

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ZDENKA ŠKUFCIA

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ZAVAROVANJE IZVOZA PREKO EBRD

Ljubljana, december 2004

ZDENKA ŠKUFGA

IZJAVA

Študentka Zdenka Škufca izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Aleša Berka, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis:

KAZALO

1	UVOD	1
2	TVEGANJA PODJETIJ PRI IZVOZU	2
2.1	KOMERCIALNO TVEGANJE.....	2
2.2	NEKOMERCIALNO / DEŽELNO TVEGANJE.....	3
2.2.1	<i>Merjenje deželnega tveganja</i>	6
3	ZAVAROVANJE IZVOZNIH POSLOV	8
3.1	NACIONALNI SISTEMI FINANCIRANJA IN ZAVAROVANJA IZVOZA.....	9
3.1.1	<i>Temeljne razlike in značilnosti spodbujanja izvoza</i>	10
3.2	BERNSKA UNIJA.....	11
3.3	MEDNARODNE INSTITUCIJE.....	13
4	DOKUMENTARNI AKREDITIV	15
4.1	POJEM DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA.....	15
4.2	UDELEŽENCI V AKREDITIVNEM POSLU.....	16
4.3	POTEK AKREDITIVNEGA POSLA.....	16
4.4	PRAVNA RAZMERJA MED SUBJEKTI.....	18
4.5	VRSTE DOKUMENTARNIH AKREDITIVOV.....	19
4.5.1	<i>Preklicni in nepreklicni dokumentarni akreditiv</i>	19
4.5.2	<i>Nepotrjeni in potrjeni dokumentarni akreditiv</i>	19
4.5.3	<i>Akreditivi, plačljivi na vpogled, z odloženim rokom plačila in akreditiv z "rdečo klavzulo"</i>	20
4.5.4	<i>Akceptni akreditiv</i>	21
4.5.5	<i>Prenosni akreditiv</i>	21
4.5.6	<i>Podakreditiv</i>	22
4.5.7	<i>Revolving akreditiv</i>	22
4.5.8	<i>Standby akreditiv</i>	22
4.6	DOKUMENTARNI AKREDITIV NA TRGIH VEČJO STOPNJO TVEGANJA.....	23
5	PROGRAM EBRD ZA ZAVAROVANJE IZVOZA	24
5.1	PREDSTAVITEV EBRD - EVROPSKE BANKE ZA OBNOVO IN RAZVOJ.....	24
5.1.1	<i>Strategije, cilji in naloge EBRD</i>	25
5.1.2	<i>Področja investiranja EBRD</i>	26
5.2	PREDSTAVITEV PROGRAMA ZA ZAVAROVANJE IZVOZA.....	27
5.3	DELOVANJE TFP.....	28
5.3.1	<i>Osnovni finančni instrumenti in vrste transakcij</i>	29
5.3.2	<i>Oblike zavarovanj TFP</i>	30
5.3.3	<i>Postopek za podpis sporazuma</i>	30
5.3.4	<i>Stroški zavarovanja</i>	31
5.3.5	<i>Postopek izvedbe posla</i>	32
5.4	CILJI IN DOSEŽKI TFP.....	34
5.5	SODELOVANJE SLOVENIJE V PROGRAMU ZA ZAVAROVANJE IZVOZA.....	38
6	SKLEP	39
	LITERATURA.....	41
	VIRI.....	42

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

Afreximbank	- African Export-Import Bank
BDP	- bruto domači proizvod
BFCE	- Banque française du commerce extérieur
CAF	- Corporacion Andina de Fomento
CIS	- Commonwealth of Independent States
COFACE	- Compagnie Française d' Assurance pour le Commerce Extérieur
COSEC	- Compania de Suguru de Creditos
EBRD	- Evropska banka za obnovo in razvoj
EPO	- Enotna pravila in običaji
EXIM-Bank	- Export-Import Bank
IADB	- Inter – American Development Bank
ICIEC	- Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit
IFC	- International Finance Corporation
IIF	- Institute of International Finance
IKA	- izvozno-kreditna agencija
IMF	- International Monetary Fund
ISP	- International Standby Practices
KfW	- Kreditanstalt für Wiederaufbau
OECD	- Organization for Economic Cooperation and Development
OeKB	- Österreichische Kontrollbank
OPEC	- Organization of Petroleum Exporting Countries
SACE	- Servizi Assicurativi del Commercio Estero
SID	- Slovenska izvozna družba
SWIFT	- Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TFP	- Trade Facilitation Programme
WTC	- World Trade Center
WTO	- World Trade Organization

1 UVOD

Mednarodna trgovina je povezana s številnimi tveganji. Verjetnost nastanka in intenzivnost tveganja sta toliko večji, kadar podjetje posluje s slabše razvitimi državami. Zanje je značilna slaba mednarodna plačilna sposobnost in razmeroma nerazvit bančni sistem. Pojma likvidnost in nesolventnost v takem okolju nista vezana samo na posamezna podjetja, pač pa tudi na države same. Brez zadostne mednarodne plačilne sposobnosti posameznih držav se tudi plačila med gospodarskimi subjekti, kjer je vsaj eden od njih iz take države, ne morejo nemoteno odvijati.

Izvažati v politično nestabilno državo, še posebej če se izvažata z odlogom plačila, je za podjetja lahko usodno. Zaradi primerov kot sta azijska in ruska kriza pa tudi zaradi tveganj, ki so posledica subjektivnih odločitev trgovskega partnerja, vse večji pomen pridobiva zavarovanje izvoza. Razvite države že desetletja nudijo izvozniku pomoč ob vstopu v tuje ekonomsko okolje v obliki izvozno-kreditnih agencij. Tudi v Sloveniji se je kmalu po osamosvojitvi pokazala potreba po ustanovitvi agencije, ki bi skozi svoje mehanizme zavarovanja in financiranja pospeševala izvoz. Nastala je Slovenska izvozna družba, ki deluje v imenu in za račun Republike Slovenije (Slovenska izvozna družba, 2004).

Ker je mednarodna menjava pomemben dejavnik gospodarskega razvoja, so tudi nekatere mednarodne banke za financiranje razvoja ustanovile programe, s katerimi spodbujajo in zavarujejo trgovino v določenih regijah sveta. V diplomski nalogi je predstavljen program Mednarodne banke za obnovo in razvoj (EBRD), ki je svoje delovanje usmerila na območje novonastalih držav od srednje Evrope do srednje Azije.

Vzrok za razvoj zavarovanj so tveganja, ki so jim podjetja pa tudi banke izpostavljena pri mednarodnih poslovnih transakcijah, in so predstavljena na začetku diplomske naloge. V tretjem poglavju so opisani sistemi, ki so jih države izoblikovale z namenom zavarovanja in financiranja izvoza ter vloga države v njih. Za boljše razumevanje programa zavarovanja je četrto poglavje namenjeno predstavitvi plačilnega instrumenta, ki je ključnega pomena tako v programu EBRD kot v mednarodnem plačilnem prometu nasploh. To je dokumentarni akreditiv, ki sicer velja za plačilni instrument s hkratno visoko stopnjo zavarovanja za obe pogodbeni stranki, se pa kljub temu lahko pojavijo določene težave, ko gre za poslovanje na trgih z večjo stopnjo tveganja. Uporaba modernih mednarodnih instrumentov zavarovanja plačil kot sta dokumentarni akreditiv in bančna garancija ne bi bila mogoča brez aktivnega sodelovanja bank, ki s svojim poslovnim ugledom in finančno močjo spremljajo posamezne poslovne transakcije. Prav banke so prevzele pomembno vlogo garanta za obveze plačila in se tako neposredno vključile v upniško-dolžniško razmerje med izvoznikom in uvoznikom (Falatov, 1999, str. 1). Vendar je to trditev potrebno upoštevati previdno, zlasti ko gre za tvegane trge, kjer banke nimajo finančnega ugleda in moči. V državah z večjim deželnim tveganjem imajo banke slabše bonitetne ocene in so plačilno šibke. EBRD je zato ustanovila

program, v okviru katerega izdaja garancije v korist zahodnih bank in na ta način prevzema tveganja vzhodnih bank. S tem omogoča varnejše mednarodne transakcije med bankami ter spodbuja mednarodno menjavo med razvitimi državami in državami v razvoju. Program je podrobneje predstavljen v petem poglavju, za njim pa je podan sklep.

2 TVEGANJA PODJETIJ PRI IZVOZU

S povečano izvozno usmerjenostjo podjetja dobivajo na pomenu številni dejavniki, ki jih podjetja na domačem trgu redkeje srečujejo in upoštevajo ali pa jih sploh ne. V mednarodnem poslovanju gre navadno za večji obseg posla, daljšo transportno pot, poslovni partnerji prihajajo iz različnih gospodarskih, finančnih in valutnih sistemov, večje je število oseb, ki sodelujejo v poslu, in še bi lahko naštevali. Izpostavljenost poslovnemu tveganju je zato mnogo večja, tveganje pa tudi bolj raznovrstno v primerjavi z notranjo trgovino. Tveganje opredelimo kot *"možnost negotovega nastopa pričakovanega dogodka, nastopa drugačnega dogodka, kot smo predvidevali, nastopa ob drugem trenutku"* idr. (Hrastelj, 1990, str. 319). Zaradi teh dejavnikov je skoraj nemogoče, da bi obe stranki obveznosti izpolnili sočasno, zato velikokrat prihaja do primerov, ko je ena stranka svojo obveznost delno že izpolnila, druga pa še ne. Stranka, ki je prva izpolnila obveznost, tvega, da nasprotne izpolnitve, to je plačila, iz različnih razlogov ne bo prejela. Izpostavlja se torej plačilnemu tveganju. Najbolj splošna delitev plačilnega tveganja v mednarodnem poslovanju, ki jo pogosto uporabljajo tudi razne zavarovalne organizacije, je delitev na komercialno in nekomercialno (Falatov, 1999, str. 5).

2.1 Komercialno tveganje

To tveganje v glavnem nastane zaradi subjektivnih vzrokov na strani dolžnika - zaradi njegovega poslovanja – in onemogoča ali otežuje izpolnjevanje njegovih obveznosti. Lahko je odraz dolžnikovih moralnih načel in poslovnih navad ter v veliki meri vpliva na njegov poslovni ugled in boniteto. Med komercialno tveganje, ki so mu glede na možnosti izterjave izpostavljene terjatve izvoznikov, štejemo zlasti tveganje nastopa plačilne nesposobnosti (insolvence) tujega dolžnika. S plačilno nesposobnostjo dolžnika se v praksi srečujemo tedaj, ko je nad premoženjem dolžnika (Falatov, 1999, str. 7):

- uveden stečajni postopek,
- uveden postopek sodne poravnave,
- uveden postopek izvensodne poravnave,
- uveden postopek kontrolirane uprave (običajna predhodna faza stečajnega postopka),
- ugotovljena neuspešna izvršba,
- ugotovljena nekoristnost vsakršnih ukrepov proti dolžniku, saj ni izgledov za poplačilo terjatve.

Komercialno tveganje je nenehno prisotno v mednarodnem poslovanju ne glede na to, ali poslujemo s partnerji, ki imajo svoj sedež v industrijsko razvitih državah ali s partnerji, ki imajo sedež v državah v razvoju. Najtesneje je povezano z načinom plačila, za katerega sta se pogodbeni stranki dogovorili. Tveganje je največje tedaj, ko prodajalec kupcu dobavlja blago ali izvaja storitve na odprt račun.

2.2 Nekomercialno / deželno tveganje

Glavna značilnost nekomercialnega tveganja je, da ga stranke v poslu zelo težko predvidijo. V sodobnih gospodarskih razmerah nastaja zaradi slabe plačilne sposobnosti posameznih držav, predvsem nekaterih držav v razvoju, pa tudi novo nastalih držav vzhodne in srednje Evrope. Ob prezadolženosti posameznih držav in ob svetovni dolžniški krizi pojma plačilna sposobnost in solventnost nista vezana samo na posamezna podjetja, pač pa tudi na države. Brez zadostne mednarodne plačilne sposobnosti posameznih držav se tudi plačila med posameznimi gospodarskimi subjekti, kjer je vsaj eden od njih iz take države, ne morejo nemoteno odvijati. Ob plačilno-bilančnih težavah, ki se kažejo v mednarodni plačilni sposobnosti države, postajajo države oziroma njihovi gospodarski subjekti nesposobni poravnati obveznosti v dogovorjenih rokih. V takih primerih ogrožene države včasih sprejmejo določene ukrepe, kot so razglasitev moratorija, prepoved konverzije domače valute v prostotransferabilno tujo valuto, prepoved transferja plačil gospodarskih subjektov v tujino, pa tudi druge npr. devizne omejitve. Posledica nastopa omenjenega tveganja je torej nezmožnost izterjave devizne terjatve na strani upnika oziroma nezmožnost plačila deviznega dolga na strani dolžnika.

Za podjetja, ki želijo poslovati s tujino, je zato pomembno, da se že pred samo sklenitvijo posla seznanijo s tveganji, ki jih tako poslovanje prinaša, da se nato lahko pred njimi zavarujejo. Potrebno je zbirati informacije tako o potencialnih poslovnih partnerjih kot o državah iz katerih le ti prihajajo. Večje krize nam vedno znova dokažejo, da izpolnjevanje obveznosti tujega dolžnika ni nujno povezano le z njegovo boniteto, temveč tudi z okoljem iz katerega izhaja. Ocena bonitete tujega dolžnika ne more biti višja od ocene bonitete države v kateri posluje. Pri merjenju nekomercialnega tveganja oziroma bonitete države se pogosto srečamo s pojmom *deželno tveganje*.

Deželno tveganje je merilo mednarodnega ugleda države v svetu, njegova ocena pa vpliva na stroške zavarovanja mednarodnega poslovanja (izvoza, investiranja). Je na nek način kreditno tveganje posamezne države in je posledica dejstva, da lahko določena država z zakonom ali dekretom prepove ali omeji izvoz kapitala v tujino, s čimer onemogoči domačim posojilojemalcem, da vrnejo dolgove, najete v tujini; lahko pa država objavi moratorij na odplačevanje dolgov v tujini preprosto zato, ker servisiranja svojih dolgov enostavno ni sposobna (Mohorič, 2001, str. 7). Ocena deželnega tveganja nam pove, koliko je nek

investitor oziroma izvoznik izpostavljen tveganju, da bo utrpel izgubo zaradi vpliva ali vmešavanja države v njegov posel.

Nekomercialno tveganje, ki ga v poslovni praksi pogosto imenujemo tudi politično tveganje, navadno klasificiramo v tri skupine (Falatov, 1999, str. 5):

- **politično tveganje v ožjem smislu**, ki je posledica nacionalizacije, vojne, revolucije, oboroženih spopadov, uporov ter raznih političnih ukrepov, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem;
- **tveganje naravnih katastrof** kot posebna kategorija nekomercialnega tveganja (potresi, poplave, idr.);
- **monetarno tveganja kot politično tveganje v širšem smislu**, ki ga delimo na valutno in transferno tveganje.

Valutno tveganje v poslovni praksi nastopa kot posledica nestabilne vrednosti posamezne valute. Stalno je prisotno v poslovnih transakcijah, v katerih je pogodbeno obveza ene stranke izražena v denarni obvezi določene valute. Pogodbeni stranki se lahko zavarujeta z dogovarjanjem ene od zaščitno-monetarnih klavzul, ki so dovoljene v slovenskem deviznem pravu. Tako lahko zaščitimo vrednost devizne terjatve, izražene v določeni valuti, ves čas trajanja pogodbene obveze strank. Poslovna praksa potrjuje, da se v vsakodnevnih poslovnih transakcijah dogovarja, in še to le izjemoma, le klavzula garancije tečaja.

Transferno tveganje se v praksi pojavlja v zvezi z devizno-pravno možnostjo dolžnika, da svoj devizni dolg, izražen v konvertibilni valuti, poravnava svojem upniku v tujini. Poslovna praksa se s to kategorijo tveganja srečuje pri poslih klasične kupoprodaje ter tudi pri ostalih oblikah poslovnega sodelovanja s tujino, pri katerih prihaja do medsebojnih finančnih razmerij. Problem te kategorije tveganja postaja aktualen tedaj, ko gre za poslovanje z državami z nekonvertibilno valuto in v katerih so prisotne državne devizne omejitve.

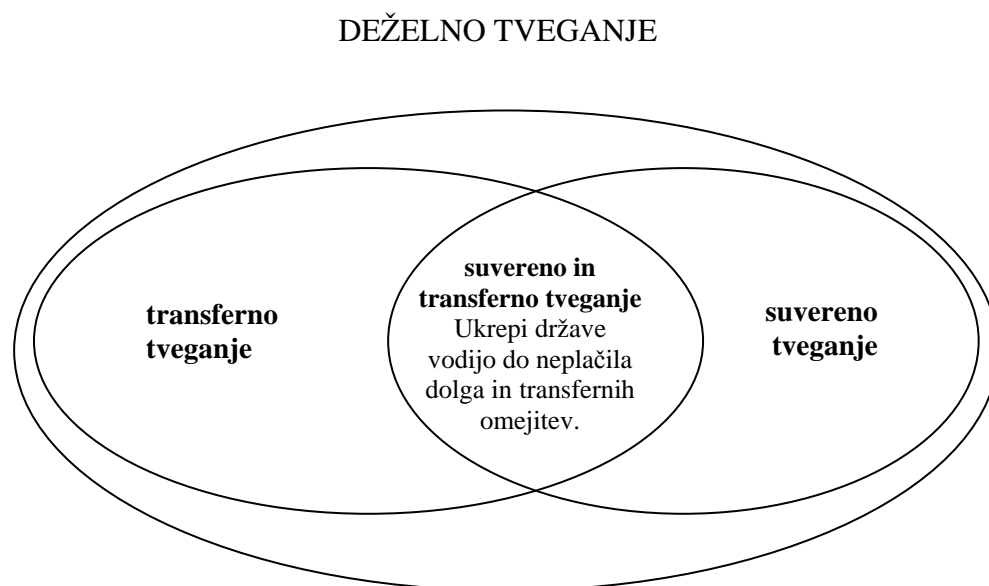
Transferno tveganje lahko delimo na (Falatov, 1999, str. 6):

- *Tveganje prepovedi plačila (embargo plačil) v tujino*, ki je običajno izraženo v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež in je lahko splošen ali poseben, časovno omejen ali neomejen. Ukrep se razume kot izrazit državni ukrep deviznih omejitev pri poslovanju s tujino, na katerega pogodbene stranke nimajo vpliva. V praksi se ta ukrep navadno izenačuje z višjo silo.
- *Moratorij plačil*, ki ga razumemo kot odlog plačil brez soglasja upnika, izražen v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež. Tudi na ta državni ukrep pogodbene stranke nimajo vpliva.

