

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

NIVES PIČULIN

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**VLOGA BANK PRI FINANSIRANJU IZVOZA IN UVOZA BLAGA
V MEDNARODNI TRGOVINI**

Ljubljana, februar 2002

NIVES PIČULIN

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam,

da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

_____ in dovolim objavo diplomskega
dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. SPLOŠNO O FINANSIRANJU MEDNARODNE TRGOVINE	2
3. PREDSTAVITEV INSTRUMENTOV	3
3.1. PREDPLAČILO	4
3.2. PLAČILO BLAGA NA ODPRT RAČUN	4
3.3. MENICA	5
3.3.1. Finansiranje na osnovi menic	7
3.4. KRATKOROČNI KREDIT	8
3.4.1. Trgovinski predujem.....	8
3.4.2. Bančni limit	8
3.5. SREDNJEROČNI IN DOLGOROČNI KREDIT	9
3.5.1. Kredit dobavitelju	9
3.5.2. Kredit kupcu	9
3.5.3. Kreditne linije	10
3.6. FINANSIRANJE NA OSNOVI FORFETIRANJA.....	11
3.6.1. Udeleženci	12
3.6.2. Značilnosti	12
3.6.3. Forfeterjeva tveganja.....	13
3.6.4. Forfetiranje meničnih terjatev	13
3.6.5. Prednosti in pomanjkljivosti forfetiranja	15
3.7. DOKUMENTARNI INKASO	16
3.7.1. Udeleženci	16
3.7.2. Potek poslovanja	17
3.7.3. Tveganja	17
3.7.4. Obveznosti in odgovornosti bank	18
3.7.5. Plačilo obresti, stroškov in izdatkov	19
3.7.6. Plačilo inkasnega zneska.....	19
3.7.7. Prednosti in pomanjkljivosti	19
3.8. DOKUMENTARNI AKREDITIV	20
3.8.1. Udeleženci v akreditivnem poslu.....	20
3.8.2. Potek akreditivnega poslovanja	21
3.8.3. Dokumenti	22
3.8.4. Prednosti poslovanja z akreditivom.....	23
3.8.5. Črpanje dokumentarnega akreditiva - plačilo.....	23
3.8.5. Vrste dokumentarnih akreditivov	24
3.9. BANČNA GARANCIJA.....	29
3.9.1. Vrste garancij.....	31
3.10.FAKTORING	32
3.10.1.Udeleženci faktoringa	33
3.10.2.Obveznosti strank	34
3.10.3.Pogodba o faktoringu	35
3.10.4.Vrste faktoringa	35
3.10.5.Mednarodni faktoring	37
3.10.6. Stroški faktoringa	38
3.10.7.Prednosti in pomanjkljivosti faktoringa	39
3.10.8.Faktoring združenja (mreže) v svetu.....	40

3.11. VEZANI POSLI	40
3.11.1.Barter	41
3.11.2.Kompenzacija	42
3.11.3.Protinakup	43
3.11.4.Offset sporazumi	44
3.11.5.Sporazumi o povračilnem nakupu.....	44
4. SKLEP	44
5. LITERATURA	47
6. VIRI	48

1. UVOD

Na svetu je veliko držav z različnimi kulturami, običaji, gospodarskimi sistemi, itd. Mednarodna trgovina je ena izmed orodij, ki povezuje različne svetove med seboj. Glavna prednosti mednarodne trgovine je možnost, da se lahko posamezna država specializira v proizvodnji tistih dobrin in storitev, v katerih je relativno najuspešnejša oz. ima primerjalne prednosti v primerjavi z drugimi državami. Svet navsezadnje postaja vedno bolj povezana ekomska celota, kar botruje vedno hitrejšemu razvoju mednarodnega trga.

Mednarodna trgovina in s tem povezana zunanja usmerjenost države je za sleherno državo strateškega pomena. Še posebej ta trditev velja za majhne države, med katere sodi tudi Slovenija. Socializma ni več in z njim povezanih politično vodenih ekonomskih odnosov s tujino, ampak imamo po večini tržna gospodarstva, ki se ravnajo po zakonih tržnosti (tisti, ki je boljši, spretnejši itd. prevlada).

Finansiranje mednarodne trgovine je izredno pomembno predvsem v času tranzita, ko je čas finansiranja daljši in so prisotna večja tveganja. Za državo je izrednega pomena, da ponudi finančno podporo svojim izvoznikom in tako pospešuje izvoz. Vsaka razvita industrijska država ima program pospeševanja izvoza in v njej delujejo ustanove, ki imajo nalogu pomagati pri finansiranju, pri zavarovanju tveganj in s prvorstnimi viri informacij.

Seveda so s prednostmi povezane tudi slabosti. Uvedba mednarodnega poslovanja je postregla tudi z uvedbo novih tveganj in s tem dodatnimi stroški npr. tveganje spremembe deviznega tečaja, povečanje deželnega tveganja...

Poleg klasičnih oblik finansiranja so se razvile tudi dopolnilne oblike, ki so v tujih razvitih finančnih sistemih že tradicionalnega pomena, pri nas pa šele v zadnjih letih pridobivajo na pomenu. Banke predstavljajo zelo pomemben člen v verigi finansiranja, saj gre pri večjih transakcijah ne le za prenos denarja iz enega računa na drugega, ampak se lahko izvoznik in uvoznik zaradi različne palete storitev, ki jih ponujajo finančne ustanove, zavarujeta pred tveganji in finansiranje preneseta na tretjo osebo.

Namen mojega diplomskega dela je prikazati različne možnosti, ki so na razpolago uvozniku in izvozniku pri finansiranju svojih poslov. Način plačevanja je odvisen od različnih situacij, elementov, ipd, kar je botrovalo razvoju velikega števila različnih instrumentov finansiranja.

Začetek diplomskega dela opredeljuje samo finansiranje in splošen pomen finansiranja v mednarodnem poslovanju.

Sledi najobsežnejše poglavje, ki predstavlja jedro mojega diplomskega dela. V njem opisujem osnovne vrste instrumentov finansiranja mednarodne trgovine, od kratkoročnih, srednjeročnih do dolgoročnih. Nekateri instrumenti so v uporabi pogosteje kot drugi. Opisani so tudi vezani posli, ki jih nekateri avtorji izpuščajo, z utemeljitvijo, da to ni instrument mednarodnega

plačilnega prometa. Vendar so v tem diplomskem delu opisani predvsem iz razloga, da se posli lahko sklepajo tudi brez denarne transakcije in se protiplaćilo ponudi v drugem blagu.

Že v uvodu moram poudariti, da so vsi opisani instrumenti v uporabi tudi v RS, mogoče nekateri z manjšo intenzivnostjo uporabe kot v EU. Ravno zaradi tega podajam opise instrumentov tako za EU kot za Slovenijo skupaj.

Sledi sklepni del diplomske naloge, ki povezuje vse povedano na dveh straneh in v nekaj zaključnih frazah.

2. SPLOŠNO O FINANSIRANJU MEDNARODNE TRGOVINE

Beseda finansiranje izhaja iz latinske besede »finis«. Pomeni konec, zaključek, rok plačila. Označuje vsa tekoča in vsakodnevna plačila in izplačila, odobravanje, koriščenje in vračanje kreditnih sredstev ter plačevanje premij in izplačevanje odškodnin pri zavarovanjih. Finansiranje je lahko nepovratno (dotacije, subvencije, itd.) ali povratno ter lokalno, regionalno, nacionalno ali mednarodno (Ekonomski leksikon, 1995, str. 235).

Ponavadi je med državami oz. geografskimi območji prisotna velika geografska oddaljenost kar je vzrok, da traja finansiranje mednarodnih poslov mnogo dlje, kot je to običaj pri notranjih trgovinskih poslih. Ravno zaradi velikih geografskih razdalj zahteva vsaka prodaja finančno podporo. Poleg tega se v mednarodnih poslih zaradi daljšega časovnega intervala samo tveganje bistveno poveča, prav tako pa narašča njegova nepredvidljivost.

Finansiranje se nanaša na čas med podpisom pogodbe in končnim plačilom. Tako kot v notranji trgovini tudi pri mednarodnem poslovanju ločimo finansiranje z lastnimi sredstvi in finansiranje s tujimi sredstvi. Časovni razpon med dostavo in plačilom se v notranji trgovini zaradi kratkih časovnih intervalov upošteva kot normalen strošek poslovanja, ki se ga finansira z uporabo lastnega kapitala podjetja. V mednarodni trgovini se zaradi dolgih časovnih rokov težavnost finansiranja izvoznih aktivnosti z lastnimi sredstvi poveča. Sredstva se sicer lahko pridobijo z izdajo novih delnic ali obveznic, vendar vse to vpliva na bodoče upravljanje in poslovanje podjetja. Ravno zaradi tega imajo pomembno vlogo banke in druge finančne institucije, ki se vključujejo v finansiranje poslov.

Kdo bo finansiral posamezne uvozne in izvozne posle je sicer odvisno od vsakokratnega dogovora med prodajalcem in kupcem. Kadar pravimo, da posel finansira kupec, mislimo na finansiranje iz njegovih lastnih sredstev ali na podlagi bančnega kredita. Podobno velja za prodajalca. V praksi pa ne obstajajo samo primeri, ko izključno kupec ali prodajalec finansirata posel, temveč tudi posli, ki jih finansirata obe stranki.

Dejavniki, ki naj bi vplivali na izbor osebe finansiranja so: sezonski značaj proizvodnje in porabe, tržne značilnosti, državni interesi, tradicija in običaji, sama razpoložljivost kreditov in višina obrestnih mer, devizni tečaji, konkurenca, itd.

Med uvoznikom in izvoznikom se pojavljajo nasprotujoči si interesi. Posledica so pogajanja med obema strankama. Medtem, ko izvoznik teži k zavarovanju terjatev in čim hitrejšemu plačilu le-teh, je uvoznikovo prizadevanje usmerjeno k zavarovanju blaga in čim kasnejšemu plačilu.

3. PREDSTAVITEV INSTRUMENTOV

V podporo mednarodni trgovini so se razvili različni instrumenti, ki ponujajo različne rešitve za prevzemanje bremen finansiranja in različna tveganja. Kateri instrument bo uporabljen v posamezni transakciji je odvisno od številnih mikro- in makroekonomskih dejavnikov. Pogosto je pri izbiri instrumenta odločilen moment likvidnosti kupca in prodajalca, kar pa zadeva tudi kreditno sposobnost obeh udeležencev. Poleg tega so pomembni dejavniki še poslovno zaupanje med strankami, finančna in pogajalska moč, stopnja sodelovanja, višina stroškov finansiranja, državne regulacije, stopnja intervencije države, itd.

Instrumenti finansiranja (finančni instrumenti, instrumenti mednarodnih plačil) so instrumenti, s katerimi se opravlja plačilni promet. Ločimo instrumente gotovinskih, polgotovinskih in negotovinskih plačil, ter posebne oblike (Ekonomski leksikon, 1995, str. 326).

Finansiranje lahko prevzame uvoznik, izvoznik, banka ali tretja oseba. Vloga bank je pri finansiranju mednarodne trgovine zelo različna. Lahko je samo vmesni člen med prenosom plačila z računa uvoznika na račun izvoznika, lahko pa popolnoma prevzamejo finansiranje. Vendar je v praksi le malo primerov, kjer bi bila banka samo posrednik in ne bi sodelovala v finansiranju, saj mora biti danes, glede na naravo dela, izvoznikom in uvoznikom omogočeno, da se lahko pred tveganji zavarujejo in da lahko finansiranje blaga v tranzitu prenesejo na koga drugega. Banka za svoje usluge seveda zaračunava maržo ali premijo za tveganje ter nadomestila za upravljanje in stroške. Marža in nadomestila so dodana tržni obrestni meri, ki je odvisna od zneska, roka in valute v kateri je denominirana obveznost.

S tem, ko banka ponudi možnost uporabe ene ali kombinacije različnih instrumentov, imajo podjetja dostop do oblik finansiranja, ki jim zagotavljajo doseganje njihovih ciljev.

Cilji, ki jih želi doseči kupec so:

1. izpolnitev pogodbe (Dobava blaga v zahtevani kvaliteti in kvantiteti, na določenem kraju v določenem roku.),
2. blagovni kredit (Zadrževati plačilo čim daljše obdobje z namenom obračanja denarja.).

Cilji, ki jih želi doseči prodajalec so:

1. izpolnitev pogodbe (Zagotovilo o prejemu plačila v dogovorjenem roku, znesku in valuti.),
2. promptno plačilo.

Vsaka kupoprodajna pogodba, ki se nanaša na prodajo blaga v tujino, vsebuje štiri bistvene elemente: predmet plačila, kraj, čas in način plačila (Schmitthoff's Export Trade, 2000, str. 145).

Glede na čas se lahko pogodbeni stranki dogovorita (Ilešič, 1985, str. 14):

1. da bo kupec plačal vnaprej, pred dobavo blaga (prenumerandni nakup, predplačilo oziroma predujem),
2. da bo kupec plačal ob dobavi blaga,
3. da bo kupec plačal po dobavi blaga (postnumerandni nakup, poplačilo).

V prvem primeru prevzame celotno tveganje finansiranja kupec, saj plača blago preden mu je to dostavljeno. Uvoznik tvega nedostavo blaga. Ravno obratno velja v tretjem primeru, kjer prevzame celotno tveganje izvoznik. V tem primeru izvoznik nima zagotovila, da mu bo uvoznik plačal.

3.1. PREDPLAČILO

Predplačilo je instrument finansiranja mednarodne trgovine, kjer uvoznik prodajalcu oz. izvozniku poravna vse obveznosti iz pogodbe še preden mu ta dostavi obljudljeno blago oz. v skrajnem primeru poravna svoje obveznosti še preden se sama proizvodnja blaga začne. Blagovno protivrednost poravna v celoti, delno ali pa dogovorjeni znesek deponira pri banki.

Vnaprejšnje plačilo prakticiramo v primerih ko:

1. nakazujemo manjše zneske,
2. prodajamo neznanemu in geografsko oddaljenemu kupcu,
3. kupujemo investicijske dobrine izdelane po individualni specifikaciji (ponavadi zahteva delni avans),
4. pri izdelavi posebnih vrst blaga, ki se na drugih tržiščih ne prodajajo,
5. prodajalec ne zaupa kupcu,
6. so gospodarske in politične razmere v državi kupca negotove.

Predplačilo izraža močan položaj prodajalca do kupca in nezaupanje do kupca tako v smislu kreditne sposobnosti kot negotovih političnih in gospodarskih razmer v njegovi državi. Sama oblika finansiranja je pisana na kožo izvozniku, za uvoznika pa predstavlja najslabšo možnost, saj se s predplačilom izroča na milost dobavitelju, ki mu lahko dobavi neustrezno ali nenaročeno blago ali pa je blago dobavljen v nedogovorenem roku in v neustrezni kvantiteti in kvaliteti. V tem primeru uvoznik prevzema nase celotno tveganje in posel finansira sam. Pri plačilu z avansom bo tako kupec pogosto zahteval popust na naročeno blago, izvoznik pa se izogne valutnemu tveganju.

3.2. PLAČILO BLAGA NA ODPRT RAČUN

Plačilo na odprt račun (Open Book Account) je klasična oblika kratkoročnega finansiranja poslov, pri čemer izvoznik prevzame celotno tveganje finansiranja do trenutka, ko je blago plačano. Ta oblika finansiranja mednarodne trgovine se dandas v glavnem uporablja le še v

odnosih matičnega podjetja do hčerinskih podjetij, podružnic ali nakupnega agenta. Poleg tega pa se ta oblika finansiranja uporablja tudi s pošiljanjem blaga na konsignacijo (farmacevtski preparati, zdravila, itd.). Oblika kot tako je izredno ugodna za kupca oz. uvoznika, saj lahko pred plačilom preveri kvaliteto in količino dostavljenega blaga in tako v primeru reklamacij ne nosi nikakršnih stroškov. Po drugi strani je ta oblika plačila skrajno neugodna za samega izvoznika, saj s predajo dokumentov in blaga tvega možnost neplačila.

Ravno zaradi tega se ta oblika uporablja samo v primerih:

1. ko prodajalec kupcu zaupa,
2. ko je njuno sodelovanje trdno in dolgotrajno,
3. ko ima kupec visoko kreditno sposobnost,
4. ko v kupčevi državi ni visokega deželnega tveganja.

Posebno pomembno je, da prodajalec preveri kupčevo kreditno sposobnost in ostale kazalce tveganja preden podpiše pogodbo. Vendar pa se tu pojavijo določene težave. Veliko težje je preverjati kreditno sposobnost tujemu kot domačemu kupcu, saj obstaja omejena baza podatkov.

Kreditiranje kupca zahteva večja finančna sredstva prodajalca, kar vpliva na njegovo likvidnost. Prodajalec bo zato v večini primerov pokrival svoj kredit z bančnim posojilom. Vendar pa izvozniku pri takem načinu plačila manjkajo določeni dokumenti, ki so ključnega pomena za odobritev posojila s strani banke. V primeru, da mu manjka popolna dokumentacija o terjatvi, bo izvoznik težje prišel do kredita. To je tudi eden od vzrokov, da je danes ta oblika tako redka. Po drugi strani pa je danes vedno večje povpraševanje po dolgoročnem finansiranju, še posebno z uvedbo določenih investicijskih dobrin, kar predstavlja drugi vzrok redkega posluževanja te oblike finansiranja.

Banka pri predplačilu in plačilu na odprt račun ne prevzema nikakršnega tveganja. Njena naloga je izključno prenos sredstev iz uvoznikovega na izvoznikov račun.

3.3. MENICA

Menica je z zakonito vsebino in obliko zapisana vrednostna listina, ki vsebuje enostransko abstraktno obljubo izdajatelja, da bo po določbah meničnega zakona plačal denarni znesek osebi, ki je na menici označena kot upnik oz. remitent (Inhanec, Ivanjko, 2001, str. 18).

Funkcija menice je torej trojna:

1. kreditno sredstvo,
2. sredstvo jamčenja,
3. plačilno sredstvo.

Vendar pa se v praksi menica uporablja predvsem kot kreditno sredstvo, kar pomeni, da se z njo zagotovi odlog plačila. Gospodarski pomen menice je v tem, da kot kreditno sredstvo

omogoča imetniku izkoristiti svoj kredit, upniku pa zagotavlja, da bo menično vsoto ob zapadlosti hitreje izterjal.

Po ženevskem meničnem konvencijskem pravu ločimo naslednje vrste menic (Falatov, 1997, str. 43):

1. trasirano menico (Bill of Exchange),
2. trasirano lastno menico,
3. trasirano menico po lastni odredbi (Bill of Exchange to the order of our own),
4. lastno menico (Promissory Note).

Pri trasirani menici izdajatelj menice (trasant) pozove meničnega dolžnika (trasata), da ob dospelosti plača menični znesek meničnemu upniku (remitentu).

Pri trasirani lastni menici se izdajatelj menice (trasant) istočasno pojavlja kot glavni menični dolžnik (trasat).

Pri trasirani menici po lastni odredbi pa se izdajatelj menice istoveti z glavnim meničnim upnikom (remitentom).

Pri lastni menici trasat ni posebej označen in trasant istočasno nastopa tudi v vlogi glavnega meničnega dolžnika.

Praksa nam potrjuje, da so pri poslih izvoza na kredit običajno menice formulirane kot menice po lastni odredbi, pri katerih se izvoznik pojavlja kot trasant in istočasno kot remitent. Pri poslih uvoza, pri katerih se uvoznik pojavlja kot glavni dolžnik, gre običajno za lastne menice ali za lastne trasirane menice. Uvoznik oz. kupec se bo odločil za ta tip finančnega instrumenta predvsem zaradi odloga plačila kupnine.

Izvoznik za dobo kreditiranja plačuje obresti, ki se zaračunavajo kot popust oz. diskont pri nakupu menice s strani kupca (banke). Diskont je odvisen predvsem od tržne obrestne mere, meničnega zneska, roka dospelosti in od ekonomskega statusa izdajatelja. Poleg samih obresti banka za svoje storitve zaračunava še premije in marže, ki so odvisne predvsem od velikosti samega posla.

Praviloma pri trasirani menici banka sicer prevzame finansiranje posla, vendar pa ne prevzame tveganja. V primeru neplačila kupca mora dolg poravnati izvoznik, razen v primeru, ko se banka odpove pravici ugovora oz. odkupi menico brez regresa in tako sprejme na svoja ramena še tveganje neplačila kupca. Premije za tveganje so v takih primerih višje.

Za ilustracijo navajam primer izpolnjene trasirane menice, ki jo je izdal izvoznik.

Slika 1: Trasirana menica

4000 Basel, 10. oktober 2001	CHF.5000,-
dne 10. decembra 2001	plačajte za to menico
po moji lastni odredbi	znesek
pet tisoč švicarskih frankov	
vrednost	v blagu
	K. Muller
	Hauptstrasse 15
	8003 Zürich
Št. 007	G. Schmid
Plačljivo pri Union Bank of Schwizerland, Zürich	4023 Basel, Güterstrasse 5

Vir: Falatov, 1999, str. 47.

3.3.1. FINANSIRANJE NA OSNOVI ESKONTA MENIC

Menični eskont oz. diskont in forfetiranje predstavlja prodajo meničnih terjatev pred dospelostjo. Tovrstni posli se vse pogosteje pojavljajo v praksi izvoznikov in poslovnih enot v tujini. Z omenjenimi posli je bančna praksa izoblikovala širšo paletu poslov, s katerimi lahko refinansira izvoz blaga in storitev na kredit. Tako pride izvoznik lažje do takojšnjega gotovinskega plačila.

O poslu meničnega eskonta govorimo, ko gre za prodajo menične terjatve pred dospelostjo brez izključitve regresne odgovornosti prodajalca (Falatov, 1999, str. 77).

Prodaja menične terjatve terja prenos menične terjatve na novega kupca, ki je ponavadi eskontna banka, oz. na novega meničnega upnika ob predhodnem dogovoru o ceni in roku plačila. Sam prenos na novega meničnega upnika se opravi z meničnim indosamentom, ki je lahko popoln ali bianko. Kupec tako postane indosatar. Cena¹ prodaje menične terjatve, diskont, je izražen v letnih procentih ter marži banke, ki pa je običajno izražena v odstotku ad valorem meničnega zneska. Diskontna stopnja je odvisna od finančne bonitete meničnega dolžnika, roka dospelosti menice, vrste valute, tržne obrestne mere, finančne bonitete trasanta kot regresnega dolžnika, itd. Menice, ki so opremljene z bančnim akceptom oz. z avalom in indosamentom kreditno sposobne osebe, imajo pri eskontni banki prednost.

