo 5 revizij: 1. revizija leta 1951 v Lizboni, 2. revizija leta 1962 v Mexico Cityju, s katero je bilo akreditivno poslovanje poenoteno v 178 državah, 3. revizija leta 1974, 4. revizija leta 1983 in 5. revizija leta 1994, ki so jo slovenske banke skupinsko sprejele v decembru 1993. 5. revizija je pravila o dokumentarnem akreditivu poimenovala kot Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive št. 500 (v nadaljevanju EPO-500) (Špec & Turk, 2000, str. 232-233).⁴

⁴ Slovenski prevod Enotnih pravil in običajev za dokumentarne akreditive, publikacija MTZ-ja št. 500, ki ga je izdal Center marketing international, Ljubljana 1993 (Uniform Rules and Practice for Documentary Credits, 1993 Revision, ICC Publication No. 500).

Za pomoč pri akreditivnem poslovanju je MTZ za potrebe poslovne in bančne prakse objavil tudi standardne obrazce za dokumentarne akreditive (Standard Documentary Credit Forms), in sicer v publikaciji št. 516 (Falatov, 1998, str. 8).

Od 1. 7. 2007 veljajo nova Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive št. 600 (v nadaljevanju EPO-600).⁵ Tudi ta je pripravil MTZ iz Pariza. Zaradi sprememb, ki se pojavljajo pri poslovanju z dokumentarnimi akreditivi, se posledično EPO-600 od predhodnega EPO-500 v nekaj členih tudi razlikuje. Omenjene razlike opredeljujem v nadaljevanju.

2.5.1 Razlike med EPO-600 in EPO-500

EPO-600 se od EPO-500 razlikuje v tem, da je krajši – za razliko od prejšnjih 49 namreč vsebuje le 39 členov. Vendar pa kljub zmanjšanju števila členov vključuje definicije in pojasnila tistih strokovnih izrazov, ki so pri EPO-500 zahtevali največ razlag in so bili nejasni (na primer akreditivna, avizirna, potrdilna in nominirna banka, nalogodajalec, upravičenec, bančni dan itd.). EPO-600 ne pozna preklicnega akreditiva, ki je bil obravnavan v EPO-500. Nova pravila torej uvajajo, da je vsak akreditiv nepreklicen.

EPO-600 veliko natančneje opredeljuje tiste obveznosti akreditivne in potrdilne banke, ki so posledica njunega odnosa z nominirano banko, veliko natančneje pa opisuje tudi proces pregleda dokumentov, ki so predloženi banki. Banka ima namreč za pregled dokumentov na voljo le 5 bančnih dni, EPO-500 pa je dovoljeval 7 bančnih dni od datuma prejema dokumentov. EPO-600 vsebuje nov člen o tem, kako mora banka ravnati v primeru, če so dokumenti akreditivno skladni (UCP 600, 2007; Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive št. 500, 1994).

Poleg omenjenih razlik med EPO-600 in EPO-500 obstajajo spremembe tudi pri obravnavi členov, ki opredeljujejo vsebino in obliko akreditivnih dokumentov, prav tako pa EPO-600 ne vsebuje več členov, kot so na primer navodila za odprtje ali spremembo akreditiva, nepopolna ali nejasna navodila, prevozne dokumente, izdane s strani špediterja, in še nekaj drugih dokumentov, ki so bila v EPO-500 še obravnavani.

Kot navajajo spletne strani Združenja bank Slovenije (Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive – EPO 600 (revizija 2007), 2010), je novost EPO-600 tudi dodatek 12 »elektronskih« členov, ki dajejo uporabnikom akreditivov možnost, da poleg papirnih listov predložijo tudi (ali samo) t. i. elektronske listine.

2.6 DELITEV DOKUMENTARNIH AKREDITIVOV

V mednarodni trgovini so se zaradi različnih zahtev posameznih poslovnih transakcij razvile mnoge oblike akreditivnega poslovanja. Nekatere oblike akreditivov so opredeljene oziroma

⁵ Uniform Rules and Practice for Documentary Credits, 2007 Revision, ICC Publication No. 600.

omenjene v EPO-ju, vendar pa obstaja tudi veliko takih vrst in podvrst, ki se v praksi uporabljajo pogosto, vendar pa v mednarodnih pravilih niso posebej urejene.

Izbira vrste oziroma podvrste akreditiva pri posameznem dokumentarnem poslu temelji na zagotavljanju najtrdnejšega varstva interesov udeležencev posla, hkrati pa je potrebno izbrati tak akreditiv, ki ustreza posebnostim in lastnostim vsake poslovne transakcije. Akreditivi se med sabo ločijo po predmetu, namenu, preklicnosti, odgovornosti banke, prenosljivosti, po načinu plačila itd.

Akreditivi, ki v EPO-ju niso niti urejeni niti omenjeni, so se razvili v mednarodni poslovni praksi, k njim pa na primer prištevamo podakreditiv, revolving akreditiv, akreditiv z rdečo klavzulo itd. V pravilih so natančneje urejeni nepreklicni akreditiv, potrjeni akreditiv in prenosni akreditiv, stand-by akreditiv pa je v EPO-ju le omenjen (Falatov, 1998, str. 25). V naslednjih podpoglavjih natančneje opredeljujem nekatere izmed omenjenih najpogosteje uporabljenih vrst dokumentarnih akreditivov.

2.6.1 Nepreklicni (in preklicni) dokumentarni akreditiv

Nepreklicni akreditiv predstavlja trdno obvezo akreditivne banke, da bo izplačala akreditivne dokumente pod pogojem, da so dokumenti, ki so predloženi akreditivni ali izplačilni banki, skladni z roki in pogoji, navedenimi v akreditivu (EPO-600, člen 8).

Nepreklicni dokumentarni akreditiv in akreditivni pogoji ne morejo biti razveljavljeni oziroma spremenjeni brez izrecnih soglasij akreditivne banke, potrdilne banke in upravičenca, kar navajajo spletne strani *Finance Strategy (Trade Credit or Letter of credit, 2010)*. Omenjena lastnost za upravičenca predstavlja pravo varnost.

Glede na vsebino obveze akreditivne banke, ki jo banka nepreklicno prevzame z odprtjem akreditiva, dokumentarne akreditivne delimo na (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 57):

- *izplačilne akreditivne*; banka plača določeni znesek takoj, v primeru da akreditiv predvideva plačilo na vpogled (*sight payment*);
- *akreditivne z odloženim plačilom*; banka plača določeni znesek v dogovorjenem roku, navedenemu v akreditivu (*deferred payment*);
- *akceptne akreditivne*; banka sprejema menice oziroma zagotovi njihovo sprejetje in plačilo (*acceptance and payment of drafts*);
- *negocirne akreditivne*; banka negocira (plača, odkupi) menice ali dokumente, ki jih je upravičenec predložil po akreditivu (*negotiation of drafts and/or documents presented under the credit*).

EPO-600 preklicnega akreditiva sploh ne omenja več, vendar pa se je tudi prej v praksi zelo redko uporabljal, predvsem zaradi njegove lastnosti, da je lahko akreditivna banka, in sicer brez predhodnega obvestila upravičencu, lastnosti akreditiva v vsakem trenutku spremenila ali pa akreditiv celo razveljavila (ko je bilo na primer blago že na poti in dokumenti še niso

bili predloženi ali pa so bili, vendar še ni bilo izvršeno plačilo). Zaradi omenjenega vidika preklicni akreditiv akreditivnemu upravičencu ni zagotavljal trdne obveze plačila s strani banke (Špec & Turk, 2000, str. 236).

EPO-600 določa, da je vsak akreditiv nepreklicen, tudi v primeru, da to v akreditivu ni posebej omenjeno (EPO-600, člen 3).

2.6.2 Nepotrjeni in potrjeni (konfirmirani) akreditiv

O nepotrjenem dokumentarnem akreditivu govorimo takrat, ko korespondenčna banka o odprtju akreditiva pri akreditivni banki upravičenca le obvesti. Korespondenčna banka v tem primeru ne prevzame nobene odgovornosti in v dokumentarnem poslu nastopa le kot avizirna banka (Borcky, 1999).

Pri potrjenem (konfirmiranem) dokumentarnem akreditivu pa korespondenčna banka ob pozivu akreditivne banke doda svojo potrditev oziroma konfirmacijo, s čimer se obveže k plačilu akreditivne menice in/ali dokumentov v obliki akceptiranja ali negociranja – odkupa. Potrjeni akreditiv tako za izvoznika predstavlja dodatno zaščito, saj za izplačilo dogovorjenega zneska odgovarjata 2. banki. Kreditno tveganje prevzameta obe banki (akreditivna in potrdilna banka), medtem ko valutno in deželno tveganje odpadeta le na potrdilno (konfirmno) banko (SITPRO, 2007b, str. 5).

Pri tej vrsti akreditiranja lahko pride tudi do tihe potrditve oziroma konfirmacije. Ta pomeni dogovor med upravičencem akreditiva in njegovo banko, da le-ta doda svojo potrditev dokumentarnega akreditiva, čeprav ni pooblaščen s strani akreditivne banke.⁶ Upravičenec želi na tak način pridobiti jamstvo potrdilne banke, za kar je pripravljen plačati pripadajoče stroške potrditve. Izvoznik za tako potrditev prosi v primeru, ko ni prepričan o plačilni sposobnosti naročnikove banke in ko obstaja določeno deželno tveganje v državi, v kateri ima akreditivna banka svoj sedež.

Potrjeni akreditiv se najpogosteje uporablja na področju in v obdobju, ko prevladuje visoko tveganje, na primer v času vojne ali socialne, politične ali finančne nestabilnosti (Borcky, 1999). Zaradi nestabilnosti finančnega in gospodarskega sistema držav v času trenutne globalne finančne krize je ravno zaradi omenjenih tveganj izvoznikov prihajalo do mnogo potrditev dokumentarnih akreditivov.

2.6.3 Akreditiv, plačljiv na vpogled, in akreditiv z odloženim plačilom

Akreditivi na vpogled so akreditivi, pri katerih se plačilo izvrši že ob predložitvi dokumentov in ki nimajo vključene možnosti za odlog plačila. Akreditiv je s predpostavko, da so dokumenti skladni z akreditivnimi roki in pogoji, izplačljiv takoj. Seveda to ne pomeni, da se

⁶ Iz EPO-600 (člen 2) izhaja, da sme biti dokumentarni akreditiv potrjen samo, če da akreditivna banka pooblastilo ali zahtevo; v takem primeru torej ne govorimo o pravi potrditvi, ampak zgolj o samostojnem dogovoru med koristnikom in banko.

predloženi dokumenti spremenijo v takojšnje plačilo, saj ima plačilna banka za pregled dokumentov na razpolago nek razumen rok (5 bančnih dni od prevzema dokumentov).

Akreditiv z odloženim plačilom je v EPO-ju opredeljen kot obveza banke, da akreditivni znesek izplača na določen dan dospelosti, ki je naveden v akreditivu. Pri tej vrsti akreditiva se torej, kot opisuje tudi Borcky (1999), plačilo ne izvede takoj ob predložitvi akreditivno skladnih dokumentov, vendar na kasnejši čas dospelosti. Ker izvoznik ob izročitvi pravih dokumentov ne prejme takojšnjega plačila, zanj ta vrsta dokumentarnega akreditiva ni najbolj zaželena, saj mu ne daje zadostnega varstva za plačilo (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 58).

2.6.4 Posebne oblike dokumentarnih akreditivov

2.6.4.1 Revolving (obnavljajoči se, rotativni) akreditiv

Z revolving akreditivom se v mednarodni praksi srečujemo predvsem pri ponavljajočih se poslih. Pri obnavljajočem se dokumentarnem akreditivu se namreč znesek akreditiva obnavlja ali ponovno obnovi na prvotno vrednost, dokler vsota vseh izčrpanih plačil ne doseže nekega skupnega zneska oziroma skupnega števila črpanj, pri tem pa ne zahteva nikakršnih sprememb v načinu plačila (Borcky, 1999).

Revolving akreditiv je lahko preklicen ali nepreklicen in se lahko obnavlja glede na čas ali vrednost. Omenjeno delitev navajajo spletne strani *Credit Research Foundation (Understanding and Using Letter of Credit, Part II, 2010)*. V praksi se s to obliko akreditivov, kot že zgoraj omenjeno, srečujemo pri poslih zaporedne dobave blaga ali opravljanja storitev med trajnimi partnerji. Odpravljeno je tveganje, da akreditiv z naslednjo dobavo ne bi bil pravočasno odprt, saj se možnost črpanja obnovi avtomatično, s čimer se zmanjšajo tudi stroški akreditivnega poslovanja. Obnavljanje je na razpolago v časovnem okviru veljavnosti akreditiva.

Rotativni akreditiv je lahko kumulativen ali nekumulativen (klavzula kumulativnosti oziroma nekumulativnosti). Pri kumulativnem akreditivu se nečrpani znesek v določenem obdobju prenese v naslednjega in je tako na razpolago za črpanje, pri nekumulativnem akreditivu pa se nečrpani znesek v določenem časovnem obdobju ne prenese v naslednjega, zato postane nerazpoložljiv za črpanje (Ilešič & Ilešič, 1985, str. 27).