- *Tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute* v valuto, v kateri je izražena terjatev deviznega upnika. To tveganje je navadno v tesni povezavi z ostalimi transfernimi tveganji in je po svoji vsebini posledica deviznih restrikcij države, v kateri ima dolžnik svoj sedež.

Nagy pravi, da je ravno transferno tveganje tisto, po čemer se deželno tveganje (ang. *country risk*) razlikuje od tveganja suverenosti (ang. *sovereign risk*). Pogosto se namreč dogaja, da se izraza zamenjujeta oziroma enačita. O suverenem tveganju govorimo takrat, ko je posojiljemalka ali garant posojila tuja država, posojilo pa se nanaša na vsa posojila in vrednostne papirje, ki jih je najela oziroma izdala država ter tudi na posojila, za katera je država podelila svojo garancijo. Tveganje suverenosti je po definiciji torej tveganje posojanja določeni vladi, deželnemu tveganju pa so izpostavljena vsa posojila, tako vladi kot tudi privatnim podjetjem in celo posameznikom znotraj države (Nagy, 1984, str. 13,14). Deželno tveganje je torej širši pojem od tveganja suverenosti, saj poleg tveganja suverenosti pokriva tudi transferno tveganje, ki kot že omenjeno, obstaja, kadar dolžnikova obveznost ni nominirana v lokalni valuti in se pojavi takrat, ko država postavi omejitve pri izvozu kapitala kot del svoje ekonomske politike. Spodnja slika prikazuje razliko in presek med deželnim, suverenim in transfernim tveganjem.

Slika 1: Transferno in suvereno tveganje kot dela deželnega tveganja



Vir: Claessensand, 2003, str. 4.

Deželno tveganje ni omejeno le na transferno ali suvereno. Po vzhodno-azijski krizi je postalo jasno, da se deželno tveganje lahko pojavi v obliki transfernega in suverenega tveganja hkrati.

2.2.1 Merjenje deželnega tveganja

Vrednotenje oziroma opredeljevanje deželnega tveganja vsebuje obravnavanje naslednjih ključnih faktorjev, ki vplivajo na pripravljenost in sposobnost vračila zunanjega dolga (Stupica, 1997, str. 18):

- **Analiza ekonomskega delovanja in ekonomske politike države**, ki pomaga določiti zgornjo mejo celotnega zadolževanja določene države. Interni vplivni faktorji, ki odražajo ekonomsko moč države, njeno ekonomsko politiko in rast ter so najpogosteje uporabljeni pri tovrstni analizi, so velikost bruto domačega proizvoda in njegova stopnja rasti, stopnja inflacije, nezaposlenost ter politika državnega proračuna. Med najpomembnejše zunanje vplivne faktorje pa štejemo velikost deviznih rezerv, nivo zunanjega zadolževanja države, velikost stroškov servisiranja zunanjega dolga, prihodke od izvoza ter politiko deviznega tečaja. Pomembni ekonomski kazalci, ki jih analitiki upoštevajo pri opredelitvi države z višjo izpostavljenostjo deželnemu tveganju, so na primer:
 - manj kot 2-odstotna rast BDP,
 - letna inflacija ter stopnja brezposelnosti več kot 10 odstotkov,
 - zunanji dolg znaša več kot 50 odstotkov BDP,
 - investicije in varčevanje znašajo manj kot 20 odstotkov BDP.
- **Politična analiza države**, ki zajema predvsem analizo politične stabilnosti države, določeno kot možnost oziroma verjetnost političnega premika in spremembe (časovno in velikostno ovrednoteno), če le-ta obstaja, kakšna je povezanost z največjimi in najvplivnejšimi državami, idr. Državni udar ali civilna vojna predstavljata nesprejemljivo politično tveganje.
- **Socialna analiza države**, katere del so faktorji, ki opisujejo socialno orientiranost države. Najpomembnejši faktorji so predvsem rast prebivalstva, starostni profil, distribucija bogastva, splošno socialno stanje in življenjski standard prebivalstva v državi in podobno. Ti faktorji lahko bistveno vplivajo na oceno pripravljenosti izpolnjevanja zunanjih obveznosti države.
- **Ekonomska povezovanja in združevanja države z drugimi državami**, kjer se ugotavlja predvsem članstvo ali zavezništvo države ali vlade v organizacijah in združenjih, ki so pomembni za medsebojno interakcijo in sodelovanje med državami na ekonomskem, političnem, znanstvenem in drugih področjih (npr. OECD¹, OPEC², idr.). V to skupino analiz sodijo tudi odnosi in povezave z institucijami, ki delujejo kot agenti za mednarodne dolgove (npr. Svetovna banka, Mednarodni denarni sklad, Evropska banka za obnovo in razvoj, idr.).

¹ ang. *Organization for Economic Cooperation and Development*

² ang. *Organization of Petroleum Exporting Countries*

Z ocenjevanjem deželnega tveganja se ukvarjajo zavarovalnice, banke, različna gospodarska združenja, pa tudi neodvisne mednarodne institucije specializirane za ocenjevanje deželnega tveganja. Slednje za ocenjevanje in razvrščanje dežel pri svojem delu upoštevajo zgoraj navedene faktorje, hkrati pa imajo preko vlad, centralnih bank, komercialnih in investicijskih bank dostop do pomembnih dodatnih informacij, ki niso javno objavljene. Zaradi zanesljivosti in kakovostnega dela uživajo te mednarodno razpredene institucije velik ugled in zaupanje finančnih investitorjev. Najpomembnejše svetovne institucije za ocenjevanje in razvrščanje držav v ustrezne bonitetne skupine so: Moody's, Fitch, Standard&poor's, Capital intelligence, Euromoney, Mednarodni denarni sklad (IMF³), OECD, Mednarodni inštitut za finance (IIF⁴).

Pri analiziranju države pa je poleg političnega in ekonomskega tveganja torej potrebno upoštevati tudi njun vpliv na bančni sistem. Zelo pomemben podatek za institucije, ki se ukvarjajo z analiziranjem držav in bank, je tudi obstoječi bančni zakon, podpora države pri težavah in zavarovanje depozitov. Zelo pomembni so predpisi glede oblikovanja rezervacij, pa tudi stopnja koncentracije bančnega sistema. Koncentriran bančni sistem je tisti, kjer največjih 5 ali 6 bank obvladuje 90 % bilančne vsote. Tedaj je tudi verjetnejša pomoč države bankam pri morebitnih težavah.

Potrebno je poudariti, da pri analiziranju držav in bank ne smemo začeti analize z branjem števil. Najprej je potrebno ugotoviti politično stanje države, še zlasti ko gre za tvegane trge. Ekonomsko okolje v teh državah se zelo hitro spreminja, zato analiza teh držav in bank, ki je starejša od leta dni, nima nobene vrednosti več. Slika banke, ki smo jo analizirali za potrebe določenega posla, je bila čez šest mesecev popolnoma drugačna, zato analiza ni bila več uporabna.

Zelo pomembno je poznati delniško strukturo bank, še zlasti tistih na tveganih trgih, pa ne le delničarje banke, ampak tudi drugi, tretji in četrti nivo delničarjev. Šele tako si je možno ustvariti pravo sliko o lastnikih. Z bankami, ki niso pripravljene posredovati zahtevanih informacij, ni dobro vstopati v poslovna razmerja in zanje prevzemati tveganja. Šele ko preverimo vse omenjene pogoje, se lahko lotimo branja števil, torej letnega poročila. Pomembno je pogledati, ali je to revidirano, in katera revizorska hiša je opravila revizijo. Tako si lahko ustvarimo dokaj jasno sliko o banki in predlagamo možnosti za prevzem tveganja (Bacee's Country and Bank Risk Analysis Service, 2000, str. 5-9).

Izvozniki v prizadevanju za čim večji razmah svojih poslov večkrat sodelujejo z državami, v katerih obstaja nevarnost, da zaradi višjega deželnega tveganja terjatve ne bodo poravnane. Podjetja najprej mislijo na prodajo blaga, šele kasneje na morebitne posledice. Posebna nevarnost je v tem, da je v državah, kjer je pričakovati finančne težave, mogoče dosegati višje cene in večji zaslužek, dobro se proda tudi manj kakovostno blago. Neprijetnosti pa se pokažejo, ko izvoznik ne more izterjati denarja. Izvoz, še posebej v te države, pa se lahko

³ ang. *International Monetary Fund*

⁴ ang. *Institute of International Finance*

poveča le, če svoje blago prodajo z odloženim plačilom. Odlog plačila za daljši rok pomeni izpad dela prihodka, ki je podlaga za odobravanje novih posojil izvoznikov in torej otežuje vzdrževanje sprotne devizne plačilne sposobnosti. Plačilni pogoji pri posameznem poslu so postali zelo pomemben element konkurenčnosti, problem plačil za dobavljeno blago ali opravljene storitve pa je danes v mednarodnem poslovanju zelo pomemben del vsake poslovne transakcije. To velja toliko bolj, kadar gre za tvegane trge. Če podjetje pred tveganji ni ustrezno zavarovano, tako da upniku zagotavlja varnost, to je pravočasno in celotno plačilo, in je upnik izpostavljen tveganju, nepravočasni ali celo nemogoči izterjavi svoje terjatve, postane vprašljiva rentabilnost posla oziroma njegova ekonomska upravičenost nasploh.

3 ZAVAROVANJE IZVOZNIH POSLOV

Izvoznik in njegova banka sta v zunanjetrgovinskem poslovanju na kredit izpostavljena številnim tveganjem, zato se tudi trudita, da bi se pred njimi čimbolj zaščitila. Prav tako si želijo banke in podjetja imeti svoj kapital v čim bolj likvidni obliki. Vse te želje zadovolji zavarovanje izvoznih terjatev.

Zavarovanje izvoznih poslov pred komercialnim in nekomercialnim tveganjem ne sodi med bančne posle, temelji pa na njih in je lahko dopolnilo bančnega poslovanja. Vloga bank pri zagotavljanju terjatev z bančnimi instrumenti (akreditivi, jamstva in drugo) je sicer nenadomestljiva, vendar uporaba samo bančnih instrumentov ne more v vseh primerih in v celoti zagotoviti plačila terjatev, saj tudi pri samih bančnih instrumentih plačevanja obstaja določeno tveganje. Da bi zagotovili plačilo terjatev tujih dolžnikov, je treba terjatve zavarovati z bančnimi instrumenti ter dodatno zavarovati še bančne instrumente. Izvozniku zavarovanje pred komercialnim in nekomercialnim tveganjem omogoča, da bo v primeru nastopa katerega od zavarovanih primerov oziroma tveganj svoje terjatve poplačal od zavarovatelja.

Zavarovanje omogoča izvoznikom in bankam boljšo plačilno sposobnost, saj ob neplačilu dolžnika iz kreditne pogodbe navadno povrne velik del škode in upniku ni treba oblikovati tolikšnih rezerv. Prednost zavarovanja izvoznih posojil pa je tudi ta, da izvozniku omogoča pridobivanje bančnih kreditov pod ugodnejšimi pogoji. Poleg tega je zavarovanec od zavarovalnice deležen svetovanja, lahko pa z njeno pomočjo tudi lažje dobi podatke o tujem dolžniku in ekonomskem položaju v državi uvoznici, kar je pomembno v primeru, če sam financira svoj izvoz (tu gre za zelo pomembno preventivno funkcijo zavarovanja). Zavarovatelj razpolaga z dobro organizirano informacijsko službo in kartoteko informacij o finančnem, političnem in ekonomskem položaju podjetij in držav, ki posameznim uvoznikom niso vedno dosegljive. Poleg povračila škode (aktivna funkcija kreditnega zavarovanja) je za zavarovanca pomembna tudi pomoč zavarovalnice pri kasnejšem plačilu ali izterjavi (kurativa). Zelo koristni so pravni nasveti zavarovatelja, ki ima kot specializirana institucija

za zavarovanje posojil ustrezne kadre za pravne probleme, ki so značilni ali pa pogosto nastajajo v posamezni državi ali trgu. Zato je mnenje zavarovalnice o izvoznem posli dragoceno za izvoznika.

3.1 Nacionalni sistemi financiranja in zavarovanja izvoza

V večini držav se lahko izvozni posli tako pred komercialnim kot nekomercialnim tveganjem zavarujejo pri posebnih državnih in paradržavnih institucijah oziroma izvozno-kreditnih agencijah (v nadaljevanju IKA) ter pri zasebnih zavarovateljih. Slednji so zaradi razumljivih razlogov do zavarovanja pred nekomercialnim tveganjem, predvsem na trgu dolgoročnih zavarovanj, v glavnem precej rezervirani. Omejen je obseg in višina zavarovanja, njegovo trajanje in število držav, terjatve, do katerih so zavarovani. Zato izvozne posle pred nekomercialnim tveganjem načeloma bolj pogosto zavarujejo državne IKA. Ocena nekomercialnega tveganja je namreč otežena, njegova nepredvidljivost je vsaj na dolgi rok zelo velika, možnost preventivnih ukrepov je zelo majhna, slaba je pravna zaščita pred tem tveganjem, aktuarske statistike ni mogoče uporabljati, razvoj konjunktore v preteklosti pa ni dovolj dobra podlaga za napovedovanje prihodnosti, tako da so precejšnje težave tudi pri določanju višine premij. Pri zavarovanju pred nekomercialnimi tveganji gre navadno za omejenost premijskih prihodkov, neravnotežje med višino škode, maso premij in kumulacijo tveganj, ki prizadenejo vse terjatve do neke države hkrati (Jus, 1992, str. 16). Vloga države in njenih garancij je za zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji je velika, se pa vedno bolj poudarja sodelovanje IKA z zasebnim sektorjem, ki se zadnje tri leta močno razvija. V veliki meri so privatni zavarovatelji že prisotni na trgu kratkoročnih zavarovanj pred deželnim tveganjem, vse bolj pa se uveljavljajo tudi na področju srednjeročnih zavarovanj.

Po svetu se nacionalni sistemi spodbujanja izvoza precej razlikujejo po značilnostih, oblikah in velikosti. Odvisni so namreč od možnosti teh držav, da izvoz svojega gospodarstva podpirajo z ustreznim zavarovanjem in financiranjem. Sistemi spodbujanja izvoza posameznih držav so odvisni tudi od razvitosti in strukture njihovega finančnega sistema, od njihovega zgodovinskega razvoja, ter ne nazadnje tudi od gospodarske strukture in prevladujoče strategije gospodarskega razvoja v posameznih državah (Jus, 1997, str. 705). Pri načrtovanju razvoja sistema zavarovanja in financiranja izvoza moramo upoštevati mednarodne okvire in sodobne trende pri zavarovanju izvoznih kreditov, dejstvo pa je, da en model pospeševanja izvoza v eni državi in ob določenem času še ni ustrezen izbor druge države. Vsaka država ima svoje posebne značilnosti in okoliščine, ki jih mora ob ustanavljanju upoštevati. Mnogi problemi so nastali ravno zaradi poskusa prenosa modela v eno državo, ki je uspešno deloval v drugi državi (Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues, 2003, str. 21). Tako ne obstaja nek univerzalni model agencije, prav tako ne obstaja nek primeren status oziroma vloga države, ki bi ga lahko vse uporabile. Ta status mora biti natančno prilagojen gospodarski situaciji v državi, bančni ter zavarovalni

dejavnosti z ozirom na dejstvo, da se lahko vsak od teh sektorjev nahaja v neki tranziciji⁵, ki jo moramo tudi upoštevati.

3.1.1 Temeljne razlike in značilnosti spodbujanja izvoza

Vsaka država je razvila bolj ali manj specifičen sistem, prilagojen velikosti njenega gospodarstva, strukturi izvoza, finančnemu sistemu in drugim njej lastnim značilnostim, zato se ti modeli med sabo precej razlikujejo. Ugotavljamo, da so razlike v institucionalni ureditvi sistemov in lastništvu le-teh, zaradi teh razlik pa nastanejo tudi razlike v vplivu na poslovno politiko posameznih agencij. Kljub temu so cilji, h katerim težijo ti različni sistemi, identični: spodbujanje domačega izvoza in s tem ustvarjanje dodatnega povpraševanja po domačih izdelkih in storitvah ter povečanje konkurenčne spodobnosti lastnega izvoznega gospodarstva. Tam, kjer je država bolj neposredno vpletena v sistem, je čutiti tudi močno težnjo po usmerjanju/spodbujanju izvoza glede na vrsto blaga oziroma storitev in glede na države ali zemljepisna območja, zato bi lahko rekli, da imajo institucije ekonomsko-politično naravo (primer: nemški KfW⁶, ki med drugimi daje posojila v skladu z vladnim programom za pomoč državam v razvoju) (KfW Entwicklungsbank, 2004). Institucionalne razlike se kažejo v tem, kako so ti sistemi pravno institucionalno organizirani:

Ali gre za banke (npr. francoska BFCE⁷) ali za zavarovalnice (npr. portugalski COSEC⁸) v ločenih institucijah, ali za oboje skupaj v eni instituciji (npr. SID⁹) in ali gre za institucijo v popolni ali delni lasti države ali za takšno, ki je v zasebni lasti (npr. nizozemski ATRIDIUS). Vendarle pa je skupna značilnost vseh sistemov, da povsod tako ali drugače sodeluje država: od primerov, kjer je država polno udeležena in je zavarovanje izvoza pravzaprav državno in poteka prek državnih agencij ali celo vladnih oddelkov (npr. US EXIM Bank¹⁰), do sistemov, pri katerih država samo sodeluje z zavarovalnicami v zasebni lasti (npr. francoski COFACE¹¹). Vmes je še cela vrsta "kombinacij" različnih sistemov, pri katerih je država bolj ali manj aktivno udeležena pri zavarovanju in financiranju izvoza (ali sprejema le generalne smernice, npr. KfW, ali odobrava celo posamezne posle, npr. avstrijska OeKB¹²). Zavarovanje in financiranje izvoza lahko poteka preko bank in zavarovalnic, ki posle opravljajo v imenu in za račun države (npr. nemški Euler Hermes), ali pa prek zavarovalnih institucij, ki so last države in finančnih ustanov, ki so last države (npr. italijanski SACE¹³).

⁵ Država lahko prehaja iz tržno-planskega sistema na tržni, sprejemajo se lahko zakoni, usklajeni z mednarodnimi standardi, v državi lahko poteka denacionalizacija, privatizacija idr.

⁶ nem. *Kreditanstalt für Wiederaufbau*

⁷ fr. *Banque française de commerce extérieur*

⁸ port. *Compania de Suguru de Creditos E.P.*

⁹ slovenska izvozna družba

¹⁰ ang. *Export-Import Bank of the United States*

¹¹ fr. *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*

¹² nem. *Österreichische Kontrollbank*

¹³ it. *Servizi Assicurativi del Commercio Estero*

Na področju zavarovanja izvoza in investicij igra pomembno vlogo organizacija OECD (Organization for Economic Cooperation and Development)¹⁴, katere večino predpisov in uredb v svojo zakonodajo povzema tudi Evropska unija. OECD je nedvomno glavni mednarodni forum na področju zavarovanja in financiranja izvoza. Preko 20 držav članic OECD je ustanovilo agencije oziroma programe za spodbujanje izvoza in investicij v tujino.