Praksa potrjuje, da so pri poslih slovenskega izvoza menice ponavadi formulirane kot menice po lastni odredbi. V tem primeru slovenski izvoznik nastopa kot trasant in hkrati kot glavni menični upnik, remitent in še kot prvi indosant menice. Po drugi strani pa je uvoznik trasat – akceptant, to je glavni menični dolžnik. Banka, ki je tako menico eskontirala, postane novi imetnik in menični upnik. Ob upoštevanju načela solidarne odgovornosti meničnih

¹ Priloga 1: izračun diskonta menične terjatve

podpisnikov za plačilo menice ob dospelosti, ima eskontna banka pravno možnost, da v primeru, če kupec kot glavni menični dolžnik ob dospelosti menice ne plača, plačilo menice zahteva od prodajalca, v našem primeru od trasanta in hkrati od indosanta.

Iz tega lahko sklepamo, da posel eskonta ne predstavlja končnega odkupa menične terjatve, temveč v skrajnem primeru, ko kupec – akceptant ob dospelosti menice ne poravna svojih obveznosti, le odobritev kredita, ki ga je prodajalec trasant kot regresni dolžnik dolžan vrniti eskontni banki ob dospelosti.

3.4. KRATKOROČNI KREDIT

Kredite uvrščamo med klasične oblike finansiranja izvoza. Pri kratkoročnih kreditih običajno uporabljamo kredite poslovnih bank. Za finansiranje dolgoročnih izvoznih poslov pa se poslužujemo kreditov specializiranih bank ali agencij za finansiranje.

V primeru, da ima klient odprt račun v tuji valuti, se mu lahko odobri tudi kredit v tuji valuti, kjer se klient izogne tveganju spremembe deviznega tečaja, vendar le takrat, ko gre za izvršitev plačil v tujino (trenutna zakonodaja v RS).

3.4.1. TRGOVINSKI PREDUJEM

Predujem je denarni znesek, ki ga da ena stranka drugi ob sklenitvi pogodbe ali med njenim izvrševanjem. Predujem pomeni že delno izpolnitev obveznosti (Puharič, 2000, str. 147).

Banka v zameno za obresti in premijo ponudi izvozniku predujem, ki je kratkoročne narave (največ do 180 dni). Obresti so lahko fiksne ali spremenljive. Predujem je lahko denominiran v domači ali prosto konvertibilni valuti. V primeru, da izvoznik pričakuje dohodek v tuji valuti, mu lahko banka na podlagi tega odobri predujem, ki ga zamenja v domačo valuto in si s tem zagotovi domače delovne kapitalne potrebe (kadar je predujem dan v konvertibilni valuti). Predujem se poplača z dohodkom, ki ga dobi. Izvoznik se tako izogne tveganju spremembe deviznega tečaja (trenutno ne velja v RS).

3.4.2. BANČNI LIMIT

Bančni limit predstavlja vrsto kratkoročnega kredita, kjer banka dovoli svojemu komitentu prekoračitev vsote, ki jo ima na računu, za določeno časovno obdobje. Pogoj za tovrstno dejanje je prvovrstna boniteta kreditojemalca. Ta vrsta kredita spada pod likvidnostno posojilo in tako ima komitent možnost za kratek čas preiti v negativno stanje na svojem računu. Je najenostavnnejša oblika finansiranja. Obrestne mere so spremenljive, obračunavajo se dnevno in se dodajajo dolgu. Zato ta oblika finansiranja ni primerna za daljše časovno obdobje.

3.5. SREDNJEROČNI IN DOLGOROČNI KREDITI

Med klasične oblike srednje- in dolgoročnega finansiranja izvoza spadajo spodaj opisani krediti.

3.5.1. KREDIT DOBAVITELJU

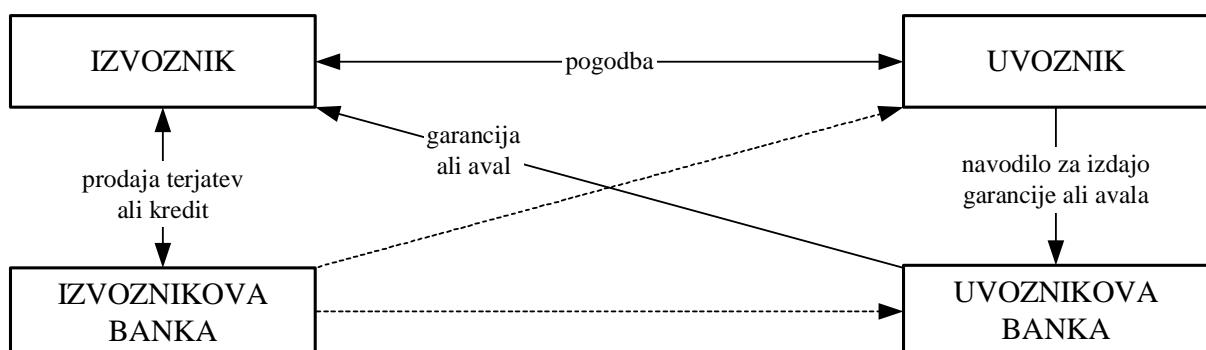
Kredit dobavitelju (Supplier Credit) je dogovor, kjer dobavitelj (proizvajalec) privoli v obročno odplačevanje pogodbenega zneska s strani kupca. Kupoprodajna pogodba in finančni dogovor sta zajeta v eni sami pogodbi. S podpisom pogodbe uvoznika banka na zahtevo uvoznika (kupca) izda garancijo ali aval (menično poroštvo). S tem ima izvoznik tri možnosti:

1. terjatve drži evidentirane v svojih knjigah do dospelosti,
2. po odpremi blaga, proda ali diskontira dolžniške instrumente,
3. prosi banko za odobritev kredita na osnovi izdane terjatve, za katero jamči uvoznika banka.

Prodajalec se bo odločil za prvo možnost v primeru, ko ne bo zainteresiran samo za prodajo blaga, ampak bi hkrati rad tudi investiral.

V praksi se tovrstni kredit uporablja za prodajo opreme v nekaj ločenih pošiljkah z relativno majhno vrednostjo. Neposredni stik med prodajalcem in kupcem ter uporaba enostavnih finančnih instrumentov omogočajo hitro izpolnitev pogodbe.

Slika 2: Kredit dobavitelju



Vir: Gmuer, 1986, str. 103.

3.5.2. KREDIT KUPCU

Kredit kupcu (Buyer Credit) je dogovor o posojilu med posojilodajalcem in kupcem ali posojilojemalcem v državi uvoznika, s katerim je uvoznik (kupec) povezan.

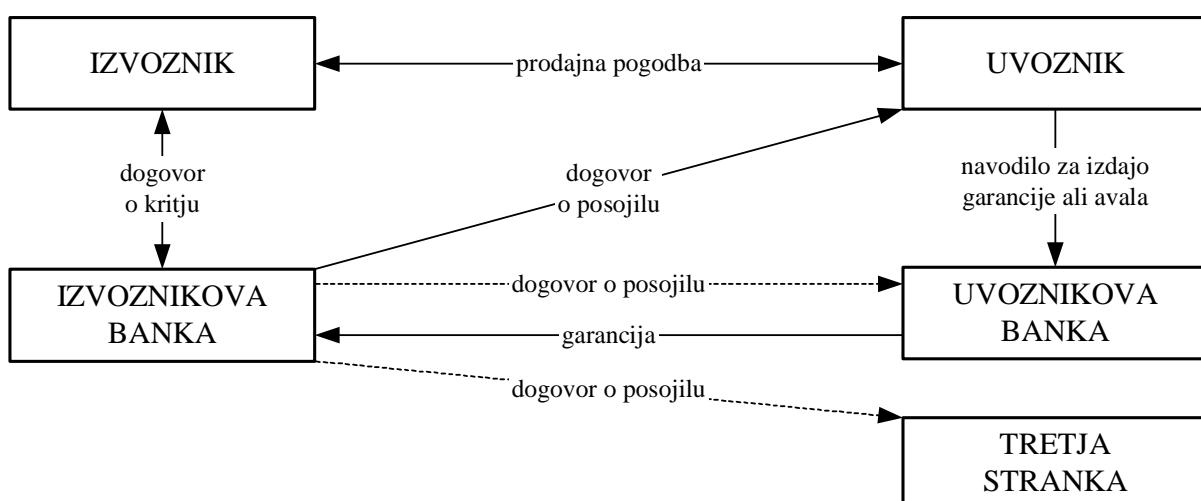
Pri tej obliki kredita se skleneta dva ločena dogovora; prodajna in finančna pogodba. Prodajna pogodba je omejena striktno na dostavo dobrin in opravilo storitev ter je sklenjena med prodajalcem in kupcem. Finančna pogodba pa se podpiše s strani finančne institucije in

kupcem ali kupčeve banko. V primeru, da je finančni dogovor sklenjen direktno s kupcem, mora kupčeva banka izdati kot jamstvo garancijo.

Od izvoznikov razpisi ponavadi zahtevajo poleg redne ponudbe tudi vključitev finančnega paketa. Najbolj zaželeno je kreditiranje tujega kupca, če je ta močno tuje podjetje ali vladna agencija. Kupcu je kredit ponujen s strani izvoznikove banke, pobuda za sam kredit pa je največkrat dana s strani samega izvoznika.

Finansiranje poteka tako, da izvoznikova banka ob predložitvi dokumentov s strani izvoznika dokumente vnovči in poplača izvoznika. Nato banka kupcu zagotovi posojilo za termin, ki je bil določen med banko in kupcem v finančni pogodbi. Marža (pribitek k obrestni meri), ki jo zaračunava banka za svoje usluge, je odvisna predvsem od kreditnega tveganja. Ta oblika finansiranja se največkrat ponuja za večje transakcije, kjer so klienti kreditno sposobni tuji kupci. Ker gre za velike zneske, se v praksi za zagotovitev posla velikokrat pojavijo konzorciji bank (sindicirana posojila).

Slika 3: Kredit kupcu



Vir: Gmuer, 1986, str. 104.

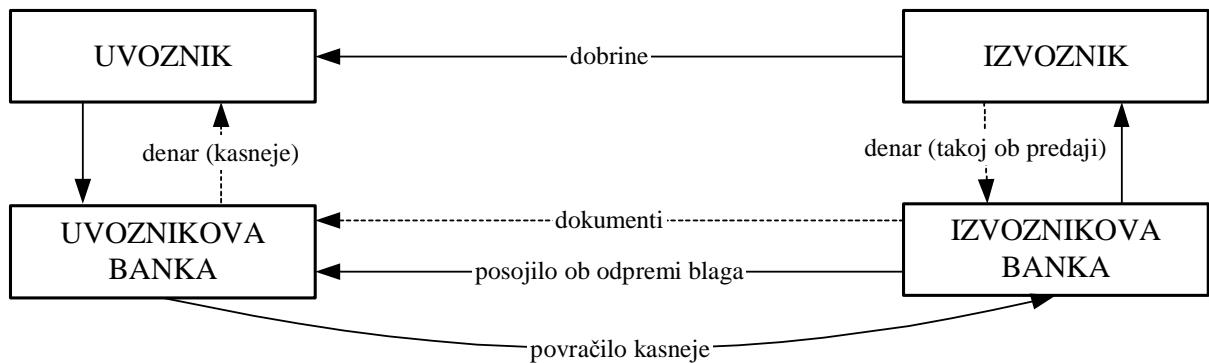
3.5.3. KREDITNE LINIJE

Razširjena oblika kreditov kupcem so kreditne linije, ki so dogovorjene med uvoznikovo in izvoznikovo banko. Vzpostavile so se zaradi raznih omejitev (deželno tveganje, tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute,...) v nekaterih državah z namenom, da bi uvoz in izvoz normalno potekala.

Kreditne linije se za razliko od kreditov kupcev nanašajo na večje število pogodb in ne samo na eno pogodbo, ki vključujejo različne uvoznike in izvoznike. Banka v državi uvoznika vodi linijo in uvoznikom ponudi ločena posojila iz skladov, ki so na razpolago. Izvoznik dobi plačilo v trenutku odpreme blaga, banke pa potem urejajo odnose med seboj. Večina

elementov transakcije je standardiziranih, kar je tudi eden glavnih razlogov, da je ta oblika finansiranja izredno priljubljena. Poleg tega skrajšuje roke pogajanj, administrativno delo in proces odobritve.

Slika 4: Kreditne linije



Vir: International Trade Finance, Commonwealth Bank, 1995.

3.6. FINANSIRANJE NA OSNOVI FORFETIRANJA

Mednarodna bančna praksa je forfeitiranje razvila predvsem na pobudo izvoznikov razvitejših držav z namenom, da se jim omogoči finansiranje izvoza blaga na srednjeročni kredit.

Pod pojmom forfeitiranje (Forfaiting) razumemmo prodajo srednjeročnih nedospelih terjatev, ki se nanašajo na dobavo blaga, običajno investicijske opreme, z izključitvijo regresne pravice do prodajalca terjatve (Falatov, 1999, str. 79). Vsebinsko je forfeitiranje posel eskonta terjatev brez regresa.

V praksi se ponavadi postavlja pogoj, da so terjatve zavarovane s prenosno bančno garancijo dolžnikove (uvoznikove) poslovne banke. Forfeitiranje je torej trgovanje s terjatvami, ki imajo za kupca spremenljivo nizko stopnjo tveganja in dovolj dolg rok dospetja. Terjatve so prodane z diskontom in brez regresne odgovornosti. To pomeni, da kupec, forfeter, prevzame nase vsa gospodarska in politična tveganja.

Oblike terjatev, ki se ponujajo v odkup so:

1. menične terjatve, zavarovane z bančnim avalom ali bančno garancijo dolžnikove poslovne banke,
2. terjatve iz naslova akreditivne obvezne banke,
3. knjižne terjatve.

V poslovni praksi so predmet odkupa ponavadi menične terjatve zavarovane z različnimi instrumenti. Običajni pogoji za odkup terjatve so, da so terjatve nesporne, da se glasijo na stabilne in konvertibilne valute, da niso pod ali nad določenim zneskom in da so zavarovane z ustreznimi instrumenti zavarovanja.

3.6.1. UDELEŽENCI

V forfetnem poslu ločimo 4 glavne subjekte:

1. izvoznik (prodajalec, forfetist),
2. izvoznikova banka (forfeter, forfafter),
3. uvoznik (kupec, odstopljen dolžnik),
4. uvoznikova banka.

Izvoznik je praviloma oseba, ki proda svojo terjatev. Jamči, da terjatev obstaja, kupcu pa terjatev proda z določenim diskontom in mu izroči vso potrebno dokumentacijo, s katero bo kupec terjatve lahko uveljavil svoj zahtevek za njeno poravnavo. Praviloma izvoznik o forfetnem poslu obvesti tudi dolžnika.

Forfeter je kupec nezapadle terjatve brez regresne pravice in je ponavadi pravna oseba. To so predvsem banke in specializirane finančne institucije.

Uvoznik ni pogodbena stranka, temveč samo posredni dolžnik, ki bo v dogovorjenem roku poravnal terjatev forfeterju. Za sklenitev posla njegovo soglasje ni potrebno, samo prodajo terjatve pa lahko prepreči tako, da to ustrezno označi v kupoprodajni pogodbi.

Banka uvoznika je člen, preko katerega se opravlja posli zavarovanja terjatve. Banka ponavadi izda garancijo, aval na menico ali druge instrumente zavarovanja.

Prodajalec poskuša s tem pristopom doseči predvsem dvoje:

1. prodajo blaga ali storitev na srednjeročni kredit poskuša transformirati v prodajo blaga ali storitev s takojšnjim plačilom,
2. izključiti tveganje morebitne neuspešne izterjave terjatve ob dospelosti.

3.6.2. ZNAČILNOSTI

Pogodba o forfetiranju temelji na kupoprodajni pogodbi blaga ali storitev, tako da je od osnovnega posla ločena. Pravno gledano je pogodba o forfetiranju samostojna in neodvisna enota. Med strankami se tako pojavlja enkraten odnos oz. govorimo o eni terjatvi.

Ena od tipičnih lastnosti je odpoved regresnemu zahtevku. Kupec terjatve se odpove regresnemu zahtevku do prodajalca, saj prodajalec jamči samo za pravni obstoj terjatve, ne pa tudi za njeno poravnavo. Pomembna prednost takšnega posla je tudi v tem, da se določene negativne posledice kreditnih razmerij omilijo, saj se zmanjša krog oseb, ki sodelujejo v kreditnem razmerju. Še posebej je za forfetiranje bistveno, da se zmanjša tveganje za udeležence forfetiranja, zlasti pa tveganje nezmožnosti plačila, kasnitev plačila in zavračanje plačila dolga. Poleg tega se pri tem finančnem instrumentu zmanjšujejo tudi različna politično denarna tveganja, ki nastanejo zaradi ukrepanja držav in oblastnih organov. Glede na to, da se forfetni posli opravlja hitro, se zmanjšujejo stroški transfera in valutna tveganja, ker se na ta način preprečijo negativne posledice spremembe tečaja.

3.6.3. FORFETERJEVA TVEGANJA

Forfeter odkupi od izvoznika terjatev brez pravice do regresa. Kupec terjatve ob morebitnem neplačilu in dospelosti le-te prevzeme v zvezi z izterjavo odkupljene terjatve naslednja tveganja:

1. politično tveganje,
2. politično-denarno tveganje,
3. valutno tveganje in tveganje zaradi spremembe obrestne mere,
4. del cedere tveganje.

Klasična politična tveganja neke države utegnejo vplivati na otežkočeno oz. celo onemogočeno izterjavo odkupljene terjatve. Proti temu tveganju se kupec ponavadi zavaruje pri državnih agencijah, ki se ukvarjajo s tovrstnim zavarovanjem.

Pri politično-denarnem tveganju se omenjajo tveganja kot so: tveganje odložitve plačila oz. moratorija terjatev, transferno tveganje in tveganje nemožnosti konverzije lokalne valute v eno od konvertabilnih in prosto transferabilnih valut.

Valutno tveganje obravnavamo z vidika spremembe tečaja valute, v kateri je izražena terjatev.

Spremembo obrestne mere obravnavamo z vidika cene, za katero je sklenjen posel forfetiranja. Bančna praksa nam potrjuje, da so v mednarodnem poslovanju predmet forfetiranja običajno terjatve izražene v USD, EUR, GBP in CHF.

Del cedere tveganje predstavlja tveganje pravne oz. fraktične insolvence dolžnika. Pod pravno insolenco dolžnika razumemo uvedbo stečajnega postopka, postopka sodne poravnave ali brezuspešno izvršbo nad premoženjem dolžnika. Pod fraktično insolenco pa obravnavamo plačilno nesposobnost ali nepripravljenost dolžnika, ki je organiziran kot paradržavna organizacija zoper katero v praksi ni mogoče z uspehom uvesti stečajnega ali izvršilnega postopka.

Vsa navedena tveganja forfeter običajno zavaruje pri svoji državni agenciji, ki se ukvarja s tovrstnimi zavarovanji (ECGD, Coface, Hermes, SID v Sloveniji).²

Prodajalec običajno ceno zavarovanja terjatve prevali na kupca blaga. To pomeni, da ceno zavarovanja vračuna v končno ceno, ki jo bo zahteval za svoje blago. Ostala tveganja, ki so na ramenih forfeterja, le-ta zaračuna v ceni svoje storitve.

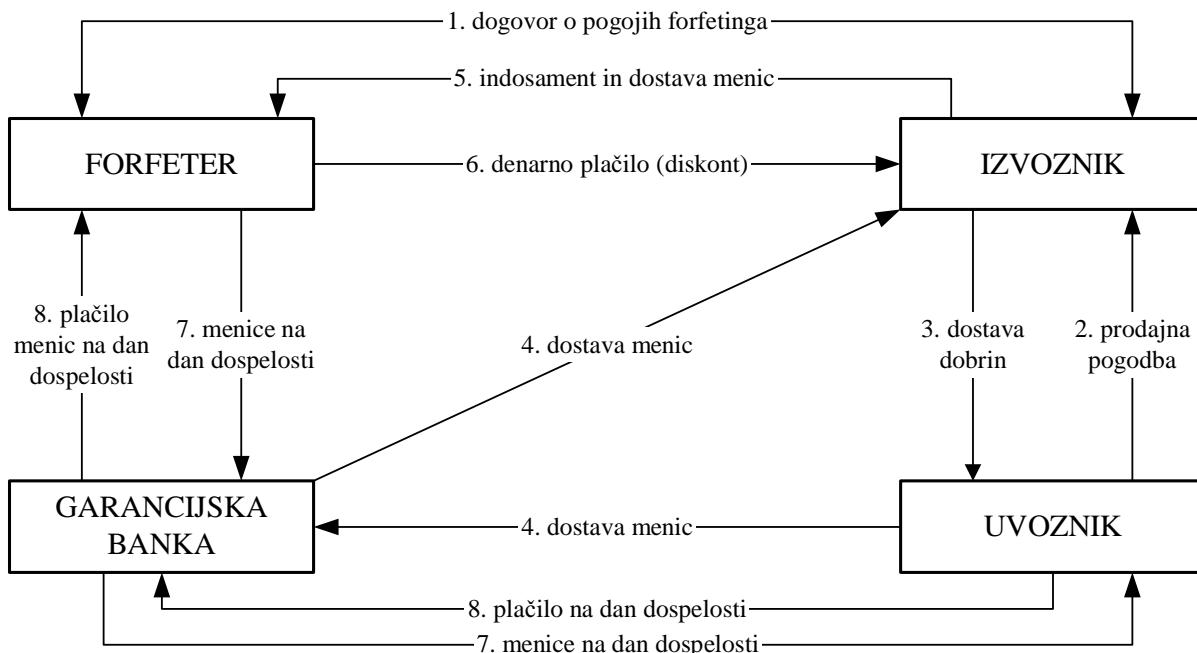
3.6.4. FORFETIRANJE MENIČNIH TERJATEV

Sam postopek forfetiranja se začne že pred podpisom kupoprodajne pogodbe, saj mora izvoznik za samo sklenitev posla priskrbeti ustrezno finansiranje. Izvoznik se tako poveže z forfeterjem, da se dogovorita o možnostih finansiranja posla in o sami ceni finansiranja.

² Priloga 9: Zavarovanje in finansiranje izvoza

Izvoznik lahko le na ta način ceno finansiranja vračuna v končno prodajno ceno za svoje blago. V primeru podpisa kupoprodajne pogodbe z uvoznikom izvoznik istočasno podpiše pogodbo o finansiranju s forfeterjem. Seveda mora biti terjatev tudi ustrezen zavarovan pri uvoznikovi banki, ki jamči z bančno garancijo ali z avalom na menico.