2.6.4.2 Stand-by akreditiv

Stand-by akreditiv se je razvil v bančni praksi v ZDA in se uporablja kot bančna garancija na prvi poziv.⁷ Ameriška zakonodaja ameriškim bankam namreč ne dopušča, da bi izdajale abstraktne bančne garancije, plačljive na prvi poziv, s katerimi bi postale dolžne plačati upravičencu določen znesek, seveda v primeru neizpolnjene pogodbene obveznosti s strani nasprotne stranke (Falatov, 1998, str. 34). Kljub temu da se je razvil za potrebe ameriške

⁷ Bančno garancijo obravnavam v naslednjem poglavju.

bančne prakse, pa se tak akreditiv vedno pogosteje uporablja tudi v evropskem bančnem prostoru.

Omenjeni mehanizem torej ne služi kot instrument rednega plačila blaga in storitev, temveč kot instrument zavarovanja plačila. Akreditivna banka se z izdajo stand-by akreditiva obveže k izplačilu določenega denarnega zneska upravičencu, če nasprotna pogodbeni stranka svojih pogodbenih obvez ne bo izpolnila, kar dokaže tudi s pisno izjavo.

Posebnost takega akreditiva je v tem, da zahteva tudi predložitev menice, trasirane na banko, ki pa nima meničnopravne funkcije, temveč banki služi le kot pobotnica za izplačani znesek.

2.6.4.3 Prenosni akreditiv

Prenosni akreditiv je posebna vrsta akreditiva, saj so akreditivi v poslovni praksi načeloma neprenosni.

Izvoznik (upravičenec) lahko svoje pravice prenese na tretjo osebo na 2 načina, in sicer z odstopom ali s prenosom. Pri odstopu upravičenec tretji osebi odstopa pravico do izkupička oziroma priliva, do katerega je ali bo postal upravičen po dokumentarnem akreditivu. Pri prenosu pa upravičenec prenese svojo pravico do izvedbe dokumentarnega akreditiva na tretjo osebo. Dohodek lahko upravičenec prenese v vsakem primeru, pravice do izvedbe pa lahko prenese samo v primeru, če se s tem strinja uvoznik (naročnik).

3 BANČNA GARANCIJA

Tako kot dokumentarni akreditiv je tudi bančna garancija eden izmed najpogostejših instrumentov zavarovanja v mednarodnem poslovanju. Pogostost uporabe bančne garancije temelji na tem, da je najzanesljivejši zavarovalni instrument, ki naročniku garancije omogoča zavarovanje pred tveganjem neizpolnitve pogodbenih obveznosti, predvsem ko sodeluje s partnerjem, ki ga še ne pozna dobro oziroma z njim prvič sodeluje (spletne strani Volksbank, d. d., Bančne garancije, 2010).

Poslovna partnerja se odločita za uporabo bančne garancije z namenom zavarovanja pogodbene obveznosti in okrepitve njunega sodelovanja. Naročnik garancije (principal oziroma dolжник) pri svoji banki zaprosi za izdajo garancije, ki naj bo izdana v korist koristnika garancije (beneficiarja oziroma upnika), ki garancijo tudi prejme (SEB, 2010, str. 3). Pri bančni garanciji sta, tako kot pri dokumentarnem akreditivu, zaščiteni obe strani posla – dolжник oziroma naročnik bančne garancije ter upnik. Naročniku garancije je z garancijo zagotovljeno, da bodo posli izvedeni na način in v času, ki sta zapisana v pogodbi, upnik garancije pa je zavarovan v primeru, če naročnik ne bi bil sposoben poravnati pogodbenih obveznosti, saj bi jih v tem primeru krila banka, ki prevzame garancijsko obveznost (banka garant).

Bančne garancije so se tako v domačem kot tudi mednarodnem poslovanju pospešeno začele uveljavljati kot samostojen proizvod mednarodne bančne prakse po letu 1970 (Caprio &

Klingebiel, 1996). Razvoj tega finančnega mehanizma povezujemo z nestabilnimi gospodarskimi razmerami, ki so vladale po 2. svetovni vojni. Nekateri so mnenja, da je do njenega razvoja prišlo zaradi naftne krize v 70. letih prejšnjega stoletja. Število bančnih garancij se je pred obdobjem trenutne finančne krize močno povečevalo, kljub današnjim slabim razmeram pa tovrstno poslovanje prav zaradi svoje zavarovalne vloge še vedno raste.

Lastnost bančne garancije je nepreklicnost – ta lastnost banko zavezuje, da ne more odstopiti od dane garancije pred potekom roka, če nima soglasja obeh partnerjev v poslu.

Večina bančnih garancij se izdaja na prvi poziv. Take bančne garancije predstavljajo abstraktno obvezo banke, da pod pogoji, navedenimi v garanciji, plača garantni znesek koristniku. Garancije na prvi poziv se v poslovni praksi pojavljajo v 2 različicah, in sicer kot (Falatov, 1996, str. 12):

- garancije, plačljive takrat, ko so predložene jasne zahteve upravičenca za plačilo (*simple demand guarantees*);
- garancije, plačljive takrat, ko so istočasno predložene zahteve upravičenca za plačilo, njegove pisne izjave, da nasprotna pogodbeni stranka svojih obveznosti ni izpolnila, in pa dokumenti, ki so v garanciji točno navedeni (dokumentarne garancije oz. *documentary guarantees*).

Bančna garancija nima neke vnaprej predpisane oblike in vsebine – tako oblika kot tudi vsebina se prilagajata značilnostim oziroma posebnostim posameznega posla. Edina z zakonom določena je lastnost obličnosti, saj mora biti garancija izdana v pisni obliki (SEB, 2009, str. 9).

Vsebina garancije je odvisna od sestavin pogodbe, ki predstavljajo temelj garancijskega posla, in morajo izražati voljo obeh strank. Besedilo garancije lahko sopogodbena predlagata sama, nato pa ga banka samo potrdi, običajno pa jo sestavita ob sodelovanju banke in je sestavni del pogodbe. Za pogodbeni stranki je priporočljivo, da k temeljni pogodbi priložita osnutek bančne garancije, s čimer le-ta dobi tudi pogodbeno veljavo.

3.1 NAJENOSTAVNEJŠI PRIMER UPORABE BANČNE GARANCIJE V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Podjetje U v državi X želi uvoziti dobrino, ki jo ponuja podjetje I v državi Y. Glede na to, da gre za mednarodni posel, kjer sta podjetji U in I še bolj izpostavljeni različnim nekomercialnim in komercialnim tveganjem, se podjetji v kupoprodajni pogodbi dogovorita, da bosta plačilo zavarovali z bančno garancijo (na primer z garancijo za pravočasno plačilo).

Podjetje U nato svoji banki (banki garantu) predloži vlogo za izdajo bančne garancije. Ko banka garant bančno garancijo izda, jo pošlje svoji korespondenčni banki v državi Y. Največkrat je to poslovna banka podjetja I, imenovana avizobanka, ki podjetje I obvesti, da je s strani banke podjetja U prejela bančno garancijo, izdano v njegovo korist.

Podjetje I ob informaciji o prejetju bančne garancije začne z izvozom. Ob zapadlosti plačila mora podjetje U poplačati podjetje I. V primeru neplačila podjetje I unovči bančno garancijo s strani svoje banke, ta pa k plačilu pozove banko garanta.

3.2 VLOGA BANKE V BANČNOGARANCIJSKEM POSLU

Pri izdaji garancije je vloga banke zelo pomembna. Že samo ime obravnavanega instrumenta zavarovanja nam pove, da bančno garancijo izda banka, s čimer prevzame tveganje neplačila in s tem nastopi v korist obeh pogodbenih partnerjev.

Garancij ne izdajajo le banke, temveč tudi zavarovalnice (z zavarovalno garancijo) ter druge finančne in pravne osebe. Vendar pa se kot najpomembnejši porok (garant) v garancijskem poslu še vedno pojavlja banka, kar potrjujejo tudi spletne strani *Finance Strategy (Letter of Guarantee, 2010)*, tovrstni posel pa je tudi najbolj tipičen bančni posel v mednarodni poslovni praksi.

Ker banke v vlogi poroka najpogosteje nastopajo v mednarodnih poslovnih poslih, je zelo pomembna boniteta banke, ki vpliva na izbiro tako domače, predvsem pa tuje banke (korespondenčne banke), ki bo nastopala v garancijskem poslu. Pri izbiri je pomembno tudi celotno sodelovanje banke v financiranju, refinanciranju in drugih poslih v mednarodni menjavi.

Bančna garancija se je razvila z namenom zavarovanja udeležencev v poslih, kjer se pojavljajo različna tveganja. Pri izvedbi posla, zavarovanega z bančno garancijo, banka z izdano garancijo jamči, da bo posel potekal tako, kot je bil sklenjen. Banka poravna obveznost izključno v denarju, in sicer največ do višine garancijskega zneska, ter na način in v roku, ki sta navedena v garanciji (SITPRO, 2007a, str. 2).

3.3 SUBJEKTI BANČNIH GARANCIJ IN NJIHOVA PRAVNA RAZMERJA

Pri garancijskem poslovanju sodelujejo podobni subjekti kot pri akreditivnem poslovanju (ena ali več bank, dolžnik in upnik), med katerimi vladajo posebna pravna razmerja. Pri poslu izdaje bančne garancije lahko praviloma govorimo o 3 temeljnih pravnih razmerjih (Falatov, 1996, str. 41-45).

1) Pravno razmerje med kupcem (dolžnikom) in prodajalcem (upnikom)

To razmerje je urejeno v finančni klavzuli osnovnega posla. V osnovni pogodbi dolžnik in upnik določita njune zadolžitve, ki so potrebne, da banka v korist upnika izda garancijo; določita tudi vrsto, znesek ter rok veljavnosti garancije. Pogodbene stranke, ki poznajo mednarodno poslovanje, besedilo dogovorjenih garancij izoblikujejo že ob samem sklepanju pogodbe, in sicer v posebnih dodatkih k pogodbi. V primeru, da stranka, ki je odgovorna za izdajo garancije, z le-to zamuja, zanjo veljajo pravila o dolžniški zamudi.

2) *Pravno razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem za izdajo bančne garancije) in banko, ki garancijo izda (banko garantom)*

Dolžnik in banka garant pravno razmerje med sabo uredita s pogodbo o izdaji garancije. Dogovorita se o kritju za izdajo garancije, o njeni vrsti in vsebini ter o stroških, ki jih banka zaračunava za izdajo garancije oziroma za določeno časovno obdobje njene veljavnosti (avalna provizija).

Slovenske banke kot kritje za izdajo garancije na primer največkrat zahtevajo obremenitev že odobrene kreditne linije dolžniku, vezavo in zastavo gotovinskih sredstev za čas veljavnosti garancije, zastavo različnih vrednostnih papirjev ali premičnin, zastavo nepremičnin ipd. Pri tem moramo od kritja za izdajo garancije ločiti provizijo, ki jo banka za izdajo garancije prav tako zaračuna. Omenjena provizija je tarifa, ki jo banka zaračuna partnerju za opravljene administrativne storitve, odvisna pa je tudi od ugleda banke v mednarodnem poslovnem svetu.

3) *Pravno razmerje med banko garantom in upravičencem po izdani garanciji*

Omenjeno razmerje nastane ob dostavi garancije upravičencu. S tem ga banka obvesti, da je upravičen zahtevati plačilo po garanciji (seveda pod pogoji, ki so navedeni v garanciji), s čimer garancijo tudi sprejme. Če se upravičenec z vsebino garancije ne strinja, mora banki takoj posredovati ugovor, drugače se šteje, da je garancijo sprejel.

Vsa 3 zgoraj obravnavana pravna razmerja med udeleženci garancijskega poslovanja nastajajo pri enostavnih oblikah tovrstnega poslovanja, ko se v posel vključi le ena banka – t. i. banka garant. V primeru, da se v posel izdaje garancije vključi še druga banka (korespondenčna banka banke garanta), pa lahko govorimo še o 4. pravnem razmerju, ki mu rečemo *pravno razmerje med prvo in drugo banko*.

Korespondenčna banka v postopku izdaje garancije lahko nastopa kot (Falatov, 1996, str. 27-28):

- *avizo banka (advising, notifying bank)*:
upravičenca le obvesti o izstavitvi garancije in s tem ne prevzema nobene obveze v zvezi z izdano garancijo;
- *konfirmacijska banka (confirming bank)*:
potrdi oziroma konfirmira garancijo banke garanta in s tem pristopa k obvezi kot solidarni dolžnik; do zahteve po potrditvi garancije s strani upravičenca običajno pride takrat, ko leta dvomi v plačilno sposobnost banke garanta in se želi izogniti politično-monetarnim tveganjem;⁸

⁸ To so t. i. devizno-pravne transferne omejitve države, v kateri ima banka garant svoj sedež (Falatov, 1996, str. 27).

- *banka, ki izda indirektno garancijo*: druga banka izda kontragarancijo po nalogu in na račun prve banke, zaradi potrditve garancije prve banke ali pa zaradi razlogov devizno-pravne narave v državi upravičenca, ki v prvi banki ne dovoljujejo izdaje direktne garancije v korist upravičenca;
- *izplačilna banka po garanciji* (paying bank).