Po metodologiji OECD nacionalne sisteme financiranja in/ali zavarovanja izvoza klasificiramo na pet osnovnih oblik glede na načine njihovega financiranja (udeležbo države):

Tabela1: Oblike spodbujanja izvoza po metodologiji OECD po državah

Sistemi, kjer država skrbi le za zavarovanje pred izvoznim tveganjem	Sistemi s specializiranimi institucijami za kreditiranje in zavarovanje izvoza	Sistemi brez specializiranih institucij za financiranje in/ali zavarovanje izvoza	Sistemi z državnimi agencijami/institucijami za spodbujanje izvoza	Sistemi preferencialnega refinanciranja in/ali subvencioniranja stroškov obresti za izvozne kredite
Avstrija	Italija	Portugalska	ZDA	Velika Britanija
Nemčija	Nizozemska	Nova Zelandija	Kanada	Irska
Švica	Belgija		Avstralija	
Grčija	Španija		Japonska	
	Francija			

Vir: Jus, 1992, str. 18-21.

Skupna značilnost vseh sistemov je, da prek njih država na posreden in neposreden način subvencionira svoje izvoznike in da vse te institucije izvoznikom ponujajo podobne finančne instrumente za omilitev tveganja oziroma v izognitev le-temu. Tu se razlike kažejo predvsem v pestrosti ponudbe finančnih instrumentov pri posamezni instituciji, kjer pa so velikanske razlike v ponudbi tistih z nekaj desetletno tradicijo (npr. COFACE) in novoustanovljenimi (npr. SID). Razlike so v ročnosti, obrestni meri, višini kritja tveganja, prednostnih seznamih liste blaga, ciljnih državah izvoza, obsegu in škodi ter tveganju, ki jih krije država, idr. Vseeno pa se vsi (vsaj teoretično) vključujejo v okvir dogovorov držav OECD ter dogovorov oziroma pravil, dogovorjenih v okviru srečanj Bernske unije.

3.2 Bernska unija

Danes je večina največjih svetovnih izvozno-kreditnih agencij povezana v organizacijo z imenom Bernska unija. Ustanovile so jo leta 1934 izvoze družbe štirih držav, in sicer iz Francije, Italije, Španije ter Velike Britanije. Trenutno Bernska unija šteje 54 članic iz 43 držav, članica je tudi SID (About the Bern Union, 2004). Glavna značilnost članic Bernske

¹⁴ OECD sestavljajo posamezne države, in sicer: Avstralija, Avstrija, Belgija, Češka, Danska, Finska, Francija, Grčija, Irska, Italija, Japonska, Kanada, Koreja, Luksemburg, Nemčija, Nizozemska, Nova Zelandija, Norveška, Portugalska, Španija, Švedska, Švica, Velika Britanija in ZDA; Poljska in Madžarska imata status opazovalke.

unije je, da gre v večini za nacionalne zavarovatelje, ki zavarujejo izključno nekomercialna tveganja (Kunstič, 1999, str. 27).

Bernska unija predstavlja mednarodno združenje, v okviru katerega si članice prizadevajo za izenačitev pogojev za odobravanje izvoznih kreditov (da ne bi nastala prevelika konkurenca med državami), določena je minimalna obrestna mera, obdobje zavarovanja idr. Zavarovatelji, včlanjeni v Bernsko unijo, se tako medsebojno informirajo o zavarovanju in odobravanju nekaterih izvoznih kreditov (npr. nad 5 let), izmenjujejo informacije o plačanih škodah in sklenjenih bilateralnih sporazumih, definirajo pojme, unificirajo pogoje (npr. maksimalne roke kreditiranja, odplačilne roke in obroke, dobe mirovanja, predplačila in obrestne mere), poročajo sekretariatu združenja o delu idr. Nadalje si članice izmenjujejo informacije o kreditni sposobnosti posajilojemalcev, deželnem tveganju, posameznih tehničnih vprašanjih, preučujejo trende na svetovnem trgu in podobno.

Sekretariat Bernske unije tesno sodeluje tudi z OECD, saj se želi izogniti nepotrebnemu razhajanju in črpati čim več koristi iz medsebojnih izkušenj. Vse te organizacije med seboj intenzivno sodelujejo, saj so danes prave informacije ob pravem času dostikrat pomembnejše od same narave posla. Članice Bernske unije sklepajo tudi medsebojne sporazume o sozavarovanju ter pozavarovanju (Jus, 1992, str. 22). O sozavarovanju govorimo, ko tveganje, prevzeto v zavarovanje, porazdelimo na več zavarovateljev. Delitev tveganja med več zavarovateljev določamo v deležu (odstotku, kvoti). Vsak zavarovatelj sodeluje z enakim deležem (kvoto) tako v premiji kot v škodi. Za razliko od sozavarovanja pri pozavarovanju zavarovanec ni vključen. Pozavarovanje se odvija samo med zavarovateljem (prvim zavarovateljem) in enim ali več pozavarovatelji. Pozavarovanje je tako zavarovanje prvega zavarovatelja, saj mu omogoča prevzeti v zavarovanje tudi tveganja, katerih velikost presega njegove zmogljivosti (Bijelić, 1998, str. 232).

Tudi Bernska unija, ki je ena najpomembnejših organizacij v svetovnem merilu, ki se ukvarjajo z zavarovanjem izvoza, ni imuna na vplive svetovne recesije. Napad na WTC ter nato dve leti trajajoče upadanje gospodarskih aktivnosti v svetovnem gospodarstvu je povzročila padec zavarovalnih poslov pri članicah Bernske unije predvsem pri srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditih. Hkrati so se pojavili na trgu privatni zavarovatelji, ki ponujajo široko paleto storitev, ki so bile prej precej rezervirane samo za državne IKA, predvsem na trgu kratkoročnih zavarovanj. S ponudbo zavarovanja kratkoročnih tveganj so se prej ukvarjali samo pri Lloyd-u, AIG, Zurich, Chubb, Unistrat Insurance ter podružnica COFACE iz Severne Amerike, vse bolj pa so na trgu pomembni tudi drugi privatni zavarovatelji, kot sta evropska giganta ATRIDIUS in Euler Hermes. Zaradi omenjenih razlogov se je predvsem povečala pripravljenost IKA na sodelovanje s privatnimi zavarovatelji, namen pa je bil rešiti se iz objema depresije in povečati povpraševanje po njihovih storitvah. V tem obdobju je Bernska unija povečala število članov, vključili so se tudi nekateri zasebni zavarovatelji. Privatni sektor zavarovanja je zrasel do te mere, da lahko enakopravno tekmuje z državnimi IKA, vendar pa po mnenju strokovnjakov ne bo nikoli

mogel prevzeti poslov dolgoročnega izvoznega zavarovanja (Bern Union Yearbook 2003, 2003, str 49). Pomembno se zdi sodelovanje IKA s privatnimi zavarovatelji tudi z vidika, da so slednji mnogo bolj inovativni in se hitro odzivajo na spremembe v okolju, mnoge IKA pa z namenom čim bolj zmanjšati svojo izpostavljenost tveganju že aktivno iščejo svoje priložnosti v sozavarovaju in pozavarovanju.

Bernska unija sodeluje tudi z mednarodnimi finančnimi ustanovami pri razvijanju novih tehnik za skupne finančne projekte (Svetovna banka, Mednarodni denarni sklad, trgovinska organizacija (WTO¹⁵), Mednarodna finančna korporacija (IFC¹⁶), EBRD). Skupaj z EBRD sta oblikovali ECLAT Program (The Export Credit Loan Agreement Technique Program), katerega glavni cilj je povezovanje EBRD, ki ima na voljo več projektov za izvoz v vzhodno in srednjo Evropo, nima pa dovolj kreditnih linij¹⁷ zanje in agencij za kreditiranje izvoza, ki imajo možnost odobriti zavarovalno kritje za vzhodno in srednjo Evropo. Program ECLAT je namenjen za projekte v javnem sektorju (Bern Union Yearbook 2004, 2004, str. 49).

3.3 Mednarodne institucije

Poleg IKA in zasebnih zavarovateljev, izvoz zavarujejo tudi nekatere mednarodne razvojne banke ter multilateralne agencije, ustanovljene predvsem s strani bank. Med mednarodne razvojne banke se uvrščajo vse tiste institucije, ki izpolnjujejo naslednja dva pogoja:

- njihove lastnice oziroma članice so vsaj tri suverene države in
- njihova osnovna dejavnost je zagotavljanje finančne podpore vsem državam članicam ali pa samo izbrani skupini držav članic.

Mednarodne razvojne banke s finančnimi sredstvi, ki jih pridobijo z zadolževanjem na mednarodnih finančnih trgih in z donacijami predvsem bogatejših držav članic, financirajo projekte in programe v gospodarsko šibkejših državah članicah. V prvih letih ali celo desetletjih svojega delovanja so bile osredotočene na financiranje infrastrukturnih projektov, zlasti v sektorjih transporta in energetike, in projektov v sektorjih industrije in kmetijstva, kasneje pa se je večina teh institucij začela v večji meri usmerjati tudi v financiranje programov, katerih neposredni cilj je zmanjševanje revščine (Mrak, 2002, str. 453).

¹⁵ Ang. *World Trade Organization*

¹⁶ Ang. *International Finance Corporation*

¹⁷ Kreditna linija je posebna oblika zavarovanja izvoza, ki je primerna za ponavljajoče se dobave enakega blaga. Za izvoznika je kreditna linija privlačna, ker ima financiranje izvoza urejeno vnaprej, preden je kupec znan, to pa pritegne več tujih kupcev. Primerna je za kratkoročne kredite tujim kupcem, ki so ob zagotovitvi kreditne linije še neznani.

Nekatere mednarodne razvojne banke ter multilateralne agencije, ki ponujajo izvozno in investicijsko zavarovanje, so:

- *African Export – Import bank (Afreximbank)* je bila ustanovljena leta 1993 v Nigeriji. S svojim delovanjem spodbuja skladen razvoj ter raznolikost afriške mednarodne in med-regionalne menjave ter povečevanje njenega deleža v svetu. Podjetjem nudi zavarovanje pred tveganjem, ki ga regionalnim in tujim izvoznikom in investitorjem predstavljajo afriške države (Afreximbank, 2004).
- *Corporacion Andina de Fomento (CAF)* je andska razvojna korporacija, ki je nastala leta 1968 v Kolumbiji, njen cilj pa je pospeševanje razvoja in regionalne integracije ter socialno pravična rast držav članic, to je Latinske Amerike. Njeno delovanje je usmerjeno predvsem v podporo infrastrukturnim projektom (energija, telekomunikacije, rečni sistemi), skrbi pa tudi za zdrav finančni sistem držav članic ter razvoj malih in srednjih podjetij (CAF, 2004).
- *Inter – American Development Bank (IADB)* bila ustanovljena leta 1959 in je najstarejša mednarodna razvojna banka ter predstavlja nekakšen model pri ustanavljanju ostalih mednarodnih bank. Danes je glavni vir multilateralnega financiranja ekonomskega, socialnega in institucionalnega razvoja ter regionalne integracije držav Latinske Amerike ter Karibskih držav. Ponuja kredite, subvencije in garancije ter daje nasvete in informacije (Inter-American Development Bank, 2004).
- *Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC)* je bila ustanovljena leta 1994 in spada v skupino Islamska razvojna banka. Članicam banke nudi tako investicijska kot izvozno-kreditna zavarovanja. Deluje po zapovedih islamskega šeriatskega prava (Islamic Corporation for Insurance of Investments and Export Credits, 2004).
- *European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)* je bila ustanovljena po obdobju "hladne vojne" z namenom pospeševanja prehoda vzhodnoevropskih držav in držav bivše Sovjetske zveze v odprto tržno gospodarstvo. Leta 1999 je ustanovila program za zavarovanje izvoza, ki temelji na zniževanju tveganja neplačila izvoznih terjatev s potrditvijo akreditiva. Program, ki je veliko pripomogel k razvoju regije, bo predstavljen v 4. poglavju.

Pri obvladovanju tveganj, ki se pojavljajo v mednarodni trgovini, je zagotovo pomembna izbira ustreznega instrumenta zavarovanja plačil. Najvidnejše mesto zavzema prav gotovo dokumentarni akreditiv, ki je varen tako za kupca kot prodajalca. Dokumentarni akreditiv je ključni instrument programa EBRD, zato so v naslednjem poglavju podrobneje predstavljene glavne značilnosti, najpogostejše oblike ter potek poslovanja z dokumentarnim akreditivom.

4 DOKUMENTARNI AKREDITIV

4.1 Pojem dokumentarnega akreditiva

Dokumentarni akreditiv v domačem in mednarodnem prometu je plačilni instrument s hkratno visoko stopnjo zavarovanja za obe pogodbeni stranki. Ustvarja ravnotežje med nasprotnimi interesi kupca in prodajalca. Medtem ko kupec (uvoznik) ne želi plačati kupnine, preden ne dobi blaga v posest, in se tedaj na lastne oči prepriča o skladnosti blaga z določili pogodbe, pa prodajalec (izvoznik) ne želi odposlati blaga, vse dokler ne dobi zagotovila, da mu bo dogovorjena kupnina plačana (Van Houtte, 1995, str. 257, 258). Z izbiro dokumentarnega akreditiva kot pogodbene oblike plačila je zavarovan interes tako kupca kot prodajalca.

V akreditivni posel je vključena najmanj ena, običajno pa več bank, ki s svojim strokovnim znanjem, ugledom, razvitim telekomunikacijskim sistemom (SWIFT¹⁸) in mrežo svojih poslovnih korespondentov – bank v tujini – zagotavljajo strankam čim bolj varno poslovanje s tujino. Banka, ki je vključena v akreditivni posel, prodajalcu plača dogovorjeni znesek šele takrat, ko prodajalec predloži vse v akreditivu predpisane dokumente, ki dokazujejo, da je bila pogodbeno dogovorjena količina in kvaliteta blaga odposlana kupcu, prodajalcu pa zagotavlja varnost, da mu bo kupnina ob predložitvi pravih dokumentov plačana. Zasluga gre torej predvsem bančnemu sistemu, ki je z vključitvijo akreditivne banke kot nosilca obveznosti in izvršilca plačila, omogočil nemoteno in zanesljivo plačilo. Pomembno je tudi, da dokumentarni akreditiv jamči plačilo samo na osnovi dokumentov in ne na osnovi blaga ali storitev, na katere se nanaša (Mullineux, 2003, str. 268).

Poslovna praksa je poleg tradicionalnega blagovnega akreditiva, ki predstavlja instrument plačila blaga ali storitve, razvila še posebno vrsto akreditiva – standby akreditiv. Ta ne služi kot instrument plačila pri normalnem odvijanju posla, temveč kot instrument zavarovanja za povračilo škode, ki bi jo ena od strank utrpela, če druga pogodbeno stranka svoje obveznosti ne bi izpolnila ali je ne bi izpolnila pravilno ali pravočasno (Falatov, 1998, str. 11).

Dokumentarni akreditiv delno urejajo Enotna pravila in običaji (v nadaljevanju EPO-500) in temeljna načela poslovanja z dokumentarnim akreditivom. EPO-500 natančneje urejajo preklicni in nepreklicni akreditiv, potrjeni akreditiv in prenosni akreditiv. Delno so v EPO-500 urejeni akreditiv z odloženim plačilom, akceptni akreditiv in negocirni akreditiv. Standby akreditiv je v EPO-500 samo omenjen ter natančno urejen v International Standby Practices (v nadaljevanju ISP-98) (International standby practices, 1998, str. 5).

¹⁸ Telekomunikacijski sistem med finančnimi institucijami in zavarovalnicami (ang. *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*)

4.2 Udeleženci v akreditivnem poslu

V akreditivnem poslu sodelujejo najmanj trije subjekti (Falatov, 1998, str. 19):

- *nalogodajalec za odprtje akreditiva* (uvoznik, kupec), ki predloži svoji banki (akreditivni banki) nalog za odprtje dokumentarnega akreditiva v korist prodajalca blaga ali storitev,
- *akreditivna 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, kjer je ta banka locirana,
- *akreditivni upravičenec* (prodajalec, izvoznik), ki odpremi blago kupcu in predloži dokumente banki ter koristi dokumentarni akreditiv, kot je predvideno.

Običajno pri akreditivnem poslu v mednarodnem trgovanju ne nastopa ena sama banka. 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 več oblikah:

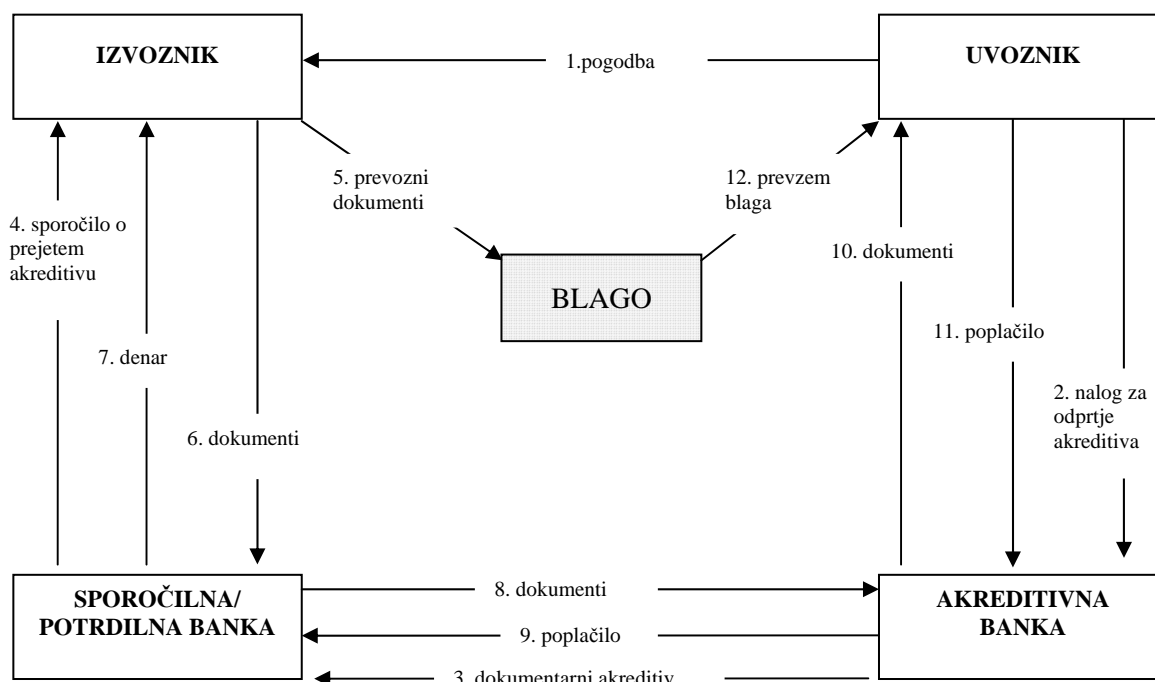
- *kot sporočilna*, ki upravičencu po pooblastilu akreditivne banke sporoči, da je bil odprt akreditiv v njegovo korist in navede pogoje, ne prevzame pa nikakršne odgovornosti za honoriranje dokumentov; locirana je v državi upravičenca;
- *kot potrdilna*, ki po pooblastilu akreditivne banke doda še svojo potrditev in s tem postane sama zavezana za plačilo; prevzame samostojno obvezo napram koristniku;
- *kot izplačilna banka*, ki na temelju pooblastila akreditivne banke akreditivnemu upravičencu izplača akreditivni znesek, ali akceptira menice (*akceptna banka*) ali pa dovoljuje oziroma opravi odkup (negociranje) dospelih menic (*negocirna banka*); kriterij za razlikovanje med bankami je torej vrsta obveznosti akreditivne banke, glede na to ali gre za izplačljiv, akceptni ali pa negocirani akreditiv;
- *kot reimbursna banka*, ki jo akreditivna banka pooblasti, da povrne (reimbursira) izplačilno oziroma potrdilno banko, ki je akreditivne dokumente honorirala;
- *kot transferna banka*, ki akreditiv prenese na drugega upravičenca.