Slika 5: Potek forfetinga



Vir: Čerin, 1993, str. 40.

Običajno se v poslovni praksi pri poslih forfetiranja uporabljajo trasirane menice in tudi lastne menice. V primeru trasiranih menic so le-te trasirane po lastni odredbi, pri kateri se trasant pojavlja kot remitent in kot prvi indosant, banka forfeter pa kot prvi indosatar.

Pri poslih forfetiranja se je poleg primarnega trga razvil še sekundarni trg. V tem primeru menice predstavljajo zelo likvidna sredstva. Donosi pri trgovjanju so relativno visoki, saj obstaja tveganje, menice pa so na brezregresni osnovi.

Cena³ forfetiranja je sestavljena iz dveh delov:

1. diskonta,
2. provizije.

Diskont sestavlja *obrestna mera* za valuto, v kateri je terjatev nominirana v času diskontiranja, ter *marža*, ki krije prevzem tveganj s strani forfeterja. Diskontne stopnje so odvisne od različnih dejavnikov, kot so: obdobje, valuta, kreditna sposobnost uvoznika, status banke, ki je menico avalirala, deželnega tveganja uvoznikove države, itd. Običajno se diskontna stopnja giblje med 0,5 in 5%.

³ Priloga 2: izračun cene, ki jo bo za terjatev prejel izvoznik

Provizije s strani forfeterja pa so naslednje:

1. provizija za organizacijo posla (Management Fee),
2. provizija za opcijo ponudbe diskontiranja (Option Fee),
3. provizija za zavezo diskontiranja po že sprejeti ponudbi oziroma provizija za vnaprejšnjo pripravljenost odkupa terjatve (Commitment Fee),
4. provizija za primer neporavnave terjatve v roku dospelosti (Grace Period).

3.6.5. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI FORFETIRANJA

Izvoznik ima kot prodajalec blaga in terjatve hkrati dva osnovna interesa:

1. kreditni posel spremeniti v gotovinskega,
2. prenesti tveganja v zvezi s terjatvijo na njenega kupca.

Forfeting omogoča izvršitev obeh osnovnih ciljev izvoznika, saj sam ne prevzame nikakršnega tveganja, izplačilo terjatve pa se izvrši takoj, ko so pogodbene dobrine dostavljene. Tako se srednjeročni in dolgoročni kreditni posli spremenijo v gotovinske in kot taki povečujejo izvoznikovo likvidnost.

Forfeting temelji na fiksni obrestni meri, kar omogoča natančen izračun stroškov finansiranja in kot tako izključuje tveganje spremembe obrestne mere. Izvoznik na taki osnovi lahko vključi ceno forfetinga v ceno izvozne dobrine. Za ves čas kreditiranja velja fiksna obrestna mera, ki je lahko na evrovalutnih trgih ugodnejša v primerjavi z domačo. Sama dokumentacija, ki spremišča posle forfetinga, je enostavna, neobsežna in ne zahteva obsežne administracije.

Forfeting prinaša ugodnosti tudi uvozniku. Kot najpomembnejšo ugodnost navajam dejstvo, da uvoznik dobi kredit, pod zelo ugodnimi pogoji. Omogoča mu nakup investicijske opreme in tehnologije z odloženim plačilom. Poleg tega fiksna obrestna mera omogoča vračilo kredita po vnaprej dogovorjeni obrestni meri, ki se ne spreminja.

Ugodnosti, ki zadevajo forfeting organizacijo so predvsem visoki donosi, ki so običajno precej večji na forfeting kot na kapitalskih trgih.

Med pomankljivosti tega finančnega instrumenta sodijo relativno visoki stroški finansiranja, saj se določena tveganja da zavarovati na cenejši način. Stroški so tako še posebej visoki v primeru poslovanja z visoko rizičnimi državami. V praksi se pojavlja težava, ker nekatere forfeting organizacije niso pripravljene finansirati uvoznikov v manj razvitih državah, kamor bi izvozniki želeli izvažati. Da se sam posel v manj razvitih državah ne sklene, moramo pripisati tudi uvoznikovi banki v teh državah, saj niso vedno pripravljene prevzeti jamstva za uvoznike, tudi v primeru, ko je forfeter pripravljen prevzeti finansiranje.

3.7. DOKUMENTARNI INKASO

Pogodbeni stranki se predvsem v primerih, ko sta pogodbeni stranki v medsebojnih poslovnih stikih dalj časa, se poznata, kupec zaupa v pogodbeno disciplino prodajalca kot dobavitelja blaga, prodajalec pa pozna finančno stanje in plačilno disciplino kupca, pogosto odločata, da bosta dostavo blaga in plačilo kupnine izvedla v okviru mehanizma dokumentarnega inkasa.

Inkaso je dogovor, pri katerem prodajalec odpremi blago in izstavi ustrezeno menico, ki jo trasira (vleče) na kupca in/ali dokumente pošlje svoji banki. V spremnem pismu prodajalec jasno naroči svoji banki, kako naj unovči dokumente preko ene od njenih korespondenčnih bank v državi kupca (Busto, 1999, str. 20).

S pojmom inkasa tako razumemo bančno poslovanje s finančnimi in komercialnimi dokumenti z namenom:

1. da se pridobi plačilo ali akcept,
2. da se dokumente izroči proti plačilu (D/P) ali akceptu (D/A),
3. da se dokumente izroči na osnovi drugih določil in pogojev.

Plačilo kupnine v okviru dokumentiranega inkasa, na katerega sem se v svojem diplomskem delu omejila, pozna dve glavni različici inkasa, ki se izražata v finančni klavzuli osnovnega posla. To sta:

1. dokumenti proti plačilu (documents against payment – D/P), ki predvideva gotovinsko plačilo ob predložitvi pogodbeno dogovorjenih dokumentov,
2. dokumenti proti meničnemu akceptu (documents against acceptance – D/A), ki predvideva izročitev dogovorjenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca.

Prva različica predstavlja dogovor o takojšnjem plačilu, medtem ko se v drugem primeru srečujemo s kratkoročnim kreditiranjem plačila kupnine, kjer je v finančno transakcijo vključena menica kot kreditni instrument. Navedena oblika je za izvoznika manj ugodna kot D/P, kajti izvoznik kreditira uvoznika s tem, ko mu ob meničnem jamstvu izroči blago.

3.7.1. UDELEŽENCI

Tretji člen EPI 522 (Enotna pravila za inkaso – MTZ Publ. Št. 522) določa, da so v inkasnem poslu udeležene naslednje stranke:

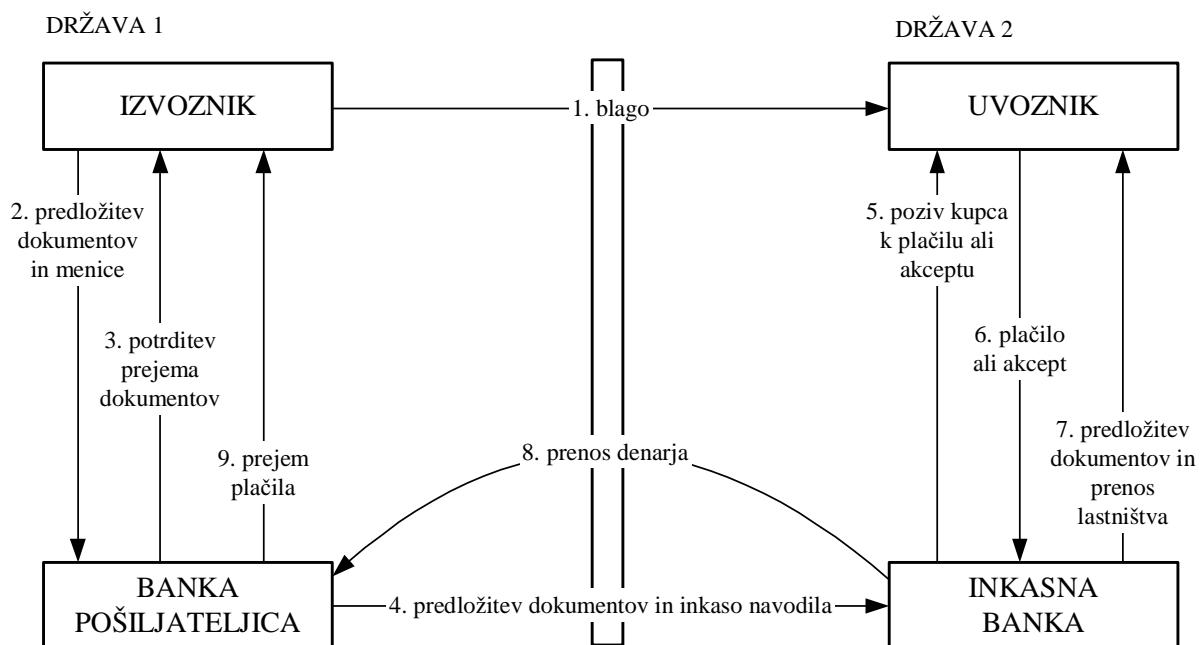
1. nalogodajalec (Principal), t.j. komitent banke, ki svoji banki poveri inkasni mandat,
2. banka pošiljaljica (Remitting Bank), banka komitenta, ki je pooblaščena za inkaso,
3. inkasna banka (Collecting Bank), vsaka banka, ki je vključena v inkaso, razen banke pošiljaljice,
4. predložitvena banka (Presenting Bank), tista inkasna banka, ki dolžniku predloži dokumente,
5. trasat (Drawee), kupec – dolžnik, kateremu se po inkasnem nalogu predložijo dokumenti.

Izvoznik, ki svojo banko pooblasti za konkreten inkasni posel, običajno svoji banki prepusti izbiro inkasne banke v državi kupca. Banka pošiljateljica bo v državi kupca izbrala tisto banko, ki je njen bančni korespondent in pri katerem ima odprt devizni račun. Na tem mestu naj omenim še, da je inkasnna banka lahko hkrati tudi predložitvena banka.

3.7.2. POTEK POSLOVANJA

Prodajalec oz. izvoznik odpremi blago in zadrži dokumente, ki mu služijo kot dokaz, da je bilo blago odposlano in mu še vedno omogočajo razpolaganje z blagom, saj ima pravno gledano še vedno lastninsko pravico nad blagom. Izvoznik izda menico v vrednosti dobrin in jo naslovi na kupca. Menica je lahko na vpogled ali z dospelostjo na točno določen datum. Finančne (menica) in komercialne dokumente (skladiščnica, transportni list, itd.) skupaj z inkasnimi navodili oz. spremnim pismom pošlje svoji hišni banki. Le-ta posreduje vso dokumentacijo svoji korespondenčni banki v državi uvoznika. Inkaso banka tako pozove kupca, naj plača za dokumente ali pa naj akceptira menico. Dokumenti in lastništvo nad blagom se prenese na kupca v trenutku, ko ta plača kupnino ali akceptira menico, ki je izdana na določen datum v prihodnosti.

Slika 6: Potek poslovanja



Vir: Lasten.

3.7.3. TVEGANJA

Tveganje prodajalca – upnika

Prodajalec v času odpreme blaga nima ustreznega finančnega instrumenta, ki bi mu zagotavljal varen način plačila (akreditiv, bančna garancija) oz., da bo njegova terjatev za

dobavljeni blago tudi dejansko plačana, ko bodo kupčevi banki predloženi dokumenti, iz katerih izhaja, da je prodajalec izpolnil svojo obvezo glede dobave pogodbeno dogovorjenega blaga.

V primeru, ko kupec ni pripravljen ali finančno ni sposoben odkupiti dokumentov, prodajalec tvega, da bo odpremljeno blago obležalo pri kupčevem špediterju, dokumenti pa v kupčevi banki. V takem primeru se prodajalcu povečajo stroški, saj bo moral blago v namembnem kraju disponirati na druge kupce pod manj ugodnimi pogoji (prodati na dražbi) ali ga celo poslati nazaj. Poleg tega pa je postopek retifikacije celotnega posla izredno dolgotrajen.

Prodajalec mora v skrajno negativnem primeru računati s tem, da bo nosil transportne, skladiščne in zavarovalne stroške, ki bodo v primeru, da dokumenti ne bodo odkupljeni, bremenili blago ter da ima za poplačilo teh stroškov špediter oz. javni skladiščnik na blagu zakonito zastavno in pridržno pravico.

Ob vsem napisanem lahko rečem, da je ta oblika finansiranja za izvoznika manj ugodna, saj sam prevzame celotno finansiranje in s tem celotno tveganje. Ugodnejša je za uvoznika, čeprav ima tudi ta oblika določene pomankljivosti.

Tveganje kupca –dolžnika

Kupec je po pozivu inkaso banke dolžan dokumente odkupiti – plačati kupnino, ki je razvidna iz konkretno fakture. Izpolnitve te svoje obvezne ne more pogojevati s predhodnim ugotavljanjem kakovosti in količine dobavljenega blaga. S tem kupec tvega slabšo kakovost od dogovorjene, manjšo količino, nepravilnosti na blagu itd.

Zaradi tveganj, ki jih prevzema izvoznik, naj pred izvedbo samega posla prevzame običajne mere previdnosti, ki jih lahko strnem v naslednje točke:

1. izvoznik naj pridobi kreditno poročilo o kupcu,
2. si pridobi analizo gospodarskega in političnega stanja uvozne države,
3. ne naslavlja blaga na kupca in naj ne pošilja blaga inkasni banki brez predhodnega soglasja te banke,
4. ugotovi alternativne postopke za ponovno prodajo, ponovno odpremo ali skladiščenje blaga v primeru neplačila s strani kupca.

3.7.4. OBVEZNOSTI IN ODGOVORNOSTI BANK

Osnovno pravilo EPI 522 predpisuje, da so banke pri svojem poslovanju dolžne postopati v dobar veri in z razumno skrbnostjo, ki se zahtevajo v mednarodnem bančnem poslovanju. Transakcije bank v zvezi s posлом dokumentarnega inkasa banke opravljajo v svojem imenu, vendar za račun in na rizik svojega komitenta.

Banke po določilih 13 in 14 EPI 522 ne odgovarjajo:

1. za storitve drugih bank, vključenih v inkaso posel,
2. za obliko, avtentičnost in pravni učinek posameznih dokumentov,
3. za opis, količino, težo, kakovost, stanje, pakiranje, dobavo, vrednost ali obstoj blaga,

4. za plačilno sposobnost ali kredibilnost pošiljateljev, prevoznikov, špediterjev, prejemnikov, zavarovateljev ali drugih oseb,
5. za posledice izgube ali zamude v dostavi dokumentov,
6. za napake ali zamude pri prenosu telekomunikacijskih sporočil, napak v prevodu ali razlagi tehničnih prevodov,
7. za posledice, nastale zaradi višje sile,
8. za posledice pošiljanja blaga na naslov banke brez predhodnega soglasja banke.

3.7.5. PLAČILO OBRESTI, STROŠKOV IN IZDATKOV

Glede stroškov naj bi veljalo pravilo, da gredo inkaso stroški v breme uvoznika, nakazilni stroški pa v breme izvoznika. Izvoznik in uvoznik se lahko dogovorita tudi drugače.

3.7.6. PLAČILO INKASNEGA ZNESKA

Dokumenti, ki so predloženi dolžniku v honoriranje, so lahko plačljivi v:

1. lokalni valuti,
2. tuji valuti.

V primeru, ko so dokumenti plačljivi v valuti države plačila, mora predložitvena banka, če ni drugače navedeno v inkasnih navodilih, izročiti dokumente trasatu (uvozniku) proti plačilu v domači valuti. To se zgodi v primeru, če je takšna valuta takoj uporabna za razpolaganje na način določen v inkasnih navodilih. To določilo bo za slovenske izvoznike uporabno v vseh tistih primerih, ko gre za izvoz v države s konvertibilno in prosto transferibilno valuto. V primeru, ko se faktura prodajalca glasi na tujo valuto, ki ni valuta države v kateri je uvoznik (npr. izvoz v Izrael fakturiran v EUR), pa je predložitvena banka pooblaščena, da izroči dokumente dolžniku proti plačilu v imenovani tuji valuti. Vendar se tu pogosto srečujemo s problemom konverzije lokalne valute, ki ni konvertibilna v drugo konvertibilno valuto in transfera v tujino. Problemi se pojavijo predvsem v primerih, ko je kupec v skladu z lokalnimi uvoznimi in deviznimi predpisi pridobil uvozno dovoljenje in devizno protivrednost, plačal znesek svoji predložitveni banki v lokalni valuti, konverzije in transfera pa predložitvena banka zaradi deviznih omejitev in pomanjkanja deviznih sredstev ne more opraviti. Ker so omenjena politično-monetarna tveganja prisotna tudi pri akreditivnem poslovanju, bomo v takšnih primerih poskušali doseči potrditev akreditiva s strani ene od zahodnoevropskih bank ali pa tveganja zavarovali pri instituciji, ki se ukvarja z zavarovanjem tovrstnih tveganj. Seveda vse to dviguje ceno samemu inkaso poslu, kar postaja za uvoznika izredno neugodna oblika poslovanja.

3.7.8. PREDNOSTI IN POMANKLJIVOSTI

Prednosti za prodajalca:

1. dokumentarni inkasi so enostavni in poceni,
2. kupec prevzame lastniške dokumente potem, ko jih je že plačal ali ko je akceptiral menico,

3. inkaso posli lahko služijo za finansiranje pred ali po izvozu blaga.

Prednosti za kupca:

1. odložitev plačila pri finančni klavzuli D/A,
3. odložitev plačila dokler blago ne prispe (klavzula D/P).

Pomanjkljivosti za prodajalca:

1. prodajalec odpremi blago brez brezpogojne obljube plačila s strani kupca,
2. s strani kupca ni nobene garancije za plačilo oziroma takojšnje plačilo,
3. prodajalec veže svoj kapital, dokler ne prejme denarja.

Pomanjkljivosti za kupca:

1. zakonsko postane odgovoren za povračilo škode, če ne plača meničnega dolga,
2. če inkaso ni plačan, je lahko njegov trgovinski ugled omajan.

3.8. DOKUMENTARNI AKREDITIV

Dokumentarni akreditiv je vsak dogovor, ne glede na to, kako je imenovan ali opisan, kjer je akreditivna banka na zahtevo in po navodilih nalogodajalca ali v svojem lastnem imenu proti predložitvi dokumentov navedenih v akreditivu in skladnih s pogoji in roki akreditiva (Busto, 1999, str. 20):

- ali dolžna plačati določen znesek upravičencu,
- ali dolžna akceptirati ali plačati menico, ki jo je na banko trasiral upravičenec,
- ali dolžna pooblastiti drugo banko, da izvrši plačilo ali da akceptira in plača menico,
- ali dolžna pooblastiti drugo banko, da predložene menice in/ali dokumente negocira (odkupi)

Dokumentarni akreditiv delno urejajo EPO 500 (Enotna pravila in običaji – MTZ Publ. št. 500) in temeljna načela⁴ poslovanja z dokumentarnim akreditivom.

Dokumentarni akreditiv kot finančni instrument enakovredno in samostojno ustreza obema pogodbenima strankama, saj zadosti prodajalčevi želji po denarju in uvoznikovi potrebi po kreditu. Če razložim nekoliko drugače; dokumentarni akreditiv ali akreditivno pismo je pisno izdana zaveza banke, da bo za račun kupca ali za svoj lastni račun plačala upravičencu vrednost menice in/ali dokumentov pod pogojem, da bodo določila in pogoji dokumentarnega akreditiva izpolnjeni.

3.8.1. UDELEŽENCI V AKREDITIVNEM POSLU

V akreditivnem poslu sodelujejo najmanj trije subjekti⁵:

1. nalogodajalec za odprtje akreditiva (uvoznik, kupec, Applicant for the Credit),

⁴ Priloga 5: Temeljna načela poslovanja z akreditivom

⁵ Priloga 4: Pravna razmerja med subjekti

2. akreditivna banka (Issuing Bank),
3. akreditivni upravičenec (prodajalec, izvoznik, Beneficiary).

Akreditivna banka je banka, pri kateri je akreditiv odprt. Njena naloga je predvsem ta, da odločilno presoja ali so akreditivni pogoji izpolnjeni ali ne. Pregledati mora določila in pogoje predlaganega dokumentarnega akreditiva, da ugotovi, če so v skladu z bančno poslovno politiko in z uradnimi zahtevami ali predpisi države v kateri je ta banka.

Običajno pri akreditivnem poslu v mednarodnem trgovjanju ne nastopa ena sama banka, ampak akreditivna banka, ki ima navadno sedež v državi kupca, vključi v akreditivni posel tudi svojo korespondenčno banko v državi upravičenca. Korespondenčna banka po navodilih akreditivne banke nastopa v eni ali večih oblikah:

1. kot obvestilna t.j. avizirna banka (upravičencu po pooblastilu akreditivne banke sporoči, da je bil odprt akreditiv v njegovo korist in navede pogoje, banka ne prevzame nobene odgovornosti, locirana je v državi upravičenca),
2. kot potrdilna t.j. konfirmna banka (po pooblastilu akreditivne banke doda še svojo potrditev in s tem postane sama zavezana za plačilo, banka prevzame samostojno obvezo napram koristniku),
3. kot imenovana, izplačilna banka,
4. kot reimbursna banka,
5. kot transferna banka (akreditiv prenese na drugega upravičenca).