3.4 SESTAVINE BANČNE GARANCIJE

Vsebina bančne garancije temelji na njenih sestavinah, ki izražajo voljo obeh strank (naročnika in koristnika garancije) in ki so hkrati tudi temelj garancijskega posla. Sestavine bančne garancije so opredeljene v 3. členu EPGP 458, njihova vsebina in lastnosti pa so sledeče (EPGP št. 458, 1994, str. 8-9):

- principal*: ime in naslov naročnika garancije;
- koristnik (beneficiary)*: pri mednarodnem poslovanju je treba imenu in naslovu uporabnika garancije posvetiti veliko pozornost, saj ob nepravilnem naslavljanju garancije lahko hitro pride do napak pri njeni dostavi, kar je še posebej pomembno pri izdajanju abstraktnih garancij;
- garant oziroma porok (guarantor)*: če želimo ugotoviti, katera banka je prevzela garancijsko obveznost do upravičenca garancije, moramo imeti podatek o polnem naslovu in imenu banke garanta; takrat je garancija tudi pravno veljavna; pomemben je podatek o sedežu banke garanta, saj se z njim v primeru nesporazumov oziroma zapletov v odnosu med pogodbenimi strankami določa pristojno pravo, za banko garanta pa je pomemben tudi podatek o datumu izdaje bančne garancije; s tem datumom banka prevzema nase obvezo iz garancije – upravičenec lahko namreč od tega datuma naprej uveljavlja plačilo iz garancije (razen če pogoji, zapisani v njej, ne zahtevajo drugače);
- posel, ki terja izdajo garancije*: uvodni del garancije, ki najpogosteje vsebuje ime in naslov uporabnika garancije in nalogodajalca, pogodbo, na katero se garancija nanaša, ter vrednost posla, ki je predmet garantiranja; zelo pomembna je natančnost navedb zgoraj omenjenih elementov, da ne pride do nejasnosti predmeta garancije;
- maksimalni izplačljivi znesek in valuta, v kateri se garancija lahko izplača*: znesek garancije je lahko izražen v absolutni vrednosti ali pa v odstotku od celotne vrednosti garancije;
- datum izteka veljavnosti in/ali dogodek, po katerem garancija preneha veljati*: veljavnost garancije je določena vnaprej, in sicer glede na sporazumno odločitev subjektov garancijskega posla; najbolje je, če se določi točen datum uveljavitve garancije, če pa le-ta ni določen, se rok veljavnosti garancije upošteva od datuma izdaje garancije;⁹
- pogoji, ob katerih se lahko zahteva plačilo*;
- klavzule o znižanju zneska garancije*.

⁹ Poleg točno določenega datuma izteka veljavnosti garancije (*expiry date*) pa lahko garancija preteče tudi ob predstavitvi takih dokumentov garantu, ki točno navajajo vzroke in okoliščine, ob dosegu katerih garancija preneha veljati (*expiry event*). Če sta v garanciji navedena oba od omenjenih načinov izteka veljavnosti garancije, potem le-ta preneha z veljavo takrat, ko prvi nastopi kateri koli od obeh načinov (SEB, 2010, str. 9).

3.5 UREDITEV BANČNE GARANCIJE

Tako kot dokumentarni akreditiv je tudi bančna garancija urejena le v redkih zakonodajah. Bančna garancija je namreč glede na svojo vsebino izredno spreminjajoč se finančni instrument, prav tako pa prihaja do sprememb tudi v vsebinah bančnih obvez. Ravno to je razlog, da zakonodajalci posameznih držav bančne garancije kot proizvoda samostojnega modernega gospodarskega prava v svojih zakonodajah niso uredili (Falatov, 1996, str. 7).

V mednarodni bančni praksi je pobudo za pravno ureditev bančne garancije prevzel MTZ v Parizu. Leta 1978 je namreč izdal in za uporabo priporočil Enotna pravila za pogodbene garancije št. 325 (EPPG 325).¹⁰

Kasneje, leta 1992, je MTZ sprejel in bančni praksi predlagal nova Enotna pravila za pogodbene garancije na prvi poziv št. 458 (EPGP 458),¹¹ ki predstavljajo kodifikacijo dobrih bančnih običajev na področju bančnega poslovanja z garancijami, plačljivimi na prvi poziv. Do spremembe je prišlo predvsem zaradi preoblikovanja bančne garancije v samostojno, abstraktno obvezo banke s plačilom na prvi poziv.

EPGP 458 bo v uporabi do 1. 7. 2010, ko bo MTZ uvedel nova Enotna pravila za pogodbene garancije na prvi poziv št. 758 (EPGP 758)¹². EPGP 758 bo vseboval nove definicije in razlage pravil, in sicer z namenom večje razumljivosti, jasnosti in natančnosti njihovih uporabnikov. Obravnaval bo nove pojme, kot so na primer nedokumentarni pogoji, asimetrične garancije in kontragarancije ipd. Natančneje in obsežneje bo opredeljeval tudi obveščanje o garancijah, spremembe pravil, poslovanje z elektronskimi dokumenti in še druge nove in inovativne oblike poslovanja z bančnimi garancijami, prav tako pa bodo pravila vsebovala tudi seznam priporočenih izrazov ter že pripravljene vzorčne obrazce (*ICC Publication No. 758*, 2010). Nova pravila bodo namenjena in prirejena glede na razmere, ki vplivajo na garancijsko poslovanje v 21. stoletju.

3.6 DELITEV BANČNIH GARANCIJ

V praksi obstaja veliko različnih načinov delitev bančnih garancij, ki so odvisne od avtorjevega razumevanja in vidika preučevanja. Ker je vsaka garancija namenjena svojemu poslu, ima posledično vsaka posamezna garancija različne (vsebinske) posebnosti. Ločitev garancij glede na njihovo vsebino, in sicer na storitvene in plačilne garancije, je v praksi tudi najpogostejša (spletne strani *Finance Strategy, Letter of Guarantee*, 2010), zato se ji bom v nadaljevanju natančneje posvetila.

Poleg delitve garancij na vsebinski vidik jih delimo tudi *glede na položaj banke v poslu*. Ta vidik loči garancije na **loro** in **nostro** garancije. Nostrogarancija je tista garancija, ki jo banka izda po nalogu svojega partnerja v korist tujega upravičenca, lorogarancija pa je tista garancija, ki jo banka sprejme od neke druge banke v korist svojega partnerja.

¹⁰ Uniform Rules for Contract Guarantees, ICC Publication No. 325.

¹¹ Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publication No. 458.

¹² Uniform Rules for Demand Guarantees, Including Model Forms, ICC Publication No. 758, 2010 Edition.

Nadalje lahko garancije delimo *glede na način izdaje*. Lahko jih namreč izdamo **posredno** ali pa **neposredno** (SITPRO, str. 3, 2007a). Neposredno se garancija izda v obliki pisma ali pa se s SWIFT-sporočilom notificira preko tuje banke. Posredni način pa se izvede preko izvoznikove banke, največkrat z izdajo kontragarancije v korist uvoznikove banke (SEB, 2010, str. 4). Do izdaje kontragarancije pride predvsem zaradi nezaupanja tujih upravičencev v kredibilnost banke izdajateljice garancije ali v državo, kjer ima naročnik garancije sedež.

Kot sem že uvodoma omenila, je najpomembnejša in najpogosteje uporabljena delitev garancij na storitvene in plačilne garancije. Storitvene garancije so izdane po nalogu izvoznika in zagotavljajo ustrezno izvedbo storitve, ki jo ponuja izvoznik v komercialni pogodbi, plačilne garancije pa so izdane po nalogu uvoznika in zagotavljajo plačilo v primeru plačilne nesposobnosti uvoznika. Sledita razčlenitev in opis vrst garancij glede na ta vidik.

3.6.1 Storitvene garancije

Storitvene garancije so garancije, pri katerih je osnovna obveznost naročnika garancije nedenarna. Poznamo veliko vrst tovrstnih garancij, v praksi pa so najbolj pogoste 4, ki jih podrobneje opredeljujem v nadaljevanju (SITPRO, 2007a, str. 4; SEB, 2009, str. 8; spletne strani *Finance Strategy, Letter of Guarantee*, 2009).

3.6.1.1 Garancija za resnost ponudbe (*bid bond oziroma tender guarantees*)

Tovrstna garancija se izdaja v okviru licitacij, na katerih sodeluje večje število ponudnikov, ki se potegujejo za pridobitev posla. Z bančno garancijo se želi razpisovalec posla zavarovati pred neresnostjo morebitnega izvajalca. Obstaja namreč tveganje, da izvajalec svojo ponudbo kasneje prekliče ali spremeni ali pa se o svojem sodelovanju pri poslu premisli, morda celo potem, ko je že bil izbran na licitaciji; posledično ne predloži bančne garancije za resnost ponudbe in ne podpiše pogodbe.¹³ Možni izvajalci torej pokažejo svojo resnost za sodelovanje pri poslu tako, da k ponudbi priložijo tudi bančno garancijo za resnost ponudbe v določenem znesku.

Garancija za resnost ponudbe je običajno izdana v višini od 1 do 5 % vrednosti posla (spletne strani NLB-ja, d. d., *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*, 2010). Rok veljavnosti take garancije je ponavadi kratkoročen in je enak roku za izbiro najugodnejšega ponudnika.

3.6.1.2 Garancija za dobro izvedbo posla (*performance bond*)

Garancija za dobro izvedbo posla upravičencu zagotavlja plačilo z garancijo, in sicer v primeru, da naročnik garancije svojih pogodbenih obveznosti ne bi izvršil pravočasno ali pa v celoti (spletne strani *Wisconsin Credit Association, Letter of Guarantee*, 2010). Garancija krije vnaprej dogovorjene odškodninske zneske ali pa plačilo pogodbene kazni. Predstavlja nadaljevanje garancije za resnost ponudbe, poleg sodelovanja na licitacijah (za investicijska dela) pa se uporablja tudi pri drugih poslih, kot so na primer licenčne pogodbe, pri pogodbah

¹³ Možni razlogi za to so zmotna kalkulacija, dvig cen, devalvacija valute itd.

o odstopanju znanja, pri skupnih vlaganjih itd., ko se želi kupec (investitor) zavarovati pred tveganjem neizpolnitve pogodbenih obveznosti.

V interesu investitorja je, da se ob sklenitvi posla zavaruje z garancijo banke, ki mu jamči, da bo izvajalec uresničil posel tako, kot je bilo dogovorjeno. Običajno znaša višina garantiranega zneska od 5 do 10 % pogodbene vrednosti, možna pa so tudi odstopanja od teh zneskov (spletne strani NLB-ja, d. d., Bančne garancije v mednarodnem poslovanju, 2010) .

Rok veljavnosti garancije za dobro izvršitev posla je izpolnitev pogodbe, in sicer v povprečju od 1 do 2 let; v tem roku je krito tudi garancijsko obdobje za material in opravljeno delo, če le-to ni krito z garancijo za odpravo napak v garancijskem roku, ki jo opisujem v naslednji točki.

Garancija za dobro izvedbo posla ima tudi notranjo delitev, in sicer glede na namen garancije (Falatov, 1996, str. 23-24):

- *garancija za dobavo blaga (delivery guarantee)*:
v primeru, da prodajalec blaga ne bi dobavil oziroma ga ne bi dobavil pravočasno, bi omenjena garancija kupcu krila tveganje in povračilo škode; treba pa je vedeti, da v primeru, ko prodajalec kupcu dobavi kvalitetno blago, vendar je le-to neustrezno, garancija za dobavo blaga kupcu ne krije škode;
- *garancija za izvedbo storitve (performance guarantee)*:
le-ta običajno zavaruje naročnika investicijskih del,¹⁴ vendar tudi ta oblika garancije ne krije tveganja in povračila škode, ki bi jo lahko utrpel naročnik zaradi odgovornosti izvajalca iz naslova jamstva za napake.

3.6.1.3 Garancija za odpravo napak v garancijskem roku (warranty guarantee)

Namen garancije za odpravo napak v garancijskem roku je zavarovanje upravičenčevih zahtevkov za odpravo napak proti naročniku garancije (SITPRO, 2007a, str. 4). Tovrstna garancija velja le za napake, ki se pojavijo šele potem, ko je blago dostavljeno in prevzeto s strani kupca oziroma ko je storitev že opravljena.

Garancija za odpravo napak v garancijskem roku je običajno izdana v višini od 5 do 10 % pogodbene vrednosti (spletne strani NLB-ja, d. d., Bančne garancije v mednarodnem poslovanju, 2010). Rok veljave je odvisen od narave posla; pogosto je ta rok 1 leto od dobave blaga, v primeru gradbenih pogodb pa določeno število let po prevzemu objekta, kar je določeno v pogodbi.

V primeru napake na dobavljenem blagu ali izvršenih storitvah lahko le-te kupec odpravi s pomočjo tretje osebe, z unovčenjem ustreznega zneska po omenjeni garanciji pa odpravi stroške in škodo, ki so pri tem nastali (Falatov, 1996, str. 24).

¹⁴ Na primer izgradnje objekta, montaže opreme, zagon opreme itd.