4.3 Potek akreditivnega posla

Kupec (uvoznik) sklene s prodajalcem (izvoznikom) kupoprodajno pogodbo, v kateri se dogovorita za plačilo z akreditivom. Na osnovi takšne kupoprodajne pogodbe kupec oziroma drug dolžnik iz pogodbe banki da nalog, naj odpre dokumentarni akreditiv (s tem kupec postane naročnik akreditiva). Če je naročnik dal banki predhodno na razpolago zadostna sredstva, ki predstavljajo kritje, ali pa je z banko dosegel dogovor, da ga bo kreditirala v višini

takšnega kritja, bo banka odprla akreditiv (akreditivna banka) v korist osebe, ki jo naročnik označi kot upravičenca v svojem nalogu (akreditivnega upravičenca). To osebo akreditivna banka obvesti o odprtju akreditiva neposredno ali preko korespondenčne banke v kraju upravičenca (sporočilna banka). Ob prejemu dokumentarnega akreditiva in ob ugotovitvi, da vsebuje dogovorjena določila iz kupoprodajne pogodbe, prodajalec prične pripravljati blago za odpremo. Prodajalec lahko v primeru, ko ne zaupa kupčevi banki, zahteva, da banka, ki je v njegovi državi, dokumentarni akreditiv potrdi. Prodajalec blaga iz temeljnega posla nato odpremi blago, transportne dokumente, ki omogočajo razpolaganje z blagom, ter morebitne druge, v akreditivu zahtevane dokumente, pa predloži korespondenčni banki ali neposredno akreditivni banki. Korespondenčna banka te listine pošlje akreditivni banki. Ta bo – bodisi sama ali prek korespondenčne banke – pregledala predložene dokumente in če se bodo v celoti ujemali s pogoji akreditiva, izplačala akreditivni znesek, dogovorjen v temeljni pogodbi. V mednarodnih prodajnih poslih pa je pogosto dogovorjeno odloženo plačilo in tedaj banka namesto z izplačilom kupnine v gotovini svojo obveznost izpolni z akceptiranjem ali odkupom (negociranjem) menice, ki jo akreditivni upravičenec predloži hkrati z blagovnimi dokumenti. Akreditivna banka se poplača od kupca na predhodno določen način, prejete dokumente pa preda kupcu. Ta predloži prevozni dokument lokalni poslovalnici ali agentu prevoznika, ki mu izroči blago (Eng, 1998, str. 296).

Slika 2: Potek akreditivnega posla



Vir: Del Busto, 1999, str. 96.

4.4 Pravna razmerja med subjekti

V akreditivnem poslu vstopajo posamezni subjekti v naslednja medsebojna pravna razmerja (Falatov, 1998, str. 21):

- *Pravno razmerje med strankama iz osnovnega posla, ki je pogoj za nastanek posameznih akreditivno-pravnih razmerij.* To pravno razmerje, ki ga imenujemo tudi valutno, temelji na konkretnem pravnem poslu, ki ga pogodbeni stranki skleneta med seboj. O načinu in roku plačila denarne obveznosti dolžnika iz osnovnega posla se pogodbeni stranki dogovorita v finančni klavzuli osnovne pogodbe. Če se dogovorita za akreditiv, je kupec dolžan pravočasno in na pogodbeno dogovorjen način odpreti akreditiv v korist prodajalca preko dogovorjene banke.
- *Pravno razmerje med nalogodajalcem za odprtje akreditiva in akreditivno banko.* To razmerje, ki ga imenujemo tudi kritno, temelji na pogodbi za odprtje akreditiva, ki je sklenjena med nalogodajalcem in akreditivno banko. Z njeno sklenitvijo se nalogodajalec in akreditivna banka dogovorita, kdaj in kako bo nalogodajalec banki zagotovil akreditivno kritje ter kdaj in kako bo banka v korist upravičenca odprla akreditiv. Nalogodajalec lahko zagotovi banki kritje z namenskim denarnim depozitom ali pa s sklenitvijo posebne kreditne pogodbe (to imenujemo okvirni kredit). Pogodba mora vsebovati poleg zneska tudi predviden rok črpanja akreditiva in instrumentarij za zavarovanje kredita, ki je odvisen od bonitete nalogodajalca. Akreditivni posel in kreditni posel, ki zagotavlja akreditivno kritje, sta pravno dva popolnoma ločena posla, čeprav sta v tesni ekonomski povezavi.

Zagotovitev akreditivnega kritja je interno pravno razmerje med nalogodajalcem in akreditivno banko, ki upravičenca ne zanima in je zanj irelevantno. Ko akreditivna banka v korist uravičenca odpre akreditiv, prevzema pod pogoji akreditiva samostojno plačilno obvezo, ki je odvisna le od izpolnitve akreditivnih pogojev.

- *Pravno razmerje med akreditivno banko in upravičencem,* ki nastane, ko upravičenec prejme formalno pravilno sporočilo akreditivne ali sporočilne banke o odprtju akreditiva. Obveza akreditivne banke je samostojna, abstraktna v razmerju do osnovnega posla ter odvisna samo od rokov in pogojev (ang. *terms and conditions*), navedenih v akreditivu. Banka je dolžna predložene dokumente honorirati, če so predloženi pravočasno in če izpolnjujejo v akreditivu navedene roke in pogoje. Obveza akreditivne banke je časovno omejena in velja le do izteka zadnjega dne veljavnosti akreditiva.
- *Pravna razmerja med posameznimi bankami, ki so vključene v akreditivni posel* (sporočilna, potrdilna, izplačilna, reimbursna banka). Ta razmerja so specifična in temeljijo na konkretnih navodilih akreditivne banke.

4.5 Vrste dokumentarnih akreditivov

Akreditive ločimo po predmetu, namenu, preklicnosti, odgovornosti banke, prenosljivosti idr. Ker ima vsaka poslovna transakcija različne zahteve, so se v mednarodni trgovini razvile številne inačice akreditivnega poslovanja. Ravno zaradi preobsežnosti teme so v nadaljevanju predstavljene najpogosteje uporabljene oblike (Falatov, 1998, str. 25).

4.5.1 Preklicni in nepreklicni dokumentarni akreditiv

Po določilih EPO mora vsak akreditiv vsebovati jasno določilo ali je nepreklicen ali preklicen. V primeru, da akreditiv take oznake eksplicitno ne vsebuje, se šteje za nepreklicnega (Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive, 1993, str. 26).

- **Nepreklicni dokumentarni 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. Nepreklicni dokumentarni akreditiv ne more biti razveljavljen oziroma spremenjen brez izrecnega soglasja akreditivne banke, potrdilne banke in upravičenca.
- **Preklicni akreditiv** se v praksi zelo redko uporablja. Preklicni akreditiv lahko akreditivna banka brez predhodnega obvestila upravičencu v vsakem trenutku spremeni ali razveljavi. 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 neposredno s samim kupcem.

4.5.2 Nepotrjeni in potrjeni dokumentarni akreditiv

S potrditvijo akreditiva potrdilna banka prevzema proti akreditivnemu upravičencu skupaj z akreditivno banko solidarno obveznost za izplačilo akreditivnega zneska.

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

- **Potrjeni dokumentarni akreditiv** prodajalcu zagotavlja trdno obveznost akreditivne banke in hkrati tudi trdno in samostojno obveznost potrdilne banke, da bo izvršila plačilo skladno s pogoji v akreditivu. Korenspondenčna banka na poziv akreditivne banke doda svojo potrditev, ter se s tem obveže, da plača, akceptira ali odkupi 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.

Potrjeni akreditiv predstavlja za izvoznika dodatno zaščito, saj za izplačilo dogovorjenega zneska odgovarjata dve banki. Kreditno tveganje prevzame tako akreditivna kot potrdilna banka, valutno in deželno tveganje pa odpade na potrdilno banko. Tak dogovor je pogost, kadar gre za tvegane trge. Koristnik prosi za potrditev, ker ni prepričan o solventnosti naročnikove banke in ker obstaja določeno deželno tveganje prisotno v državi, v kateri ima akreditivna banka svoj sedež (moratorij, nezmožnost transfera, nemožnost konverzije lokalne valute v prosto transferbilno valuto).

Pri potrjenem akreditivu torej poleg akreditivne banke nastopa kot solidarni dolžnik po akreditivu tudi potrdilna banka. Upravičenec ima možnost, da akreditivne dokumente predloži akreditivni oziroma izplačilni banki ali neposredno potrdilni banki. V komercialni praksi se pojem potrjenega akreditiva pogosto zamenjuje s pojmom pokritega akreditiva. Pokriti akreditiv nam daje odgovor na vprašanje, na kakšen način je nalagodajalec akreditivni banki zagotovil akreditivno kritje. Ta problematika pa je za upravičence pravno nepomembna, saj je akreditivna banka z odprtjem akreditiva v čvrsti finančni obvezi tudi tedaj, ko je nad premoženjem nalagodajalca po odprtju akreditiva uveden stečajni postopek (Falatov, 1998, str. 27).

Pridobitev potrditve nepreklicnega dokumentarnega akreditiva pri potrditveni banki za akreditivno banko poteka v praksi različno. Če gre za prvorazredno banko, potrdilna banka potrdi akreditiv že ob telefonskem zahtevku. Če pa akreditivna banka še ni mednarodno uveljavljena ali prihaja s tveganih trgov, mora za pridobitev potrditve položiti 100-odstotno kritje.

Čeprav je nepreklicen in nepotrjen akreditiv dokaj varen instrument, pa se dogaja, da se pogodbeni stranki iz osnovnega posla dogovorita, da bo akreditiv, ki naj bi ga odprla banka v državi kupca, potrdila banka s sedežem v neki tretji državi.

4.5.3 Akreditivi, plačljivi na vpogled, z odloženim rokom plačila in akreditiv z "rdečo klavzulo"

- **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.

- V primeru **akreditiva z odloženim plačilom** je plačilna obveza banke odložena na v akreditivu določen kasnejši rok dospelosti, seveda 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. Kupcu daje možnost, da prevzame in pregleda blago pred samim plačilom akreditivnega zneska.
- **Akreditiv z rdečo klavzulo (avansni akreditiv)** se v praksi uporablja predvsem pri poslovanju z državami Daljnega vzhoda, saj omogočajo prodajalcu delno pred-financiranje 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 izplača predujem 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 prisotna, ali pri drugi izplačilni banki.

4.5.4 Akceptni akreditiv

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 refinanciranje 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.

4.5.5 Prenosni akreditiv

Kot prenosni šteje tisti akreditiv, pri katerem ima prvi upravičenec pravico, da od izplačilne banke, ki je v tem primeru imenovana transferna banka, zahteva, da se akreditiv v celoti ali deloma prenese v korist enega ali več drugih upravičencev. Financiranje poslovne transakcije s prenosnim akreditivom predvideva obstoj dveh samostojnih poslov, pri katerih se organizator posla v prvi pogodbi pojavlja kot prodajalec, v drugi pa kot kupec istega blaga z nižjo ceno in akreditivno dogovorjenim načinom plačila. Organizator posla organizira financiranje nakupa blaga na tak način, da akreditiv v celoti ali delno prenese v korist dejanskega dobavitelja blaga. Izplačilna banka se lahko kljub temu, da je akreditivna banka akreditiv označila kot prenosni, samostojno odloči, ali bo akreditiv po nalogu prvega upravičenca prenesla v korist drugega upravičenca ali ne. To je navadno odvisno, od kod prihaja tak akreditiv, kdo je prvi in kdo drugi upravičenec in kakšno je poslovno razmerje banke s prvim upravičencem.

4.5.6 Podakreditiv

Kadar se organizator posla, ki nastopa kot kupec in prodajalec istega blaga, ne uspe s končnim kupcem dogovoriti za način plačila v obliki prenosnega akreditiva, sam pa potrebnega kritja za odprtje akreditiva nima na voljo, se odloči za podakreditiv. Tu gre za dva popolnoma pravno ločena posla ter za dva samostojna in popolnoma ločena akreditiva. Od izplačilne banke je odvisno, ali je pripravljena sprejeti prejeti akreditiv kot kritje za odprtje novega akreditiva.

4.5.7 Revolving akreditiv

V mednarodnem poslovanju se srečujemo še z eno vrsto akreditiva, to je revolving akreditiv. Uporablja se pri poslih zaporedne dobave blaga ali opravljanja storitev v določenem časovnem obdobju. Njegova značilnost je, da se akreditivni znesek po vsakem črpanju vrednosti posamezne tranše vrača na prvotni znesek tranše, dokler plačila ne dosežejo v akreditivu navedenega maksimalnega zneska. Revolving akreditiv lahko kroži glede na določeno časovno obdobje (na primer 6 mesecev, vsak mesec 10.000 USD) ali glede na določeno vrednost posameznega črpanja (na primer šestkrat po 10.000 USD). V revolving akreditivu mora biti navedena skupna maksimalna vrednost akreditiva (na primer 60.000 USD). Podjetja se odločajo za ta akreditiv zaradi nižjih stroškov in hitrejšega postopka obnavljanja zneska v primerjavi s poviševanjem zneskov akreditiva.

4.5.8 Standby akreditiv

Standby akreditiv, ki je produkt ameriške bančne prakse, po svoji funkciji in vsebini nadomešča evropsko bančno garancijo, plačljivo na prvi poziv. Od dokumentarnega se razlikuje v tem, da se akreditivna banka obvezuje, da bo upravičencu izplačala določen denarni znesek, če ji ta predloži pisno izjavo, da nasprotna pogodbeni stranka svoje pogodbene obveze ni izpolnila (medtem ko pri dokumentarnem akreditivu banka plača za izvršeni posel) (Falatov, 1998, str. 34).

Standby akreditiv ima podobno funkcijo kot garancija. Izoblikovale so ga ameriške banke zaradi zahtev poslovne prakse, da ameriški partnerji zavarujejo pravočasno in pravilno izpolnitev svojih obveznosti z bančnim instrumentov abstraktne narave. Ta vrsta akreditiva služi kot nadomestek garanciji na prvi poziv, saj ameriška bančna zakonodaja bankam ne daje nobenih ustavnih pooblastil za izdajanje te vrste garancij. Danes je tudi v evropski bančni praksi uporaba standby akreditiva zelo razširjena, saj je postopek pri tej vrsti akreditiva običajno enostavnejši od postopka pri pridobivanju bančne garancije ter zaradi ugodnejše cene.

Ker je standby akreditiv v EPO-500 samo omenjen, je poslovna praksa zaradi čedalje večje uporabe te vrste akreditiva narekovala potrebo po pravilih, ki bi urejala take vrste akreditivov. Tako so nastala pravila ISP-98 ki urejajo standby akreditiv (Pivka, 1999, str. 330). ISP-98 so odraz petletnega truda vodilnih praktikov v bančništvu. Točne definicije pomena standby v teh pravilih ni, saj ni natančnega razlikovanja med tradicionalnim komercialnim akreditivom in standby akreditivom. Standby akreditiv je katerakoli akreditivna zaveza, ki ni komercialni akreditiv (Byrne, 1998, str. 2).

Uporabniku standby akreditiva je dovoljeno črpati akreditiv samo ob neizpolnjevanju plačilnih obveznosti, to je neplačila odpremljenega blaga ali izvršenih storitev, neizvršene odpreme ali neizvršene storitve, ali neupoštevanja pogodbenih določil. Banka, ki je odprla standby akreditiv, pa je dolžna plačati uporabniku, če ta predloži zahtevane dokumente in izjavo o neizpolnjeni obveznosti, pa čeprav nalogodajalec trdi, da je obvezo izpolnil.

Standby akreditiv se lahko uporablja tudi namesto garancij za dobro izvedbo del v zvezi z velikimi pogodbami, lahko pa se izstavi za garantiranje posojil, ki jih eno podjetje odobri drugemu za zagotovitev plačila kreditodajalcu, kadar druga stranka ne odplača prvotnega posojila, ko to zapade v plačilo. V glavnem se uporablja za kritje neizpolnjevanja obveznosti v zvezi s tradicionalnimi dokumentarnimi akreditivi (Davis, 1993, str. 78). Takšen primer bo predstavljen tudi v nadaljevanju diplomske naloge.

4.6 Dokumentarni akreditiv na trgih večjo stopnjo tveganja

Odprtje nepreklicnega, nepotrjenega akreditiva ni dovolj veliko jamstvo, da bodo sredstva prispela na račun koristnika akreditiva, kadar gre za tvegane trge. Dokumentarni akreditiv je sicer eden boljših instrumentov zavarovanja, vendar se v praksi dogaja, da podjetje sredstev ni dobilo pravočasno, čeprav je bil v njegovo korist odprt nepreklicen dokumentarni akreditiv.