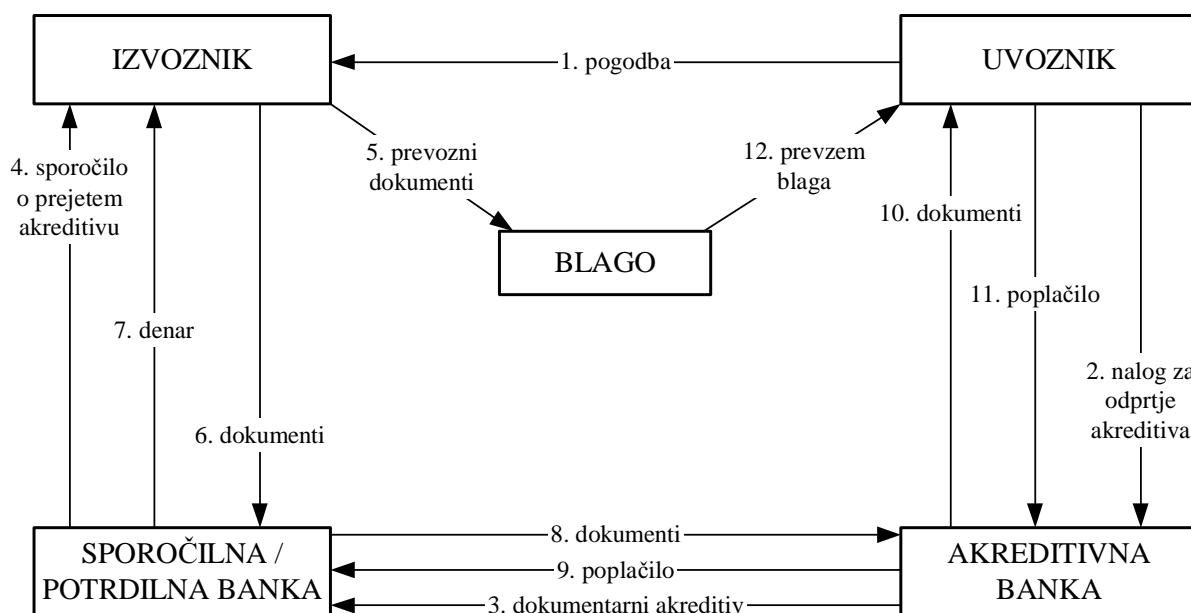
3.8.2. POTEK AKREDITIVNEGA POSLOVANJA

Sam potek akreditivnega postopka poteka na naslednji način:

1. kupec in prodajalec skleneta kupoprodajno pogodbo in se v njej dogovorita, da bo plačilo izvršeno z dokumentarnim akreditivom,
2. kupec pri svoji banki vloži nalog za odprtje dokumentarnega akreditiva v korist prodajalca (akreditivnega upravičenca),
3. akreditivna banka odpre dokumentarni akreditiv in naroči sporočilni banki, ki je v državi prodajalca, da sporoči ali potrdi (potrdi le v primeru, ko prodajalec ne zaupa kupčevi banki – dodatni stroški potrditve) dokumentarni akreditiv akreditivnemu upravičencu,
4. sporočilna banka obvesti prodajalca, da je bil v njegovo korist odprt dokumentarni akreditiv,
5. ob prejemu dokumentarnega akreditiva in ob ugotovitvi, da vsebuje dogovorjena določila iz kupoprodajne pogodbe, prodajalec prične pripravljati blago za odpremo,
6. prodajalec pošlje zahtevane dokumente nominirani banki, kjer mu je dokumentarni akreditiv na razpolago za črpanje in predložitev dokumentov,
7. nominirana banka prekontrolira dokumente, če ustrezajo zahtevam določenim v dokumentarnem akreditivu. Če ti izpolnjujejo zahteve, jih nominirana banka plača, akceptira akreditivno menico ali jih negocira v skladu z določili dokumentarnega akreditiva,
8. nominirna banka pošlje prevzete dokumente akreditivni banki,

9. akreditivna banka pregleda prejete dokumente in v primeru izpolnjevanja zahtev poplača znesek na predhodno dogovorjen način banki (potrdilni ali nominirani), ki je plačala dokumente, akceptirala akreditivno menico ali negocirala dokumente po dokumentarnem akreditivu,
10. pregledane dokumente, ki izpolnjujejo akreditivne pogoje in roke, akreditivna banka izroči kupcu,
11. akreditivna banka se poplača od kupca na predhodno določen način,
12. kupec predloži prevozni dokument lokalni poslovalnici ali agentu prevoznika, ki mu izroči blago.

Slika 7: Potek poslovanja



Vir: Busto, 1999, str. 96.

3.8.3. DOKUMENTI

Dokumenti, ki so običajno zahtevani v akreditivu so naslednji:

1. menica (naslovljena na dolžnika, glasi se na vpogled ali na točno določen datum v prihodnosti, na določeno vsoto denarja),
2. račun ali trgovinska faktura (računovodska listina, s katero prodajalec zahteva od kupca plačilo za vrednost dobavljenega blaga),
3. certifikat o izvoru (izjava podpisana od ustreznih pooblaščenih oseb, ki predstavlja potrdilo o izvoru blaga),
4. zavarovalni dokument (za zavarovanje tveganj v pogodbenem poslu),
5. potrdilo o inšpekcijskem pregledu (izjava, ki je izdana in podpisana od ustreznih pooblaščenih oseb, od državnega subjekta ali privatne družbe za kontrolu, ki zagotavlja dokazilo, da je bilo blago pregledano, in podrobno navaja rezultate take kontrole),
6. prevozni dokumenti (dokazujejo, da je bilo blago odpremljeno).

3.8.4. PREDNOSTI POSLOVANJA Z AKREDITIVOM

Dokumentarni akreditiv:

1. olajšuje finansiranje oz. mednarodno trgovinsko poslovanje,
2. jamči vsem pogodbenim strankam, da bo akreditivna banka ali potrdilna banka, če le-ta je, spoštovala svojo obveznost pod pogojem, da bodo določila in pogoji dokumentarnega akreditiva izpolnjeni,
3. jamči plačilo samo na osnovi dokumentov in ne na osnovi blaga ali storitev, na katere se nanaša,
4. nudi specifično poslovanje, podprtlo s samostojnim kreditom in obljubo plačila,
5. omogoči kupcu nižjo nakupno ceno blaga, kakor tudi daljše plačilne pogoje kot pri nakupu na odprt račun ali inkaso poslu,
6. zadovoljuje finančne potrebe prodajalca in kupca,
7. zmanjšuje ali izloči komercialno kreditno tveganje, ker je plačilo opravljeno s strani banke, ki odpre nepreklicni dokumentarni akreditiv,
8. prodajalcu se ni potrebno več zanašati na sposobnost in pripravljenost kupca, da izvrši plačilo,
9. zmanjšuje določena valutna in politična tveganja,
10. kupcem razširja prodajno ponudbo, saj so nekateri prodajalci pripravljeni prodajati samo proti avansu ali proti dokumentarnemu akreditivu,
11. daje pravno zaščito (zaščita dokumentarnega akreditiva je podana z vrsto različnih zakonov in pravil),
12. zagotavlja strokovnen pregled dokumentov,
13. kupcu je zagotovljeno, da bodo predložene dokumente pregledali bančni strokovnjaki,
14. kupec zaupa, da bo plačilo izvršeno prodajalcu samo v primeru, če bodo ustreznno izpolnjena določila, ki jih zahteva dokumentarni akreditiv,
15. kupcu je zagotovljeno, da bodo dokumenti, ki so zahtevani, predloženi v skladu z določili in pogoji dokumentarnega akreditiva in EPO pravili,
16. na podlagi akreditiva se lahko prodajalcu odobri kredit za finansiranje proizvodnje.

3.8.5. ČRPANJE DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA – PLAČILO

Pri dokumentarnem akreditivu poznamo tri tipe plačila:

1. plačilo,
2. plačilo z akceptom,
3. plačilo z negociranjem.

Postopek pri *plačilu* poteka na naslednji način:

1. prodajalec pošlje zahtevane dokumente banki pri kateri je akreditiv na voljo za črpanje (nominirana banka),
2. banka pregleda dokumente in v primeru, da izpolnjujejo akreditivne zahteve, jih plača,
3. banka pošlje dokumente akreditivni banki,

4. akreditivna banka po prejemu dokumentov le-te pregleda in v primeru, da izpolnjujejo zahteve akreditiva, na predhodno dogovorjen način poplača nominirano banko (EPO 500, člen 19),
5. akreditivna banka posreduje dokumente kupcu,
6. kupec poplača akreditivno banko na predhodo dogovorjen način.

Plaćilo z akceptom:

1. prodajalec pošlje dokumente, ki dokazujejo odpremo blaga skupaj z menico z določenim rokom dospelosti trasirano na banko (akceptna banka), pri kateri je akreditiv na razpolago za akceptiranje,
2. akceptna banka pregleda dokumente in akceptira akreditivno ročno menico in jo vrne prodajalcu,
3. akceptna banka nato pošlje dokumente akreditivni banki z navedbo, da je menico akceptirala,
4. akreditivna banka pregleda dokumente in če ugotovi, da izpolnjujejo zahteve akreditiva, ob dospelosti menice poplača akceptno banko na predhodno dogovorjen način,
5. akreditivna banka pošlje dokumente kupcu in
6. se poplača od kupca na predhodno dogovorjen način.

Plaćilo z negociranjem poteka na naslednji način:

1. prodajalec predloži menico in dokumente banki, pri kateri je akreditiv na razpolago za negociranje (negocirna banka),
2. negocirna banka pregleda prejete dokumente ter nakaže denar upravičencu,
3. negocirana banka v naslednjem koraku pošlje dokumente in menico akreditivni banki,
4. akreditivna banka negocirno banko poplača,
5. akreditivna banka pošlje dokumente kupcu,
6. in se poplača na predhodno dogovorjen način.

3.8.6. VRSTE DOKUMENTARNIH AKREDITIVOV

Akreditive ločimo po predmetu, namenu, preklicnosti, odgovornosti banke, prenosljivosti itd. Ker ima vsaka poslovna transakcija različne zahteve, so se v mednarodni trgovini razvile številne inačice akreditivnega poslovanja. Ravno zaradi preobsežnosti teme sem se omejila na najpogosteje uporabljene oblike.

Nepreklicni dokumentarni akreditiv

Nepreklicni akreditiv predstavlja čvrsto obvezo akreditivne banke, da bo honorirala akreditivne dokumente pod pogojem, da so dokumenti, ki so predloženi akreditivni ali izplačilni banki, skladni z roki in pogoji navedenimi v akreditivu (EPO 500, člen 9/a). Nepreklicni dokumentarni akreditiv ne more biti razveljavljen oz. spremenjen brez izrecnega soglasja akreditivne banke, potrdilne banke in upravičenca. Enotna pravila in običaji določajo, da mora biti v akreditivu jasno določeno ali gre za preklicni ali nepreklicni akreditiv. V primeru, da to v akreditivu ni posebej omenjeno, se smatra, da je akreditiv nepreklicen.

Kreditno tveganje prevzame akreditivna banka, izvoznik pa je še vedno izpostavljen valutnemu in deželnemu tveganju.

Preklicni dokumentarni akreditiv

Ta vrsta akreditiva se v praksi zelo redko uporablja. Preklicni akreditiv lahko akreditivna banka brez predhodnega obvestila upravičenu v vsakem trenutku spremeni ali razveljavlji. Ravno zaradi tega je ta oblika akreditiva v največji meri prilagodljiva za kupca (uvoznika). Kot tak predstavlja preklicni dokumentarni akreditiv tveganje za upravičenca, ker se lahko zgodi, da je akreditiv spremenjen ali razveljavljen, medtem ko je blago na poti in dokumenti še niso predloženi, ali pa so predloženi in plačilo še ni izvršeno. V taki situaciji se mora prodajalec za prejem plačila pogajati direktno s samim kupcem.

Nepotrjeni (nepreklicni, nekonfirmirani) dokumentarni akreditiv

Nepreklicni dokumentarni akreditiv se preko sporočilne banke sporoči upravičencu. Sporočilna banka deluje kot agent akreditivne banke in ne prevzema do upravičenca akreditiva nobene obveznosti. Sporočilna banka je samo dolžna z razumno skrbnostjo na pogled preveriti verodostojnost dokumentarnega akreditiva, ki ga sporoči upravičencu.

Nepreklicni potrjeni (konfirmirni) dokumentarni akreditiv

Korenspondenčna banka na poziv akreditivne banke doda svojo potrditev (konfirmacijo), ter se s tem obvezuje, da plača, akceptira menico ali da negocira akreditivno menico ali dokumente. Obveznost med bankami je v tem primeru solidarna, kar pomeni, da se upnik lahko poplača ali pri eni ali pri drugi banki.

Potrjen akreditiv predstavlja za izvoznika dodatno zaščito, saj za izplačilo dogovorjenega zneska odgovarjata dve banki. Kreditno tveganje prevzameta tako akreditivna kot potrdilna banka, valutno in deželno tveganje pa odpade na potrdilno banko.

V tem primeru lahko pride tudi do tihe potrditve, t.j. do dogovora med upravičencem akreditiva in njegovo hišno banko, da banka doda svojo potrditev dokumentarnega akreditiva, čeprav ni pooblaščena od akreditivne banke. Upravičenec na tak način želi dobiti jamstvo potrdilne banke in je za to pripravljen plačati pripadajoče stroške potrditve. Iz člena 9/b izhaja, da sme biti dokumentarni akreditiv potrjen samo, če akreditivna banka da za to pooblastilo ali zahtevo, tako da v tem primeru ne govorimo o pravi potrditvi, ampak gre za samostojen dogovor med koristnikom in banko. Koristnik prosi za potrditev v primeru, ko ni prepričan o solventnosti naročnikove banke in ko obstaja določeno deželno tveganje prisotno v državi, v kateri ima akreditivna banka svoj sedež (moratorij, nezmožnost transfera, nemožnost konverzije lokalne valute v prosto transferibilno valuto).

Akreditiv, plačljiv na vpogled

Akreditivi na vpogled so akreditivi pri katerih se plačilo izvrši že ob predložitvi dokumentov in nimajo vključene možnosti za odlog plačila. Akreditiv je izplačljiv takoj pod predpostavko, da so dokumenti v skladu z akreditivnimi roki in pogoji.

Akreditiv z odloženim plačilom (terminski akreditiv)

V primeru akreditiva z odloženim plačilom se ne plača takoj ob predložitvi dokumentov, ampak na v akreditivu določen kasnejši čas dospelosti pod pogojem, da so dokumenti banki predloženi pravočasno in da so akreditivno skladni. Z vidika upnika predstavlja ta akreditiv varen finančni instrument kreditiranja osnovnega posla. Ta inačica akreditiva daje kupcu možnost, da prevzame in pregleda blago pred samim plačilom akreditivnega zneska.

Akceptni akreditiv

EPO 500 delno urejajo tudi akceptne akreditive. Ta instrument se v praksi uporablja takrat, ko se stranki v osnovnem poslu dogovorita, da je prodajalec pripravljen, običajno kratkoročno, kreditirati plačilo kupnine kupcu. Prodajalec - upnik je zainteresiran za to obliko plačila, saj mu akceptni akreditiv omogoča refinansiranje osnovnega posla. Akreditivna banka se pri akceptnem akreditivu obvezuje, da bo v primeru predloženih akreditivno skladnih dokumentov akceptirala menico, ki jo bo nanjo trasiral upravičenec in jo ob dospelosti tudi plačala. Ravno zato so v praksi pogosti primeri, ko kupci zaradi uteviljenih, neutemeljenih ali špekulativnih reklamacij poskušajo na sodišču preprečiti plačilo banke izvozniku. V takem primeru banka sporoči pridržek za plačilo. Akreditiv je plačljiv po ukinitvi pridržka.

Pridobljen bančni akcept daje upravičencu možnost, da menično terjatev z bodočo dospelostjo proda akceptni ali katerikoli drugi banki in tako transformira kreditni posel v posel s takojšnjim plačilom.

Negociacijski (odkupni) akreditiv

V zameno za akreditivno skladne dokumente je akreditivna banka dolžna plačati, brez pravice do regresa, menico, ki jo je upravičenec trasiral na banko, ali odkupiti dokumente predložene banki. Novost, ki jo uvajajo EPO 500 je, da upravičenec menico lahko trasira samo na banko in ne na nalogodajalca, kot so to dopuščala EPO 400.

Podakreditiv (back-to-back akreditiv)

V praksi uporabljeni obliki podakreditiva ni urejena v EPO 500. V bančni praksi se je razvil kot odgovor na zahtevo, da banke omogočijo finansiranje akreditivnega kritja tudi pri poslih, kjer se organizator posla pojavlja kot kupec in prodajalec istega blaga, vendar se s končnim kupcem blaga ne uspe dogovoriti za način plačila v obliki prenosnega akreditiva, sam pa potrebnega kritja za odprtje akreditiva nima. Poslovna transakcija s podakreditivom zahteva obstoj dveh pogodb, ki sta pravno popolnoma ločeni in neodvisni ena od druge. V prvi pogodbi se organizator posla pojavlja kot prodajalec (upravičenec), v drugi pa kot kupec (dolžnik). Dejanski kupec po prvi pogodbi je v korist organizatorja posla pripravljen odpreti neprenosni dokumentarni akreditiv (glavni ali prodajni akreditiv), organizator posla pa je kot kupec blaga po drugi pogodbi soočen s problemom zagotovitve akreditivnega kritja za odprtje akreditiva (nabavni akreditiv) v korist dejanskega dobavitelja blaga. Ta problem so rešili z uvedbo podakreditiva. Izplačilna banka, kjer je v korist upravičenca (organizatorja posla) odprt glavni akreditiv, sprejme ta akreditiv kot finančno osnovo (akreditivno kritje) za odprtje nabavnega akreditiva. Upravičenec se tako pri isti banki pojavlja kot nalogodajalec za odprtje nabavnega akreditiva (podakreditiva) in kot upravičenec po prodajnem akreditivu.

Podakreditiv vsebuje enake ali različne pogoje kot glavni akreditiv, vendar pa banke, ki so pripravljene sprejeti glavni akreditiv kot finančno kritje za odprtje podakreditiva vztrajajo, da so pogoji podakreditiva identični s pogoji glavnega akreditiva. Dopustna odstopanja se ponavadi nanašajo na znižanje akreditivnega zneska, cene, skrajšanje roka dobave in roka veljavnosti akreditiva ter na zamenjavo fakture. Banka, ki honorira dokumente v breme glavnega akreditiva (običajno izplačilna banka) po odbitku stroškov finansiranja podakreditiva organizatorju posla izplača razliko v vrednosti med glavnim akreditivom in podakreditivom. Ravno ti stroški predstavljajo za izvoznika glavno slabost. Poleg tega mora organizator posla že pred samim odprtjem podakreditiva izročiti banki bianko podpisane fakture, kar ji omogoča, da lahko v skrajnem primeru sama pripravi dokumente, ki jih je potrebno predložiti po glavnem akreditivu.

Potek poslovanja s podakreditivom:

1. nalogodajalec da navodila akreditivni banki, da odpre nepreklicni akreditiv v korist upravičenca,
2. akreditivna banka odpre akreditiv in ga pošlje upravičencu preko sporočilne banke,
3. sporočilna banka sporoči akreditiv upravičencu,
4. upravičenec predloži svoj originalni akreditiv za pokrivanje drugega akreditiva, ki naj bi ga banka odprla v korist drugega upravičenca,
5. druga akreditivna banka odpre podakreditiv v korist novega upravičenca in ga pošlje preko druge sporočilne banke,
6. druga sporočilna banka sporoči akreditiv novemu upravičencu.

Revolving (obnavljajoči se, rotativni) akreditiv

Obnavljajoči se dokumentarni akreditiv je tisti akreditiv pri katerem se znesek obnavlja ali ponovno obnovi na prvotno vrednost, ne da bi se za to posebej zahtevale spremembe. Rotativni akreditiv je lahko preklicen ali nepreklicen in se lahko obnavlja glede na čas ali vrednost. V praksi se s to obliko akreditivov srečamo pri poslih suksesivne dobave blaga ali opravljanja storitev.

V primeru, da se akreditiv obnavlja na vrednost, se znesek ponovno obnovi na prvotno vrednost po črpanju. Obnavljanje je na razpolago v časovnem okviru veljavnosti akreditiva. Kadar se dokumentarni akreditiv obnavlja časovno, to pomeni, da je akreditiv, ki je bil na začetku odprt z razpoložljivostjo npr. 10.000 € mesečno, za časovno obdobje šestih mesecev, avtomatično na razpolago po 10.000 € vsak mesec, ne glede na to ali je bil kakršenkoli znesek črpan v preteklem mesecu. Rotativni akreditiv je lahko kumulativen ali nekumulativen. Pri kumulativnem akreditivu se nečrpani znesek v določenem obdobju prenese v naslednjega in je tako na razpolago. Če pa je akreditiv nekumulativen se nečrpani znesek v določenem časovnem obdobju ne prenese v naslednjega in tako postane nerazpoložljiv za črpanje.

V našem primeru je obveznost akreditivne banke 60.000 €. Maksimalni znesek akreditiva, število obdobjij črpanja, višina zneska vsakokratnega črpanja, število črpanj morajo biti poleg ostalih sestavin navedeni v pogojih akreditiva.

Pri tej vrsti akreditiva so banke in kupec soočene z obveznostjo, ki ni vnaprej točno izračunljiva. Iz tega razloga ta vrsta akreditiva v praksi ni pogosta.

Dokumentarni akreditiv z rdečo klavzulo

V praksi se predvsem pri poslovanju z državami Daljnega vzhoda pojavljajo zahteve po odprtju akreditivov z rdečo klavzulo (avansni akreditiv), saj omogočajo prodajalcu delno predfinansiranje priprave blaga za izvoz. Dokumentarni akreditiv z rdečo klavzulo je akreditiv, ki vsebuje poseben pogoj (po naročilu nalogodajalca), s katerim akreditivna banka pooblašča izplačilno ali potrdilno banko, da da predujme upravičencu pred predložitvijo dokumentov.

Klavzula določa odobreni znesek predujma, ki v nekaterih primerih predstavlja tudi celotni znesek akreditiva. Taka vrsta dogovora nalaga dolžnost končnega povračila nalogodajalcu, ki bi bil odgovoren za povračilo predujmov, če upravičenec ne bi predložil zahtevanih dokumentov. Nalogodajalec bi bil dolžan plačati tudi vse stroške (zavarovanje, obresti), ki bi nastali po tem akreditivu pri akreditivni banki, potrdilni banki, če bi bila, ali pri drugi nominirani banki.

Stand-by akreditiv

Stand-by akreditiv se v ZDA uporablja kot garancija.

Prenosni akreditiv

V poslovni praksi obstajata dva načina prenašanja upravičenčevih pravic na tretjo osebo:

1. odstop,
2. prenos.

Pri odstopu upravičenec odstopa tretji osebi pravico do izkupička oz. priliva, do katerega je ali bo postal upravičen po dokumentarnem akreditivu. Pri prenosu pa upravičenec odstopi ali 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 naročnik.

Prenosni akreditiv je akreditiv, pri katerem prvi upravičenec lahko zahteva od banke, ki je pooblaščena, da plača, prevzame odgovornost za odloženo plačilo, akceptira ali negocira, da prenese akreditiv na razpolago v celoti ali delno drugemu upravičencu. Po EPO 500 mora biti izrecno določeno, da je akreditiv prenosen, sicer se smatra kot neprenosen.