3.6.1.4 Garancija za vračilo predplačila – avansa (advance payment guarantee)

Garancija za vračilo predplačila oziroma avansa zavaruje kupca pred izgubo plačanega predplačila prodajalcu, če le-ta ne bi izpolnil svojih pogodbenih obveznosti (spletne strani *Finance Strategy, Letter of Guarantee*, 2010).

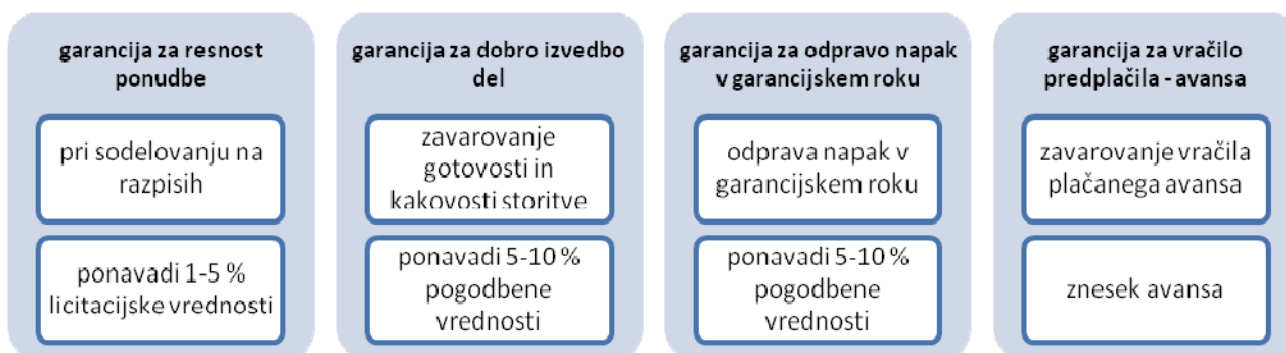
Ta vrsta garancije je običajna pri pogodbah o dobavi blaga, ki se izdeluje po naročilu, oziroma pri investicijskih projektih »na ključ« in pa tudi pri prodaji blaga na kredit. Pri takih vrstah posla se vrednost blaga odplačuje v 3 korakih, in sicer se del plača takoj po podpisu pogodbe, del ob sami dobavi blaga, preostanek vrednosti blaga pa prodajalec kupca srednjeročno kreditira na osnovi plačilno-zavarovalnih instrumentov, ki mu jih priskrbi kupec (Falatov, 1996, str. 20-21).

Kot že omenjeno, se garancija za vračilo predplačila največkrat uporablja pri investicijskih projektih, pri katerih pa pogodba o izvajanju investicijskih del običajno predvideva, da je naročnik upravičen zadrževati plačilo v višini 5 do 10 % vrednosti opravljenih del, in sicer do izteka garancijskega roka, ki je dogovorjen za opravljena dela (spletne strani NLB-ja, d. d., *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*, 2010). Tako zadržani zneski se običajno sproščajo in izplačajo izvajalcu ob predložitvi omenjene garancije.

Rok veljavnosti obravnavane garancije je običajno izenačen s pogodbenim rokom, določenim za izpolnitev izvajalčeve obveznosti, podaljšanim za rok uveljavljanja zahteve za plačilo po garanciji.

Slika 1 povzema zgoraj opisane najpogosteje uporabljene storitvene garancije, namen njihove uporabe in okvirno vrednost izdaje posamezne garancije.

Slika 1: Shema storitvenih garancij



Vir: Abanka Vipa, d. d., Bančna garancija, Grafični prikaz storitvenih garancij, 2010.

3.6.2 Plačilne garancije

Druga skupina garancij glede na vsebinsko delitev so plačilne garancije. Tudi pri tovrstnih garancijah banka nase prevzame abstraktno, od osnovnega posla neodvisno in nepreklicno obvezo, da bo upravičencu plačala določen znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so navedeni

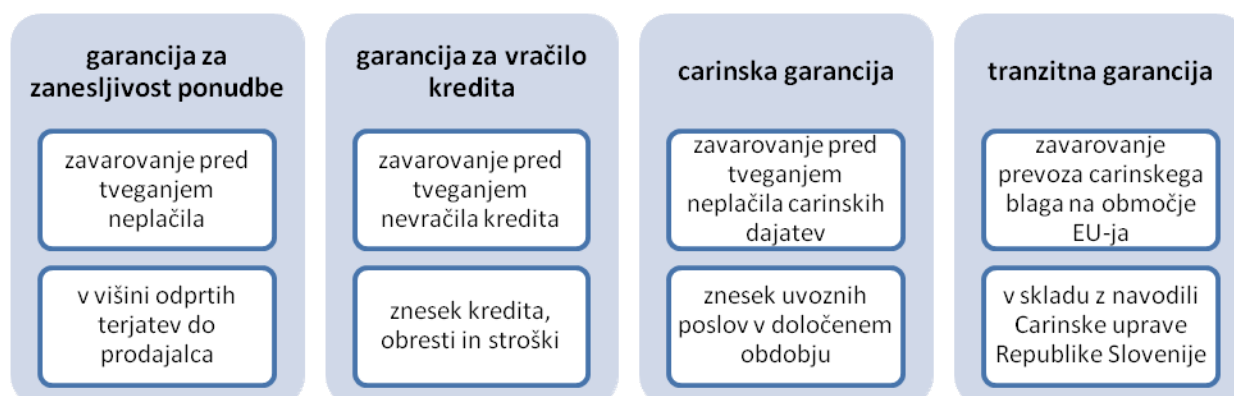
v bančni garanciji. Upravičenec je v tem primeru izvoznik, naročnik pa uvoznik. Osnovna obveznost naročnika pri plačilnih garancijah je denarna.

V praksi poznamo veliko število plačilnih garancij, njihova uporaba pa je odvisna od narave osnovnega posla. Najpogosteje uporabljene plačilne garancije, kot jih navajajo spletne strani NLB-ja, d. d. (Bančne garancije v mednarodnem poslovanju, Plačilne garancije, 2010), so:

- *garancija za pravočasno plačilo (payment guarantee):*
s to vrsto garancije banka nase prevzema neodvisno in nepreklicno obvezo, da bo upravičencu (izvozniku) plačala določen znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so navedeni v bančni garanciji; banka garant bo plačala maksimalno določen znesek garancije ali le del zneska, ki ga uvoznik dolguje po kupoprodajni pogodbi; pri unovčenju garancije se pogosto zahteva dokazilo o izvršeni dobavi;
- *garancija za vračilo avansa (advance payment guarantee):*
le-ta je običajna pri pogodbah o dobavi blaga in pri investicijskih delih; izdana je v višini dogovorjenega avansa; z njo banka garant upravičencu zagotavlja vračilo avansa v primeru, da dobavitelj ali izvajalec ne izpolni v pogodbi dogovorjenih obveznosti;
- *garancija za odplačilo kredita:*
banka z izdano garancijo kreditodajalcu zagotavlja redno odplačilo glavnice in obresti kredita, pri čemer so posamezni obroki v skladu s kreditno pogodbo.

Na Sliki 2 so grafično prikazane najpogosteje uporabljene plačilne garancije, kot so navedene na spletnih straneh Abanke Vipe, d. d. (Bančna garancija, Grafični prikaz plačilnih garancij, 2010), ter predmet njihovega zavarovanja in vrednost stroškov uporabe posamezne oblike. Kot je razvidno iz Slike 2, Abanka Vipa, d. d., med najpogosteje uporabljene plačilne garancije vključuje tudi carinsko garancijo, ki se uporablja za zavarovanje neplačila carinskih dajatev (strošek je znesek uvoznih poslov v določenem obdobju), ter tranzitno garancijo, ki se uporablja za zavarovanje carinskega blaga na območju EU-ja (strošek zanjo je določen v skladu z navodili Carinske uprave Slovenije).

Slika 2: Shema plačilnih garancij



Vir: Abanka Vipa, d. d., Bančna garancija, Grafični prikaz plačilnih garancij, 2010.

4 PRIMERJAVA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA IN BANČNE GARANCIJE

Banke in druge finančne institucije v mednarodnem poslovanju ponujajo mnogo različnih plačilnih in finančnih instrumentov ter tehnik zavarovanja plačila. Od vseh sta najpogosteje uporabljena instrumenta dokumentarni akreditiv in bančna garancija, ki ju obravnavam v svojem diplomskem delu. Dokumentarni akreditiv in bančna garancija sta najpogosteje uporabljena predvsem zato, ker tako za kupca kot tudi za prodajalca v mednarodnem poslu predstavljata najvarnejšo obliko poslovanja in s tem najzanesljivejšo obliko plačila.

Dokumentarni akreditiv služi kot plačilni instrument in kot instrument zavarovanja za dobavljeno blago oziroma izvršene storitve. Akreditivna banka je po nalogu uvoznika in ob predložitvi predpisanih dokumentov s strani izvoznika, ki morajo biti skladni s pogoji in roki, predpisanimi v akreditivu, izvozniku dolžna plačati akreditivni znesek. Bančna garancija pa služi kot instrument zavarovanja za povračilo škode, ki utegne nastati, če ena od pogodbenih strank svojih obveznosti ne izpolni ali pa jih ne izpolni v skladu z določili pogodbe.

Iz opisanih krajših razlag dokumentarnega akreditiva in bančne garancije, predvsem pa tudi glede na njuno obravnavanje v prejšnjih 2. poglavjih, opazimo, da sta si obravnavana instrumenta v nekaterih lastnostih podobna, v drugih pa precej različna. V nadaljevanju podrobneje opredeljujem lastnosti obravnavanih instrumentov ter opisujem podobnosti in razlike med obema načinoma izvoznega financiranja oziroma zavarovanja.

4.1 LASTNOSTI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA IN BANČNE GARANCIJE

Dokumentarni akreditiv in bančna garancija sta instrumenta zavarovanja izvoznega poslovanja, ki sta namenjena podjetnikom, zasebnikom in državi. Pogoj za odprtje dokumentarnega akreditiva je odprt transakcijski račun pri domači banki oziroma ustrezen nalog, medtem ko sta za pridobitev bančne garancije potrebna le ustrezen nalog in dokumentacija, ki ju naročnik predloži banki. Oba instrumenta zavarujeta pogodbeno obveznost, vendar sta ločena od osnovnega posla. Njuna lastnost je torej abstraktnost (glej Tabela 1).

Dokumentarni akreditiv zavaruje pogodbeno obveznost kot nepreklicna plačilna obljuba oziroma zaveza banke, saj je akreditivni znesek izplačan vedno, ko so predloženi pravilni dokumenti, bančna garancija pa kot nepreklicna obveza banke k plačilu zneska, določenega z garancijo, zavarovani znesek izplača le v primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti partnerja. Pravočasnost plačila je tako zagotovljena le pri dokumentarnem akreditivu.

Kot že večkrat omenjeno, dokumentarni akreditiv in bančna garancija za svoje uporabnike predstavljata varno obliko izvoznega poslovanja, saj izločata kar nekaj tveganj, zaradi česar sta pri uporabi posledično tudi priljubljena. Izločujeta tveganje finančne bonitete uvoznika (kupca) in deželno tveganje ter predstavljata varnost za obe pogodbeni stranki. Varnost izvoznika pri dokumentarnem akreditivu se kaže v tem, da ima tudi v primeru nezmožnosti

plačila s strani uvoznika obljubo oziroma zavezo za plačilo, prejeto s strani banke – za svoje izvoženo blago je torej vedno poplačan. Tudi bančna garancija ščiti obe strani – koristnika (uvoznika pri storitvenih in izvoznika pri plačilnih garancijah) in naročnika (izvoznika pri storitvenih in uvoznika pri plačilnih garancijah), in sicer tako, da v primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti s strani naročnika dogovorjeni znesek po garanciji plača banka.

Pri dokumentarnem akreditivu je uvoznik zaščiten tako, da se v primeru, da izvoznik ne izpolni v akreditivu določenih pogojev in banki ne predloži ustreznih dokumentov, banka v sam posel ne bo vključila oziroma izvozniku ne bo izplačala akreditivnega zneska. To pomeni, da za uvoznika ni nevarnosti, da bi bilo uvoženo blago nekakovostno. Plačilne poti so torej pri obeh instrumentih zanesljive, saj izvedbo plačila prevzame banka.

Tabela 1 povzema vse zgoraj omenjene lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije.