V državah z večjim deželnim tveganjem imajo banke slabše bonitetne ocene in so plačilno šibke. Prav tako je uporaba dokumentarnega akreditiva kot plačilnega instrumenta v teh državah še razmeroma nerazvita. Uvozniki so velikokrat prisiljeni plačevati v naprej. Predplačilo je oblika izvrševanja plačil, pri kateri se vsaj del plačila izvrši že pred dobavo, odpremo ali celo pred nastankom blaga (Hrastelj, 1990, str. 237). Pri takem načinu plačila prodajalec nosi malo ali nobenega tveganja, kupec pa zelo veliko tveganje, saj nima nobenih trdnih jamstev, da bo prodajalec blago tudi korektno dobavil. Takšni pogoji za uvoznika navadno niso sprejemljivi. Izvoznik pa se na trgih z večjo stopnjo tveganja na ta način želi zavarovati, da bo dobil plačilo za izvoženo blago. Tudi odprtje nepotrjenega akreditiva na teh trgih ni dovolj veliko jamstvo, da bo plačilo prispelo. Izvoznik, ki se želi ustrezno zaščititi, zato zahteva potrditev akreditiva prvorazredne banke. Zgodi se lahko, da izvoznikova banka ni pripravljena prevzeti tveganja za banko njihovega poslovnega partnerja. V primeru, ko pa se banka v državi izvoznika vendarle odloči za potrditev akreditiva, od banke slabe bonitete

največkrat zahteva za potrditev akreditiva kritje na računu, in to za ves čas trajanja transakcije. Banka s temi sredstvi ne more razpolagati, zato zanjo predstavljajo "mrtev" kapital. To je za banke veliko breme, saj nimajo dovolj sredstev, da bi zadovoljila potrebe svojih komitentov pod takšnimi pogoji.

Opisane razmere zavirajo že tako oslABLJENO mednarodno menjavo teh držav, kar slabo vpliva na nadaljnji razvoj gospodarstev. Prav IKA in nekatere mednarodne razvojne institucije igrajo pomembno vlogo pri vključevanju teh držav v svetovno trgovino. V nadaljevanju je predstavljen program za zavarovanje izvoza, ki ga je s tem namenom ustanovila EBRD. V okviru tega z izdajo garancij v korist potrdilnih bank EBRD prevzema tveganja akreditivnih bank. Te se na ta način izognejo "prisilnemu" pologu sredstev.

5 PROGRAM EBRD ZA ZAVAROVANJE IZVOZA

5.1 Predstavitev EBRD - Evropske banke za obnovo in razvoj

EBRD je bila ustanovljena leta 1991, samo dve leti po padcu berlinskega zidu, kot odgovor številnim političnim in ekonomskim spremembam v srednji in vzhodni Evropi. Banka dejavno sodeluje pri prestrukturiranju in spodbujanju gospodarstev držav od srednje in Evrope do srednje Azije in jim nudi pomembno pomoč v njihovem prehodu v demokracijo in tržno gospodarstvo. Ponuja jim kombinacijo strokovnih znanj s področja javnega in zasebnega bančništva ter podpira številne projekte s posojili, investicijami in možnostjo tehničnega sodelovanja (Pridobivanje sredstev EBRD za slovenska podjetja, 2001, str. 4). Kot največji mednarodni investitor privatnega sektorja EBRD sodeluje s programi financiranja le v državah, kjer se zavzemajo za večstrankarski sistem, demokracijo, pluralizem in tržno ekonomijo (Putz, 2004, str.1).

EBRD je mednarodna institucija, ki ima 62 članic, in sicer 60 držav, Evropsko unijo in Evropsko investicijsko banko. Danes s svojimi programi deluje na področju 27-ih držav. To so države **Srednje Evrope in Baltika** (Hrvaška, Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska, Slovaška, Slovenija), **Jugovzhodne Evrope** (Albanija, Bosna in Hercegovina, Bolgarija, Makedonija, Romunija, Srbija in Črna Gora), **Vzhodne Evrope in Kavkaza** (Armenija, Azerbajdžan, Belorusija, Gruzija, Moldavija, Ukrajina) **Rusija** ter države **Srednje Azije** (Kazahstan, Kirgizistan, Tadžikistan, Turkmenistan, Uzbekistan) Imenuje jih države "delovanja" (A guide to EBRD financing, 2004).

5.1.1 Strategije, cilji in naloge EBRD

Cilj EBRD je prisotnost v vsaki tranzicijski državi, kjer financira različne projekte, njen glavni namen pa z različnimi projekti pomagati tem državam na prehodu v tržno gospodarstvo in demokracijo. Prisotnost na tržiščih ji omogoča lažje razumevanje in poznavanje političnega, gospodarskega in finančnega položaja posamezne države (The EBRD - its role and activities, 2000, str. 6).

EBRD financira projekte v javnem in privatnem sektorju, tako da zagotavlja direktno financiranje finančnih institucij, infrastrukture, industrije in trgovine. Njene investicije so namenjene tudi izboljšanju znanj, učinkovitosti trgov, učinkovitosti in finančne moči institucij, ki te trge podpirajo (Sound business standards and corporate practices, 1997, str. 2). Usmerjena je zlasti na finančni sektor za servisiranje potreb gospodarstva, še posebej srednjega in malega. Zavzema se za stabilno makroekonomsko rast in zdrav pravni sistem v tranzicijskih državah. Države v razvoju in tudi mednarodne institucije morajo temu posvetiti vso pozornost. EBRD vse od svojega nastanka poudarja pomembnost učinkovitega pravnega sistema, saj le ta lahko podpira ekonomski razvoj (Law in transition, Advancing legal reform, 2000, str. 1).

Kriza leta 1998 v Rusiji, ki je povzročila veliko škodo številnim državam in njihovim finančnim institucijam, je narekovala velik padec finančnih aktivnosti. Banke, ki so imele zaradi ruske krize veliko izgubo v svojem portfelju, so postale zelo previdne pri svojih naložbah, ne le na ruskem tržišču, ampak povsod v vzhodni Evropi. Tudi v Sloveniji smo čutili posledice ruske in azijske krize, zlasti pri najemanju dolgoročnih posojil, saj so njihove cene ponovno narasle. EBRD je sprejela vrsto ukrepov za zaščito procesa prehoda gospodarstev v tržno ekonomijo v času krize, tako da je zaščitila obstoječe projekte in hkrati zagotovila izboljšanje upravljanja svojega portfelja.

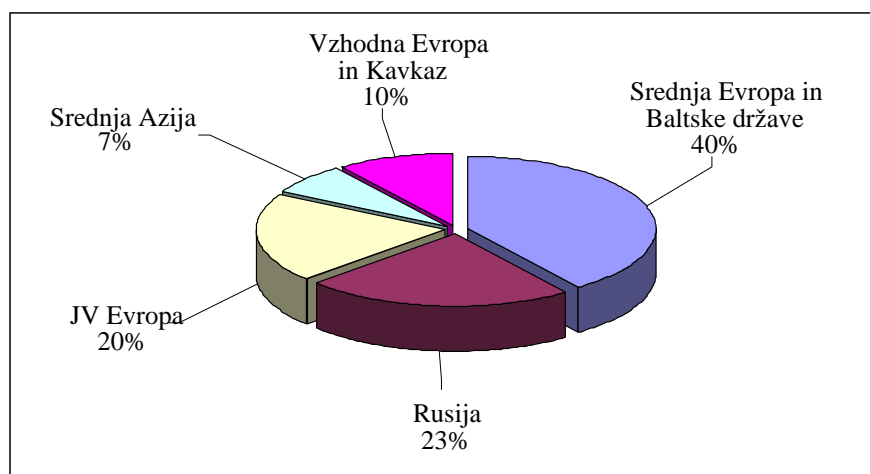
V letu 1999 je vodstvo EBRD odobrilo novo politiko za finančni sektor. Njen ključni element je bila potreba, da se razvije specifičen, za vsako državo različen pristop, ki bo omogočal izdelavo vizije, kako naj finančni sektor funkcionira in se razvija. Ta politika poudarja, da sta zaupanje in konkurenca v neodvisnem finančnem sektorju osnovna dejavnika, ki zagotavljata rast in razvoj finančnega sektorja v tržni ekonomiji (Financing with the EBRD, 1999, str. 3).

Banka posluje na osnovi zdravih bančnih načel, kar pomeni, da morajo posojilni pogoji EBRD (rok plačil, obresti, provizije) banki zagotavljati dobiček. Kljub temu ne predstavlja konkurence drugim finančnim ustanovam, temveč le zapolnjuje vrzel, saj financira predvsem projekte, ki ne morejo dobiti drugega vira financiranja pod razumnimi pogoji (Pridobivanje sredstev EBRD za slovenska podjetja, 2001, str. 4).

5.1.2 Področja investiranja EBRD

V letu 2003 je EBRD financirala 119 projektov, več kot kadarkoli prej, in s tem 3,7 milijarde EUR investirala v skoraj vse države od srednje Evrope do srednje Azije ter dejansko v vsak sektor. Rezultati so bili vsekakor vidni v hitrem razvoju regije. Novi projekti so bili tako speljani na področju proizvodnje letal v Rusiji, do nadgrajevanja telefonskega omrežja v Kazahstanu in privatizacije bank v Romuniji (Annual report 2003, 2004, str. 31). Spodnji dve sliki prikazujeta deleže investicij, ki jih je EBRD namenila posameznim regijam in sektorjem v letu 2003.

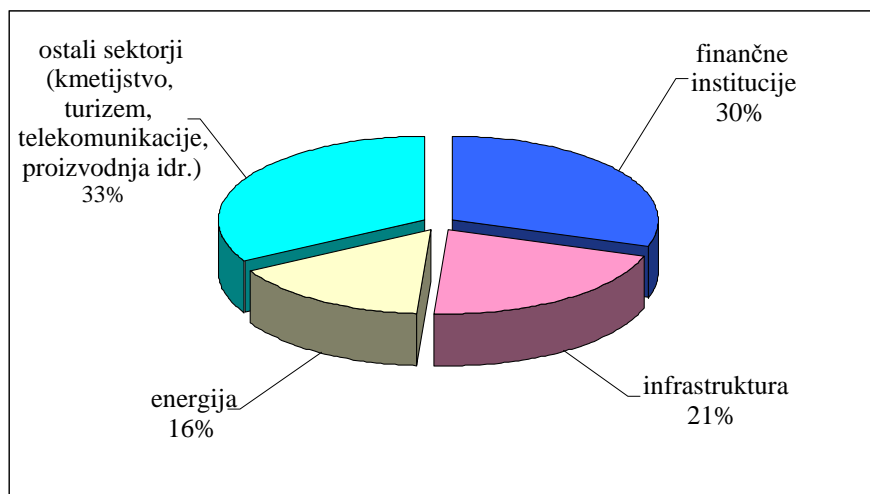
Slika 3: Investicije EBRD v letu 2003 po regijah



Vir: A guide to EBRD financing, 2004, str. 3.

V letu 2003 je EBRD investirala predvsem v bolj razvite tranzicijske države, kamor se uvrščajo države Srednje Evrope in Baltika. Kar 33% investicij je bilo namenjenih finančnemu sektorju (Slika 4). Posojila, garancije in kapitalske investicije EBRD so finančnim institucijam omogočili boljše zadovoljevanje potreb lokalnih podjetij.

Slika 4: Investicije EBRD v letu 2003 po sektorjih



Vir: A guide to EBRD financing, 2004, str. 3.

5.2 Predstavitev programa za zavarovanje izvoza

Leta 1999 je EBRD z namenom pospeševanja med-regionalne in mednarodne trgovine v regiji ponudila nov program zavarovanja izvoza. Trade Facilitation Programme (v nadaljevanju TFP) s svojimi garancijami nudi pomoč lokalnim bankam pri financiranju mednarodne trgovine ter na ta način spodbuja razvoj trgovinskih aktivnosti podjetnikov iz vzhodne Evrope ter držav bivše Sovjetske zveze (Putz, 2004, str. 1). Na voljo je bankam, ki imajo licenco za mednarodno poslovanje, v vseh državah članicah EBRD, bankam z večinskim tujim lastnikom in tudi tujim bankam v teh državah.

TFP je mreža komercialnih bank, ki uporablja EBRD garancije za zmanjševanje tveganj v mednarodni menjavi. V programu sodelujejo lokalna akreditivna banka, ki izda mednarodni plačilni instrument (npr. akreditiv) ter tuja potrdilna banka, ki ga potrdi izvozniku. EBRD z izdajo garancije v korist potrdilne banke prevzema tveganje akreditivne banke, ki ga ima le-ta do potrdilne banke. Z bonitetno oceno AAA nudi EBRD odlično zavarovanje pred političnimi in komercialnimi tveganji. Garancija pokriva tveganje neplačila akreditivne banke, ne prevzema pa tveganja izvoznika ali uvoznika. Vsaki potrdilni banki znotraj mreže je omogočeno, da sodeluje z vsako izmed akreditivnih bank, kar poveča število potencialnih trgovskih partnerstev ter možnost vsake od teh bank, da zadovolji potrebe financiranja mednarodne menjave realnega sektorja.

Zaradi visoke stopnje tveganja nekaterih držav TFP finančno podpirajo tudi t.i. skladi za porazdelitev tveganj (ang. *risk sharing funds*), ustanovljeni s strani nekaterih vlad (avstrijske, nemške, nizozemske, norveške, švicarske). V interesu teh držav je poglobiti sodelovanje z določeno regijo. Skladi so v obliki depozita naloženi pri EBRD, njihovo koriščenje pa je namenjeno pokrivanju izgub skupaj s sredstvi EBRD, ki zato bankam podpisnicam sporazuma omogoči večje limite in daljše veljavnosti garancije, kot bi jih navadno lahko. Trenutno obstajata dva sklada za porazdelitev tveganj. Prvi pokriva države JV Evrope, drugi države srednje Azije (EBRD - investing in countries from central Europe to central Asia, 2004).

Za uspešno delovanje TFP je potrebno sodelovanje določenega števila tako akreditivnih kot potrdilnih bank. Čim več bank je povezanih v mrežo, bolj je program privlačen za zahodne potrdilne banke, ki svoje znanje in izkušnje prenašajo na akreditivne banke iz vzhoda. Vzrok neuspešnosti predhodnikov tega programa je bilo prav premajhno število bank, zajetih v mrežo.

Program pokriva vseh 27 držav delovanja EBRD. V njem sodeluje preko 80 akreditivnih bank iz 20-ih držav delovanja EBRD, z limitom, ki presega 850 milijonov EUR (The EBRD's Trade Facilitation Programme - EBRD information, 2004, str. 1). V TFP je vključenih več kot 500 potrdilnih bank iz 66 držav s celega sveta, vključno s 122-imi bankami iz 22-ih držav delovanja EBRD. Transakcije so zavarovane pod pogojem, da so povezane z izvozom iz držav članic oziroma z uvozom vanje.

Akreditivna banka (ang. *issuing bank*) kot podpisnica sporazuma prihaja iz slabo in srednje razvitih tranzicijskih držav. Za podpis sporazuma se odloči zato, ker zaradi slabe bonitetne ocene lastne banke oziroma države ni sposobna pridobiti pri korespondenčnih bankah potrditve akreditiva brez zagotovitve kritja.

Potrdilna banka (ang. *confirming bank*) kot podpisnica sporazuma je banka, ki ima dobro bonitetno oceno, je zanesljiva in sposobna kvalitetno in pravilno izpolnjevati obveznosti iz dokumentarnega poslovanja, ima določen obseg dokumentarnega poslovanja z bankami v tej regiji ter potrebno znanje in izkušnje. Nahaja se lahko tako znotraj kot zunaj držav delovanja EBRD.

5.3 Delovanje TFP

TFP podpira mednarodno menjavo v državah delovanja EBRD tako da (EBRD`s Trade Facilitation Programme (TFP) - EBRD information, 2004, str. 1):

- izdaja garancije v korist mednarodnih potrdilnih bank za zavarovanje celotne ali delne obveznosti lokalnih akreditivnih bank,
- neposredno financira banke v regiji v obliki kratkoročnih denarnih predujmov, namenjenih kreditiranju trgovinskih aktivnosti lokalnih podjetij,
- nudi izobraževanje in svetovanje bankam podpisnicam sporazuma.

Struktura programa zagotavlja veliko fleksibilnost in hiter postopek odobritve. Glavne značilnosti programa pa so naslednje:

- EBRD zagotavlja kritje za širok obseg finančnih instrumentov,
- garancija EBRD zagotavlja kritje do 100% nominalnega zneska ustreznega instrumenta,
- vse finančne linije, ki so zagotovljene akreditivnim bankam so neobvezujoče in so lahko vsak trenutek spremenjene ali stornirane pri EBRD,
- višina stroškov garancij pri EBRD je različna in je predmet pogajanja za vsak instrument posebej,
- postopek za izdajo garancije EBRD je preprost in hiter,
- EBRD zagotavlja tudi kratkoročne revolving kredite izbranim bankam za potrebe pred-izvoznega financiranja lokalnih podjetij.

5.3.1 Osnovni finančni instrumenti in vrste transakcij

EBRD zavaruje vsako kvalitetno trgovinsko transakcijo, osnovni instrumenti pa vključujejo dokumentarne akreditive in standby akreditive, avansne plačilne garancije in razne druge oblike plačilnih garancij ter menice izstavljene pri akreditivnih bankah. V ta program so vključene tudi garancije za resnost ponudbe, za dobro izvedbo posla in ostale pogodbene garancije. Za kritje financiranja uvoza opreme so, kjer je to primerno, odobrene tudi daljše veljavnosti garancije.

Garancije EBRD se lahko uporabljajo kot kritje naslednjih finančnih transakcij, ki so povezane z izvozom ali z uvozom bank podpisnic v državah članicah (EBRD`s Trade Facilitation Programme (TPF) - EBRD information, 2004, str. 2):

- potrditev dokumentarnega akreditiva pri potrdilni banki ali standby akreditiva vezanega na trgovinski posel (za te standby akreditive veljajo EPO-500); akreditiva z odloženim rokom plačila in akreditiva z rdečo klavzulo,
- izdaja plačilne garancije za vračilo predplačila in ostale oblike plačil potrdilne banke na osnovi izdaje kontragarancije akreditivne banke,
- izdaja garancije za resnost ponudbe, za dobro izvedbo posla in druge pogodbene garancije,
- diskontiranje menice, izstavljene pri akreditivni banki ali podobne oblike refinanciranja pri potrdilni banki, ali menice, izdane pri tretji banki in garantirane pri akreditivni banki.

EBRD izdaja tudi garancije za zavarovanje nekaterih ostalih finančnih instrumentov, ki so izdani ali garantirani pri akreditivnih bankah, pod pogojem, da so povezani z izvozom iz držav članic oziroma z uvozom vanje. Garancija je izdana za dogovorjen delež osnovnega instrumenta. Del tveganja akreditivnih bank lahko prevzamejo nase tudi potrdilne banke¹⁹.