Drugi upravičenec, na katerega je bil prenos izvršen, pridobi pravico, da predloži menice in dokumente in tako zahteva plačilo. Kupec pa sprejme tveganje, da sprejme blago od tretje stranke, ki je verjetno ne pozna in s katero še ni imel poslovnih zvez.

3.9. BANČNA GARANCIJA

Bančna garancija (Bank Guarantee) je pismeni pravni posel, s katerim banka prevzema obveznost nasproti prejemniku garancije (upravičencu), da mu bo poravnala obveznost, katere tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji (Puharič, 1994, str. 302).

Bančna garancija je oblika jamstva za točno določena tveganja. To jamstvo se realizira v primeru, ko glavni dolžnik ne izpolni svojih obveznosti. Gre le za verjetno obveznost, ki z neizpolnitvijo glavnega dolžnika postane dejanska.

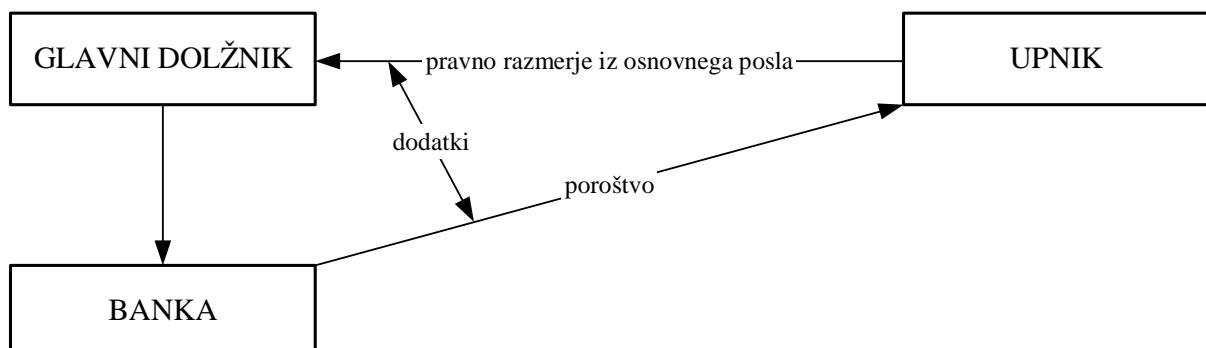
Pravna razmerja med subjekti, ki so vpleteni v posel bančne garancije so opisani v Prilogi 6.

Garancije se razlikujejo po tem kako izdajatelji garancij prevzamejo plačilne obveznosti (Falatov, 1994, str. 5-8):

1. poroštvo,
2. bančna garancija plačljiva na prvi poziv,
3. stand-by akreditiv,
4. menični akcept in menični aval.

Poroštvo predstavlja enostransko zavezujočo pogodbo, s katero prevzema porok (banka) obvezo za tretjo osebo, za primer ko ta ne izpolni svoje obveznosti. Pri poroštih ima porok, za razliko od garancij, možnost ugovora iz osnovnega posla. Ravno zaradi te lastnosti so poroštva v mednarodnem poslovanju redkost.

Slika 8: Poroštvo



Vir: Bank guarantees :Swiss Bank Corporation, 1990, str. 6.

Garancija je pisna obveza banke, da bo plačala določen znesek denarja v primeru, da dolžnik do upnika ne bo poravnal svojih obveznosti pod določenimi pogoji ali na prvi poziv.

Akreditiv služi kot plačilni instrument za dobavljeno blago, bančna garancija pa kot instrument zavarovanja za povračilo škode.

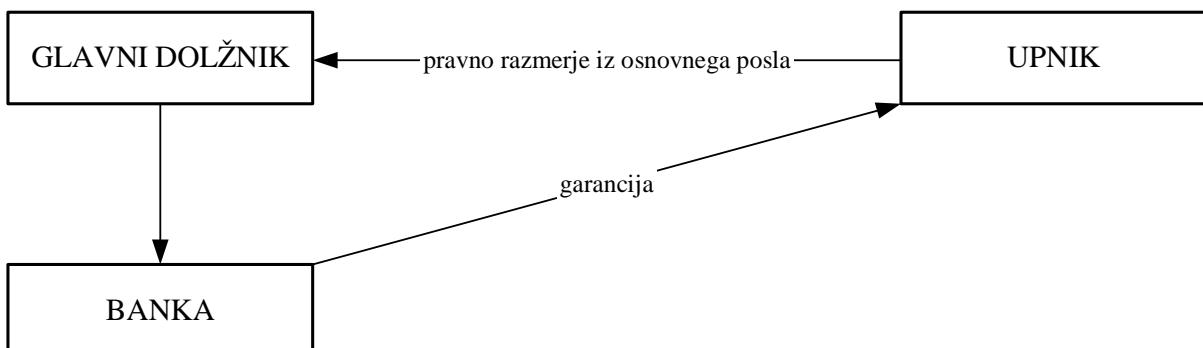
Glede na pravno naravo garancije ločimo na:

1. akcesorne,
2. abstraktne.

Garancija je akcesorne narave takrat, kadar ima garant (banka) pravico ugovora proti koristniku garancije. V primeru ugotovitve pravilnosti zahtevka izplačila upnika, mu je banka dolžna plačati dogovorjeno vsoto. V ta sklop garancij uvrščamo poroštva.

Garancije, kjer garant (banka) ne sme ugovarjati in je dolžna plačati določen znesek ne glede na to v kakšnem odnosu sta nalogodajalec (naročnik garancije) in koristnik, so abstraktne garancije. Bistvo abstraktnosti je v tem, da gre za popolnoma ločeno, neodvisno pogodbo od osnovnega posla in se ukvarja samo s pogoji, ki so navedeni v pogodbi med naročnikom in banko. Sem štejemo predvsem garancije na prvi poziv.

Slika 9: Bančna garancija na prvi poziv



Vir: Bank guarantees :Swiss Bank Corporation, 1990 , str. 10.

Glavne značilnosti take garancije so:

1. popolna ločenost garancije od osnovnega posla (neakcesornost),
2. samostojnost in abstraktnost obvez obvez banke (brezpogojnost),
3. obveza plačila garantnega zneska pod pogojem, da upravičenec izpolni pogoje, navedene v garanciji,
4. v predvidenem roku je garancija nepreklicna (mora biti v pogojih omenjeno),
5. bančna garancija je vedno denarna obveznost.

Banka bo odobrila garancijo le svojim stalnim in zaupanja vrednim strankam, pri tem pa bo običajno zahtevala zastavno pravico do blaga, vezan denarni depozit, zastavo vrednostnih papirjev, hipoteko, itd. Le izjemoma bo banka dala garancijo odprt oz. in bianco. Poleg zahtevanega kritja banka zaračunava tudi stroške odprtja garancije, ki jih v celoti poravnata naročnik garancije. Banka, ki garantira zunanjetrgovinski posel, je lahko v državi izvoznika, uvoznika ali v kaki tretji državi.

Za razliko od poroštva, kjer poroštvo krije upniku samo tveganje insolvenca glavnega dolžnika, krije bančna garancija upniku tudi tveganje pravne neekistence glavnega dolga. Banka ostane v obvezi tudi, ko je osnovni posel neveljaven, obveza glavnega dolžnika iz devizno-pravnih razlogov neveljavna ali če je obveza glavnega dolžnika zastarala. Obveza banke po izdani garanciji pa prenega v primeru, ko nastopi ena ali več spodaj naštetih situacij:

1. s plačilom polnega garantnega zneska,
2. z iztekom roka veljavnosti,
3. z vračilom garancije pred iztekom roka veljavnosti,
4. z nepravočasno in nepopolno predložitvijo dokumentov, ki se v garanciji zahtevajo,
5. s prejemom pisne izjave upravičenca, da ne bo uveljavljal garancijskega zahtevka,
6. s popolno redukcijo avansnega zahtevka (pri avansnih garancijah, garancijah za odpravo napak).

3.9.2. VRSTE GARANCIJ

Banke izdajajo garancije po naročilu kupca (npr. naročnika investicijskih del) ali po nalogu prodajalca (npr. izvajalca investicijskih del).

A. GARANCIJE IZDANE PO NALOGU PRODAJALCA (storitvene garancije)

1. Ponudbena garancija (Bid Bond, Tender Guarantee)

Ponudbena garancija se v praksi ponavadi uporablja v primerih mednarodnih licitacij (tenderjev). Z razpisom tenderja se poziva ponudnike (ponavadi izvajalce investicijskih del), da pod pogoji tenderske dokumentacije predložijo svoje ponudbe. V tenderski dokumentaciji se ponavadi zahteva poleg redne ponudbe tudi ponudbeno garancijo, ki se glasi na 2-5% vrednosti posla. Ta vrsta garancije ponavadi vsebuje klavzulo »na prvi poziv«. Garancija ima namen kritja povračila škode in tveganja, kateremu je izpostavljen razpisnik tenderja (upravičenec), če bi bila ponudnikova ponudba izbrana kot najboljša, ponudnik pa pogodbe ne bi hotel skleniti. Možni vzroki za odpoved posla so ponavadi: zmotna kalkulacija, dvig cen, devalvacija, itd. V takem primeru ima upravičenec pravico zahtevati povračilo zneska navedenega v garanciji. Banka naj bi s tem zneskom upravičencu povrnila stroške, ki jih je imel z analizo ponudb, kot tudi povrnila škodo, ker ni mogel skleniti posla z drugim ponudnikom.

V praksi se ponudbena garancija, prevsem pri poslih investicijskih del v tujini, v primeru podpisa pogodbe spremeni v garancijo za dobro izvršitev posla.

2. Garancija za vračilo predplačila (Advance Payment Guarantee)

Kadar se prodajalec in kupec dogovorita, da se del blagovne vrednosti plača vnaprej, lahko plačnik avansa zahteva od prodajalca, da mu preko njegove poslovne banke priskrbi jamstvo v obliki garancije za vračilo predplačila. Avansa garancija služi kupcu kot garancija povračila avansnega zneska v primeru, da prodajalec ne bi izpolnil svojih pogodbenih obveznosti. Rok avanske garancije je običajno izenačen s pogodbenim rokom, določenim za izpolnitev prodajalčeve obveznosti, podaljšanim za rok uveljavljanja zahteve za plačilo po

garanciji. V praksi je avansna garancija formulirana kot garancija »na prvi poziv«, poračunava pa se sorazmerno z vsakokratno vrednostjo dobave blaga ali vsakokratno situacijo opravljenih investicijskih del. Garancija znaša od 5-30% pogodbene vrednosti.

3. Garancija za dobro izvršitev posla (Performance Bond, spolnitvena garancija)

Garancija za dobro izvršitev posla zagotavlja upravičencu (kupcu) povračilo garancijskega zneska, če nasprotna pogodbena stranka, svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnila v celoti ali delno ali bi jih izvršila nepravočasno. Garancija je ponavadi izdana po preteklu roka za ponudbeno garancijo. Garancija se giblje v višini med 5-20% pogodbene vrednosti. Rok dospelosti garancije se ponavadi ujema z datumom osnovne pogodbe.

4. Garancija za odpravo napak (Warranty Guarantee)

Ta tip garancije krije kupcu tveganje za nedelovanje dobavljenih dobrin. V primeru, ko kupec pravočasno in pravilno reklamira kvalitativne napake na dobavljenem blagu in, ko prodajalec napake ne odpravi oz. ne odobri znižanja cene za dobavljenе dobrine, ima kupec po garanciji za odpravo napak možnost hitrega plačila odškodnine. Vrednost garancije se giblje med 5-20% pogodbene vrednosti. Rok veljavnosti garancije pa se navadno pokriva z garancijskim rokom.

B. GARANCIJE, IZDANE PO NALOGU KUPCA

1. Plaćilna garancija (Payment Guarantee)

Plaćilna garancija se nanaša na kupčevo obveznost plaćila. Garancija je brezpogojna, plačljiva na prvi poziv, nepreklicna in izraža lastno obveznost banke.

C. POSEBNE VRSTE GARANCIJ

1. Direktne garancije (Direct Guarantee)

Direktna garancija je garancija, ki jo banka izda neposredno v korist upravičenca. Tako ima upravičenec pravico zahtevati plaćilo od garanta (prve banke).

2. Indirektne garancije (Counter Guarantee, kontragarancije)

Pri indirektni garanciji je poleg banke, ki garancijo izda, v celotno finančno shemo vključena še banka v državi, v kateri ima uporabnik garancije svoj sedež. Prva banka izda garancijo v korist druge banke, ki je ponavadi njen korespondent, oz. drugi banki izda nalog, da naj za njen račun izda v korist upravičenca garancijo točno določene vsebine. Pogoj za izdajo indirektne garancije je predhodni dogovor med bankama o kritju garancije. Indirektne garancije se izdajajo v državah, kjer zakonodaja preprečuje izdajanje garancij tujih bank.

3.10. FAKTORING

Korenine modernega faktoringa (Factoring) v Evropi segajo v zgodnja 60-a, ko je bila ta finančna oblika prevzeta od ZDA. Faktoring se dandanes uporablja že povsod po svetu; od

Evrope, ZDA, do Azije in vzhodnoevropskih držav. Pomen in uporabnost instrumenta intenzivno narašča.

Faktoring izhaja iz angleške besede »factor« kar pomeni agent, posrednik, poslovodja. Na kratko bi ga lahko opisali kot finančni posel, pri katerem podjetja s prodajo faktorju, v zameno za finančna sredstva, vnovčujejo svoje kratkoročne terjatve.

Faktoring je oblika odkupa oz. refinansiranja terjatev, pri katerem upnik (komitent) proda faktorju (banki ali faktorski hiši) svoje terjatve do tretje osebe, ki jih ima na kratek rok (praviloma od 30 do 120 dni) in ki izvirajo iz tekočih prodaj blaga in storitev. Faktor komitentu takoj ob predložitvi dokumentov, ki izkazujejo pravno naravo terjatve, izplača del njegove terjatve (80 do 90% nominalne vrednosti terjatve), preostanek pa zadrži kot varščino do prejema plačila s strani dolžnika. Šele nato plača preostalih 20% terjatve, zmanjšane za provizijo in obresti finansiranega zneska.

Faktor poleg osnovne dejavnosti odkupovanja kratkoročnih terjatev, opravlja tudi druge storitve za svoje komitente v sklopu faktoringa, kot so (Razboršek, Ozmeč, 1995, str. 34):

1. upravljanje s terjatvami (vodenje knjigovodstva, izterjava, vnovčevanje terjatev, izstavljanje računov, opominjanje, ugotavljanje plačilne sposobnosti dolžnikov, itd.),
2. finansiranje klienta za čas med prevzemom terjatve in dejanskim pritokom plačila,
3. prevzem del credere tveganja in poravnavanje izgub nastalih iz naslova plačilne nesposobnosti dolžnika,
4. svetovanje in posredovanje informacij o pravnih predpisih, poslovnih običajih, bonitetah poslovnih partnerjev, itd.

3.10.1. UDELEŽENCI FAKTORINGA

Posel faktoringa vsebuje v osnovi tri glavne subjekte:

1. klient (proizvajalec),
2. faktor (banka, specializirana organizacija),
3. kupec.

Klient je proizvajalec blaga ali subjekt, ki nudi storitve, s katerim faktor sklene poseben dogovor oz. pogodbo.

Faktor je organizacija, ki od svojih klientov odkupuje terjatve in tako za čas plačila dolžnika kreditira.

Kupec je subjekt, ki kupuje blago iz osnovnega posla med prodajalcem in kupecem. S posлом faktoringa postane kupec glavni faktorjev dolžnik.

3.10.2. OBVEZNOSTI STRANK

Obveznosti klienta

Osnovna obveznost klienta predstavlja redno dostavljanje izstavljenih faktur faktorju. Le-te morajo biti skladne s pogoji kupoprodajne pogodbe. Fakture morajo vsebovati vse pomembne podatke z namenom, da bi kupci lahko izvršili plačilo v vrednosti kupljenih proizvodov. Klient je dolžan poleg vseh dogovorjenih podatkov na fakturo navesti tudi podatek, ali se mora plačilo opraviti naenkrat ali v večih obrokih preko posredovanja faktorja.

Kot druga obveznost klienta se šteje obveza plačila provizije za opravljene storitve. Višina provizije je odvisna od števila in vrste storitev, ki jih faktor opravlja zanj.

Klient je dolžan redno obveščati faktorja o vseh pomembnih informacijah, ki bi utegnile biti zanimive za faktorja in pogodbo, ter odgovarjati na pritožbe kupcev iz osnovnega posla o kvaliteti proizvodov in s tem v zvezi na neizvrševanje plačil.

Obveznosti kupca

Primarna obveznost kupca je seveda plačilo za prejete dobrine, ki izhaja iz osnovnega posla med kupcem in prodajalcem. V primeru mehanizma faktoringa je kupec dolžan plačati dogovorjeni znesek neposredno faktorju, o čemer ga je klient pravočasno obvestil.

Obveznost faktorja

Ena izmed obveznosti faktorja je prevzem realizacije odobritve kreditne linije ali limita, do katerega ima klient pravico poslovati s svojimi kupci, ne da bi za to prevzel tveganje plačila terjatev, ker ga prevzame faktor. Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti tiste terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede bonitete kupca, lojalnosti kupca, itd.

Kot glavna obveznost faktorja se šteje obveznost plačila kupnine za terjatev, ki jo je faktor sprejel v odkup. Kot je bilo že omenjeno, v praksi prevladuje predplačilo v višini določenega odstotka terjatve. Preostanek kupnine, ki je zmanjšan za provizijo in obresti, je izplačan ob dospelosti terjatve.

Faktor se tudi zavezuje, da bo redno ažuriral knjigo plačanih terjatev ter jo vodil po kupcih in klientih na način, da bo nemoteno in optimalno realiziral plačila terjatev. V skladu s pogodbo je faktor zavezан svojim klientom redno dostavljati poročila o stanju na računih kupca z namenom omogočanja pravilnega sklepanja pogodb s kupci, fakturiranje terjatev in dostavo blaga. Vendar pa faktor ni odgovoren za nepravilnosti, ki nastanejo iz osnovnega posla (nepravilnosti pri dobavi blaga, pakiranju, netočnost dostave, itd.).

Še ena od obveznosti, ki se jih mora faktor držati, je obveznost vodenja evidence o rokih zapadlosti terjatev do kupcev. V primerih, ko kupec obvesti faktorja, da fakture ne bo plačal, da proizvode vrača ali da zahteva plačilo s popustom, ima faktor dolžnost ugotoviti vzroke odklanjanja plačila in poskušati rešiti spor.

3.10.3. POGODBA O FAKTORINGU

S pogodbo o faktoringu se stranka (ponavadi je to banka) zavezuje, da bo od sopogodbenika za dogovorjeno plačilo (nagrado, provizijo, pristojbino) prevzela še pred dospetjem vse njegove kratkoročne terjatve iz prodajnih pogodb ali pogodb o opravljanju storitev do tretjih oseb. Te terjatve bo izterjala na svoj račun in prevzela tveganje neplačila (nevarnost), sopogodbeniku pa bo v določenem roku izplačala še nedospele zneske njegovih terjatev do tretjih oseb, zmanjšane za dogovorjeno nagrado.

Pogodba o faktoringu je pismen, trajen, neimenski in poseben bančni pravni posel (Puharič, 1994, str. 308).

Za pogodbo o faktoringu ne obstajajo mednarodno določena pravila, kar pomeni, da so splošni pogoji poslovanja faktoring organizacij edini pravni vir za pogodbo o faktoringu. S pogodbo se komitent obveže, da bo v času trajanja pogodbe na faktorja prenesel določeno število posameznih terjatev do tretjih oseb (ponavadi se določi minimalni letni obseg poslov), faktor pa se obveže, da bo ponujene terjatve sprejel v odkup, če bo kreditna sposobnost kupca ustrezna. Pogodba o faktoringu tako ni pogodba o odkupu konkretno terjatve, pač pa le okvirni dogovor med faktorjem in komitentom, da bosta sodelovala v poslih odkupa terjatev oz. predstavlja osnovo za sklepanje pogodb o prodaji ali odkupu posameznih terjatev. Dokončna pogodba o odkupu terjatev se sklene šele takrat, ko je preverjena boniteta kupca.

Pogodba o faktoringu vsebuje naslednje elemente (Bizjak, 1995, str. 33):

1. dogovor o odkupu oziroma prodaji terjatev in njihovi cesiji,
2. odstotek predplačila,
3. način določanja faktorjeve provizije in obrestne mere,
4. pogoje, ki jih mora upoštevati faktor pri plačevanju kupnine,
5. način opominjanja kupcev in izterjevanje plačil,
6. določila o izmenjavi dokumentov in medsebojnem obveščanju,
7. pogoje razprtja pogodbe,
8. način reševanja medsebojnih sporov,
9. trajanje pogodbe,
10. opredelitev ali gre za odkriti ali tihi način, ali z regresom ali brez regresa.

3.10.4. VRSTE FAKTORINGA

Faktoring posle delimo na dva večja sklopa:

1. domači faktoring,
2. izvozni ali mednarodni faktoring.

O domačem faktoringu govorimo tedaj, ko imata prodajalec terjatev in dolžnik svoj domicil v isti državi⁶. Pri mednarodnem faktoringu se prodajalec terjatve ali kupec nahaja v tujini.

⁶ domači faktoring presega namen tega diplomskega dela

Na podlagi različnih storitev, ki jih faktoring organizacije ponujajo svojim komitentom so se razvile različne različice faktoring poslov.

Funkcije faktoringa so tako naslednje:

1. funkcija finansiranja (prodajalec dobi plačano kupnino za svojo terjatev),
2. funkcija kreditiranja (prodajalec dobi kredit po določeni obrestni meri),
3. storitvena ali upravljalnska funkcija (storitve v zvezi z izterjavo terjatve),
4. del credere funkcija (faktor brez regresne pravice odkupi terjatev in prevzame tveganje neplačila).

Faktoring se glede na to koliko storitev na enkrat zajema, loči po vrstah (Salinger, 1991, str. 24):

1. *popolni faktoring (Full Service Factoring)*, pri katerem faktor opravlja vse omenjene storitve,
2. *faktoring z regresno pravico do komitenta (Recourse Factoring)*, prevzema vse storitve razen prevzema kreditnega tveganja. Faktor lahko v primeru nesolventnosti kupca zahteva na podlagi regresa realizacijo plačila od komitenta,
3. *agentski faktoring (Bulk Factoring)* ne vsebuje upravljalno-storitvene funkcije,
4. *faktoring, plačljiv po dospelosti (Maturity Factoring)*, pri katerem faktor nudi vse storitve, razen finansiranja prodaje,
5. *preprosti faktoring ali diskont faktur (Invoice Discounting Factoring)*, vsebuje samo storitev finansiranja prodaje,
6. *skriti faktoring (Undisclosed Factoring)* je po svoji vsebini podoben diskontu faktur s to razliko, da nudi določeno zaščito pred slabimi terjatvami.

