

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZNIH POSLOV
DOKUMENTARNO POSLOVANJE V NLB D.D.

Ljubljana, oktober 2007

ANDREJA ULAGA

IZJAVA

Študentka **Andreja Ulaga** izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **doc.dr. Aleksandre Gregorič** in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 21.10.2007

Andreja Ulaga

KAZALO

1. UVOD	1
2. ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZNEGA POSLA V MEDNARODNI TRGOVINI.....	2
2.1. OBLIKE TUJIH VIROV FINANCIRANJA	3
3. TVEGANJA V MEDNARODNEM POSLOVANJU	4
3.1. FINANČNA TVEGANJA	5
3.2. KREDITNO TVEGANJE.....	5
3.3. KOMERCIALNO TVEGANJE.....	6
3.4. NEKOMERCIALNO TVEGANJE	6
4. VLOGA DRŽAVE IN POSEBNE ORGANIZACIJE ZA POSPEŠEVANJE IZVOZA	8
5. PLAČILA V MEDNARODNI TRGOVINI	10
5.1. VRSTE PLAČIL	11
6. VLOGA POSLOVNIH BANK V MEDNARODNI TRGOVINI	13
6.1. ZAVAROVANJE MEDNARODNIH PLAČIL	13
6.1.1. BANČNE GARANCIJE	14
6.1.2. DOKUMENTANI AKREDITIV	20
6.1.3. DOKUMENTARNI INKASO	24
6.2. BANČNO FINANCIRANJE	26
7. ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZA V NLB D.D.	29
7.1. PRIMER IZRAČUNA STROŠKOV	34
8. SKLEP.....	37
LITERATURA.....	39
VIRI.....	40

1. UVOD

Sodelovanje v mednarodnem poslovanju je pomembno za vsako gospodarstvo, zlasti za tako majhno, kot je Slovenija. Rast majhnega gospodarstva je zelo odvisna od mednarodne menjave, saj je domači trg običajno premajhen in ne more zagotoviti potrebnega ekonomskega obsega, predvsem za velika in srednje velika podjetja, ne glede na to, ali se ukvarjajo s specializirano ali z množično proizvodnjo. Poleg večje izkoriščenosti obstoječih proizvodnih zmogljivosti povzroča mednarodna menjava tudi širjenje in kvalitativno izboljšavo le-teh ter izpostavlja podjetja mednarodni konkurenci, produktivnosti in tehnološkemu razvoju. Vse to je za Slovenijo kot izrazit primer majhnega gospodarstva zelo pomembno, saj je domači trg premajhen, da bi omogočal zadostno razvojno dinamiko. Mednarodna menjava sicer ponuja širok spekter novih razvojnih možnosti, a tudi tveganj. Številna podjetja so v želji po čim hitrejši rasti in razvoju vstopala v mednarodno poslovanje brez predhodnih raziskav novega trga in zaradi premalo poznavanja bodočega poslovnega partnerja so se tako nemalokrat srečala s številnimi težavami, kot sta na primer plačilna nedisciplina in nesposobnost izvajanja plačil podjetij, ki sta pogosta pojava, vendar pa le del vsega tveganja, ki se lahko pojavi pri tovrstnem poslovanju. Plačilna nedisciplina se nanaša na neporavnane ali nepravočasno poravnane obveznosti, ki jo ima lahko kupec do podjetja. Podjetje lahko tako izgubi znatni del prihodka, kar vpliva na njegovo likvidnost in v najslabšem primeru tudi privede do stečaja podjetja, zato država ponuja finančno podporo in zavarovanja svojim izvoznikom in s tem pospešuje izvoz. Danes ima že vsaka razvita država programe in ustanove, s katerimi pospešuje izvoz tako, da nudijo pomoč pri financiranju, pri zavarovanju tveganj in s prvovrstnimi viri informacij. V Sloveniji je bila v ta namen ustanovljena kreditna zavarovalnica – Slovenska izvozna družba (SID), ki s svojim delovanjem omogoča izvoznikom ugodno financiranje in zavarovanje pred tveganji ter ponudbo takšnih plačilnih pogojev, ki so konkurenčni tujim. Več o delovanju SID bom razložila v nadaljevanju diplomskega dela.

Namen diplomskega dela je predstaviti posamezne instrumente zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine in vlogo NLB v mednarodnem poslovanju. Najprej bom opredelila vlogo mednarodne trgovine ter način zavarovanja in financiranja izvoznih poslov v mednarodnem prometu. V naslednjem poglavju se bom posvetila razlagi tveganj v mednarodnem poslovanju in v nadaljevanju vlogi države in posebnih organizacij za pospeševanje izvoza. Ko govorimo o mednarodni trgovini, moramo opredeliti tudi vrste plačil, ki se izvajajo, in to bo tema mojega petega poglavja. Šesto poglavje je namenjeno vlogi poslovnih bank in instrumentom, ki jih ponujajo kot produkte zavarovanja in financiranja izvoznih poslov. Na konkretnem primeru bom prikazala poslovanje NLB in primerjala obseg dokumentarnega poslovanja v letih 2005 in 2006 ter predstavila kreditno izpostavljenost NLB do tujine. Ker pa je za podjetja, ki se poslužujejo instrumentov poslovnih bank, v večini pomembna cena, bom na koncu prikazala izračun bančnih stroškov po posameznih instrumentih med dvema poslovnima banka, NLB d.d. in SKB Banko d.d.

2. ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZNEGA POSLA V MEDNARODNI TRGOVINI

V mednarodni trgovini se, za razliko od poslovanja znotraj ene države, tako uvozniki, kot izvozniki srečujejo s številnimi tveganji, to je z verjetnostjo, da se predvidevanja ne bodo uresničila. Medtem ko kupec v trgovini ali na trgu sam izbere blago in ga obenem tudi plača ter odnese s seboj, kar je najpreprostejša oblika posla, pa postane transakcija pri nakupu in prodaji blaga v tujini bolj zapletena iz več razlogov: razdalje med pogodbenima strankama so večje, med njima so državne meje, ki ovirajo in zaustavljajo pretok blaga, kapitala in delovne sile ter pogosto razmejujejo tudi različne pravne sisteme in poslovne navade. Poleg tega pa se stranki morda še nista srečali in tako prav nič ne vesta o poslovnem ugledu in poštenosti druge. Prodajalec v mednarodni trgovini (izvoznik) je tako izpostavljen tveganju glede nepravočasne ali celo nemogoče izterjave svoje terjatve. Pri nakupu na daljavo tudi ni vedno mogoče zagotoviti, da bo dobavljeno blago enako tistemu, za katerega je bila kupoprodajna pogodba sklenjena. Vse bolj razvejani tokovi mednarodne menjave blaga so zahtevali oblikovanje sodobnih plačilnih instrumentov, ki bi zaščitili interese vpletenih strank. Kupec potrebuje potrditev, da je plačal in da bo dobil pravo blago, prodajalec pa, ker je blago prodal, da bo pravočasno in v celoti dobil plačilo. Prav zato je mednarodna poslovna praksa razvila različne instrumente zavarovanja, med njimi so tudi številne komercialne oblike zavarovanja in financiranja izvoznega posla, kot so dokumentarni akreditivi, bančna garancija, odkup terjatev, kredit kupcu, faktoring in podobno.

V Sloveniji se lahko banke skupaj z izvozniki odločijo tudi za zavarovanje poslov pri Slovenski izvozni družbi (v nadaljevanju SID), ki nudi enega najbolj uveljavljenih instrumentov zavarovanja, to je kreditno zavarovanje. SID slovenskim podjetjem nudi zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji, ki pa sem jih opisala že zgoraj. Pomembno je tudi financiranje izvoznih poslov. SID podjetjem nudi financiranje izvoznih poslov, ki morajo biti vsaj v delu, ki ga financira, praviloma zavarovani pred nekomercialnimi tveganji. SID to izvaja prek slovenskih poslovnih bank, le v izjemnih primerih izvoznika tudi neposredno finančno podpre. Zavarovanje posla je v času, ko večina kupcev zahteva, da se prodaja opravi na kredit, zelo pomembna. Takšno poslovanje prinaša številna tveganja, ki se jim z ustreznim zavarovanjem lahko izognemo. Poleg tega se podjetjem z njimi poveča varnost poslovanja, izboljša se boniteta, kreditna sposobnost in cenovna konkurenčnost, poveča pa se tudi zmožnost za ugodnejše pogoje kreditiranja pri raznih finančnih institucijah.

Izvoz ima v gospodarski aktivnosti majhnih držav veliko težo in je kot nekakšna sila, ki ga potiska naprej. Tako mednarodna menjava prinaša tudi mnoge dodatne težave in tveganja za podjetja, ki so drugačna in večja kot samo poslovanje na domačem trgu. Tudi financiranje izvoza ima svojo ceno, ki se kaže v obrestnih merah oziroma v bančnih stroških, ki zvišujejo končno ceno izvoznih poslov. Izvoznik namreč težko sam financira pripravo proizvodnje, izdelavo in dostavo blaga in po drugi strani tudi težko čaka nekaj mesecev na plačilo kupcev iz tujine. Financiranje je v mednarodni trgovini zelo pomemben člen verige poslovne politike

podjetij, ker močno vpliva na njihovo konkurenčnost. Kot sem že omenila, zunanjetrgovinski posli zaradi dolgega roka od priprave do plačila ter zaradi večjih stroškov prevoza, carin, taks in ostalih stroškov, zahtevajo večja finančna sredstva kot domači posli. Lastni viri financiranja, kot sta lastna akumulacija in obratna sredstva, sta pogosto nezadostna, zato podjetja in tudi država posegajo po tujih virih in drugačnih oblikah financiranja izvoza.