Tabela 1: Primerjava lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije

| | DOKUMENTARNI AKREDITIV | BANČNA GARANCIJA |
|---|--|---|
| <i>primerno za</i> | podjetja, zasebnike in države | podjetja, zasebnike in države |
| <i>pogoji za pridobitev</i> | odprt transakcijski račun pri domači banki oziroma ustrezen nalog | ustrezen nalog in dokumentacija |
| <i>zavarovanje pogodbenih obveznosti</i> | da | da |
| <i>način zavarovanja pogodbene obveznosti</i> | nepreklicna plačilna obljuba oziroma zaveza banke | nepreklicna obveza banke, da plača določen znesek ob neizpolnitvi pogodbenih obveznosti nasprotnega partnerja |
| <i>ločenost od osnovnega posla (abstraktnost)</i> | da | da |
| <i>zagotovljena pravočasnost plačila</i> | da | ne |
| <i>zavarovana gotovost plačila</i> | da | da |
| <i>izločeno tveganje finančne bonitete kupca</i> | da | da |
| <i>izločeno deželno tveganje</i> | da (ob potrditvi akreditiva) | da (ob izdaji garancije) |
| <i>varnost prodajalca</i> | da | da |
| <i>varnost kupca</i> | da | da |
| <i>(ne)varnost (za) prodajalca</i> | prodajalec ima bančno obljubo oziroma zavezo plačila – varna prodaja | v primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti banka plača dogovorjeni znesek po garanciji |

se nadaljuje

| <i>(ne)varnost (za) kupca</i> | kupec ve, da banka ne bo plačala prodajalcu, če ta ne izpolni pogojev akreditiva | v primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti banka plača dogovorjeni znesek po garanciji |
|---|--|--|
| <i>zanesljivost plačilnih poti – banke prevzamejo izvedbo plačila</i> | da | da |

Vir: *Abanka Vip, d. d., Poslovne finance, Primerjava storitev, 2010.*

4.2 PODOBNOSTI

S podrobnejšim pregledom lastnosti dokumentarnega akreditiva in bančne garancije ugotovimo, da sta si obravnavana finančna instrumenta med seboj precej podobna. Glavni namen obeh je zavarovanje pogodbenih strank, s čimer predstavljata visoko stopnjo varnosti tako za kupca kot za prodajalca. Tveganja v mednarodnem poslovanju so lahko usodna za obe pogodbeni stranki, z izbiro zavarovanja z dokumentarnim akreditivom oziroma bančno garancijo pa sta zavarovana tako interes kupca kot interes prodajalca.

Pri dokumentarnem akreditivu je uvoznik zaščiten na podlagi tega, da je plačilo iz njegovega računa izvedeno šele v primeru, ko so vsi dokumenti predstavljeni tako, kot je navedeno v akreditivu, izvoznik pa je zaščiten tako, da je plačilo za njegovo blago zagotovljeno tudi v primeru, če uvoznik ni sposoben izvesti plačila. Prav tako sta obe pogodbeni stranki zaščiteni pri bančni garanciji – le-ta naročnika namreč zavaruje pred izgubo, ki bi jo lahko imel ob neustrezni izvedbi del s strani pogodbenega izvajalca, slednji pa je v primeru nezmožnosti izpolnitve pogodbenih obveznosti zavarovan s strani banke garanta, ki plača dogovorjeni znesek po garanciji.

Tako dokumentarni akreditiv kot tudi bančna garancija predstavljata nepreklicno zavezo banke. To pomeni, da je banka pri obeh instrumentih zavezana k plačilu dogovorjenega zneska. Pri dokumentarnem akreditivu banka akreditivni znesek izplača na podlagi pravih dokumentov, pri bančni garanciji pa pod pogoji, navedenimi v garanciji, a le v primeru neizpolnjenih pogodbenih obveznosti.

Obe transakciji sta ločeni od temeljnega posla in sta dokumentarne narave. Poleg tega, da oba izločata tveganje finančne in poslovne bonitete partnerja, pozitivno vplivata tudi na deželno tveganje, kar je precej pomemben dejavnik pri mednarodnem poslovanju.

Če povzamem, so podobnosti med dokumentarnim akreditivom in bančno garancijo naslednje:

- zavarovanje interesa obeh pogodbenih strank in izločitev tveganja finančne in poslovne bonitete poslovnega partnerja;
- nepreklicna zaveza banke;
- transakciji sta ločeni od temeljnega posla;
- dokumentarna narava;
- izločitev deželnega tveganja.

4.3 RAZLIKE

Dokumentarni akreditiv in bančna garancija se glede na lastnosti, prikazane v Tabeli 1, med seboj tudi razlikujeta. Oba proizvoda sta instrumenta zavarovanja, dokumentarni akreditiv pa je poleg tega tudi plačilni instrument. Pri dokumentarnem akreditivu je akreditivna banka upravičencu dolžna plačati dogovorjeni znesek, ko se enkrat za sodelovanje odloči – pogoj za njeno sodelovanje pa je predložitev pravih in akreditivno skladnih dokumentov s strani izvoznika. Pri garanciji pa ni nujno, da pride do plačila s strani banke, saj namreč predstavlja instrument zavarovanja, s katerim lahko omejimo oziroma odpravimo tveganje neizpolnitve pogodbenih obveznosti in tveganje plačilne nesposobnosti enega izmed poslovnih partnerjev.

Prav tako je unovčenje posameznega instrumenta lastnost, v kateri se dokumentarni akreditiv in bančna garancija razlikujeta. Pri dokumentarnem akreditivu je njegovo unovčenje pravilo, seveda v primeru, da je obveznost temeljnega posla izvedena, pri bančni garanciji pa je unovčenje izjema. Garancija se namreč unovči le, če je posel kršen oziroma neustrezno izveden.

Dokumentarni akreditiv in bančna garancija se razlikujeta v zagotavljanju pravočasnosti plačila. Pri dokumentarnem akreditivu je pravočasnost plačila zagotovljena, saj je dokumentarni akreditiv plačilni instrument, ki zagotavlja, da plačilo vrednosti akreditiva namesto nalagodajalca opravi banka, in tako predstavlja nepreklicno obljubo plačila v primeru izpolnitve v akreditivu določenih pogojev. Bančna garancija pa ne zagotavlja pravočasnosti plačila, saj se plačilo izvede le ob neizpolnitvi obveze s strani naročnika garancije.

Razliko lahko opazimo tudi glede njune tveganosti v odnosu med izvoznikom in banko. Dokumentarni akreditiv je manj tvegan za izvoznika in bolj tvegan za banko, saj banka prevzame celotno obveznost ne glede na to, ali je posel uspešno ali pa neuspešno izveden. Bančna garancija pa je bolj tvegana za izvajalca (izvoznika v primeru plačilnih garancij) in manj tvegana za banko, saj izvajalec plača nadomestila za izdajo garancije banki, ta pa le v primeru neizpolnitve pogodbenih obveznosti izplača vrednost garancije in v vsakem primeru prejme določeno denarno nadomestilo.

Razlikujemo lahko tudi vidik zaščite pogodbenih strank pri obeh instrumentih. Kljub temu da oba zavarujeta tako uvoznika kot izvoznika, pa dokumentarni akreditiv v večji meri ščiti izvoznika (pred neplačilom vrednosti izvoženega blaga s strani uvoznika), bančna garancija pa v večji meri uvoznika (pred neustrezno, prepozno ali neizpeljano izvedbo del s strani izvajalca).

V Tabeli 2 na naslednji strani so povzete zgoraj omenjene razlike med obravnavanima instrumentoma.

Tabela 2: Razlike med dokumentarnim akreditivom in bančno garancijo

| DOKUMENTARNI AKREDITIV | BANČNA GARANCIJA |
|---|---|
| plačilni instrument in instrument zavarovanja | instrument zavarovanja |
| unovčenje je pravilo | unovčenje je izjema |
| zagotovljena pravočasnost plačila | pravočasnost plačila ni zagotovljena |
| bolj tvegan za banko in manj za prodajalca | bolj tvegana za prodajalca in manj za banko |
| zaščititi izvoznika | zaščititi uvoznika |

Vir: Abanka Vipava, d. d., Bančna garancija, Dokumentarni akreditiv, 2010.

5 UPORABA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA IN BANČNE GARANCIJE V NOVI LJUBLJANSKI BANKI, D. D.

Nova Ljubljanska banka, d. d., (v nadaljevanju NLB, d. d.) je z vidika poslovanja s podjetji v domačem in mednarodnem okolju banka, ki v dinamičnem gospodarskem okolju spremlja spreminjajoče se potrebe strank ter ponuja celovito paleto storitev, potrebnih za poslovanje podjetij, hkrati pa skrbi tudi za širitev svojega poslovanja doma in drugod po svetu. Zaradi svoje velikosti, izkušenosti in uspešnosti NLB, d. d., uživa med svojimi partnerji ugled, kar je eden izmed pomembnejših vidikov pri mednarodnem poslovanju.

Pri mednarodnem poslovanju je pri izbiri banke zelo pomembna njena bonitetna ocena, njen ugled in razširjenost mreže poslovnih korespondentov. Vse omenjeno banko NLB, d. d., uvršča med prvovrstne banke in vpliva na zaupanje njenih sedanjih in bodočih partnerjev.

5.1 ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZNIH POSLOV V NLB, D. D.

NLB, d. d., s storitvami zavarovanja izvoznih poslov in izvoznim financiranjem slovenskim podjetjem pomaga pri doseganju čim boljših pogojev poslovanja na tujih trgih. Slovenska podjetja so namreč zaradi rasti, razvoja in dolgoročnejšega obstoja vedno bolj usmerjena na tuje trge. Trgi, na katerih NLB, d. d., opravlja kratkoročno, srednjeročno in dolgoročno poslovanje, so (NLB-ja, d. d., Zavarovanje in financiranje izvoznih poslov, Varnejši in konkurenčni izvoz, 2010):

- trg bivše Jugoslavije, kamor je usmerjeno tudi največ povpraševanja slovenskih izvoznikov;
- trg držav članic Srednjeevropskega sporazuma o prosti trgovini (*Central European Free Trade Agreement*, v nadaljevanju CEFTA);¹⁵ povpraševanje je tu manjše, predvsem zaradi nekoliko slabše bonitete bank in podjetij držav CEFTE v primerjavi z boniteto Slovenije;
- trg Rusije in držav bivše Sovjetske zveze, do katerega je poslovni interes slovenskih podjetij ponovno narasel, in sicer po ustalitvi razmer ob koncu krize v avgustu leta 1998;

¹⁵ Članice CEFTE so od 1. maja 2007 naprej Albanija, Bosna in Hercegovina, Hrvaška, Makedonija, Moldavija, Črna Gora, Srbija in Kosovo.

- trg Bližnjega vzhoda in Turčije, za kar se je izkazalo večje povpraševanje predvsem v zadnjih letih;
- trg Severne in Južne Amerike;
- trg Afrike;
- trg Azije.

Financiranje mednarodnih poslov lahko prevzamejo uvoznik, izvoznik, banka ali tretja oseba. Vloga banke pri financiranju mednarodne trgovine je zelo različna. Lahko je samo vmesni člen med prenosom plačila iz računa uvoznika na račun izvoznika, lahko pa popolnoma prevzame financiranje in zavarovanje. V praksi je le malo primerov, kjer bi bila banka samo posrednik in ne bi sodelovala v financiranju, saj mora biti danes, glede na naravo dela, izvoznikom in uvoznikom omogočeno, da se lahko pred tveganji zavarujejo in da lahko financiranje blaga v tranzitu prenesejo na nekoga drugega. Banka za svoje usluge seveda zaračunava maržo oziroma premijo za tveganje ter nadomestila za upravljanje in stroške.

Banka NLB, d. d., je morala v preteklih 2. letih svojo politiko poslovanja prilagoditi predvsem spremenjenim razmeram na mednarodnih finančnih trgih, ki so bile (in so še) posledica trenutne globalne finančne krize. Banka se je v letu 2008 soočala predvsem z nezaupanjem do partnerjev v mednarodnem poslovanju, saj je bila zaradi hitro spreminjajočih se razmer na trgu vprašljiva uspešna izvedba poslov in pa celo obstoj samih partnerjev. Rast mednarodnega financiranja NLB-ja, d. d., se je posledično v letu 2008 umirila (NLB, d. d., Letno poročilo 2008, str. 41).

Na področju uporabe dokumentarnega akreditiva in bančne garancije NLB, d. d., že vrsto let potrjuje akreditive in garancije ter izdaja garancije na podlagi kontragarancij, ki jih uvoznikove banke – predvsem iz območja Srbije, Črne gore, Bosne in Hercegovine ter Rusije – odpirajo v korist slovenskih izvoznikov. Banka je poslovne vezi v zadnjih letih poglobila tudi z bankami na trgih Severne Afrike, Bližnjega vzhoda in Pakistana, in sicer z namenom nudenja podpore pri vstopu ali širitvi slovenskih podjetij na te trge. NLB, d. d., s tovrstnim financiranjem prevzema kreditna tveganja in svojim partnerjem omogoča še agresivnejši nastop na omenjenih trgih.

5.1.1 Vloga SID-a, d. d., v NLB-ju, d. d.

Predvsem v obdobju trenutne krize se je banka NLB, d. d., precej oprla na pomoč s strani SID-a, d. d. V sektorju poslovanja s srednjimi in malimi podjetji je banka NLB, d. d., pri kreditih uporabljala sredstva SID-a, d. d., v sektorju poslovanja z velikimi podjetji pa se je v sredini leta 2009 vključila v izvajanje Jamstvene sheme Republike Slovenije (v nadaljevanju Jamstvena shema RS) za gospodarske družbe in zadruga, ki jo je banka SID, d. d., začela izvajati na podlagi sprejetega Zakona o jamstveni shemi Republike Slovenije, in sicer po pooblastilu Ministrstva za finance RS. Banka NLB, d. d., je na podlagi pridobljene jamstvene kvote v višini 67 milijonov evrov do konca leta 2009 odobrila za 127,9 milijona kreditov z jamstvom Jamstvene sheme RS (NLB, d. d., Letno poročilo 2009, str. 38-39).