Prvi širje tipi faktoringa spadajo med odkrite, za razliko od zadnjih dveh, ki jih uvrščamo med skrite ali zaupne faktoringe. O odkritem faktoringu govorimo takrat, ko je kupec seznanjen s faktoring dogovorom. Za skritega velja, da kupec o dogovoru ni obveščen.

Tabela 1: Vrste faktoringa glede na ponudbo storitev

Storitve	Finansiranje prodaje	Zaščita pred slabimi terjatvami	Obveščanje kupcev	Vodenje knjige terjatev	Zbiranje plačil kupcev
Popolni faktoring	V	V	V	V	V
Faktoring z regresno pravico	V	N	V	V	V
Agentski faktoring	V	N	V	N	N
Faktoring, plačljiv po dospelosti	V	Va	P	Va	N
Diskontiranje faktur	V	N	N	N	N
Skriti faktoring	V	Va	N	N	N

Legenda: V = vedno zagotovljena storitev
 Va = včasih zagotovljena storitev
 P = ponavadi zagotovljena storitev
 N = nikoli zagotovljena storitev

Vir: Salinger, 1991, str. 24.

3.10.5. MEDNARODNI FAKTORING

Na tem mestu bomo obravnavali mednarodni faktoring kot obliko kratkoročnega finansiranja izvoza. Izvozniki se pri svojem poslovanju srečujejo s tveganjem neplačila kupca za že dobavljene in odprenljene dobrine. Osnova faktoringu je prodaja na odprt račun. Redkeje se kot osnova uporablajo drugi instrumenti plačil (dokumentarni akreditiv, menični akcept). To pa predvsem zato, ker se pojavljajo potrebe po večjih posrednikih, po plačilu na odprt račun in zaradi velike možnosti zakasnitve plačila. Prednost za kupca pri plačilu na odprt račun je takojšnji sprejem proizvodov s kasnejšim plačilom. Pomanjkljivost za izvoznika pa je predvsem v kasnejšem sprejemu likvidnih sredstev, dodatnemu administrativnemu delu in kreditnemu riziku. Faktoring poskuša te pomanjkljivosti odpraviti, saj izvozniku omogoča, da kljub poslovanju na odprt račun pridobi likvidna sredstva v najmanj mesecu dni brez prevzema kreditnega tveganja.

Ločimo dve vrsti mednarodnega faktoringa:

1. izvozni (Nakup tujih terjatev na osnovi izvoza proizvodov in upravljanja storitev.),
2. uvozni (Kadar imajo kupci omejena finančna sredstva in ne dobijo kreditov od bank, jim faktorji odobrijo akreditiv v korist tujega proizvajalca ali faktor garantira zahtevo uvoznika za otvoritev akreditiva. Vsa dokumentacija se glasi na ime faktorja in ob prejemu dokumentacije kupca pozove k plačilu celotne terjatve.).

Mednarodni faktoring se pojavlja kot popolni, pravi faktoring (faktor prevzame komercialne, kreditne in politične rizike) in temelji na sistemu dveh faktorjev. Za razliko od domačega faktoringa, kjer se pojavljajo tri stranke, pri mednarodnem faktoringu nastopajo štirje subjekti:

1. komitent (prodajalec, izvoznik),
2. domači (izvozni) faktor,
3. tuji kupec (uvoznik),
4. uvozni faktor.

Odnosi med obema faktorjema lahko temeljijo na korespondenčni osnovi, kooperacijskih odnosih ali na udeležbi kapitala.

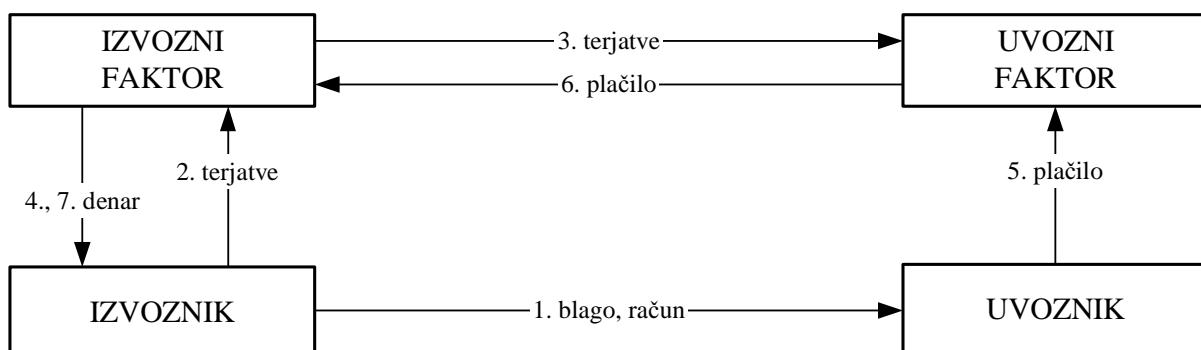
Izvozni faktor se na podlagi pogodbe, ki jo sklene z izvoznikom, zavezuje obdržati stike z izvoznikom, finansirati posel in voditi knjigo terjatev. Uvozni faktor je zadolžen za stike z uvoznikom, vnovčitev terjatve, prevzem tveganja neplačila s strani uvoznika, vodenje knjigovodstva in informiranje o pogojih na tujem trgu. Oba faktorja sta povezana prek svoje pogodbe, v kateri je zapisano, da uvozni faktor prevzame tveganje neplačila terjatve s strani uvoznika, izvozni faktor pa prevzame jamstvo za resničnost in verodostojnost izvoznikove terjatve.

Sam potek poslovanja pri izvoznem faktoringu poteka na naslednji način:

1. prodajalec (izvoznik) dobavi uvozniku blago in mu izstavi račun,
2. prodajalec odstopi terjatev izvoznemu faktorju in mu v ta namen izroči odstopno izjavo skupaj s kopijo računa in drugih dokumentov, ki izkazujejo nastanek terjatve,

3. izvozni faktor po vnaprej dogovorjenem formalnem postopku odstopi terjatev uvoznemu faktorju v deželi kupca (uvoznička),
4. izvozni faktor poplača izvoznička v višini vnaprej dogovorjenega zneska nominalne vrednosti fakture, zmanjšan za faktorinško provizijo,
5. ob zapadlosti plačila kupec plača prejeto blago z nakazilom na bančni račun uvoznega faktorja,
6. uvozni faktor najkasneje naslednji delovni dan prenakaže sredstva na bančni račun izvoznega faktorja,
7. izvozni faktor izvrši poračun plačila za odstopljeno terjatev in nakaže prodajalcu razliko do polne vrednosti fakture, zmanjšano za obresti za dane predujme plačil.

Slika 10: Dvofaktorski sistem



Vir: [<http://www.lbfactors.si/myweb/HTML/Frames/F-kaj-je.htm>].

V odvisnosti od storitev, ki jih v mednarodnem faktoringu opravlja domači ali tuji faktor ločimo (Salinger, 1991, str. 116-126):

1. sistem dveh faktorjev (The Two Factor System),
2. enojni faktoring (The Single Factor System),
3. neposredni faktoring (Direct Factoring).

Sistem dveh faktorjev v mednarodni trgovini ni vedno racionalen. Kljub temu, da prinaša določene prednosti izvozničku, kot npr. uvozni faktor izvede optimalen izbor kupcev, pozna boniteto kupcev ter tržne in pravne razmere v državi uvoznička, komitent-izvozniček posluje samo z domačim faktorjem v svojem jeziku ter v skladu z domačo zakonodajo in poslovnimi običaji, pa ne predstavlja vedno najboljše rešitve. V primerih, ko med seboj trgujeta organizaciji iz dveh držav s podobnimi trgovinskimi običaji je ustrezejša oblika enojni faktoring. Neposredni faktoring se pojavlja predvsem pri trgovjanju s sosednjimi državami, ko v državi izvoza ali uvoza ni nobene korespondenčne faktoring organizacije.

3.10.6. STROŠKI FAKTORINGA

Pri popolnem faktoringu faktor zaračunava za svoje storitve komitentu obresti, provizije in rizične premije.

Obresti predstavljajo stroške finansiranja prodaje od trenutka odkupa terjatev do končnega plačila kupca. Velikost obresti je odvisna predvsem od obrestne mere, ki je ponavadi enaka obrestni meri, ki jo zaračunavajo banke svojim komitentom glede na bonitetni razred.

Provizije se pojavljajo zaradi administrativnih stroškov opravljanja storitev (vodenje knjig, zbiranje informacij o boniteti kupca, analiza trga, storitve v zvezi z davčnimi obveznostmi, itd.) in se gibljejo med 0,5 do 2,5% od vrednosti kupljene terjatve.

Za izračunavanje provizij se v praksi uporablja dve metodi:

1. minimalna skupna provizija (Faktor določi za določeno obdobje vnaprej znesek provizije za odkup večih terjatev. Na koncu obdobja se ugotovi ali vnaprej plačana provizija ustreza dejansko odkupljeni vrednosti terjatev. V primeru odstopanj je komitent dolžan plačati dodatno provizijo.),
2. fiksna mesečna provizija (Na tak način določena provizija se ne odšteva od vrednosti kupljene terjatve, neposredno bremenii komitentov račun in je ponavadi nižja od provizije izračunane kot določen % od vrednosti terjatve.).

Rizična premija se zaračunava predvsem zaradi prevzemanja del credere tveganja. Ponavadi pa so rizične premije že vštete v same premije.

Storitve, ki jih opravlja faktoring organizacije so specifične tako z vsebinskega kot kakovostnega vidika, kar privede do večjih stroškov finansiranja kot pri običajnih bančnih storitvah. Dejanski stroški finansiranja so pri faktoringu odvisni predvsem od vrste storitev, ki jih komitent uporablja, od velikosti del credere tveganja, bonitev kupca in od časa finansiranja prodaje.

Stroške finansiranja⁷ zaračunavajo faktoring organizacije zelo različno. V Nemčiji npr. računajo za 6-7 % višjo obrestno mero, kot je trenutna diskontna obrestna mera Bundesbanke. Del credere pristojbina faktoringa v mednarodnem poslovanju se giblje med 1,5 –2,0% bruto vrednosti izvoza.

3.10.7. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI FAKTORINGA

Prednosti faktoringa za izvoznika:

1. povečanje likvidnosti (povečanje obratnih sredstev) za vrednost prodanih terjatev,
2. zmanjšanje tveganja neplačil kupcev zaradi nesolventnosti kupcev,
3. nižji stroški izvoznega poslovanja, zaradi zmanjšanega tveganja,
4. izvoznik zagotovi svojim dobaviteljem takojšnje plačilo in tako uveljavlja pravico do diskonta,
5. izogne se deviznemu tveganju, saj posluje z banko v lastni državi (ista valuta),
6. tako obresti kot provizije so fiksne (pozna stroške in jih tako lahko vračuna v končno ceno).

⁷ Priloga 7.1.: Stroški faktoringa pri podjetju LB Factors - SLO

Prednosti faktoringa za uvoznika:

1. poslovanje pod domaćimi pravnimi predpisi in trgovskimi običaji,
2. odložitev plačila,
3. plačilo na odprt račun.

Pomanjkljivosti faktoringa:

1. razvit predvsem v razvitih državah,
2. ni mogoče doseči popolne izvozne varnosti (politično, transferno tveganje),
3. finančno zanimiv za srednje velika podjetja,
4. relativno draga oblika kratkoročnega finansiranja.

3.10.8. FAKTORING ZDRUŽENJA (MREŽE) V SVETU

Kadarkoli narava poslov preseže državne meje in postane poslovanje mednarodno, se pojavijo tendence po združevanju oz. po enotenju pravil in običajev, ki spremljajo tovrstni posel. Trenutno še ni predpisane mednarodne konvencije o faktoringu, obstajajo pa verige mednarodnih združenj faktorjev, kjer za člane veljajo določena pravila.

Najbolj znana mednarodnih združenj faktoring organizacij so naslednja:

1. Factors Chain International (FCI)⁸ s sedežem v Amsterdamu,
2. International Factors Group (IFG) s sedežem v Bruslju,
3. Heller Overseas Corporation s sedežem v Chicagu,
4. Credit Factoring International (CFI).

3.11. VEZANI POSLI

Vezani posli (Countertrade) so posebna oblika mednarodnega poslovanja, kjer ne pride do plačil v denarju, ampak se blago ali storitve v celoti ali delno menjajo za drugo blago ali storitve. Vezani posli vsebujejo finančne tokove, v katerih ni nobenih plačil, kar predstavlja v določenih primerih absolutno prednost pred običajnimi posli, kjer se plačuje v denarju. Ker ti posli ne vsebujejo finančnih tokov v pravem pomenu besede, dostikrat postanejo cenejša oblika poslovanju, saj ne vsebujejo razno raznih provizij, stroškov, marž, itd. Uporaba denarja kot plačilnega sredstva je omejena ali popolnoma odpravljena. Vezani posli označujejo transakcijo, kjer je vezanost prodaje z nakupom. Plačilo za dobavljenou blago se delno ali v celoti poravnava z drugim blagom ali kakor pravimo, pride do pobotanja izvoza (terjatve) z uvozom (obveznostjo).

»Vezan posel je trgovinski posel, na podlagi katerega se oblikujejo posamezne povezave med izvozom in uvozom in obveznosti nedenarnih plačil namesto plačil v denarju« (Puharič, 1989, str. 279).

⁸ Priloga 7: Statistični podatki o združenju FCI

Vezani posli so dobrodošla protiutež državam, ki niso imele dostopa do konvertibilnih valut. Z njimi so si zagotavljal izvoz in pridobila sredstva za uvoz nujnih dobrin. Države, katerih lastni denar izven meja države ni imel nobene vrednosti, trdnejše konvertibilne valute pa zaradi različnih vzrokov ni mogla pridobiti, so si pomagale pri finansiranju uvoza z vezanimi posli.

Vzroki za uporabo vezanih poslov so tako s strani izvoznika kot s strani uvoznika različni. Naj omenim samo nekatere. Izvoznik si s potezo vezanih poslov zagotovi že obstoječe trge, odpira si nove, ponovno vzpostavlja stike z že izgubljenimi trgi, skuša premagati konkurenco na določenih trgih, si zagotoviti dolgoročne vire surovih materialov in komponent po ugodni ceni, itd. Kupec si na ta način zagotovi finansiranje uvoza z lastnim izvozom. V primeru, da nima na voljo komercialnih kreditov, poveča izvoz lastnih produktov, ki niso dobro prodajani, podpira razvoj industrije v svoji državi, pripomore k večanju izvoza države in s tem izboljšuje plačilno bilanco s tujino ter uravnotežuje uvoz z izvozom.

Transakcijo vezanega posla delimo ponavadi v tri faze:

1. faza pogajanj,
2. faza obveznosti,
3. faza izpolnitve.

V fazi pogajanj se kupec in prodajalec dogovorita o nekaterih osnovnih elementih transakcije kot npr. o velikosti same transakcije, o količini dobavljenega blaga in ponavadi še o možnosti vpleta tretje stranke.

V fazi obveznosti naj bi se stranki dogovorili o vrsti blaga, o načinu dostave in na koncu še o navidezni »ceni«, ki naj bi jo uvoznik v blagu plačal izvozniku.

Fazo izpolnitve pa spremljajo transakcije, kot so dejanska dobava blaga obeh strank, itd.

Pogodba o vezenem poslu naj bi vsebovala klavzulo o uvozu, klavzulo o transferu, konkurenčno ceno, obdobje zapadlosti pogodbe, kazensko provizijo.

Vezani posli so lahko upravljeni na dva načina; izvoznik si sam organizira poravnavo ali pa nalogu zaupa banki. Banka lahko finansira eno ali obe smeri transakcije. Kjer je prisotno plačilo, vodi posebne evidenčne račune ali služi kot vir informacij za trgovce, ki bi želeli trgovati na ta način.

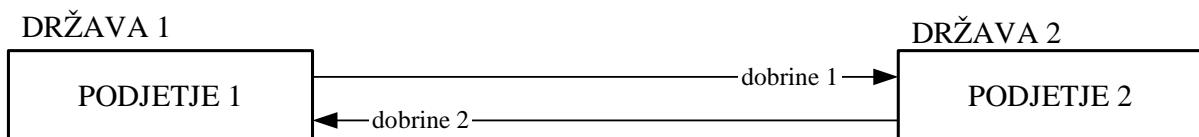
Poznamo več oblik vezanih poslov med katerimi so najpomembnejši: protinakup, offset sporazumi, sporazumi o povračilnem nakupu, kompenzacije in barter posli.

3.11.1. BARTER

Najenostavnejšo in prvo obliko vezanih poslov predstavlja barter posel. Barter so uporabljali že naši predniki in iz te oblike menjave, ki predstavlja neposredno menjavo blaga za blago, se

je razvila blagovna menjava s posredovanjem denarja kot osnovnega agregata. Pri barter poslu med dvema strankama poteka neposredna menjava blaga, brez posredovanja denarja in brez posredništva tretje stranke. Podpiše se pogodba, v kateri se določi količina in kvaliteta blaga. Sam nakup in nasprotni nakup se opravita istočasno. Ta oblika menjave ima določene pomanjkljivosti, kar zmanjšuje uporabnost te oblike menjave v praksi. Običajno se trguje z blagom, ki tržno ni zanimivo in se mu vrednosti ne da natančo določiti.

Slika 11: Barter



Vir: Lasten.

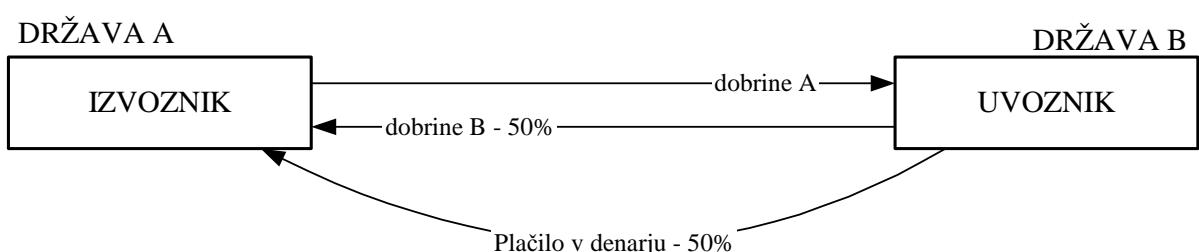
3.11.2. KOMPENZACIJA

Kompenzacija (Compensation Trade) je dogovor, kjer se prodajalec strinja, da bo prevzel celotno ali delno plačilo v blagu in ne kot denarni tok. V primeru, da je plačilo v celoti opravljeno v drugem blagu, govorimo o popolni kompenzaciji. O delni kompenzaciji govorimo, ko je vključeno delno plačilo v dobrinah in delno plačilo v denarju. Običajno se sklene le ena pogodba, kompenzacija pa se ne izvrši istočasno, ampak v čim krajšem časovnem intervalu, saj se v nasprotnem primeru lahko dogodi, da pride do kreditiranja kupca.

Kompenzacija se po svojih značilnostih zelo približa barter poslu, vendar pa se razlikuje v dveh bistvenih elementih:

1. kljub temu, da je vsaka pošiljka fakturirana, tekoča plačila običajno niso izvršena. Fakturirane vrednosti se tako vključijo v kompenzacijski račun, ki ga upravlja obe stranki in se poravna v določenih obdobjih.
2. obvezana stranka lahko prenese svojo obveznost plačila na tretjo stranko

Slika 12: Delna kompenzacija



Vir: Bugg, Whitehead, 1994, str. 55.

V praksi obstaja tveganje neizpolnitve obveznosti plačila s strani kupca tako, da stranka, ki prva odpošlje blago prevzame nase tveganje neizpolnitve obveznosti s strani nasprotne stranke. V takem primeru banka ponavadi stranki izpostavljeni tveganju izda garancijo, ki bo pokrila eventuelno izgubo v primeru neizpolnitve obveznosti nasprotne stranke po tem, ko jo je prvi partner že izpolnil.

Slaba stran popolne kompenzacije je predvsem v tem, da je zelo okorna in dolgotrajna. Perioda finansiranja (od začetka produkcije do poravnave nasprotne pošiljke) ni natančno znana vnaprej, kar omejuje večjo uporabnost instrumenta. Poleg tega imata stranki različne interese. Prodajalec želi čimprejšnje gotovinsko plačilo, kupec pa zamik plačila.

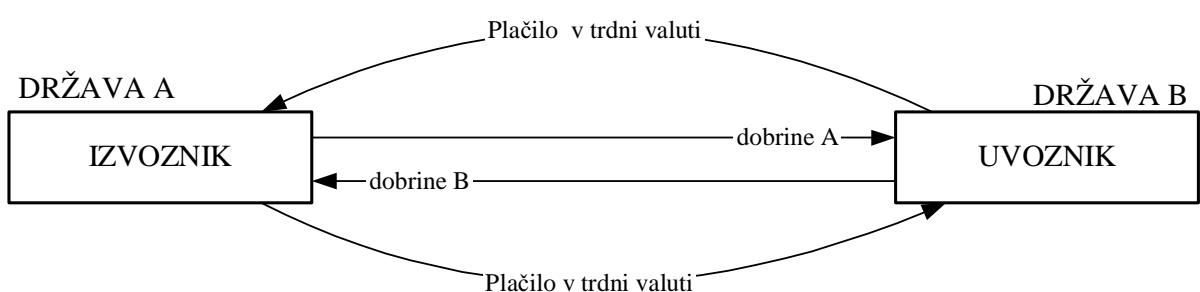
3.11.3. PROTINAKUP

Pri protinakupu (Counterpurchase, Counterdelivery) se dobavitelj obveže, da bo kupil produkte v državi uvoznika v vrednosti celotne ali pa le dela njegove prodaje. Produkti so ponavadi izbrani iz različnih vej industrije, vendar pa se prevelikokrat zgodi, da se dobavitelj obveže povratnega nakupa dobrin iz iste veje industrije. Podpišeta se sicer dve ločeni pogodbi, ki pa sta medsebojno povezani in se izvajata neodvisno druga od druge. Prva pogodba se nanaša na osnovno prodajo produktov, druga veže izvoznika protinakupa produktov, ki običajno niso natančno določeni, v določenem času. Možen je tudi dogovor, kjer protinakup v državi uvoznika opravi tretja stranka (prenos obveznosti).