Banka, ki želi posel zavarovati, mora upoštevati tudi zahteve EBRD glede blaga, ki je predmet kupoprodaje. EBRD v svojih pogojih prav posebej navaja, da ne zavaruje instrumentov, ki so namenjeni plačevanju izvoza/uvoza spodaj navedenega blaga:

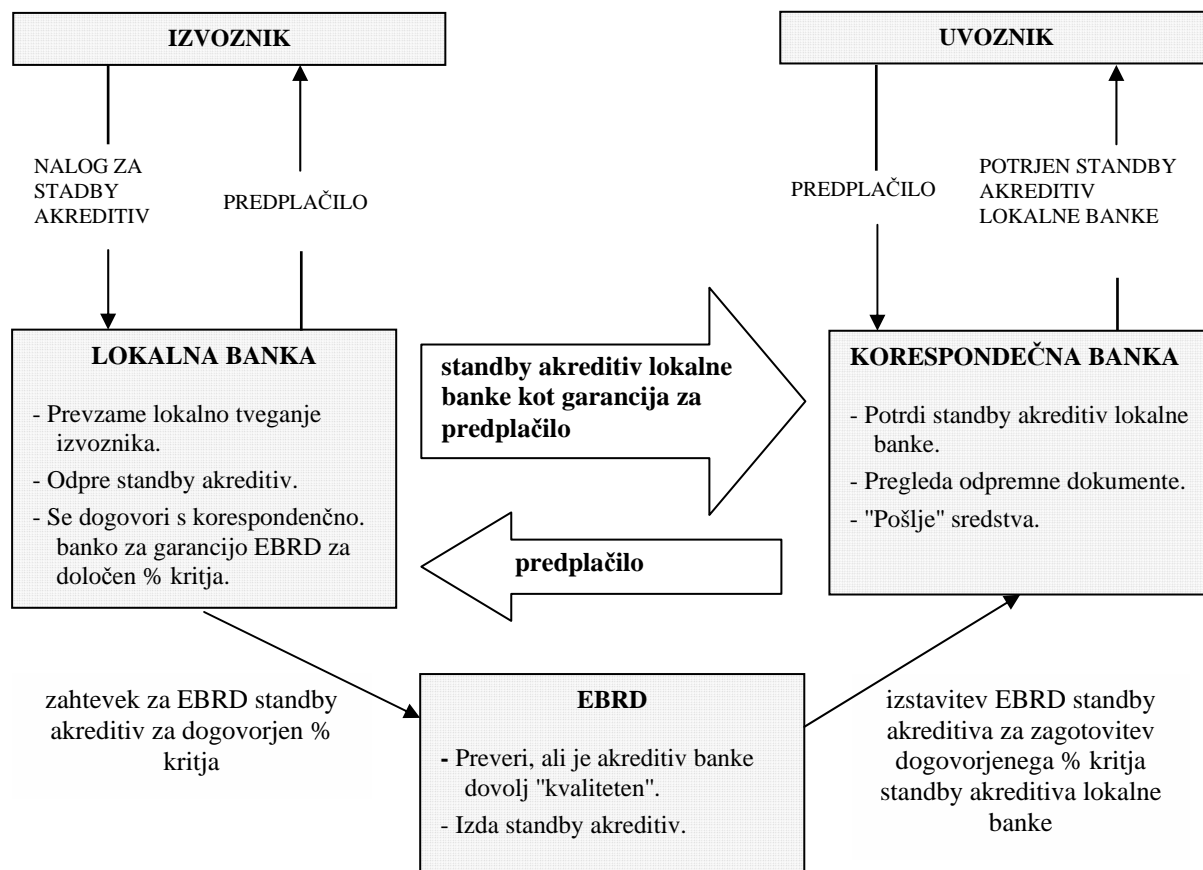
- vojna oprema in municija,
- tobak in tobačni izdelki,
- alkoholne pijače, ki vsebujejo več kot 12 odstotkov alkohola,
- proizvodi, navedeni v seznamu okolju škodljivih proizvodov (ang. *Environmental Exclusion List*),
- proizvodi, katerih izvoz oz. uvoz je v določeno državo prepovedan z uporabnim pravom ali mednarodno konvencijo.

¹⁹ V povprečju so potrdilne banke nase prevzele 24% tveganja akreditivnih bank.

5.3.2 Oblike zavarovanj TFP

TFP krije tako uvozne kot izvozne transakcije. Primer izvozne transakcije je predstavljen v sliki 4, primer uvozne transakcije pa je predstavljen v prilogi 2.

Slika 5: PROGRAM EBRD - IZVOZNA TRANSAKCIJA



Vir: EBRD`s Trade Facilitation Programme (TPF) - EBRD information, 2004, str. 4.

5.3.3 Postopek za podpis sporazuma

Število akreditivnih bank je bistveno manjše od števila potrdilnih bank, kar dokazuje, da je interes bank, da zavarujejo transakcije preko tega programa, velik. Banke s tako imenovanih tveganih trgov, ki so na listi potrdilnih bank, so podružnice zahodnoevropskih. Manjše ovire pri izvajanju programa povzročajo premajhno število akreditivnih bank, ki so pripravljene podpisati sporazum, saj potrdilna banka lahko izvede transakcijo preko TFP le z banko, ki je na listi, torej je sprejemljiva za EBRD. V nadaljevanju naloge je predstavljen postopek za podpis sporazuma med EBRD in banko, ki želi v transakciji nastopati kot potrdilna banka.

EBRD najprej pošlje ponudbo poslovni banki, v kateri podrobno opiše oblike programov, možnosti financiranja, vloge bank v programu in blago, ki je lahko predmet zavarovanja. Banko hkrati prosi, da jo ta obvesti, ali je zainteresirana za vključitev v program in kakšna naj bo vloga poslovne banke v programu EBRD.

Po prejemu pozitivnega odgovora poslovne banke **predstavniki EBRD to banko obiščejo**. Prvi sestanek je na nivoju vodstva banke in vodij področja mednarodnega poslovanja. Na teh pogovorih želi EBRD pridobiti informacije o tem, kako poslovna banka upravlja tveganja, kako ima organizirano mednarodno poslovanje, koliko ljudi je zaposlenih v oddelku dokumentarnih akreditivov in garancij. EBRD zanima tudi število dokumentarnih poslov (akreditivi, garancije), ki jih je banka izvršila v določenem preteklem obdobju. EBRD želi tudi vedeti ali je imela banka v preteklosti težave pri plačevanju dokumentarnih akreditivov, standby akreditivov ali garancij in ali je kdaj zamujala pri izpolnjevanju svojih obveznosti.

Razgovorom sledi **prejem osnutka pogodbe**. Ko obe strani uskladita pogodbo, EBRD obišče poslovno banko še enkrat.

Takrat želi sestanek s strokovnimi delavci, ki delajo v oddelku dokumentarnih akreditivov in garancij, da opravi tako imenovani "**Due Diligence**", kar je prvi pogoj za dokončen podpis pogodbe. EBRD se želi prepričati, da strokovni delavci resnično obvladajo dokumentarno poslovanje. Želi ugotoviti tudi, kako poteka proces dela v oddelku, kolikšna kontrola je zagotovljena, ali vodja opravi končni nadzor in sprostitev določene transakcije. Banke, članice SWIFTA pri kontroli načeloma nimajo posebnih težav, saj že včlanitev v organizacijo SWIFT zahteva od njih upoštevanje navodil.

Ko je opravljen tako imenovani "Due Diligence", so **izpolnjeni pogoji za podpis**. Pred tem pa je potrebno pogodbo dobro pregledati.

Informacije o tem, kakšni so pogoji za podpis sporazuma z banko, ki nastopa kot akreditivna banka, nisem uspela pridobiti.

5.3.4 Stroški zavarovanja

Bankam, ki podpišejo sporazum, EBRD pošilja obvestila o sklenjenih poslih in indikativnih cenah. Te so stvar pogajanja za posamezni posel in so odvisne od države, odstotka kritja in trajanja transakcije.

Povprečno trajanje transakcije je približno 10 mesecev, lahko pa je v določenih primerih podaljšano do 36 mesecev, kar je odvisno od kreditne spodobnosti države in akreditivne banke ter od trajanja zavarovane transakcije.

Če EBRD ne pokriva 100-odstotnega tveganja transakcije, je možno doseči nižjo ceno. Provizijo normalno plačajo banke, ki garancijo zahtevajo, kar je lahko tako potrdilna kot akreditivna banka. Zaračunana provizija je nižja, če potrdilna banka prevzame del tveganja. Trenutna minimalna provizija znaša 100 EUR za transakcije v evrih ter 100 USD za transakcije v vseh ostalih valutah (The EBRD's Trade Facilitation Programme - EBRD information, 2004, str. 2). Priloga 3 prikazuje maksimalna trajanja transakcij ter indikativne cene za izvršene transakcije, ki jih je EBRD pripravljena ponuditi posameznim državam. Stroški so različni glede na državo in trajanje transakcije. Stroški zavarovanja izvoza na primer v Makedonijo so bistveno višje od tistih, ki veljajo za Litvo ali Latvijo, kjer so cene najnižje. Najvišje odstotke dosegajo države srednje Azije, kar je glede na njihovo deželno tveganje razumljivo. Razlike v cenah v okviru posameznih obdobj pa izhajajo iz različnih bonitet bank, ki nastopajo v transakciji, in so, po oceni EBRD in tudi tujih investitorjev, "najboljše" banke na teh trgih ali pa so to podružnice zahodnoevropskih, zlasti avstrijskih bank.

5.3.5 Postopek izvedbe posla

Dogovor med kupcem in prodajalcem. Podjetje "A" s sedežem v Sloveniji sklene s podjetjem "B" iz Bosne in Hercegovine pogodbo o prodaji vodovodnih pip in rezervnih delov zanje. Znesek kupoprodajne pogodbe znaša 150.000 EUR. Podjetje "B" nima finančnih sredstev, da bi poslovnemu partnerju plačalo vnaprej. Ravno tako ni sposobno plačati blaga takoj, ko ga prejme, zato želi pri poslovnem partnerju doseči odlog plačila – 90 dni od datuma prejema blaga. Ocenjuje, da bo v tem času lahko poravnalo obveznosti. Za oba poslovna partnerja je to prvi posel, torej se ne poznata, poleg tega gre za zelo tvegano tržišče. Podjetje "A" iz Slovenije tako predlaga partnerju podjetju "B" odprtje nepreklicnega, potrjenega dokumentarnega akreditiva. Podjetje "A" predhodno pri svoji poslovni banki preveri možnosti potrditve akreditiva iz Bosne in Hercegovine. Ker gre za precej velik znesek za ta trg in dolgi rok odplačila, 90 dni od datuma prejema blaga, je poslovna banka podjetju "A" pripravljena potrditi akreditiv le po prejemu kritja, sicer bi to za poslovno banko v Sloveniji pomenilo prevzem celotnega tveganja in oblikovanje visokih rezervacij. Z banko v BiH še ni imela nobenega dokumentarnega posla, torej nima nobenih izkušenj glede zanesljivosti izpolnjevanja obveznosti te banke. Svojemu komitentu tako svetuje izvedbo posla z vključitvijo EBRD, ki bi zavarovala tveganje.

Podjetje "A" ponudi to možnost svojemu poslovnemu partnerju. Poleg tega je tudi zainteresirano za zagotovitev financiranja izvoza. Želi, da njegova poslovna banka odkupi terjatev, ko bo predložilo dokumente.

Dogovor z banko. Podjetje "A" obvesti svojo poslovno banko "BANKA A" (potrdilna banka), da bo "BANKA B" iz Sarajeva (akreditivna banka) v njegovo korist odprla nepreklicni dokumentarni akreditiv in da bo "BANKA B" zahtevala potrditev akreditiva.

Podjetje "A" obvesti svojo poslovno banko, da se poslovni partner, podjetje "B", strinja, da se transakcija izvede preko EBRD. Hkrati obvesti svojo poslovno banko, da želi odkup tega akreditiva takoj, ko bo predložilo dokumente, ki bodo v skladu z akreditivnimi pogoji. Najprej mora "BANKA A" preveriti, ali je "BANKA B" sprejemljiva za EBRD, torej ali je podpisnica sporazuma. Če lahko zagotovi zavarovanje preko EBRD, "BANKA A" potrdi in odkupi akreditiv.

Pridobitev informacij pri EBRD o pridobitvi soglasja in ceni transakcije. "BANKA B" je podpisnica sporazuma. V naslednji fazi "BANKA A" na željo akreditivne banke preveri pri EBRD, kakšne so možnosti izvedbe transakcije preko programa. Začetni pogovori med EBRD in "BANKO A" se nanašajo na razpoložljivost limita za "BANKO B", na strukturo posla, rok trajanja instrumenta, znesek ter ceno izdaje standby akreditiva. V teh pogovorih se je potrebno natančno dogovoriti za ceno in plačnika stroškov. V tem primeru plača stroške akreditivna banka, torej "BANKA B" iz Sarajeva. Podjetje "B" iz BiH se strinja s tem plačilom, saj blago nujno potrebuje za že dogovorjene kupce.

Zahtevek akreditivne banke na potrditveno banko za pridobitev potrditve. Ker gre pri tem akreditivu za potrditev akreditiva na osnovi zavarovanja s standby akreditivom preko EBRD, mora akreditivna banka pisno prositi potrdilno banko za potrditev akreditiva. Navesti mora vse pomembne podatke v zvezi z akreditivom kot so številka akreditiva, njegov znesek, nalogodajalca in upravičenca, rok veljavnosti za predložitev dokumentov in plačilo ter rok nakladanja. V prošnji za potrditev akreditiva izjavi, da se strinja z izvedbo transakcije preko programa zavarovanja EBRD. Ker sta obe banki članici SWIFT-a, si banki medsebojno izmenjujeta sporočila po omrežju SWIFT.

Odprtje akreditiva. "BANKA A" prejme od "BANKE B" odprtje nepreklicnega dokumentarnega akreditiva z zahtevkom, da akreditiv potrdi.

Zahtevek na EBRD. Po dogovoru z akreditivno banko in EBRD pošlje potrdilna banka zahtevek za izdajo Standby akreditiva na EBRD. V tem zahtevku izrazi željo, da se v skladu s pogoji sporazuma izstavi v korist "BANKE A" garancijo EBRD, ki se nanaša na navedeni veljavni instrument ter navede tudi vse točke akreditiva.

Garancija EBRD mora biti izstavljen za dogovorjen odstotek vrednosti dokumentarnega akreditiva. Po prejemu zahtevka od potrdilne banke pošlje EBRD zahtevek na otvoritveno banko, da ji ta pisno sporoči soglasje za izdajo Standby akreditiva v korist potrdilne banke kot kritje za potrditev njenega akreditiva. Hkrati mora akreditivna banka dati soglasje za plačilo stroškov izdaje garancije. Navadno se stroški izdaje garancije plačajo pred izdajo garancije, razen kadar gre za večje zneske ali ko garancija pokriva manj kot 100% osnovnega instrumenta. Tedaj se lahko banka-plačnica stroškov in EBRD dogovorita, da se bodo stroški plačevali na koncu trimesečja. Ko EBRD prejme od akreditivne banke pisno soglasje glede

izdaje standby akreditiva in plačila stroškov, EBRD izstavi standby akreditiv in ga pošlje potrdilni banki.

Prejem standby akreditiva. EBRD pošlje potrdilni banki po omrežju SWIFT odprtje standby akreditiva.

Prejem, pregled in pošiljanje dokumentov na vnovčenje. Podjetje "A" izvozi blago in pripravi dokumente. Dokumente pošlje "BANKI A". V dopisu in priloženih dokumentih podjetje "A" prosi banko, odkupi akreditiv. Banka dokumente natančno pregleda in ugotovi, da so pravilni, torej v skladu z akreditivnimi pogoji. Banka pošlje dokumente akreditivni banki. S podjetjem "A" banka podpiše pogodbo o odkupu terjatev. Banka odkupi 95-odstotno vrednost instrumenta, ker ima podjetje "A" dobro bonitetno oceno in ker je zavarovanje kvalitetno, saj gre za izdajo garancije EBRD. Predlog za odkup terjatev mora potrditi tudi Kreditni odbor banke. Po podpisu pogodbe o odkupu terjatev in odobritvi predloga na kreditnem odboru, banka v skladu z navodili podjetja nakaže sredstva.

Zahtevek za plačilo oziroma pravico povračila potrditvene banke oziroma unovčenje standby akreditiva. Na dan, ko potrditvena banka pošlje akreditivni banki dokumente, jo obvesti po omrežju SWIFT, da ji pošilja pravilne dokumente in da bo poslala na svojo kontokorentno banko zahtevek za plačilo dokumentov. Teden dni pred zapadlostjo plačila pošlje "BANKA A" zahtevek za plačilo na svojo kontokorentno banko. Na dan zapadlosti omenjena kontokorentna banka pošlje na "BANKO A" obvestilo o plačilu, s katerim kontokorentna banka potrjuje, da je nakazala na račun "BANKE A" določen znesek. Razlika med zahtevanim in plačanim zneskom predstavljajo stroški povračila kontokorentne banke. Banka obvesti podjetje "A" o prispelem prilivu.

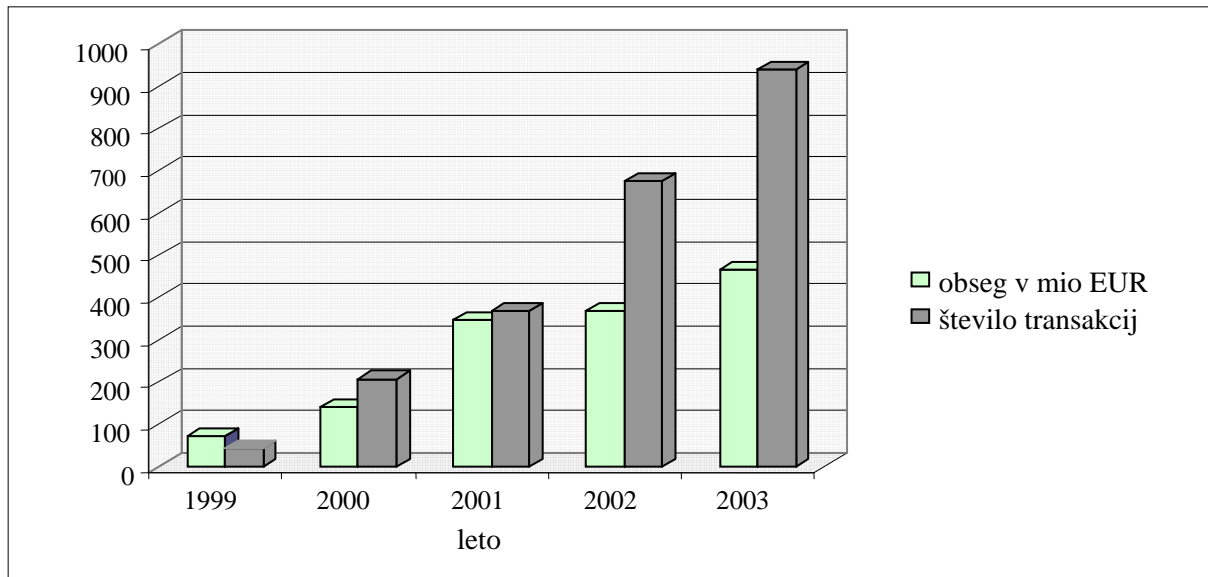
5.4 Cilji in dosežki TFP

Od leta 1999, ko je program postal operativen, do konec leta 2003 je bilo izdanih okrog 2.300 garancij v skupnem znesku preko 1,4 milijarde EUR. Leto 2003 je bilo za TFP najbolj uspešno do sedaj, saj se je število transakcij povečalo za 39% glede na predhodno leto. Skupni znesek garancij je znašal 467 milijonov EUR, izstavljenih pa je bilo 939 garancij (Putz, 2004, str. 2).