NLB, d. d., poleg trenutnega kriznega sodelovanja s SID-om, d. d., uspešno sodeluje predvsem pri financiranju in zavarovanju dolgoročnih poslov in večjih projektov. SID, d. d., namreč tovrstne transakcije zavaruje pred komercialnimi in/ali nekomercialnimi tveganji in dodatno zaščiti upnike. NLB, d. d., s SID-om, d. d., največ sodeluje pri financiranju izvoza na trge Rusije in bivše Sovjetske zveze.

5.2 POTRDITEV (KONFIRMACIJA) IN POSTFINANCIRANJE DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA V NLB, D. D.

Rezultati poslovanja banke NLB, d. d., v letu 2009 so pokazali, da je obseg akreditivnega poslovanja v primerjavi s preteklim letom, torej letom 2008, rahlo upadel. Vendar pa so, glede na raziskavo MTZ-ja, padec akreditivnega poslovanja doživele tudi druge svetovne banke (NLB, d. d., Letno poročilo 2009, str. 49).

Kot že večkrat omenjeno, je dokumentarni akreditiv eden najpogostejših in najvarnejših plačilnih instrumentov v mednarodnem poslovanju, saj tako za kupca (uvoznika) kot za prodajalca (izvoznika) predstavlja visoko stopnjo varnosti. Poleg odpiranja dokumentarnih akreditivov slovenskim uvoznikom v korist tujih izvoznikov (ta postopek sem opredelila že v poglavju o dokumentarnem akreditivu) pa se banka NLB, d. d., v precejšni meri ukvarja s potrditvijo in postfinanciranjem dokumentarnega akreditiva. Ta proizvod je izdan v korist slovenskih izvoznikov, kar pospešuje izvoz in s tem pozitivno vpliva na gospodarstvo.

Tveganje, ki ga prevzame slovenski izvoznik ob izvozu v tujino, je tveganje tuje banke, saj ko tuj partner (uvoznik) odpre akreditiv v korist slovenskega izvoznika pri svoji banki, se lahko pri izvozniku pojavi dvom o kredibilnosti banke uvoznika. V primeru nezaupanja lahko slovenski izvoznik zahteva potrditev akreditiva s strani svoje banke (v tem primeru s strani NLB-ja, d. d.).

NLB, d. d., se v tovrstni posel vključi kot potrdilna oziroma konfirmna banka in s tem prevzame tveganje tuje banke. O potrditvi akreditiva se slovensko podjetje dogovori s tujim partnerjem, ki svoji banki poda zahtevek za otvoritev akreditiva ter za njegovo potrditev s strani NLB-ja, d. d. Tuja banka nato zahtevek posreduje NLB-ju, d. d., ki se na osnovi svoje poslovne politike in bonitete tuje banke odloči za potrditev akreditiva. Na ta način NLB, d. d., vstopi v obvezo plačila po akreditivu.

Proizvod NLB-ja, d. d., v okviru akreditivnega poslovanja je poleg potrditve tudi postfinanciranje akreditiva, ki omogoča postfinanciranje do 100 % vrednosti akreditiva (glej Tabela 3). To pomeni, da NLB, d. d., odobri kredit tujim poslovnim bankam (bankam uvoznika) za nadaljnje kreditiranje uvoznika. Kredit je v valuti in v vrednosti osnovnega posla, ki je določen s komercialno pogodbo. Namen kredita je financiranje slovenskega izvoza, in sicer izvoza blaga, izvajanja investicijskih del ali drugih storitev. Odobritev kredita oziroma postfinanciranje je pogojeno s podpisom komercialne pogodbe, iz katere je razviden osnovni posel med slovenskim izvoznikom in tujim uvoznikom (glej Tabela 3). V komercialni

pogodbi mora biti določeno, da se bo za zavarovanje plačila izvozniku in zavarovanje dobave uvozniku odprl nepreklicni dokumentarni akreditiv, potrjen s strani NLB-ja, d. d.

NLB, d. d., lahko tujo banko postfinancira za kratkoročno obdobje od 180 do 360 dni ali pa za srednjeročno obdobje od 1 do 4 let (glej Tabela 3). Na tak način posredno financira tujega uvoznika, pri čemer nosi tveganje neplačila tuje banke. Vse pogoje glede potrditve akreditiva in postfinanciranja se NLB, d. d., dogovori s tujo banko in s slovenskim izvoznikom, v kolikor on nosi stroške potrditve. Če NLB, d. d., oceni, da je določen posel preveč tvegan, ga lahko zavaruje pri SID-u, d. d., in sicer v višini od 70 do 95 % vrednosti posla (glej Tabela 3).

Shema postfinanciranja akreditiva izvozniku omogoča takojšnje izplačilo in hkrati financiranje uvoznika preko uvoznikove banke s strani NLB-ja, d. d. Tako je v komercialni pogodbi med uvoznikom in izvoznikom določeno, da bo potrdilna oziroma konfirmna banka (v tem primeru NLB, d. d.) izvozniku izplačala vrednost dokumentov takoj ob prejemu pravih dokumentov, medtem ko bo imel uvoznik možnost postfinanciranja preko izvoznikove banke (NLB-ja, d. d.). Na ta način lahko izvoznik poveča velikost svoje dobave, saj si je uvoznik zagotovil financiranje svoje banke, ki jo financira NLB, d. d.

Postfinanciranje akreditiva torej pomeni odobritev kredita s strani NLB-ja, d. d., akreditivni banki in s tem posredno financiranje uvoznika v vrednosti predloženih dokumentov po akreditivu.

5.2.1 Osnovni pogoji

V Tabeli 3 so navedene vse lastnosti potrditve in postfinanciranja dokumentarnega akreditiva v NLB-ju, d. d., opisane v prejšnjem podpoglavju, ter še nekaj drugih osnovnih pogojev, ki jih za tovrstno poslovanje opredeljuje NLB, d. d.

Tabela 3: Osnovni pogoji za potrditev (konfirmacijo) in postfinanciranje akreditiva

| | |
|--|--|
| Namen | NLB, d. d., prevzame tveganje neplačila tuje banke. Namen postfinanciranja akreditiva je financiranje slovenskega izvoza, in sicer izvoza blaga, izvajanja investicijskih del ali drugih storitev, oziroma zagotovitev kredita kupcu za plačilo blaga in storitev. |
| Znesek akreditiva in kredita | Do 100 % vrednosti posla. |
| Valuta akreditiva in valuta kredita | Valuta akreditiva je enaka valuti posla (EUR in USD). |
| Ročnost | Od 180 dni do 4 let. |
| Zavarovanje | NLB, d. d., se lahko na podlagi ocene tveganosti posla odloči za zavarovanje z zavarovalno polico SID-a, d. d., in sicer v višini od 70 do 95 % vrednosti posla. |

se nadaljuje

| | |
|---|---|
| Nadomestilo | Provizija za potrditev akreditiva se glede na dogovor lahko obračunava mesečno, trimesečno, polletno ali letno. Dodatno se obračunajo običajni stroški iz naslova akreditiva: <ul style="list-style-type: none">• nadomestilo za pregled dokumentov;• avizirna provizija;• prilivna provizija. |
| Izplačilo akreditiva | Ob predložitvi pravih dokumentov s strani izvoznika. |
| Obrestna mera za postfinanciranje akreditiva | Variabilna obrestna mera, določena na osnovi EURIBOR oziroma LIBOR, ¹⁶ povečana za obrestno maržo. Obresti se obračunavajo glede na dejansko število dni na 360 dni. |

Vir: NLB, d. d., Konfirmacija akreditiva (interno gradivo).

Osnovni pogoj, ki je pomemben za potrditev akreditiva, je nadomestilo oziroma provizija, ki jo zaračunava NLB, d. d. Provizija se lahko obračunava v različnih časovnih obdobjih, odvisno od dogovora, in sicer mesečno, trimesečno, polletno ali letno. NLB, d. d., dodatno obračuna še običajne stroške iz naslova akreditiva, med katere spadajo nadomestilo za pregled dokumentov, avizirna provizija in prilivna provizija (glej Tabela 3). Te so obračunane glede na določen procent od vrednosti akreditiva.

NLB, d. d., za postfinanciranje akreditiva zaračuna spremenljivo obrestno mero, določeno na osnovi EURIBOR oziroma LIBOR, povečano za obrestno maržo oziroma pribitek (glej Tabela 3). Obresti v času postfinanciranja plačuje tuja banka, in sicer tako, kot je dogovorjeno v akreditivu. Višina obrestne marže je odvisna od bonitete in likvidnosti tuje banke – manjši kot je pribitek, boljša banka je.

Potrditev in postfinanciranje dokumentarnega akreditiva prinašata pozitiven vpliv izvozniku, prav tako pa tudi uvozniku. NLB, d. d., s potrditvijo nase prevzame tveganje tuje banke in tako izvozniku zagotovi takojšnje plačilo ob opravljenem izvozu oziroma storitvi, poleg tega pa izniči kreditno tveganje, ki izhaja iz posla. Uvoznik ob tem ni izpostavljen tveganjem, ki izhajajo iz financiranja posla.

5.2.2 Postopek

Preverjanje uvoznikove banke: Izvoznik pri NLB-ju, d. d., preveri sprejemljivost uvoznikove banke, pri čemer opredeli vrsto osnovnega posla, tujo banko, znesek akreditiva in njegovo zapadlost.

Prošnja izvoznika ali povpraševanje kupčeve banke: Osnova za začetek dogovarjanja za odobritev potrditve in postfinanciranja akreditiva je prošnja slovenskega izvoznika oziroma povpraševanje uvoznikove banke. V prošnji morajo biti podrobneje opredeljeni vrsta

¹⁶ EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) je medbančna obrestna mera, po kateri si reprezentativne banke iz evroobmočja medsebojno ponujajo depozite za določeno ročnost; LIBOR (London Interbank Offered Rate) pa je prav tako medbančna obrestna mera, ki jo določajo v Londonu, vendar pa je določena v več valutah.

osnovnega posla in banka uvoznika, pogodbeno vrednost komercialne pogodbe, znesek akreditiva in želena ročnost za postfinanciranje akreditiva.

Okvirna odobritev in določitev provizije ter obrestne mere: NLB, d. d., na podlagi ugotovljene bonitete akreditivne banke sprejme odločitev o potrditvi in postfinanciranju akreditiva ter v skladu s svojo tarifo in glede na tveganje določi višino provizije za potrditev akreditiva in obrestno mero za predviden čas postfinanciranja. Pri plačnikih provizije in obrestne mere preveri, ali so provizijo oziroma obrestno mero v določeni višini sploh pripravljene plačati.

Podpis komercialne pogodbe: Zaželeno je, da izvoznik s tujim partnerjem podpiše komercialno pogodbo na osnovi predhodnih dogovorov z NLB-jem, d. d., (in SID-om, d. d., če je njihovo zavarovanje potrebno in predhodno dogovorjeno).¹⁷ V tej pogodbi so poleg tehničnih in komercialnih zahtev opredeljeni tudi plačilni pogoji, ki morajo biti usklajeni s pogoji financiranja, dogovorjenimi s strani NLB-ja, d. d. Izvoznik se v okviru komercialne pogodbe s svojim partnerjem dogovori, da bo plačilni instrument potrjeni akreditiv in da bo kupec za financiranje preko akreditiva svoje banke zaprosil NLB, d. d.

Okvirna ponudba NLB-ja, d. d., tuji banki: NLB, d. d., tuji banki pošlje okvirno, nezavezujočo ponudbo za potrditev akreditiva (če nosi stroške potrditve nalogodajalec oziroma tuja banka) in za postfinanciranje akreditiva za določeno obdobje. V njej so navedeni osnovni pogoji za potrditev in postfinanciranje akreditiva (glej Tabelo 3).

Potrditev ponudbe: Tuja banka nato ponudbo preuči in jo potrdi, če se strinja z navedenimi pogoji. Ob potrditvi mora NLB-ju, d. d., posredovati pisno soglasje, nato pa pogoje zapiše tudi v akreditiv. Tuja banka se lahko z določenimi pogoji ne strinja, kar privede do pogajanj med bankama.

Sprejem odločitve o potrditvi in postfinanciranju akreditiva: Odločitev o odobritvi potrditve in postfinanciranja akreditiva sprejme pristojni organ odločanja pri NLB-ju, d. d.

Otvoritev akreditiva: Uvoznik svoji banki poda zahtevek za otvoritev akreditiva, v katerem so določeni pogoji za postfinanciranje akreditiva in ostali pogoji, ki so bili dogovorjeni z izvoznikom.

Prejem akreditiva in obvestilo o potrditvi akreditiva: NLB, d. d., od uvoznikove banke prejme akreditiv, v katerem sta opredeljena potrditev in postfinanciranje akreditiva, in sicer po dogovorjeni obrestni meri in za dogovorjeni čas. Nato banka NLB, d. d., obvesti tujo banko in izvoznika, da je akreditiv potrdila.