Pri tej obliki vezanega posla je prisoten denarni tok. Vsaka dobava blaga je sproti fakturirana in tudi plačana. Dobrine so plačane v trdi valuti (v denarju ali s kreditom), pogodba o protinakupu pa kupcu zagotovi prejetje sredstev od svoje prodaje za finansiranje svojega nakupa.

Glavna pomanjkljivost protinakupa se kaže v tečajnem tveganju. Stranka nima na voljo trde konvertibilne valute. Za zavarovanje pred takšnimi primeri uporabljajo *vnaprejšnji nakup* (Advance Purchase), kjer uvoznik proda svoje dobrine vnaprej, dokodek pa do izvršitve protinakupa naloži na poseben garancijski račun. Transakcija se ne dogodi istočasno in tudi ni nujno, da so zneski nakupa in protinakupa v isti višini.

Slika 13: Protinakup



Vir: Bugg, Whitehead, 1994, str. 56.

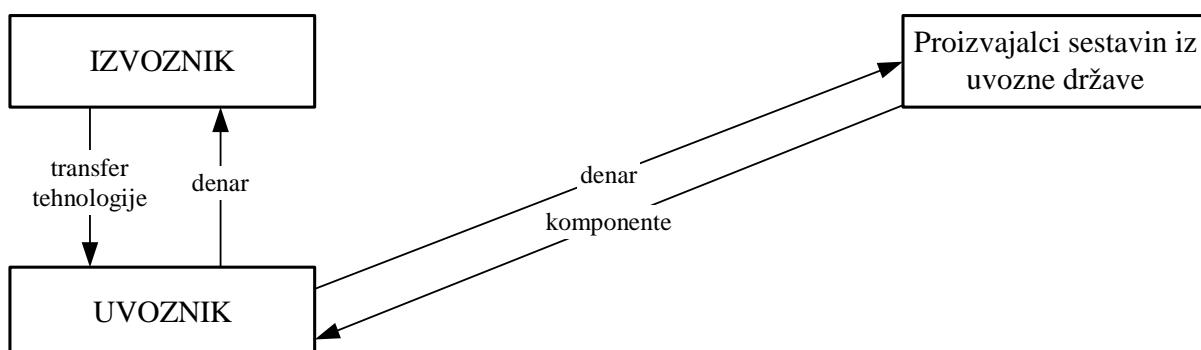
3.11.4. OFFSET SPORAZUMI

Offset dogоворов se ponavadi poslužujejo velike multinacionalke, ki proizvajajo opremo visoke vrednosti na eni in kupci, kjer ima država glavni delež na drugi strani (sama finančna transakcija je zavarovana s strani javnega sektorja). Pri teh sporazumih je izvoz ponavadi specifične narave, dobrine pa visoko tehnološkega značaja. Dobrine na določeno tržišče so pogojene z obvezo izvoznika, da bo v svoj proizvod vključil materiale in komponente iz uvoznikove države. Zneski pogodb so veliki, časovni roki dostave in s tem povezani plačilni pogoji pa so dolgoročne narave.

V praksi se uporabljata dva tipa offset dogоворov:

1. *direktni offset* je dogovor izvoznika s podpogodbeniki iz uvoznikove države za komponente, ki bodo vključene v njegov proizvod,
2. *indirektni offset* pa je dogovor, kjer izvoznik kupi dobrine, ki niso vključene v njegov direktni proizvod (menjava s končnim proizvodom nepovezanih proizvodov).

Slika 14: Offset



Vir. International Trade Finance, Commonwealth Bank, 1995.

3.11.5. SPORAZUMI O POVRAČILNEM NAKUPU (BUY-BACK ARRANGEMENTS)

Prodajalec rastline, opreme ali tehnologije se strinja, da za svoje pošiljke prejme plačilo v produktih, ki so izpeljani ali pridelani z opremo, ki jo je dobavil. Zaradi narave izvoženih dobrin je čas poplačila več let, kar vpliva na tveganost projekta. Običajno gre za dolgoročne medvladne sporazume.

4. SKLEP

Glavni cilj udeležencev v mednarodnem prometu je izpolnitve pogodbe. Prodajalci in kupci imajo velkokrat nasprotne si interese in za uskladitev in zadovoljstvo obeh strank so zelo pomembni razni finančni instrumenti, ki so na voljo. Pogoji finansiranja so v marsikaterem poslu bistven element konkurenčnosti, saj ustrezno finansiranje povečuje rentabilnost vseh udeležencev v mednarodnem prometu, ustrezno zavarovanje pa zmanjšuje tveganje.

Dandanes poznamo veliko oblik finansiranja, ki bolj ali manj zadovoljujejo interese udeležencev v mednarodnem prometu. Breme finansiranja in z njim povezana tveganja lahko prevzame uvoznik, izvoznik ali tretja oseba.

Uvoznik prevzame tveganje v primeru predplačila ali plačila ob naročilu. Za izvoznika je predplačilo najugodnejša različica plačila, saj celotno tveganje poslovanja prevzame kupec. Ravno nasprotno se godi pri plačilu na odprt račun. Tukaj celotno tveganje prevzame prodajalec, saj nima garancije, da bo plačilo v prihodnosti res prejel.

Pri kratkoročni obliki finansiranja, ki temelji na odkupu menice, ima izvoznik možnost, da lastno menico ali menico, ki je trasirana na nekoga tretjega, ponudi banki v odkup z določenim diskontom. Banka zagotovi izvozniku plačilo, vendar si zadrži pravico do ugovora in v primeru neplačila zahteva od izvoznika povračilo. V primeru brezregresnega odkupa pa banka prevzame celotno kreditno tveganje.

Pri akceptnem finansiranju uvoznikova banka izvoznikovo menico akceptira, izvoznik pa tako lahko menico proda na prostem trgu.

Pri dokumentarnem inkasu kupec preko banke prevzame dokumente, ki mu omogočajo razpolaganje z blagom, proti plačilu ali akceptu nanj trasirane menice.

Med klasične oblike kratkoročnega finansiranja izvoza spadajo krediti poslovnih bank. Banka lahko ponudi kredit v obliki predujma ali kot bančni limit, kjer banka svojemu komitentu dovoli, da prekorači vsoto na svojem računu.

Pri dokumentarnem akreditivu se prodajalec izogne kreditnemu tveganju kupca, saj za izplačilo jamči banka, kupec pa se izogne tveganju nepravilne dobave.

Banka lahko kreditira svoje stranke tudi na srednje- ali dolgoročno obdobje. Izvoznikova banka na osnovi garancije uvoznikove banke odobri izvozniku kredit. Na ta način kreditira dobavitelja. Lahko pa kreditira tudi kupca in sicer tako, da izvoznikova banka kreditira kupca neposredno ali preko njegove banke. Razširjena oblika kreditiranja kupca so tudi kreditne linije, ki so ustanovljene pri banki in vključujejo večje število mednarodnih transakcij.

Dopolnilna oblika kratkoročnega finansiranja je faktoring. Tu gre za nakup kratkoročnih terjatev, ki jih izvoznik proda faktorju, s katerim v okviru globalne cesije vzpostavi trajnejši odnos. Izvoznik ima tako možnost pridobitve finančnih sredstev v zelo kratkem času, prav tako pa se skoraj v celoti izogne kreditnemu tveganju.

Novejša dopolnilna oblika srednjeročnega in dolgoročnega finansiranja je forfeting. Gre za enkraten nakup srednje- in dolgoročnih zavarovanih terjatev. Kupec terjatve z nakupom prevzame celotno tveganje.

Kot posebno obliko mednarodnega poslovanja, kjer se plačilo deloma ali v celoti opravi v drugem blagu in kjer je prodaja pogojena z nakupom, so vezani posli. Pri tej obliki poslovanja so prisotna velika tveganja, vendar pa so velikokrat edini način za delovanje na težje dostopnih trgih.

Za zavarovanje pred različnimi tveganji, ki vzbujajo pri izvoznikih in uvoznikih nezaupanje, so se razvile bančne garancije. Banka jih izdaja tako v korist kupcev kot prodajalcev, z njimi pa se obvezuje, da bo poravnala obveznost v primeru, če le-te ne bo poravnal dolžnik.

Garancija se nanaša na neizpolnitev pogodb in je vedno izražena v denarni obliki. Pri garanciji za poravnavo plačila prodajalec kreditno tveganje kupca zamenja za kreditno tveganje banke, lahko pa banka izda tudi garancije za zavarovanje kupca in sicer garancije za resnost ponudbe, dobro in pravočasno izpolnitev del, za vračilo avansa in druge.

Izvozniki in uvozniki imajo tako na razpolago veliko instrumentov, ki naj bi jim bili v pomoč pri njihovem delovanju in pri finansiranju njihovih dejavnosti.

Pri nas uporaba dopolnilnih oblik finansiranja še ni tako razširjena in poznana. Za krepitev podpore izvoznikom bodo te oblike pridobivale na pomenu. Z uporabo vseh možnosti, ki jih nudijo finančni posredniki, bo postalo poslovanje konkurenčnejše in uspešnejše.

5. LITERATURA:

1. Bizjak Zoran: Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoringa in forfaitinga. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekomska fakulteta, 1995. 90 str.
2. Bugg Ralph, Whitehead Geoffrey: International Trade and Payments, Elements of Overseas Trade. London: Woodhead-Faukner, 1994. 219 str.
3. Busto Charles del: Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 500. Ljubljana: Center Marketing International, 1999. 117 str.
4. Čerin Dean: International trade finance managment from the exporter's viewpoint. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekomska fakulteta, 1993. 108 str.
5. Dimič Daniela: Faktoring, forfeting in zavarovanje izvoznih kreditov. Ljubljana: Ekomska fakulteta, 1996. 59 str.
6. Ekonomski leksikon. Zagreb: Leksikografski Zavod »Miroslav Krleža« in Masmedia, 1995. 1024 str.
7. Falatov Peter: Instrumenti plačilnega prometa v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: CISEF, 1995. 94 str.
8. Falatov Peter: Forfetiranje kot oblika financiranja mednarodnih poslovnih transakcij. Ljubljana: CISEF, 1995a. 13 str.
9. Falatov Peter: Bančne garancije v mednarodnem poslovanju. Četrta knjiga. Ljubljana: CISEF, 1996. 177 str.
10. Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju. Peta knjiga. Ljubljana: CISEF, 1997. 204 str.
11. Falatov Peter: Dokumentarni akreditiv v mednarodnem poslovanju. Šesta knjiga, Ljubljana: CISEF, 1998. 268 str.
12. Gmuer Charles J.: Trade financing. London: Euromoney, 1986. 234 str.
13. Ihanec Klementina, Ivanjko Leo, Ivanjko Šime: Priročnik o poslovanju z menico s primeri iz poslovne prakse. Maribor: Zavarovalno-poslovni inštitut, 2001. 184 str.
14. Ilešič Marko, Ilešič Mirko: Dokumentarni akreditiv. Ljubljana: ČGP DELO, 1985. 192 str.
15. Ivanjko Šime, Pivka Hilda Marija, Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana: ČŽ Uradni list SRS, 1989. 319 str.
16. Kandrič Emil: Faktoring z gospodarskopravnega vidika. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekomska fakulteta, 2000. 122 str.
17. Levi Maurice: International Finance: The Markets and Financial Managment of Multinational Business. New York: McGraw-Hill Inc., 1996. 630 str.
18. Livingston Miles: Money and Capital Markets. Second Edition. New York: Kolb Publishing company, 1993. 639 str.
19. Ozmc Petra, Razboršek Dragica: Kaj je faktoring? Kapital: Maribor, 5 (1995), 102, str. 34-37.
20. Pivka Hilda Marija, Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana: ČŽ Uradni list RS, 1994. 335 str.
21. Puharič Krešo: Gospodarsko pravo z osnovami prava. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije, 2000. 298 str.
22. Reamy-Dirks: Countertrade, Trade Financing, Euromoney, 1981. 21 str.

23. Salinger R. Freddy: Factoring Law and Practice. London: Sweet and Maxwell, 1991. 358 str.
24. Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade. London: Sweet&Maxwell, 2000. 718 str.
25. Shapiro Alan C: Multinational financial management. Third Edition, Needham Heights: Allyn and Bacon, 1989. 878 str.
26. Bank guarantees. Zürich: Swiss Bank Corporation, 1990. 76 str.
27. Telič Tjaša: Instrumenti financiranja mednarodne trgovine. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomski fakulteta, 1996. 54 str.
28. Trifunović Predrag. Faktoring i Forfeting. Beograd: Institut za spoljnu trgovinu, 1988. 110 str.
29. Venedikian Harry M., Warfield Gerald A.: Export-Import Financing. New York: John Wiley&Sons, 1991, 469 str.
30. Zavadlav Nataša. Izvozno financiranje in druge oblike kreditiranja tujine v Novi Ljubljanski banki d.d.. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomski fakulteta, 1999. 42 str.

6. VIRI

1. Center za mednarodno sodelovanje in razvoj [URL: <http://www.cmsr.si>], 5.11.2001
2. Factors Chain International [URL: <http://www.factors-chain.com>], 25.01.2001
3. Gospodarska zbornica: [URL: <http://www.gzs.si>], 10.1.2001
4. Gwinnet Peter: Correspondent Banking Training Course. Ljubljana : SKB banka, 1995
5. LB Factors [URL: <http://www.lbfactors.si>], 12.11.2001
6. Slovenska izvozna družba d.d.: [URL: <http://www.sid.si>], 25.12.2001
7. Statistični urad RS [URL: <http://www.sigov.si/zrs>], 04.01.2002
8. Svetovna banka [URL: <http://www.worldbank.org>], 25.01.2001
9. Financing International Trade. Melbourne: National Australia Bank Limited, 1994. str. 204.
10. International Trade Finance (Certificate Course). Sydney: Commonwealth Bank of Australia, 1995. 54 str.
11. Statistični letopis RS, 1999. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 1999. 651 str.
12. Šega Lidija: Veliki poslovni moderni slovar. Angleško-slovenski. Ljubljana: Cankarjeva založba, 1997. 957 str.

PRILOGE

PRILOGA 1

1.1. Prikaz izračuna diskonta menične terjatve:

Podatki:

- menični znesek : EUR 1.000.000
- rok dospelosti: 31.12. 1996
- datum odkupa: 1.8.1995
- diskontna stopnja: 8% p.a.

$$\begin{aligned}\text{Diskont} &= (\text{menični znesek} * \text{dnevi} * \text{diskontna stopnja}) / 36.000 \\ &= 115.333,33\end{aligned}$$

Znesek, ki ga je prejel izvoznik, ko je predložil menico v odkup banki znaša 1.000.000
– 115.333,33 = 844.666,67 EUR

PRILOGA 2

2.1. Primer forfetnega posla

Obe pogodbeni stranki (izvoznik in uvoznik) skleneta sporazum o forfetiranju in se tako dogovorita o pogojih prodaje. Naslednji korak, ki ga mora narediti izvoznik je, da izračuna skupno vrednost terjatve, ki jo bo ponudil forfeterju v odkup. Skupno vrednost terjatve predstavlja seštevek glavnice in obresti, za izračun »face value« pa obstajajo različne metode. Najbolj razširjena metoda v praksi je izračun obresti na neodplačani del glavnice, ki bo predstavljala osnovo mojemu izračunu.

Za prikaz vzemimo primer, kjer sta se izvoznik in uvoznik sporazumela za nakup oziroma prodajo investicijske opreme pod naslednjimi pogoji:

Podatki:

1. vrednost izvoznih dobrin = 1.111.111,11 EUR
2. predplačilo (10%) = 111.111,11 EUR
3. znesek finansiranja = 1.000.000,00 EUR
4. doba odplačila kredita = 5 let
5. $m=2$ (odplačilo v polletnih obrokih)
6. obrestna mera = $r = 10,0\%$ p.a.
7. diskontna stopnja = 9,5% p.a.
8. rezervni dnevi = 5 dni
9. dan sklenitve posla = 26.7.1996
10. konvencija: actual/360 (leto ima 360 dni)

Tabela 1: Skupna vrednost terjatve (nominalna vrednost)

1.	2.	3.	4.	5.	6.
			*k=1+(r/(100*m))	O=2.*((4.)-1,0)	NW=2.*4.
št. polletij	znesek menic	dospelje	relativni obrestovalni faktor	obresti	nominalna vrednost menic
1	100.000,00	26.1.1997 + 1	1,05	5000	105.000,00
2	100.000,00	26.7.1997 + 2	1,1025	10250	110.250,00
3	100.000,00	26.1.1998	1,157625	15762,5	115.762,50
4	100.000,00	26.7.1998 + 1	1,21550625	21550,63	121.550,63
5	100.000,00	26.1.1999	1,276281563	27628,16	127.628,16
6	100.000,00	26.7.1999	1,340095641	34009,56	134.009,56
7	100.000,00	26.1.2000	1,407100423	40710,04	140.710,04
8	100.000,00	26.7.2000	1,477455444	47745,54	147.745,54
9	100.000,00	26.1.2001	1,551328216	55132,82	155.132,82
10	100.000,00	26.7.2001	1,628894627	62889,46	162.889,46
	1.000.000,00			320.678,71	1.320.678,71

*k1=1+(10%/(100*2))=1,05 za prvo polletje

k2=k1²; k3= k1³; itd.

Tabela 2: Diskontiranje menic

1.	2.	3.	4.	5.	6.
št. polletij	nominalna vrednost menic	dospelje	dnevi+5	**diskont	***diskontirana w menice
1	105.000,00	26.1.1997 + 1	190	5.264,58	99.735,42
2	110.250,00	26.7.1997 + 2	372	10.822,88	99.427,12
3	115.762,50	26.1.1998	554	16.923,83	98.838,67
4	121.550,63	26.7.1998 + 1	736	23.607,83	97.942,80
5	127.628,16	26.1.1999	919	30.951,60	96.676,56
6	134.009,56	26.7.1999	1101	38.935,36	95.074,20
7	140.710,04	26.1.2000	1285	47.714,38	92.995,66
8	147.745,54	26.7.2000	1466	57.157,01	90.588,54
9	155.132,82	26.1.2001	1650	67.547,42	87.585,41
10	162.889,46	26.7.2001	1831	78.705,02	84.184,44
	1.320.678,71			377.629,91	943.048,82

** diskont = (nominalna w*dnevi*diskontna stopnja)/360

*** diskontirana w menice = nominalna w - diskont

Izplačana vrednost, ki jo bo za svoje terjatve prejel izvoznik od forfeterja, znaša **943.048,82 EUR.**

PRILOGA 3

3.1. Pravna razmerja med subjekti pri dokumentarnem inkasu

Pravna razmerja se pojavljajo med:

1. nalogodajalcem in banko pošiljateljico dokumentov,
2. banko pošiljateljico in inkasno banko,
3. inkasno banko in dolžnikom,
4. prodajalcem in kupcem.

V prvem primeru se banka pošiljateljica obvezuje, da bo v svojem imenu, vendar na račun nalogodajalca, prek inkasne banke dolžniku predložila dokumente v odkup in prejeti denarni znesek izplačala oz. odobrila račun nalogodajalcu. Nalogodajalec je v pravnem razmerju na podlagi danega mandata (naročila) samo z banko pošiljateljico in ne z inkasno oz. predložitveno banko. Banka pošiljateljica ne prevzema odgovornosti odkupa dokumentov. Tveganje, da dokumenti ne bi bili odkupljeni, nosi izvoznik sam. Nalogodajalec ima v takem primeru do kupca kot svojega sopogodbenika iz osnovnega posla pravico uveljavljati povračilo škode.

Tudi pravno razmerje med banko pošiljateljico in inkasno banko oz. med inkasno banko in predložitveno banko temelji na pogodbi o naročilu – mandatu. Vsebinsko je razmerje enako zgoraj obravnavanemu primeru, s to razliko, da je mandatar (prevzemnik plačila) druga pravna oseba. Nalogodajalec inkasa nima možnosti neposrednega zahtevka niti možnosti dajanja neposrednih navodil inkasni banki oz. predložitveni banki, saj ni v pravnem razmerju z njima.

Inkasna banka nastopa v poslovнем interesu prodajalca in ne dolžnika, zato ni v pravnem razmerju z dolžnikom. Ravno zaradi tega ni dolžna po vsebini kontrolirati dokumentov, ki jih predлага v plačilo prodajalec. Inkasna banka je zavezana v toliko, da ugotovi, če prejeti dokumenti ustrezajo dokumentom, ki se navajajo v inkasnem navodilu. V primeru ugotovljenih nepravilnostih, mora takoj obvestiti nalogodajalca. Inkasna (predložitvena) banka proti dolžniku nastopa v lastnem imenu, čeprav po nalogu in za račun prodajalca. Kupec proti njej ne more uveljavljati ugovorov, ki bi jih lahko uveljavljal proti prodajalcu iz osnovnega posla.

Dolžnik je po finančnih klavzulah dolžan dokumente odkupiti ali menico akceptirati še preden ima možnost ugotoviti kakovost in količino dobavljenega blaga. Vendar se v praksi pogosto dogaja, da inkasna (predložitvena) banka, ki ni pooblaščena, da kupcu predloži dokumente pred opravljenim plačilom, fiducira predajo dokumentov kupcu v pregled. S takim dejanjem inkasna banka povečuje prodajalčevo tveganje neodkupa dokumentov in se tako izpostavlja svoji možni odškodninski odgovornosti.

PRILOGA 4

4.1. Pravna razmerja med subjekti pri dokumentarnem akreditivu

Posamezni subjekti v akreditivnem poslu vstopajo v naslednja medsebojna pravna razmerja:

1. pravno razmerje strank iz osnovnega posla,
2. pravno razmerje med nalogodajalcem in akreditivno banko,
3. pravno razmerje med akreditivno banko in vsako od posameznih bank, ki so vključene v akreditivni posel,
4. pravno razmerje med upravičencem in posamezno banko, vključeno v akreditivni posel.

Pravno razmerje, ki je omenjeno pod prvo točko se imenuje tudi valutno razmerje, ker temelji na konkretnem pravnem poslu, ki sta ga pogodbeni stranki sklenili med seboj. V primeru sprejetja dogovora, da bo dolžnik dolgovani znesek plačal z akreditivom, je kupec dolžan, da pravočasno in na pogodbeno dogovorjen način prek dogovorjene banke odpre v korist prodajalca akreditiva. Odprtje akreditiva pravočasno in v skladu z dogovorjenimi pogoji je primarna dolžnost kupca.