TFP poudarja pomembnost razvoja malih in srednjih podjetij pri prehodu držav v tržno gospodarstvo (Financing trade in eastern Europe - EBRD information, 2004, str. 2). Na to, da je program vedno bolj prisoten pri poslovanju malih in srednje velikih podjetij, kaže število transakcij, ki se povečuje hitreje kot pa njihov obseg (Slika 6). Od začetka delovanja programa pa do danes je bilo več kot 50 % oziroma več kot 1.000 transakcij, sklenjenih v okviru TFP, vrednih manj kot 100.000 EUR (Slika 7). TFP z vsakim sklenjenim poslom vpliva na proces prehoda vzhodnih držav v tržno gospodarstvo. Večje število manjših poslov

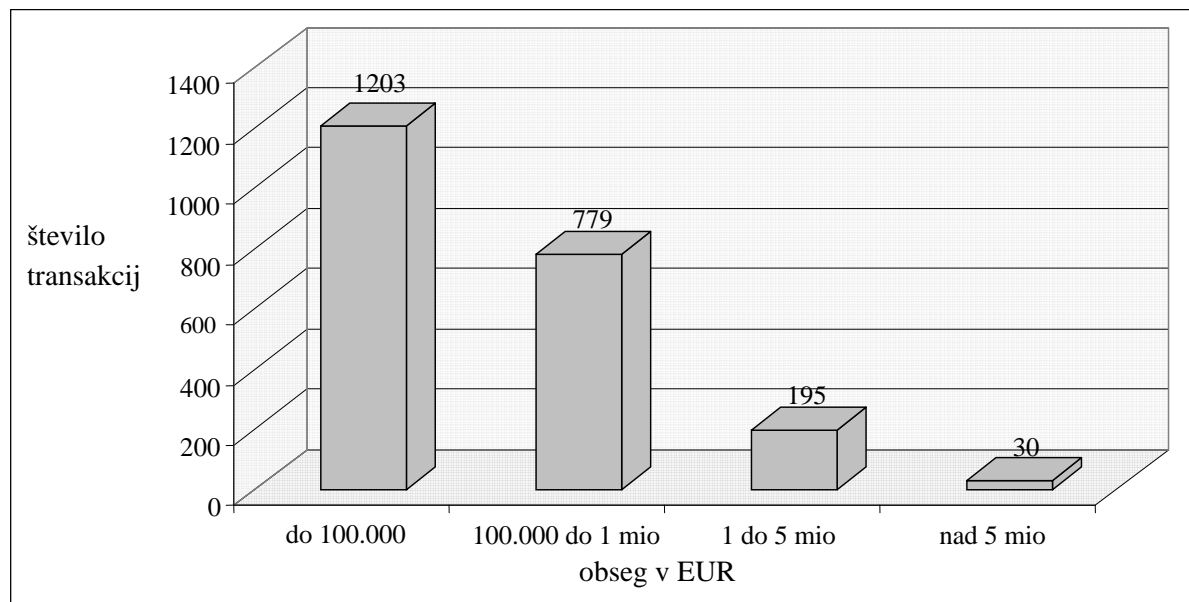
ima večji vpliv na razvoj gospodarstva kot manjše število, vendar po obsegu večjih poslov (Regional Trade Facilitation Programme, Special study: Fostering transition through documentary credit, 2003, str. 14).

Slika 6: TFP transakcije po letih od 1999 do 2003



Vir: Balvanera, 2004.

Slika 7: Število transakcij TFP po obsegu od nastanka programa do konca leta 2003



Vir: LeBaron, 2004.

Tranzicijske države so slabo integrirane v mednarodni finančni sistem, zato imajo lokalni podjetniki težave pri financiranju uvoza drage opreme in materiala, od katerih sta njihova rast in razvoj odvisna. Navadno se od uvoznikov zahteva tudi 100-odstotno predplačilo, kar si podjetniki velikokrat ne morejo privoščiti. TFP zato spodbuja uporabo dokumentarnega

akreditiva kot plačilnega instrumenta v mednarodnem poslovanju. Potrjeni dokumentarni akreditiv je za obe pogodbeni stranki varen instrument, kar lokalnim malim in srednje velikim podjetjem omogoča trgovanje z razvitejšimi državami.

Pomemben cilj programa je podpora med-regionalni trgovini. Garancije, izdane v okviru programa podpirajo obnovo tradicionalnih trgovinskih povezav v regiji, kar pomaga ne samo ustvarjati nova delovna mesta, ampak tudi spodbuja sodelovanje in razumevanje med državami. Število med-regionalnih transakcij se neprestano povečuje. V letu 2003 jih je bilo preko programa financiranih več kot 130 v višini 44 milijonov EUR (Financing trade in eastern Europe - EBRD information, 2004, str. 1). Več kot 30% transakcij je povezanih z uvozom kmetijskih proizvodov in opreme. Do teh menjav brez pomoči programa zelo verjetno ne bi prišlo. (Rudolf, 2004, str. 3). Garancije so močno okrepile možnosti lokalnih bank pri financiranju mednarodne menjave ter s tem pomagale ustvariti nove izvozne trge. Program v okviru pred-izvoznega financiranja spodbuja tudi izvoz osnovnih sredstev iz regije.

Primeri transakcij v okviru TFP:

Uvoz investicijske opreme in surovin malih in srednje velikih podjetij. Majhno ukrajinsko podjetje, ki je v letu 2003 iz Češke uvozilo betonske mešalce, se je do danes razvilo v uspešno gradbeno podjetje. Prav tako je proizvajalcu oken in vrat iz Kirgizistana uvoz opreme in surovin iz Nemčije in Turčije omogočil povečanje proizvodnje za 85%. Povečala se je prodaja, število zaposlenih je zraslo za 25%, dvignile so se tudi njihove plače.

Podpora med-regionalni trgovini, ki je z razpadom Sovjetske Zveze močno upadla. Omogočen je bil izvoz žita iz Kazahstana in Rusije v Kirgizistan in Ukrajino, kmetijskih strojev iz Rusije v Kazahstan, izvoz ruskih kmetijskih strojev, beloruskih traktorjev in madžarskega mesa v Moldavijo, vina iz Moldavije v Rusijo, medicinske opreme iz Bolgarije v Makedonijo idr. Ponovna vzpostavitev tradicionalnih trgovinskih povezav v regiji je pripomogla pri nastanku novih delovnih mest ter razumevanju med državami.

Ruska ladjedelnica, ki za izvoz na Norveško izdeluje opremo za črpanje nafte, je od nemške banke prejela zelo potrebno **pred-izvozno financiranje**, kar je veliko pripomoglo k pravočasnemu dokončanju del.

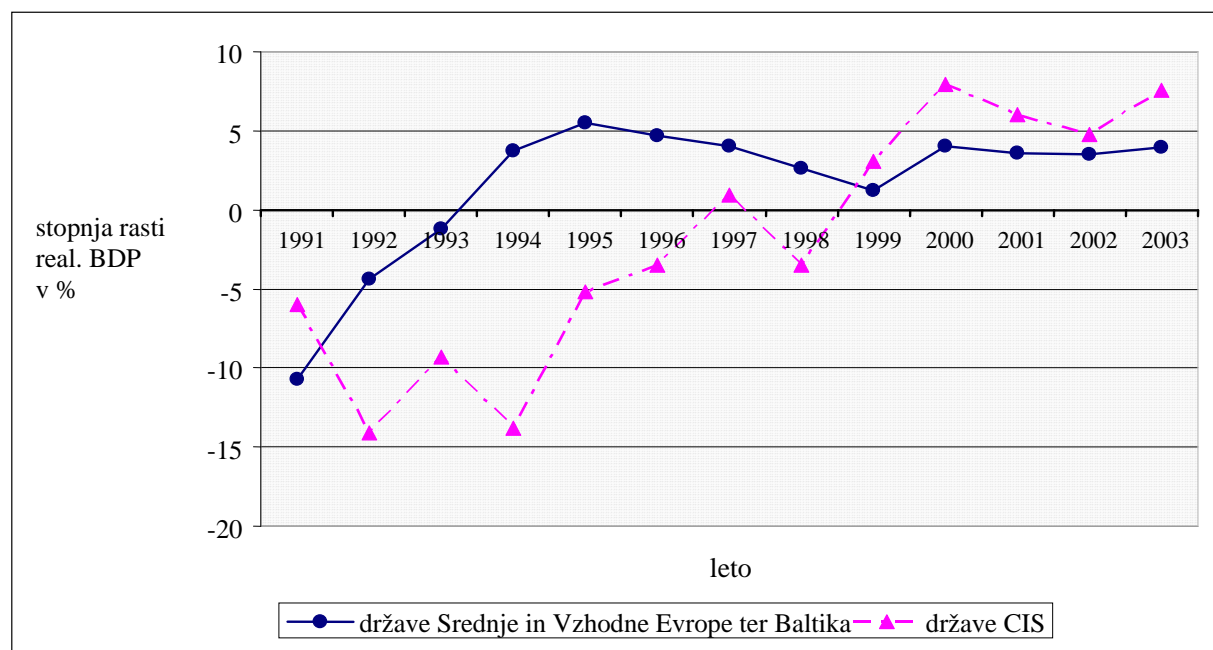
TFP je izredno pomemben v slabše razvitih državah, kjer so tuje komercialne banke zelo previdne glede neposrednega sprejemanja tveganja teh držav. Glavne koristnice programa so bile v letu 2003 banke iz Rusije, Ukrajine in Kazahstana, relativno največja uporabnica programa pa je še vedno Makedonija. Od nastanka programa je zavarovala kar okrog 450 transakcij v znesku 50 milijonov EUR. Aktivnosti v Makedoniji kažejo na to, da EBRD podpira mednarodno trgovino tudi v obdobjih visokega političnega tveganja. V času makedonske krize leta 2001 se je deželno tveganje Makedonije močno povečalo in država je

izgubila zaupanje tujih investitorjev in komercialnih bank. EBRD je Makedoniji vseskozi nudila podporo, tako da so lokalne banke lahko še naprej odpirale akreditive za uvoznike ključnih prehrabnenih izdelkov, zdravstvene opreme in potrošniških dobrin. Med manjšimi državami Makedoniji po številu transakcij sledijo Bosna in Hercegovine, Srbija in Črna Gora, Moldavija in Belorusija s transakcijami v skupni višini 450 milijonov EUR, vključno z 222-imi milijoni EUR v letu 2003 (Financing trade in eastern Europe - EBRD information 2004, str. 2).

Celotno območje držav od srednje Evrope do srednje Azije je v zadnjih letih napredovalo tako v gospodarski rasti kot liberalizaciji cen in mednarodne menjave, investicijska klima se je izboljšala, večina držav je pospešila proces privatizacije. H gospodarski rasti so zagotovo velik delež prispevale investicije, ki jih je podjetjem omogočil program TFP. Uvoz opreme, surovin in drugih trajnih proizvodov, ki se uporabljajo v procesu proizvodnje, je lokalnim podjetjem omogočil rast in razvoj. V nekaterih razvitejših tranzicijskih državah delež zasebnega sektorja v ekonomiji že raste hitreje kot v nekaterih državah zahodne Evrope.

Gospodarska rast v državah srednje in vzhodne Evrope ter Baltika in v državah CIS (ang. *Commonwealth of Independent States*), merjena z rastjo realnega bruto domačega proizvoda (BDP), je predstavljena v spodnji sliki.

Slika 8: Gospodarska rast od leta 1991 do leta 2003



*Države CIS predstavljajo Armenija, Azerbajdžan, Belorusija, Kazahstan, Kirgizistan, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina, Uzbekistan.

Vir: Annual report 2000, 2001, str. 16; Balvanera, 2004; EBRD region`s growth again outpaces global economy, 2004, str. 1.

Gospodarstvo v državah delovanja EBRD zadnja leta vseskozi doživlja zavidljivo rast. Celotna regija je z rastjo svojih gospodarstev že četrto leto zapored prehitela globalno rast. Skupaj z gospodarsko rastjo se je vseskozi zmanjševalo tudi deželno tveganje regije. Države so kljub nekaterim padcem več kot desetletje vztrajno dosegale pozitivno gospodarsko rast in so tako v 12 letih, toliko časa je tudi EBRD prisotna na teh trgih, prehodila strmo pot gospodarske rasti. Neposreden prispevek TFP je pri tem težko izmeriti, presega pa tudi namen diplomskega dela. Gotovo pa je TFP preko spodbujanja investicij in mednarodne menjave veliko prispeval k razvoju gospodarstev in procesu prehoda v tržno ekonomijo.

5.5 Sodelovanje Slovenije v programu za zavarovanje izvoza

Kot za vsa mala gospodarstva je tudi za slovenijo mednarodna menjava izrednega pomena. Tudi za slovenske izvoznike postajajo države delovanja EBRD vse bolj zanimive, zato se bo tudi njen program za zavarovanje izvoza sčasoma pokazal kot zelo koristen. Poslovanje na tamkajšnjih trgih je kljub razvoju gospodarstev namreč še precej tvegano, vendar se s pravimi ukrepi to tveganje lahko močno zmanjša.

S spremembami v vzhodni Evropi in z razpadom bivše Jugoslavije so številna slovenska podjetja skoraj čez noč ostala brez tržišč. Nekaterim podjetjem je uspelo prodreti na zahodne trge, vendar je konkurenca ostra, prostora za vse je malo, zato je "odprtje" trgov vzhodne Evrope, zlasti jugoslovanskih, več kot dobrodošlo. Slednji so za slovenska podjetja zelo zanimivi, saj tam dobro poznajo potrebe trga. Dejavniki, ki olajšujejo vstop slovenskih podjetij na trge JV Evrope so, med drugimi, tradicija, geografska bližina trga, dobro poznavanje poslovnega okolja, poznavanje jezika in kulture, številni osebni in poslovni kontakti iz prejšnjega časa, konkurenčna sposobnost idr. Zaradi nestabilnih gospodarskih in političnih razmer pa so podjetja pri izvozu na trge nekdanje Jugoslavije izpostavljena številnim tveganjem. Poleg tega so izvozniki pri sklepanju poslov dostikrat premalo previdni in zaradi želje po sklenitvi posla oziroma strahu pred izgubo poslovnega partnerja velikokrat pristajajo na vse pogoje, ki jih postavi uvoznik. Posle želijo skleniti hitro in čim ceneje in se zato zaenkrat še premalo odločajo za zavarovanje izvoza. Težavo za slovensko gospodarstvo pri poslovanju s trgi bivše Jugoslavije predstavljajo predvsem neplačane terjatve, kar kaže na to, da slovenska podjetja premalo pozornosti posvečajo zavarovanju poslov.

Izmed držav delovanja EBRD je za Slovenijo že nekaj časa eden najpomembnejših rastočih trgov Rusija. Slovenska podjetja so namreč najbolj navzoča prav v tej največji članici nekdanje vzhodne velesile, nekaj tudi v Ukrajini in v Baltskih državah. Države azijskega dela Sovjetske zveze pa so s strani slovenskega gospodarstva kar nekoliko zapostavljene. Te države so sicer precej revnejše od svoje velike sosedice, nekatere so tudi politično nestabilne, vendar imajo predvsem zaradi svojih rudnih bogastev in pa številčnosti prebivalstva velike možnosti za razvoj in ponujajo lepe priložnosti za slovenska podjetja. Seveda pa ta tudi tukaj ne smejo pozabiti na ustrezno zavarovanje.

V Sloveniji se pri zavarovanju izvoza zaenkrat uporabljajo storitve SID, ki postavlja pogoj, da je blago slovenskega izvora. TFP pa zahteva, da mora biti blago iz držav članic EBRD, zato je dobra dopolnitev mehanizmom zavarovanja, ki jih ponuja SID. Za slovenske banke je v okviru TFP aktualen podpis pogodbe z banko, ki nastopa kot potrdilna banka. Zaradi dobre bonitetne ocene države in poslovnih bank pridobivanje potrditev dokumentarnih akreditivov, standby akreditivov in garancij pri tujih korespondenčnih bankah namreč ni problematično, zato za slovenske banke ni potrebno podpisovanje pogodb kot akreditivne banke. V TFP kot potrdilne banke nastopajo: Abanka Vipa d.d., Banka Celje d.d., Gorenjska banka d.d., Hypo Alpe-Adria bank d.d., Nova Ljubljanska banka d.d., SKB Banka d.d.

6 SKLEP

Diplomsko delo predstavlja eno od možnosti zavarovanja izvoza. Opozarja predvsem na to, da, kadar gre za tvegane trge, odprtje nepreklicnega dokumentarnega akreditiva v njihovo korist velikokrat ni dovolj zanesljivo jamstvo, da bodo prejela plačilo za izvoženo blago. Pred odprtjem akreditiva je zato zelo pomembno, da se izvozniki posvetujejo s svojo poslovno banko, ki jim lahko da natančna navodila, kje je akreditiv dovolj veliko jamstvo in kje ne. V državah z večjim deželnim tveganjem, kjer so banke plačilno šibke, uporaba dokumentarnega akreditiva kot plačilnega instrumenta pa še razmeroma nerazvita, je za izvoznika koristno, da pridobi potrditev akreditiva prvorazredne banke. Se pa na takih trgih pogosto zgodi, da izvoznikova banka ni pripravljena prevzeti tveganja za banko njihovega poslovnega partnerja.

Z namenom zavarovanja izvoza na novonastale trge srednje in vzhodne Evrope ter srednje Azije je EBRD ustanovila program, s katerim podjetjem iz manj razvitih držav omogoča pridobitev potrditve akreditiva pri zahodnih bankah. V programu sodelujejo lokalna akreditivna banka, ki izda mednarodni plačilni instrument ter tuja potrdilna banka, ki ga potrdi izvozniku. EBRD z izdajo garancije v korist potrdilne banke prevzame tako nekomercialno kot in komercialno tveganje akreditivne banke.