Izplačilo akreditiva in obvestilo tuje banke: Izvoznik predloži akreditivne dokumente NLB-ju, d. d., ki jih pregleda in ugotovi, ali so v skladu z akreditivnimi pogoji. V primeru

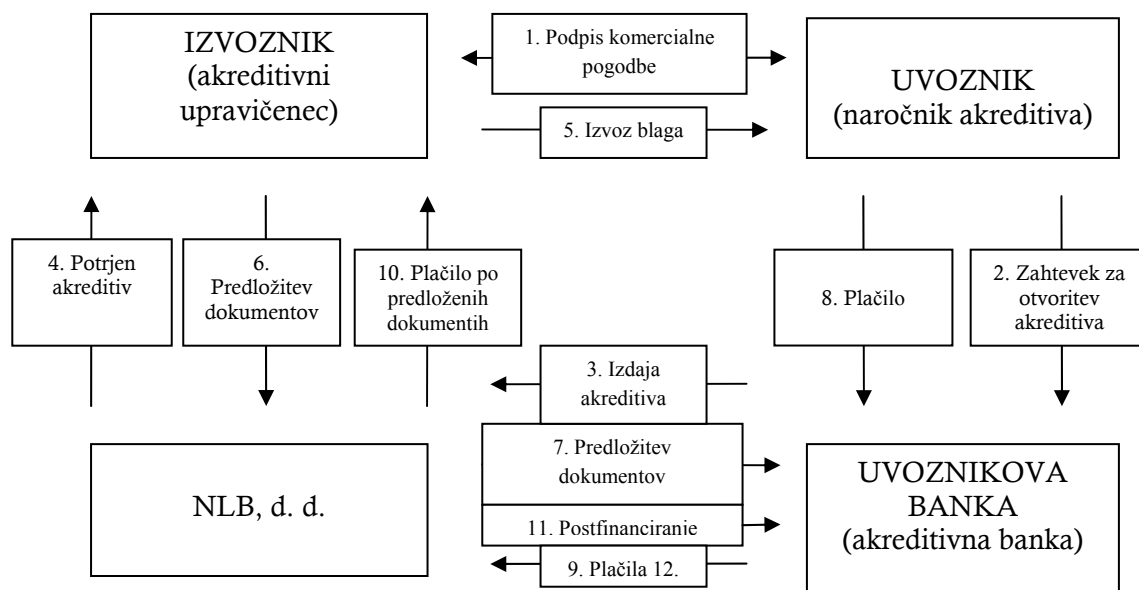
¹⁷ V primeru, da je potrebno tudi zavarovanje s strani SID-a, d. d., je priporočljivo, da se na skupnem sestanku predstavniki podjetja (izvoznik), SID-a, d. d., in NLB-ja, d. d., dogovorijo glede pogojev in osnovnih značilnosti posla, pod katerimi sta obe finančni instituciji pripravljene financirati oziroma zavarovati posel.

skladnosti dokumentov z akreditivnimi pogoji NLB, d. d., v okviru plačilnih rokov, opredeljenih v akreditivu, upravičencu nakaže znesek in tujo banko obvesti o izplačilu vrednosti predloženih dokumentov po akreditivu. V primeru nepravilnih dokumentov jih NLB, d. d., pošlje v pregled akreditivni banki, ki jih naprej posreduje uvozniku. Na podlagi njegove odločitve sporoči, ali ostaja v obvezi za plačilo ali ne.

Obvestilo o podrobnostih postfinanciranja in vračilo kredita: Po predložitvi pravih dokumentov s strani izvoznika se le-temu izplača vrednost predloženih dokumentov in se hkrati za celotno vrednost izplačanih dokumentov kreditira tujo banko za čas postfinanciranja. NLB, d. d., tujo banko obvesti o podrobnostih postfinanciranja. Tuja banka obresti plačuje tako, kot je dogovorjeno v ponudbi oziroma v akreditivu, ob koncu obdobja postfinanciranja pa nakaže vrednost kredita, povišano za obresti, na račun NLB-ja, d. d.

Slika 3 na naslednji strani prikazuje zgoraj opredeljeni postopek potrditve in postfinanciranja akreditiva ter razmerja med udeleženci akreditivnega postopka v NLB-ju, d. d.

Slika 3: Potrditev in postfinanciranje akreditiva



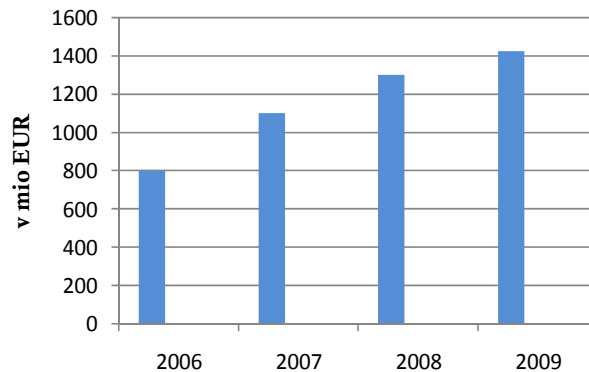
Vir: NLB, d. d., *Konfirmacija akreditiva (interno gradivo)*.

5.3 POTRDITEV (KONFIRMACIJA) GARANCIJE V NLB-JU, D. D.

Garancijsko poslovanje v NLB-ju, d. d., je glede na obseg poslovanja tudi v letu 2009 raslo. V primerjavi z letom 2008, ko so največji posli izhajali predvsem iz projektov v infrastrukturi, gradbeništvu in iz poslov kupoprodajne elektrike, se je v letu 2009 povečal obseg izdanih garancij za vračilo kreditov ter obseg drugih plačilnih garancij (NLB, d. d., Letno poročilo 2008, str. 42; NLB, d. d., Letno poročilo 2009, str. 40).

Slika 4 na naslednji strani prikazuje omenjeno rast garancijskega poslovanja v NLB-ju, d. d., v letih od 2006 do 2009, izraženega v milijonih evrov.

Slika 4: Obseg izdanih garancij v NLB-ju, d. d.



Vir: NLB, d. d., *Letno poročilo 2008, Letno poročilo 2009.*

NLB, d. d., poleg klasičnega odpiranja bančnih garancij – postopek in lastnosti sem opisala v poglavju o bančni garanciji – garancije v korist slovenskih izvoznih podjetij tudi potrjuje oziroma konfirmira.

Bančna garancija je instrument zavarovanja plačila pogodbenih obveznosti. Glede na zahtevo naročnika jo v korist upravičenca izda banka garant. Lahko pa se zgodi, da upravičenec naročniku garancije in njegovi banki ne zaupa ter njenega tveganja ne želi prevzeti. V takem primeru lahko zahteva potrditev bančne garancije s strani svoje banke, v našem primeru torej od NLB-ja, d. d. NLB, d. d., tako prevzame tveganje tuje banke, kar je osnovni namen potrditve garancije (glej Tabelo 4) in predstavlja glavno prednost za upravičenca po garanciji. Ker se v svojem diplomskem delu osredotočam na zavarovanje izvoza, bom v nadaljevanju uporabljala termin upravičenec za izvoznika in termin naročnik za uvoznika (tako razmerje med udeleženci bančne garancije je značilno za plačilne garancije).

Zahtevo za izdajo bančne garancije uvoznik blaga posreduje svoji banki, posebej pa mora podati tudi zahtevo za potrditev garancije. Pri tem pa obstajata 2 možnosti, in sicer:

- izdaja bančne garancije s strani tuje banke neposredno v korist izvoznika – tuja banka bančno garancijo skupaj z zahtevkom za potrditev le-te posreduje NLB-ju, d. d., ki garancijo potrdi;
- izdaja garancije na podlagi kontragarancije tuje banke, ki jo NLB, d. d., izda v korist slovenskega izvoznika.¹⁸

V obeh zgoraj omenjenih primerih ima NLB, d. d., obvezo za plačilo po garanciji ter tako prevzame vsa tveganja neplačila pogodbene vrednosti s strani uvoznika oziroma njegove banke. V nadaljevanju opisujem osnovne pogoje in postopek potrditve garancije s strani NLB-ja, d. d.

¹⁸ Kontragarancija je s strani tuje banke izdana po nalogu uvoznika, in sicer v korist NLB-ja, d. d.

5.3.1 Osnovni pogoji

Uvoznik se lahko s slovenskim izvoznikom dogovori za bančno garancijo, potrjeno ali izdano s strani NLB-ja, d. d., v primeru, če oceni, da je tveganje tuje banke preveliko. NLB, d. d., tako prevzame tveganje tuje banke. Kot vidimo v Tabeli 4, je lahko znesek garancije v višini do 100 % vrednosti osnovnega posla in je izražen v valuti, ki je enaka valuti osnovnega posla.

NLB, d. d., se glede na tveganje uvoznikove države in njegove banke ter glede na tveganje samega posla odloči za zavarovanje. Če je posel močno tvegan, se lahko odloči tudi za zavarovanje s strani SID-a, d. d., in sicer v višini od 70 do 95 % vrednosti posla. Skladno s tveganjem NLB-ja, d. d., določi nadomestilo, ki sestoji iz stroškov za obravnavo zahtevka za potrditev, stroškov za vodenje posla in provizije, ki jo lahko plača naročnik potrditve (uvoznikova banka) ali pa slovenski izvoznik, odvisno od dogovora. V primeru, da pride do unovčenja garancije, pa NLB, d. d., zaračuna tudi provizijo za unovčenje (glej Tabelo 4).

Zgoraj obravnavane lastnosti in osnovni pogoji za potrditev bančne garancije v NLB-ju, d. d., so strnjeni v Tabeli 4.

Tabela 4: Osnovni pogoji za potrditev (konfirmacijo) bančne garancije

| | |
|------------------------------|--|
| Namen | NLB, d. d., prevzame tveganje neplačila tuje banke. |
| Znesek garancije | Do 100 % vrednosti posla. |
| Valuta garancije | Valuta garancije je enaka valuti posla (EUR in USD). |
| Ročnost | Praviloma do 1 leta. |
| Zavarovanje | Zavarovanje posla je odvisno od tveganja države in tveganja poslovne banke oziroma posla. NLB, d. d., lahko na podlagi ocene tveganosti posla zahteva tudi zavarovanje pri SID-u, d. d., in sicer v višini od 70 do 95% vrednosti posla. |
| Nadomestilo | Provizija za potrditev garancije ali za izdajo garancije se obračuna 3 mesece vnaprej. Nadomestilo vključuje stroške dela in provizijo glede na stopnjo tveganosti posla za banko. Nadomestilo za obdelavo prošnje in vodenje banka zaračuna v enkratnem znesku ob odobritvi izdaje garancije. Plačnik provizije je naročnik potrditve (banka) oziroma upravičenec, če je tako določeno. |
| Unovčevanje garancije | Ob zapadlosti terjatve, če le-te ne poravna osnovni dolžnik. Provizija za unovčenje garancije je določena glede na tarifo NLB-ja, d. d. |

Vir: NLB, d. d., Konfirmacija garancije in izdaja garancije na podlagi kontragarancije.

5.3.2 Postopek

Preverjanje uvoznikove banke: Izvoznik pri NLB-ju, d. d., preveri sprejemljivost uvoznikove banke, pri čemer izvoznik opredeli vrsto osnovnega posla, tujo banko, znesek garancije in njeno zapadlost.

Okvirna odobritev in določitev provizije: NLB, d. d., na podlagi ugotovljene bonitete akreditivne banke sprejme odločitev o potrditvi garancije in, v skladu s svojo tarifo in glede na tveganje, določi višino provizije. Pri plačniku provizije preveri, ali jo je v določeni višini sploh pripravljen plačati. Nadomestilo za prevzete tveganja za izdajo garancije NLB, d. d., zaračunava četrtletno, znaša pa od 0,125 do 1 % vrednosti garancije (NLB, d. d., Izvleček iz cenika, veljavnost od 1. junija 2010, 2010).

Podpis komercialne pogodbe: Izvoznik se v okviru komercialne pogodbe z uvoznikom dogovori, da bo v zavarovanje plačila s strani NLB-ja, d. d., predložena potrjena garancija. V pogodbi mora biti tudi opredeljeno, na kakšen način in pod kakšnimi pogoji (nadomestila, zavarovanja ipd.) bo potekal sam posel. Plačilni pogoji morajo biti usklajeni s pogoji financiranja s strani NLB-ja, d. d.

Izdaja garancije: Uvoznik pri svoji poslovni banki vloži zahtevek za izdajo bančne garancije. Hkrati mora zahtevati potrditev garancije s strani NLB-ja, d. d.