Drugo pravno razmerje imenujemo kritno razmerje, ker temelji na pogodbi za odprtje akreditiva, sklenjen je med nalogodajalcem in akreditivno banko. S to sklenitvijo se vpleteta subjekta dogovorita, kdaj in na kakšen način bo nalogodajalec banki zagotovil akreditivno kritje (namenski denarni depozit, kreditna pogodba) in kdaj ter na kakšen način bo banka v korist upravičenca odprla akreditiv. Akreditivna banka z odprtjem akreditiva postane samostojen subjekt v akreditivnem poslu tako v odnosu do upravičenca kot do ostalih vpleteneih bank.

Pravno razmerje med akreditivno banko in upravičencem nastane v trenutku, ko upravičenec prejme formalno pravilno sporočilo akreditivne ali avizirne banke o odprtju akreditiva. V času veljavnosti akreditiva mora upravičenec predložiti banki akreditivno skladne dokumente, saj v nasprotnem primeru akreditivna obveza banke ugasne. Upravičenec v takem primeru nima pravice zahtevati od kupca ponovno odprtje akreditiva, ima pa zahtevek za plačilo kupnine, če je blago kupcu dobavil v skladu s pogoji iz osnovnega posla.

Pravna razmerja med posameznimi bankami so specifična in temeljijo na navodilih akreditivne banke.

PRILOGA 5

5.1.Temeljna načela poslovanja z akreditivi

Načelo poslovanja z dokumenti in ne z blagom

Na tem načelu sloni celotni mehanizem dokumentarnega akreditiva. Dokumenti, s katerimi se posluje, omogočajo imetniku dokumentov tudi razpolaganje z blagom. Tako prodajalec banki

ne preda blaga, ampak samo dokumente, kupec nato te dokumente prevzame tako, da banka nima glede blaga nobene obveznosti ali odgovornosti. Banka samo preverja pravilnost samih dokumentov. Dokumentarni akreditiv je instrument finansiranja, kjer je plačilo osnovano na dokumentih in ne na dobrinah na katere se nanaša.

Načelo avtonomnosti, ločenosti akreditivnih razmerij od temeljnega posla

Pod to točko se govorji o abstraktni naravi akreditiva. Akreditivi so transakcije, ki so ločene od pogodb, na katerih temeljijo. Banka ostane akreditivno zavezana tudi v primeru, ko postane temeljni posel neveljaven.

Načelo bančne strogosti pri pregledu dokumentov

Banka je pri pregledu dokumentov dolžna ravnati posebno skrbno. Predloženi dokumenti morajo biti v skladu zahtevami, v nasprotnem primeru banka prekrši svojo dolžnost.

Načelo ločenosti notranjih akreditivnih razmerij

Vsa ta razmerja so bila opisana pod točko 4.1., zato jih tu ne bom ponavljala. Ponovim naj le, da so vsa ta razmerja med seboj povsem neodvisna in ločena ter izključno dvostranska.

PRILOGA 6

6.1. Pravna razmerja med subjekti pri bančni garanciji

Pri poslu izdaje garancije govorimo o treh temeljnih pravnih razmerjih:

1. pravno razmerje med dolžnikom (uvoznikom) in prodajalcem (izvoznikom),
2. pravno razmerje med dolžnikom (naročnikom) in banko,
3. pravno razmerje med banko-garantom in upravičencem,
4. pravno razmerje med primarno banko in konfirmacijsko banko (samo v primeru indirektne garancije).

Pravno razmerje med kupcem in prodajalcem je opredeljeno v osnovnem poslu. Pogodbeni stranki se v finančni klavzuli dogovorita, katere finančne instrumente in instrumente zavarovanja bosta uporabili za izpolnitev svojih pogodbenih obveznosti.

Pravno razmerje med nalogodajalcem za izdajo garancije in garantom je urejeno s pogodbo o izdaji garancije. V tej pogodbi je določeno kritje za izdajo garancije in višina stroškov, ki jih banka zaračunava za izdajo garancije (avalna provizija).

Ko banka dostavi garancijo upniku in ga z njo obvesti, da je upravičen zahtevati plačilo po garanciji pod pogoji navedenimi njej, nastane pravno razmerje med banko in upravičencem. Upravičenec je dolžan garancijo akceptirati, kar pomeni, da njeni vsebini ne nasprotuje. V primeru nestrinjanja z navedenimi pogoji je upravičenec dolžan banki takoj ugovarjati.

PRILOGA 7

7.1. Koliko faktoring stane?

Stroški faktoringa so sestavljeni iz dveh postavk. Faktorinske provizije, ki je fiksna postavka in obrestne mere, ki se obračunava od dejansko izposojenega zneska.

- Provizija v razponu od 0,5% do 4% od zneska odstopljenih terjatev,
- Obrestna mera po kateri si odstopnik terjatev lahko izposoja denar (financiranje terjatev), od T+7% do T+10% za domači faktoring in od D+6% do D+12% za izvozni faktoring.

Višina obrestne mere in provizije je odvisna od vrste storitve, obsega prometa, števila kupcev, plačilnih pogojev, števila računov, vrednosti posameznih dobav in bonite udeležencev.

Zgornja meja zadolževanja znaša 80% od odstopljenih terjatev, izjemoma pa lahko ta delež po določeni dobi uspešnega sodelovanja povečamo na 90%.

Vir: <http://www.lbfactors.si/myweb/HTML/koliko.htm>

7.2. Promet po državah v letu 2000 pri poslu faktoringa v mio EUR

Factoring Turnover By Country in 2000 in Millions of EUR

N° of Companies	Europe	Domestic	International	Total
3	Austria	1,585	690	2,275
7	Belgium	5,500	2,500	8,000
1	Bulgaria	0	1	1
3	Cyprus	1,300	110	1,410
5	Czech Republic	760	245	1,005
8	Denmark	2,700	1,350	4,050
17	Estonia	525	90	615
4	Finland	6,915	215	7,130
39	France	48,250	4,200	52,450
15	Germany	18,660	4,823	23,483
8	Greece	1,300	200	1,500
13	Hungary	258	86	344
2	Iceland	0	125	125
6	Ireland	6,000	500	6,500
45	Italy	105,000	5,000	110,000
7	Netherlands	11,500	4,400	15,900
7	Norway	4,650	310	4,960
6	Poland	2,055	30	2,085
8	Portugal	8,500	495	8,995
4	Romania	5	55	60
6	Slovakia	60	100	160

2	Slovenia	52	13	65
19	Spain	18,870	630	19,500
15	Sweden	10,160	2,150	12,310
2	Switzerland	1,000	300	1,300
113	Turkey	5,400	990	6,390
United				
70	Kingdom	117,700	6,070	123,770
435	Total	378,705	35,678	414,383

Nº. of Companies	Americas	Domestic	International	Total
5	Argentina	1,700	15	1,715
???	Brazil	12,000	12	12,012
31	Canada	1,921	335	2,256
25	Chile	2,525	125	2,650
25	Costa Rica	250	8	258
1	Cuba	105	3	108
13	Mexico	4,970	60	5,030
18	Panama	200	20	220
293	U.S.A.	116,000	4,000	120,000
411	Total	139,671	4,578	144,249

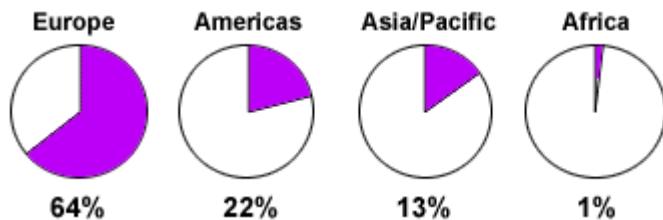
Nº. of Companies	Africa	Domestic	International	Total
■				
2	Morocco	15	30	45
10	South Africa	5,500	50	5,550
2	Tunisia	45	15	60
14	Total	5,560	95	5,655

Nº. of Companies	Asia	Domestic	International	Total
3	China	180	32	212
8	Hong Kong	1,600	800	2,400
2	Indonesia	0	3	3
5	India	450	20	470
3	Israel	50	410	460
20	Japan	57,358	1,115	58,473
12	Malaysia	570	15	585
2	Oman	30	0	30
15	Singapore	1,800	300	2,100
1	South Korea	0	115	115
6	Sri Lanka	95	4	99
5	Taiwan	2,100	1,550	3,650
16	Thailand	1,260	8	1,268
98	Total	65,493	4,372	69,865

Nº. of Companies	Australasia	Domestic	International	Total
------------------	-------------	----------	---------------	-------

20	Australia	7,200	120	7,320
8	New Zealand	100	0	100
28	Total	7,300	120	7,420

986 Total World 596,729 44,843 **641,572**



Vir: http://www.factors-chain.com/b5/stats2000/f2_main.html

7.3. Promet glede na produktne skupine v mio EUR pri poslu faktoringa

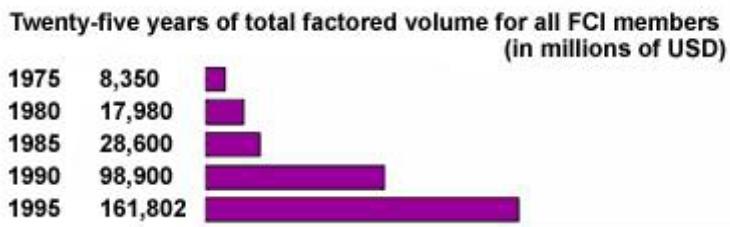
Factoring Turnover by Product Group

	EUR 1997	EUR 1998	EUR 1999	EUR INCREASE 2000	2000/1999
Invoice	31,516.35	32,459.45	40,263.34	55,786.62	38.55%
Recourse	33,484.82	40,514.18	52,116.12	58,605.10	12.45%
Non Recourse	88,657.23	90,565.79	116,490.59	144,208.43	23.79%
Collections	9,455.52	9,981.43	16,402.47	16,027.68	-2.28%
Total Domestic Factoring FCI	163,113.91	173,520.84	225,272.52	274,627.83	21.91%
Export	7,806.64	8,317.00	12,915.22	15,905.98	23.16%

Import Factoring	5,239.02	5,103.00	6,432.00	7,447.21	15.78%
Total International Factoring FCI	13,045.66	13,420.00	19,347.22	23,353.19	20.71%
Grand Total FCI	176,159.57	186,940.84	244,619.74	297,981.02	21.81%
World Domestic Factoring	389,058.00	423,977.00	539,616.00	596,729.00	10.58%
World International Factoring	26,809.08	26,672.00	33,392.00	44,843.00	34.29%
World Total	415,867.00	450,649.00	573,008.00	641,572.00	11.97%

Vir: http://www.factors-chain.com/b5/stats2000/f3_main.html

7.4.. FCI v številkah



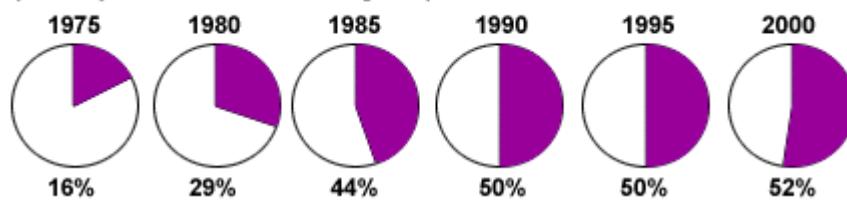
...and the FCI market share
(in comparison to worldwide factored volumes).



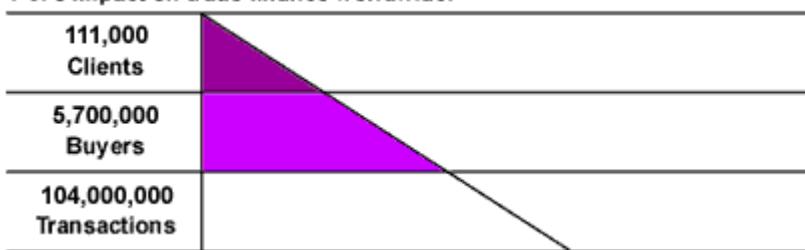
Twenty-five years of cumulative export / import factored volume
for all FCI members (in millions of USD).



...and the FCI market share
(in comparison to worldwide figures).



FCI's impact on trade finance worldwide.



Vir: http://www.factors-chain.com/b5/stats2000/f4_main.html

7.5. Indeks rasti faktorinškega prometa po državah v mio EUR

Factoring Turnover Growth By Country in Millions of EUR

<i>Europe</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	1,568	1,525	1,776	1,832	2,007	2,275
Belgium	4,322	3,934	4,372	4,366	7,630	8,000
Bulgaria	0	0	0	0	2	1
Cyprus	435	583	764	959	1,120	1,410
Czech Republic	408	540	276	468	780	1,005
Denmark	2,372	2,239	2,577	2,894	3,360	4,050
Estonia	0	0	0	213	470	615
Finland	2,676	3,551	4,648	5,230	5,630	7,130
France	25,084	28,836	36,373	44,255	53,100	52,450
Germany	10,602	13,897	17,875	20,323	19,984	23,483
Greece	82	317	451	596	850	1,500
Hungary	104	139	280	115	144	344
Iceland	22	35	32	21	100	125
Ireland	1,731	2,671	3,635	3,957	6,160	6,500
Italy	40,479	46,423	67,975	75,319	88,000	110,000
Netherlands	10,750	13,356	17,486	17,702	20,500	15,900
Norway	3,121	4,092	3,819	3,787	4,260	4,960
Poland	11	85	328	609	605	2,085
Portugal	3,050	3,555	4,234	5,545	7,450	8,995
Romania	22	19	22	20	37	60
Slovakia	70	127	207	179	160	160
Slovenia	6	14	19	14	35	65
Spain	4,745	5,906	7,501	9,936	12,530	19,500
Sweden	3,077	8,122	8,099	7,677	7,550	12,310
Switzerland	445	772	920	1,464	1,300	1,300
Turkey	816	1,505	3,048	4,043	5,250	6,390
United Kingdom	38,774	47,381	78,228	84,255	103,200	123,770
<i>AMERICAS</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	96	201	874	1,026	1,481	1,715
Brazil	1,853	1,930	1,859	13,620	17,010	12,012
Canada	1,853	1,992	2,586	1,863	1,952	2,256
Chile	816	1,397	2,209	1,991	2,600	2,650
Colombia	59	77	92	85	50	Nil
Costa Rica	0	0	0	162	226	258
Cuba	0	0	0	0	185	108
Mexico	4,122	1,710	1,923	2,519	3,550	5,030
Panama	0	0	0	0	11	220
U.S.A.	45,150	49,242	65,389	64,255	104,200	120,000
<i>Africa</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Morocco	59	89	168	187	57	45
South Africa	1,520	3,111	4,979	3,957	5,340	5,550
Tunisia	n/a	n/a	n/a	54	73	60

<i>Asia</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
China	30	12	15	11	31	212
Hong Kong	489	726	1,114	1,294	1,800	2,400
Indonesia	2,065	2,362	1,588	28	33	3
India	185	205	332	174	257	470
Israel	12	39	73	108	219	460
Japan	20,988	26,403	34,968	38,980	55,347	58,473
Malaysia	1,512	2,316	1,887	687	805	585
Oman	0	0	0	14	21	30
Philippines	19	18	18	10	10	Nil
Singapore	1,668	1,737	2,255	1,510	1,970	2,100
South Korea	11,602	18,259	23,468	17,149	15,120	115
Sri Lanka	30	27	31	38	62	99
Taiwan	297	459	801	1,004	2,090	3,650
Thailand	923	1,162	966	715	1,010	1,268

<i>Australasia</i>	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Australia	1,779	2,355	3,129	3,319	5,100	7,320
New Zealand	133	147	175	162	184	100

TOTAL WORLD 252,034 305,601 415,846 450,702 573,008 641,572

Vir: http://www.factors-chain.com/b5/stats2000/f1_main.html

PRILOGA 8

8.1. Izvoz in uvoz blaga po državah v mio USD

35

Mednarodni pregled
International review

Statistični letopis Republike Slovenije 1999
Statistical Yearbook of the Republic of Slovenia 1999

ZUNAJNA TRGOVINA / EXTERNAL TRADE

35.44 Izvoz in uvoz blaga, 1994-1997
Exports and imports of goods, 1994-1997

mio USD

	Sistem System	Izvoz Exports				Uvoz Imports			
		1994	1995	1996	1997	1994	1995	1996	1997
SVET		4169076	4972277	5169778	5350089	4262050	5047482	5317183	5491660
Evropa									
Slovenija	(S)	6828	8316	8310	8369	7304	9492	9421	9366
Avstrija	(S)	45031	57595	57824	58497	55340	66338	67324	64928
Belgia, Luksemburg	(S)	137276	169620	165856	165580	125637	155109	152802	155488
Bolgarija	(S)	3986	5362	5062	5005	4185	5661	5273	5009
Češka	(S)	14280	21686	21917	22751	14956	25304	27724	27189
Danska	(S)	41422	49763	50101	47720	34882	45090	44435	44044
Finska	(G)	29658	39573	38435	39318	23214	28114	29265	29786
Francija	(S)	236072	287334	288658	290408	230639	276981	280436	270554
Grcija	(S)	9392	10970	9480	8603	21489	25509	27398	27717
Irska	(G)	34155	44638	48670	53255	25910	33068	35900	39230
Italija	(S)	191431	233980	250355	238306	169179	206025	208193	208286
Madžarska	(S)	10689	12435	12647	18610	14383	15046	15856	20648
Nemčija	(S)	429075	508398	524228	512502	384746	444554	458810	445556
Nizozemska	(S)	155554	196276	197420	196146	141317	176873	180642	179147
Norveška	(G)	34685	41995	48958	48547	27303	32973	35616	35713
Poljska	(S)	17042	22892	24440	25751	21383	29050	37137	42308
Portugalska	(S)	18009	20229	23823	23402	26939	32349	34108	33827
Romunija	(S)	6151	7910	8085	8431	7109	10278	11435	11280
Slovaška	(G)	6592	8595	8831	8791	6503	8787	11124	10271
Španija	(S)	72929	91043	102002	104369	92189	113317	121794	122722
Švedska	(G)	61352	79816	84860	82812	51732	64652	66857	65028
Švica	(S)	66238	78061	76205	72506	64085	77006	74471	71075
Velika Britanija	(G)	204009	242036	242004	281082	226172	265321	287537	306591
Afrika									
Alžirija	(S)	8880	10240	12621	...	9370	10250	8690	...
Egipt	(S)	3475	3450	3539	3921	10218	11760	13038	13211
Etiopija	(G)	372	422	417	587	1033	1142
Južna Afrika	(G)	24415	26918	28145	29964	22470	29608	29105	31939
Maroko	(S)	4005	6883	6881	7033	7188	10023	9704	9526
Nigerija	(G)	9376	10637	18614	...	6517	9332	7997	...
Tunizija	(G)	4657	5475	5517	5559	6581	7903	7700	7914
Severna in Srednja Amerika									
Kanada	(G)	165380	192204	201636	214428	155076	168053	174962	200880
Mehika	(G)	34532	47056	59072	65583	60980	45977	61179	76746
Združene države	(G)	512627	584743	625073	688697	689215	770852	822025	899019
Južna Amerika									
Argentina	(S)	15659	20967	23811	25516	21527	20122	23762	30349
Brazilija	(G)	43558	46506	47747	52990	35997	53783	56947	65007
Čile	(S)	11604	16137	15353	16923	11825	15914	17828	19660
Peru	(S)	4555	5575	5897	6814	6691	9224	9473	10263
Urugvaj	(G)	1913	2106	2397	2726	2786	2867	3323	3716
Venezuela	(G)	16912	18739	23054	21075	9292	12619	9817	14578
Azija									
Indija	(G)	25022	30629	33107	34563	26843	34710	37944	41159
Indonezija	(S)	40055	45417	49814	53443	31983	40630	42929	41694
Izrael	(S)	16881	19046	20610	22502	25237	29579	31686	30783
Japonska	(G)	397048	443265	410928	421051	275268	335991	349176	338829
Malezija	(G)	58755	73715	78253	78905	59581	77614	78418	79046
Mjanmar	(G)	792	851	744	866	878	1335	1355	2037
Pakistan	(G)	7365	7992	9321	8717	8889	11461	12131	11595
Sirska arabska republika	(S)	3047	3563	3999	3916	5467	4709	5380	4028
Šrilanka	(G)	3209	3798	4095	4633	4767	5307	5412	5851
Turčija	(S)	18106	21639	23224	26245	23270	35710	43627	48585
Avstralija in Oceanija									
Avstralija	(G)	47525	53097	60300	62910	53425	60317	65429	65910
Nova Zelandija	(G)	12185	13645	14362	14076	11913	13959	14725	14519

Sistem: G = splošna trgovina; S = specjalna trgovina/ System: G = General trade; S = Special trade

Vir: / Source: Monthly Bulletin of Statistics = Bulletin mensuel de statistique, Vol. LIII No.3-March 1999, UN, New York

PRILOGA 9

9.1. Zavarovanje in finansiranje izvoza

Izbrane izvozno kreditne agencije (IKA) □ nekateri podatki za leto 1996, v 000 USD								
Država	IKA	Kapitaliziranost	Dohodki	Adminis. stroški	Št. zap.	Škode	Podprt izvoz	Dobiček
Slovenija	SID-96	75,254	8,380	1,807	33	117	494,881	611
Češka	EGAP	208,555	100,323	2,553	50	618	515,659	8,884
Madžarska	MEHIB	17,373	6,807	5,335	np	649	77,736	1,143
Madžarska	XMB	43,115	10,095	4,917	103	np	73,364	873
Poljska	KUKE	np	1,564	np	26	211	123,203	np
Romunija	XMB	32,330	19,497	4,132	np	np	32,962	3,476
Slovaška	SPE	56,586	3,837	862	43	671	62,706	2,851
Avstrija	Ö KB	250,023	1,145,133	57,085	353	456,454	18,568,559	18,348
Finska	FEC	913,883	496,792	15,802	134	np	1,954,822	- 227,988
Italija	SACE	np	86,500	43,550	279	1,713,210	3,183,000	- 595,130
Turčija	EXIM	426,387	240,121	6,815	382	15,970	3,500,000	77,905
ZDA	EXIM	1,973,200	178,500	40,800	440	600	16,705,000	- 1,895,300
VB	ECGD	np	685,932	48,720	742	477,940	4,892,000	583,870
Belgija	OND	882,642	171,209	18,774	np	135,398	581,159	91,028
Slovenija ¹	SID-98	86,788	15,001	14,038	42	715	806,048	963

Vira podatkov: Študija First Washington Associates (FWA), 1998, Letno poročilo SID □ 1998. *Opombi:* np □ ni podatka, ¹ ocena razen za število zaposlnih.

Vir: http://www.gov.si/zmar/arhiv/ltno98/iii/12_3leo.html