Cilj TFP je pomagati malim in srednje velikim podjetjem v državah delovanja EBRD pri razvoju med-regionalne in mednarodne trgovine. Mednarodna menjava je v teh državah še vedno izziv, še posebej v manj razvitih tranzicijskih državah. Garancije EBRD pomagajo lokalnim bankam, da zadovoljijo potrebe svojih komitentov. TFP je dostopen akreditivnim bankam iz vseh držav delovanja EBRD, vključno s tistimi, ki so v večinski lasti tujcev ali tuje podružnice. V manjših, manj razvitih državah je program uporaben pri kratkoročnem zavarovanju uvoza potrošniških dobrin, medtem ko bolj razvitim državam program omogoča daljše trajanje garancije, ki navadno zavarujejo uvoz investicijske opreme. Banke iz naprednejših tranzicijskih držav kot so Slovenija, Poljska, Češka ali Madžarska ne potrebujejo programa kot akreditivne banke, ker so zahodne banke pripravljene prevzeti neposredno

tveganje nase. Je pa veliko bank iz teh držav pristopilo k programu kot potrdilne banke, da bi na ta način zavarovale in omogočile izvoz v vzhodne države.

Banke dobro poznajo tvegane trge, jih budno spremljajo in imajo s posameznimi tamkajšnjimi bankami izkušnje glede njihove zanesljivosti in dokumentarnega poslovanja. Za podjetja je zato koristno, da pred samo sklenitvijo posla pri svojih bankah preverijo, kakšne so možnosti zavarovanja tveganja. Nekatera podjetja si napačno predstavljajo, da je dovolj najti kupce in skleniti posel. Prejeti je potrebno tudi plačilo, drugače je vse delo zaman. Zato je mnogokrat zelo modro posel zavarovati do visoke mere, četudi je zato dražji. Nekoliko višji stroški transakcije zaradi zavarovanja preko EBRD odtehtajo tveganja, katerim so podjetja sicer izpostavljena.

LITERATURA

1. A guide to EBRD financing. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 24 str.
2. Bijelić Mile: Zavarovanje in pozavarovanje. Ljubljana : Slovenica, 1995. 350 str.
3. Bacee's Country and Bank Risk Analysis Service. London : Banking Association for Central and Eastern Europe, 2000. 54 str.
4. Byrne E. James: The official Commentary on the International Standby Practices. Montgomery Village : Institute of International Banking Law and Practice, 1998. 353 str.
5. Claessensand Stijn, Embrechts Geert: Basel II, Sovereign Ratings and Transfer Risk External versus Internal Ratings. Amsterdam : University of Amsterdam, 2003. 33 str.
6. Davis Michael: Dokumentarni akreditivi. Ljubljana : Center Marketing International, 1993. 169 str.
7. Del Busto Charles: Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO-500. Ljubljana : Center Marketing International, 1999. 117 str.
8. EBRD region`s growth again outpaces global economy. Press Release. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 2 str.
9. EBRD`s Trade Facilitation Programme (TPF) - EBRD information. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 8 str.
10. Eng Maximo V., Lees Francis A., Mauer Laurence J.: Global Finance. ZDA : St. John`s University Addison-Wesley, 1998. 640 str.
11. Falatov, Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju. Ljubljana : CISEF, 1999. 204 str.
12. Falatov Peter: Dokumentarni akreditiv v mednarodnem poslovanju. Ljubljana : CISEF, 1998. 267 str.
13. Financing trade in eastern Europe - EBRD information. London: European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 8 str.
14. Financing with the EBRD. London : European Bank for Reconstruction and Development, 1999. 36 str.
15. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana : Gospodarski Vestnik, 1990. 422 str.
16. Jus Miran: Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov. Ljubljana : Amalietti, 1992. 95 str.
17. Jus Miran: Zavarovanje izvoznih kreditov – razvoj in trendi v sodobni mednarodni poslovni praksi. Dnevi slovenskih pravnikov. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997, 23(1997), 6/7, str. 705-717.
18. Kunstič Peter: Zavarovanje investicij v tujini. Magistrsko delo. Maribor : Ekonomsko–poslovna fakulteta, 1999. 143 str.
19. Law in transition, Advancing legal reform. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2000. 20 str.
20. Mohorič Saša: Mednarodne (poslovne) finance – Gradivo za vaje in povzetek. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 2001. 40 str.
21. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana : GV založba, 2002. 682 str.

22. Mullineux Andrew W., Murinde Victor: Handbook of International Banking. London : Edward Elgar Publishing, 2003. 795 str.
23. Nagy J. Pancras: Country risk: How to asses, quantify and monitor it. London : Euromoney Publications, 1984. 111 str.
24. New Trade Facilitation Programme for banks in central and eastern Europe and the CIS - EBRD information. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 6 str.
25. Pivka Hilda M., Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana : Uradni list RS, 1999. 365 str.
26. Pridobivanje sredstev EBRD za slovenska podjetja. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 2001. 20 str.
27. Putz Rudolf: EBRD`s Trade Facilitation Programme (TPF). Financing Trade with Eastern Europe & CIS Countries. European Bank for Reconstruction and Development. 2004. [URL: <http://www.sec-chamber.ch/news/ebrd.htm>], avgust 2004.
28. Regional Trade Facilitation Programme, Special study: Fostering transition trough documentary credit. London : European Bank for Reconstruction and Development. Project Evaluation department, 2003. 34 str.
29. Sound business standards and corporate practices. A set of guidelines. London : European Bank for Reconstruction and Development, 1997. 12 str.
30. Stupica Mateja: Ugotavljanje bonitete bank ter določanje bančnih in deželnih limitov. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 75 str.
31. The EBRD - its role and activities. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2000. 45 str.
The EBRD`s Trade Facilitation Programme - EBRD information. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 4 str.
32. Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues. Washington : International Monetary Fund, 2003. 23 str.
33. Van Houtte Hans: The Law of International Trade. London : Sweet & Maxwell, 1995. 429 str.

VIRI

1. About the Berne Union. [URL: <http://www.berneunion.org.uk/about.html#About%20the%20Berne%20Union>], november 2004.
2. Afreximbank. [URL: <http://www.afreximbank.com>], oktober 2004.
3. Annual report 2000. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2001. 108 str.
4. Annual report 2003. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2004. 52 str.

5. Balvanera Bruno: Your partner in central and eastern Europe and CIS. Singapur. [URL: [http://activities.iesingapore.gov.sg/TFM/TFMEvents.nsf/0/48256eb700163e4648256eed002f7be5/\\$FILE/4.Bruno%20Balvanera%20-%20Singapore%20061004.ppt](http://activities.iesingapore.gov.sg/TFM/TFMEvents.nsf/0/48256eb700163e4648256eed002f7be5/$FILE/4.Bruno%20Balvanera%20-%20Singapore%20061004.ppt)], oktober 2004.
6. Bern Union Yearbook 2003. London : The Bern Union, 2003. 192 str.
7. Bern Union Yearbook 2004. London : The Bern Union, 2004. 160 str.
8. CAF. [URL: <http://www.caf.com>], oktober 2004.
9. Credit Suisse - Countryratings. [URL: http://entry.creditsuisse.ch/csfs/p/cb/en/tradefinance/Landinfo/lio_laenderratings.jsp], september 2004.
10. EBRD - investing in countries from central Europe to central Asia. [URL: <http://www.ebrd.com>], 2004.
11. Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive. Ljubljana : Center marketing international, 1993. 119 str.
12. Inter-American Development Bank. [URL: <http://www.iadb.org>], oktober 2004.
13. International standby practices: ISP98: in force as of 1 January 1999. Paris : International Chamber of Commerce, 1998. 76 str.
14. Islamic Corporation for Insurance of Investments and Export Credits. [URL: <http://www.iciec.com>], oktober 2004.
15. KfW Entwicklungsbank - KfW - die deutsche Entwicklungsbank. [URL: <http://www.kfw-entwicklungsbank.de/DE/KfW%20Entwicklungsbank/Inhalt.jsp>], november 2004.
16. LeBaron Rogers: Trade Facilitation Programme (TFP), Toronto. Oktober 2004. [URL: <http://www.cmec.ca/pdf/RLeBaronCanada%20FINAL%2020%20Oct%202004.pdf>].
17. Slovenska izvozna družba. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/f1?OpenFrameSet&Frame=main&Src=/sidslo.nsf/0/B087FD7D3A099F9DC1256E7C003A7B23?OpenDocument>], november 2004.

PRILOGA 1

Tabela 1: Primerjava bonitetnih ocen nekaterih držav delovanja EBRD (ang. *country ratings*) na dan 15.9.2004

Država	Standard & Poor's	Moody's	FITCH-IBCA
Bolgarija	BB- (stabilno)	Ba2 (stabilno)	BBB- (stabilno)
Hrvaška	BBB- (pozitivno)	Baa3 (stabilno)	BBB- (pozitivno)
Češka	A- (stabilno)	A1 (stabilno)	A- (stabilno)
Estonija	A- (pozitivno)	A1 (stabilno)	A (pozitivno)
Madžarska	A- (stabilno)	A1 (stabilno)	A- (negativno)
Latvija	A- (stabilno)	A2 (stabilno)	A- (pozitivno)
Litva	A- (stabilno)	A3 (pozitivno)	A- (pozitivno)
Moldavija		Caa1 (stabilno)	B- (stabilno)
Poljska	BBB+ (negativno)	A2 (stabilno)	BBB+ (stabilno)
Romunija	BB+ (stabilno)	Ba3 (stabilno)	BB (pozitivno)
Rusija	BB+ (stabilno)	Baa3 (stabilno)	BB+ (stabilno)
Slovaška	BBB (pozitivno)	A3 (pozitivno)	BBB+ (pozitivno)
Slovenija	AA- (stabilno)	Aa3 (stabilno)	AA- (pozitivno)
Ukrajina	B+ (stabilno)	B1 (pozitivno) ³	B+ (stabilno)
Azerbajdžan			AA- (pozitivno)
Kazahstan	BBB- (stabilno)	Baa- (stabilno)	BB+ (pozitivno)
Turkmenistan		B2 (pozitivno)	CCC-

Vir: Credit Suisse - Country ratings, 2004.

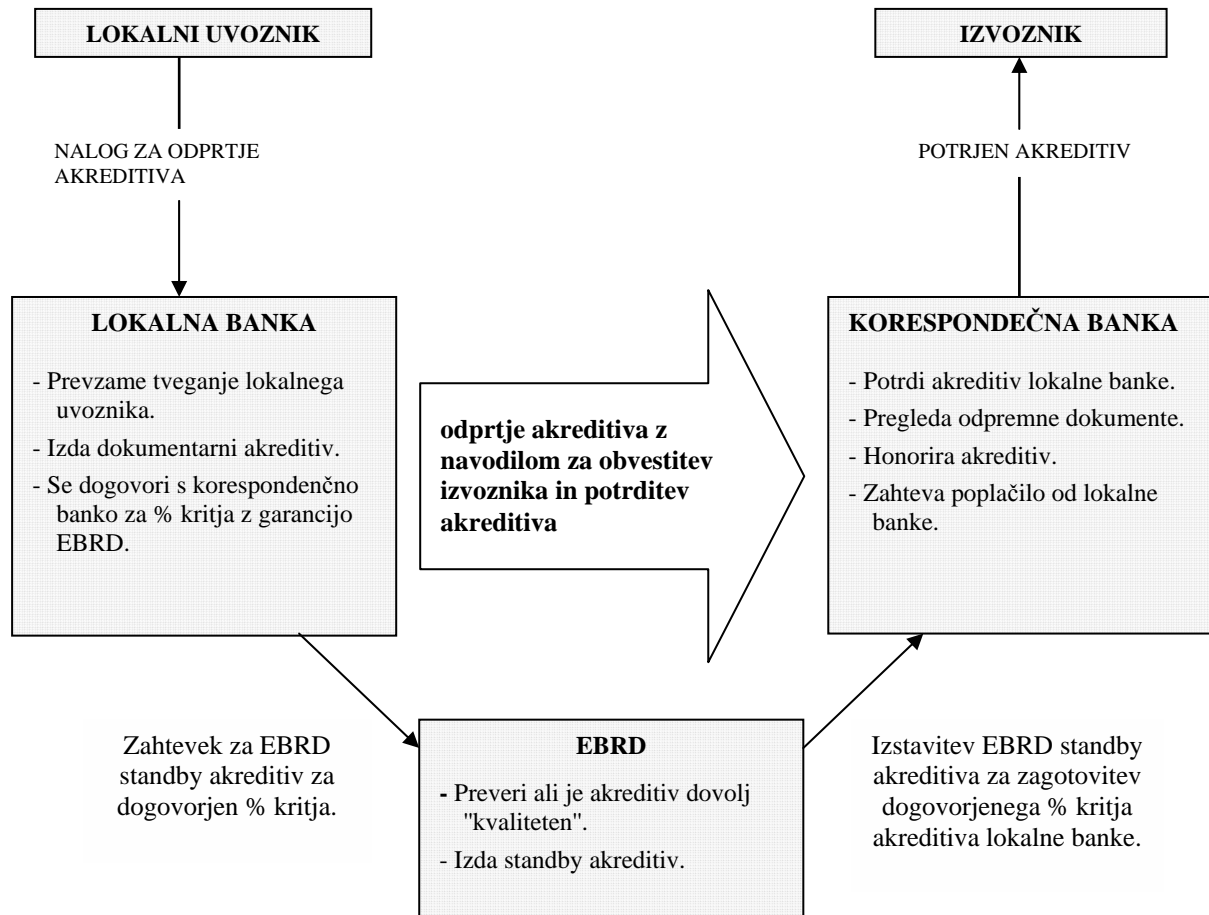
Tabela 2: Primerjava in razlaga ocen deželnih tveganj treh mednarodnih institucij

Standard & Poor's	Moody's	FITCH-IBCA
Tveganje je zelo majhno ali sploh ne obstaja. Te države nudijo veliko finančno varnost.		
AAA	Aaa	AAA
Minimalno tveganje. Velika finančna varnost.		
AA+	Aa1	AA+
AA	Aa2	AA
AA-	Aa3	AA-
Manjše tveganje. Dobra finančna varnost, večja občutljivost na neugodne učinke sprememb okoliščin in ekonomskih pogojev.		
A+	A1	A+
A	A2	A
A-	A3	A-
Povprečno tveganje. Zadostna finančna varnost, primanjkuje določenih zaščitnih elementov.		
BBB+	Baa1	BBB+
BBB	Baa2	BBB
BBB-	Baa3	BBB-
Sprejemljivo tveganje. Vprašljiva finančna varnost, večje negotovosti in vedno prisotna izpostavljenost neugodnim političnim in ekonomskim pogojem vodi do zmanjšane sposobnosti poravnavanja finančnih obveznosti.		
BB+	Ba1	BB+
BB	Ba2	BB
BB-	Ba3	BB-
Slaba finančna varnost, trenutno še lahko poravnava finančne obveznosti, lahko pa vsake politično ali ekonomsko neugodne okoliščine poslabšajo sposobnost ali pripravljenost poravnavanja obveznosti.		
B+	B1	B+
B	B2	B
B-	B3	B-
Zelo slaba finančna varnost, pogosto ne poravnava obveznosti ali pa obstaja velika verjetnost neporavnavanja obveznosti.		
CCC+	Caa	CCC
CCC	Caa	CCC
CCC-	Caa	CCC
CC	Ca	CC
C	C	CC
D	C	

Vir: Vir: Credit Suisse - Country ratings, 2004.

PRILOGA 2

Slika 1 : PROGRAM EBRD - UVOZNA TRANSAKCIJA



Vir: EBRD's Trade Facilitation Programme (TPF) - EBRD information, 2004, str. 4.

PRILOGA 3

Tabela 3: Maksimalno trajanje transakcije ter indikativne cene transakcij za posamezno državo (julij 2004)

Država	Trajanje*	Indikativne cene za garancijo, ki zavaruje 100% vrednosti transakcije (podatki so v %) **						
		do 90 dni	do 180 dni	do 360 dni	do 2 leti	do 3 leta	do 4 leta	Do 5 let
Albanija	180 dni	2	2,5					
Armenija	180 dni	3,25 - 3,75	3,25 - 4,25					
Azerbajdžan	180 – 2 leti	1,75 – 3,5	2,0 – 3,75	2,3 – 3,75	3,5	4,25***		
Belorusija	180 – 2 leti	3,5 – 5,5	3,75	4,0	4,5			
BiH	180 – 3 leta	1,5 – 1,75	1,5 – 1,75	1,75 – 2,0	2,0	2,25		
Bolgarija	360 – 3 leta	0,75 – 2,5	0,75 – 2,75	0,75 – 3,0	1,0	1,25		
Gruzija	180 – 2 leti	3,75 – 4,0	4,0 – 4,5	4,25	4,75	5,5***		
Kazahstan	360 – 2 leti	1,75 – 2,5	1,75 – 2,75	2,0 – 3,0	2,5 – 3,5	3,25		
Kirgizistan	180 - 360	3,25 – 4,0	3,25 – 4,0	3,5 – 4,25				
Latvija	360	2,0	2,0	2,25				
Litva	360	0,5	0,75	1,0				
Makedonija	180 - 360	2,0 – 2,5	2,24 – 3,0	2,75 – 3,0				
Moldavija	180 - 360	3,0 – 3,25	3,5 – 3,55	3,75				
Romunija	360	1,5	2,25	1,75 – 2,5	2,0 – 2,75			
Rusija	360 – 3 leta	1,5 – 3,0	1,5 – 3,25	1,75 – 3,5	2,0 – 3,75	2,5 – 3,5	3,0	3,5
Srbija & Črna Gora	180 - 360	1,75 – 3,0	1,75 – 3,0	2,0 – 3,0				
Tadžikistan	180	4,0	5,0					
Turkmenistan	180	Dogovorjeno, vendar ne še podpisano						
Ukrajina	180 – 3 leta	2,0 – 3,5	2,0 – 3,75	2,0 – 3,75	2,25 – 3,5	2,5		
Uzbekistan	360	2,75 – 3,25	3,0 – 3,5	3,5 – 4,0				

Opombe: * Dejansko trajanje transakcije.

** Cena je odvisna od "bonitete" banke, določa se za vsak posel posebej.

***Trajanje transakcije se lahko podaljša, določa se za vsak posel posebej, odvisno je tudi od osnovne transakcije.

Vir: New Trade Facilitation Programme for banks in central and eastern Europe and the CIS - EBRD information, 2004.

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV ANGLEŠKIH IZRAZOV

angleški izraz	- slovenski prevod
country rating	- ocena kreditne sposobnosti države
country risk	- deželno tveganje
confirming bank	- potrdilna banka
environmental exclusion list	- seznam izključenih, okolju škodljivih proizvodov
issuing bank	- banka, ki izda akreditiv (akreditivna banka)
risk sharing funds	- skladi za porazdelitev tveganj
sovereign risk	- suvereno tveganje
terms and conditions	- roki in pogoji