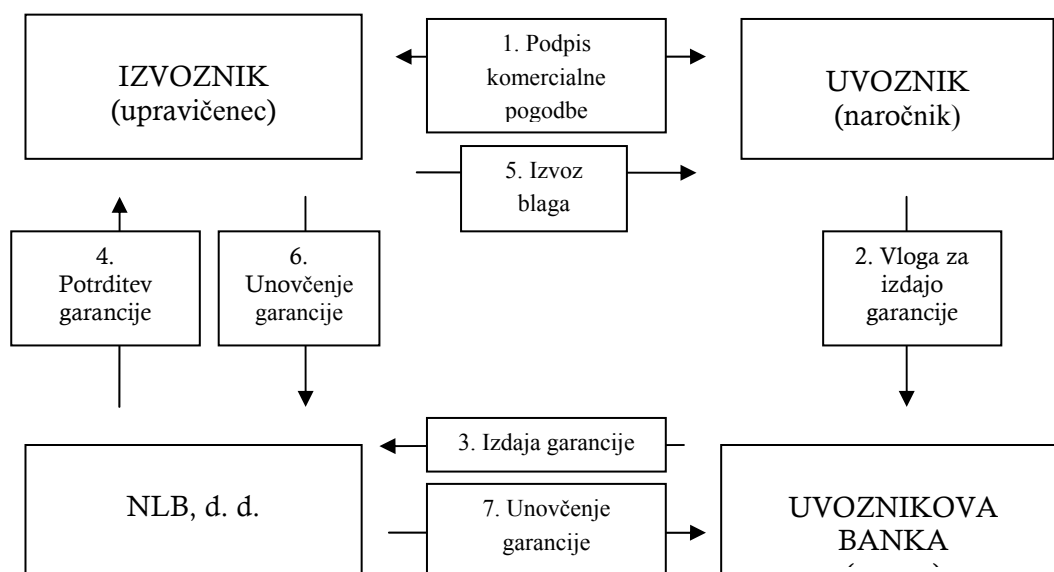
Zahtevek za potrditev garancije: Po izdaji garancije s strani uvoznikove banke le-ta NLB-ju, d. d., posreduje zahtevo za potrditev izdane garancije.

Sprejem odločitve o potrditvi garancije: Odločitev o odobritvi potrditve garancije sprejme pristojni organ odločanja pri NLB-ju, d. d. Potem NLB, d. d., o tem obvesti izvoznika, ki lahko nato izvozi blago oziroma opravi storitev.

Unovčenje garancije: V primeru neporavnane obveznosti s strani naročnika garancije upravičenec pri NLB-ju, d. d., zahteva unovčenje garancije. Pri tem mora poleg pisne zahteve za unovčenje predložiti tudi vse ostale dokumente, ki so predpisani v garanciji. NLB, d. d., unovči garancijo pri tuji banki in v primeru neplačila tuje banke sama izplača zapadlo terjatev po garanciji.

Slika 5 na naslednji strani ponazarja shemo potrditve bančne garancije ter razmerja med udeleženci zgoraj opisanega garancijskega postopka.

Slika 5: Potrditev bančne garancije



Vir: NLB, d. d., Konfirmacija garancije in izdaja garancije na podlagi kontragarancije.

SKLEP

Dokumentarni akreditiv in bančna garancija sta najpogosteje uporabljena finančna instrumenta v mednarodnem poslovanju. Njuna uporaba, ki vključuje zavarovanje izvoznega poslovanja, pozitivno vpliva tako na uvoznika kot tudi izvoznika posameznega posla – izniči namreč njuna tveganja, ki nastanejo v mednarodnem poslu, prav tako pa uporaba dokumentarnega akreditiva in bančne garancije pozitivno vpliva tudi na posamezno gospodarstvo, in sicer preko povečanega izvoza zaradi zmanjšanja tveganja izvoznikov.

Obravnavana instrumenta sta v svojem dosedanjem razvoju doživela marsikatero spremembo, do le-teh pa še vedno prihaja, zato so se posledično razvile različne oblike obeh instrumentov. Oba se namreč zelo hitro razvijata, saj morata stalno slediti težnjam trga ter spremembam namembnosti in vzročnosti s strani njihovih uporabnikov. Zaradi tega nista zakonsko urejena instrumenta zavarovanja, vendar pa delujeta v okviru mednarodno uveljavljenih pravil (EPO-600 ter EPGP 458, v pripravi pa so že nova pravila EPGP 758, ki bodo začela veljati s 1. 7. 2010), kar pa ne omejuje njunega hitrega razvoja.

Dokumentarni akreditiv in bančna garancija sta si med seboj v nekaj njihovih lastnostih podobna, vendar pa se med seboj tudi razlikujeta. Njuna glavna razlika je že v osnovni lastnosti posameznega instrumenta – oba sta namreč instrumenta zavarovanja, dokumentarni akreditiv pa je poleg tega tudi plačilni instrument. Njegovo unovčenje je namreč pravilo, medtem ko je unovčenje bančne garancije le izjema. Predvsem pa je njun glavni namen, hkrati pa tudi skupna lastnost, zavarovanje interesa obeh pogodbenih strank in izločitev tveganja finančne in poslovne bonitete poslovnega partnerja.

V proces izvoznega zavarovanja se s ponudbo dokumentarnega akreditiva oziroma bančne garancije vključuje banka. Prednost pri sodelovanju v tovrstnem mednarodnem poslovanju

imajo prvovrstne banke, ki jih ostale tuje finančne institucije in podjetja (dobro) poznajo, ter banke z dobro mednarodno bonitetno oceno. V Sloveniji je taka naša največja banka Nova Ljubljanska banka, d. d., ki je tudi v času trenutne finančne krize ohranila rast garancijskega poslovanja, medtem ko je pri akreditivnem poslovanju prišlo do rahlega padca. S svojo ponudbo zavarovanja mednarodne trgovine, predvsem v oblikah potrditve in postfinanciranja dokumentarnega akreditiva ter potrditve garancije, slovenskim izvoznikom pomaga pri varnejšem mednarodnem poslovanju ter s tem spodbuja slovenski izvoz.

Zaradi samih lastnosti obravnavanih izvoznih instrumentov zavarovanja menim, da bo njuna uporaba tudi v prihodnosti rasla in da bosta na trgu ohranila vlogo najvarnejših in najpogosteje uporabljenih tovrstnih instrumentov zavarovanja. Podjetja se bodo zaradi rasti, razvoja in dolgoročnejšega obstoja namreč še vedno usmerjala na tuje trge, pri čemer bodo želela svoje izvozno poslovanje zaščititi, ob tem pa bosta dokumentarni akreditiv in bančna garancija s svojim hitrim razvojem vedno sledila težnjam mednarodnega trga in željam oziroma potrebam njegovih povpraševalcev.

LITERATURA IN VIRI

1. Abanka Vipava, d. d. (2010). *Bančna garancija, Grafični prikaz plačilnih garancij*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=173>
2. Abanka Vipava, d. d. (2010). *Bančna garancija, Grafični prikaz storitvenih garancij*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=173>
3. Abanka Vipava, d. d. (2010). *Dokumentarni akreditiv, Grafični prikaz storitve*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=172>
4. Abanka Vipava, d. d. (2010). *Poslovne finance, Primerjava storitev*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmspage.aspx?MapaId=20904&Storitev1MapId=514>
5. Bertrams F., R. (2004). *Bank Guarantees in International Trade* (3rd ed.). (b. k.): Kluwer Law International.
6. Borcky, R. (1999). *Understanding and Using Letters of Credit, Part II*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.crfonline.org/orc/cro/cro-9-2.html>
7. Caprio Jr., G. & Klingebiel, D. (1996). *Bank Insolvencies: Cross-Country Experience. World Bank Policy Research Working Paper No. 1620*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/1620.html>
8. Del Busto, C. (1995). *Novi standardni obrazci za dokumentarni akreditiv za EPO 500*. Ljubljana: Center marketing international.
9. Del Busto, C. (1999). *Vodnik skozi dokumentarne akreditivne in EPO 500*. Ljubljana: Center marketing international.

10. Dolan, J. & Baker, W. (2008). *Users Handbook for Documentary Credits under UPC 600*, Wayne State University Law School Research Paper No. 08-37. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://ssrn.com/abstract=1304182>
11. *Enotna pravila za pogodbene garancije na prvi poziv, publikacija MTZ (International Chamber of Commerce, Paris) št. 458* (1994). Ljubljana: Center marketing international.
12. *Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditiv, publikacija MTZ (International Chamber of Commerce, Paris) št. 500* (1993). Ljubljana: Center marketing international.
13. Falatov, P. (1996). *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF.
14. Falatov, P. (1998). *Dokumentarni akreditiv v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF.
15. Falatov, P. (1999). *Plačila v mednarodnem poslovanju; plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Heakal, R. (b. l.). *What is international trade?* Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.investopedia.com/articles/03/112503.asp>
17. Hrastelj, T. (1987). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: ČGP Delo.
18. *ICC Uniform rules for Demand Guarantees (URGD), Including Model Forms, ICC Publication No. 758* (2010). *mojda kaj manjka?*
19. Ilešič, M. & Ilešič, M. (1985). *Dokumentarni akreditiv*. Ljubljana: ČGP Delo.
20. Kumar, A. (2001). *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. *Letter of Guarantee*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance-strategy.com/letter-of-guarantee.html>
22. *Letter of Guarantee*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.wcacredit.org/forms/LetterOfGuarantee.pdf>
23. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV založba.
24. Muršec, Z. & Madič, S. (1997). *Izvozno tveganje pod nadzorom*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
25. NLB, d. d. (2008). *Letno poročilo NLB d. d.* Ljubljana: NLB, d. d.
26. NLB, d. d. (2009). *Letno poročilo NLB d. d.* Ljubljana: NLB, d. d.
27. NLB, d. d. (2009). *Katalog storitev, Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in mednarodno financiranje*. Ljubljana: NLB, d. d.
28. NLB, d. d. (2009). *Konfirmacija akreditiva* (interno gradivo). Ljubljana: NLB, d. d.
29. NLB, d. d. (2009). *Konfirmacija garancije in izdaja garancije na podlagi kontragarancije* (interno gradivo). Ljubljana: NLB, d. d.
30. NLB, d. d. (2010). *Izvleček iz cenika*. Najdeno 10. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/izvlecek-kreditno-depozitno-poslovanje>
31. NLB, d. d. (2010). *Zavarovanje in financiranje izvoznih poslov, Varnejši in konkurenčnejši izvoz*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/varnejši-in-konkurenčnejši-izvoz1>
32. NLB, d. d. (2010). *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/mednarodne-garancije>

33. NLB, d. d. (2010). *Mednarodni dokumentarni akreditiv*. Najdeno 15. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/mednarodni-dokumentarni-akreditiv>
34. *Obligacijski zakonik (OZ)* (2004). Ljubljana: GV založba.
35. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS* št. 97/2007-UPB1.
36. Saunders, A. & Cornett, M. M. (2006). *Financial Institutions Management: A risk management approach* (5th ed.). New York: McGraw-Hill.
37. SEB (b. l.). *Bank Guarantees*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu [http://taz.vv.sebank.se/cgi-bin/pts3/mc1/mb/mblib.nsf/a-e/F46D70D9BCB02328C12570BD003890C5/\\$FILE/Guarantee.pdf](http://taz.vv.sebank.se/cgi-bin/pts3/mc1/mb/mblib.nsf/a-e/F46D70D9BCB02328C12570BD003890C5/$FILE/Guarantee.pdf)
38. *SID banka s pojasnili glede sheme pozavarovanja izvoznih terjatev* (2010). Najdeno 15. junija 2010 na spletnem naslovu http://gobedina.com/story.php?title=SID_bank_a_s_pojasnili_glede_sheme_pozavarovanja_izvoznih_terjatev
39. SID, d. d. (2010). *Dokumentarni akreditiv*. Najdeno 13. januarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/zavarovanje-kredita-tujemu-kupcu-ali-banki/dokumentarni-akreditiv>
40. SID, d. d. (2010). *Izdaja garancij*. Najdeno 13. januarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/financne-storitve-za-izvoznike-in-investitorje/izdaja-garancij>
41. SITPRO International Trade Guides (2007a). *Demand Guarantees*. London: SITPRO Ltd.
42. SITPRO International Trade Guides (2007b). *Letters of Credit. An Introduction*. London: SITPRO Ltd.
43. Splošne uzbeki za blagovni promet. *Uradni list FLRJ* št. 15-179/1954.
44. *Svilan: Kritike SID banke posledica nerazumevanja njenega poslanstva* (2010). Najdeno 15. junija 2010 na spletnem naslovu <http://kr-og.sta.si/2010/01/svilan-kritike-sid-banke-posledica-nerazumevanja-njenega-poslanstva/>
45. Špec, E. & Turk, F. (2000). *Priročnik o zunanjetrgovinskem poslovanju*. Velenje: Gorenje d. d.
46. *Trade Credit or Letter of Credit*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance-strategy.com/trade-credit.html>
47. UCP 600 (2007). Najdeno 3. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.sharaflogistics.com/wp-content/uploads/UCP_600_2007_208751_v1.pdf
48. Volksbank, d. d. (2010). Bančne garancije. Najdeno 14. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.volksbank.si/podjetja/zavarovanje/bancne_garancije.asp
49. Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije. *Uradni list RS* št. 32/1992 popr. 37/1995, 34/1996, 31/1997, 99/1999.
50. Zakon o obligacijskih razmerjih. *Uradni list SFRJ* št. 87/2002-SPZ.
51. Združenje bank Slovenije (2007). *Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditivne – EPO 600 (revizija 2007)*. Najdeno 10. februarja 2010 na spletnem naslovu <http://www.zbs-giz.si/zdruzenje-bank.asp?StructureId=591>