2.1. OBLIKE TUJIH VIROV FINANCIRANJA

Temeljni obliki takih virov financiranja sta:

- krediti in
- vrednostni papirji

Financiranje izvoznih poslov s kreditiranjem ni instrument, ki bi se ga izvozniki posluževali z veseljem, saj zanj pomeni dodatno delo, stroške in skrbi. Vendar je včasih edini način za sklenitev pogodbe o izvozu blaga (Zbašnik, 2001, str. 188)

Izvozne kredite delimo glede ročnosti kreditiranja:

- a) kratkoročni krediti, ki se uporabljajo predvsem pri izvozu surovin in potrošnega materiala. Čas dospelja je navadno šest mesecev, vendar pa se mednje štejejo tudi krediti s časom dospelja do dveh let;
- b) srednjeročni krediti, ki se uporabljajo pri izvozu lahke investicijske opreme in dospevajo od 2 do 5 let;
- c) dolgoročni krediti, ki se uporabljajo pri izvozu težke investicijske opreme t.i. razvojni krediti, njihova dospelost pa je nad 5 let.

Izvozni krediti so lahko v naslednjih oblikah:

Komercialni krediti

Namenjeni so doseganju trženjskih ciljev, kot so povečanje deleža na mednarodnem trgu, povečanju prometa na določenem zunanjem tržišču, podpiranju investicijskih del v tujini ter pospeševanju mednarodne proizvodnje kooperacije. S komercialnimi krediti izvoznik omogoča uvozniku plačilo z odlogom (plačilo bo izvršeno šele v prihodnosti čez določen čas) ali pa se odplačuje obročno. V tem primeru izvoznik sam financira proizvodnjo in izvoz blaga. Izvoznikova banka lahko tudi prevzame njegovo breme z refinanciranjem izvoznega posla, tako da kreditira dobavitelja, vendar mora banka pred tem dobro preučiti kreditne sposobnosti kupca, s tem da določi njegovo boniteto in opredeli vsa kreditna tveganja, ki se lahko pojavijo. Kreditni pogoji so zelo spremenljivi in odvisni od razmer na finančnem trgu, bonitete partnerjev in finančne moči izvoznikove banke, tako da je vsak tak izvoz zase svojevrsten primer.

Blagovni krediti

Kreditiranje uvoznikov je nasprotje financiranju izvoznikov. Uvoznik takoj po dobavi poravnava dolg izvozniku, njegova banka pa odplačuje dolžni znesek v skladu z že prej določenimi pogoji odplačevanja. Tak kredit je ugoden tudi za izvoznika, saj mu ni treba vezati svojih lastnih sredstev, hkrati pa povečuje tudi svojo likvidnost, zmanjšuje stroške financiranja, predvsem pa se izogne komercialnim tveganjem (Zbašnik, 1991, str. 96).

Finančni krediti

Taki krediti niso namenski in za izvoznika predstavljajo le finančno osnovo za mednarodno poslovanje ter povečujejo njegovo vsesplošno, predvsem pa mednarodno likvidnost. Finančni krediti se odobrijo na osnovi posebne pogodbe med kreditodajalcem in kreditjemalcem in niso vezani na konkretno kupno transakcijo, zato jih kreditjemalec lahko izkoristi pri plačilu izbranemu ponudniku v katerekoli državi. Finančni krediti se lahko odobrijo s stalno ali gibljivo obrestno mero. Vendar pa so krediti s stalno obrestno mero zaradi večjega tveganja kreditodajalca zelo redki in hkrati tudi zelo dragi.

Financiranje izvoza s kreditom poteka v dveh fazah. Prva faza je kreditiranje proizvodnje blaga namenjenega izvozu, ki vključuje nabavo surovin in repromateriala, pripravo in potek proizvodnje ter pripravo blaga za prevoz. Uporabniki kreditnih sredstev so izvozniki. Druga faza nastopi po prodaji, ko je blago že odpremljeno in izvoznik čaka na plačilo. V tej fazi nastopa alternativna možnost odobravanja dobaviteljevega ali kupčevega kredita. Pomen alternative je v tem, da ima v primeru kupčevega kredita le-ta možnost izbire prodajalca blaga ali storitev v državi, kjer kupuje (Zbašnik, 2001, str. 189).

Kot pri vsaki trgovini, tudi mednarodni, so prisotna tveganja tako na strani kupca kot na strani prodajalca. Če želimo tveganja vsaj do določene mere zmanjšati, jih moramo najprej dobro poznati. V nadaljevanju prikazujem osnovna tveganja, s katerimi se podjetja srečujejo v mednarodnem poslovanju.

3. TVEGANJA V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Tveganja so sestavni del mednarodne trgovine in določena raven negotovosti bo vedno prisotna. Vendar pa je pomembno, da se teh tveganj zavedamo, in še pomembneje, da jih znamo prepoznati, minimizirati in kontrolirati. Prvo težavo predstavljajo že plačila proizvodov oziroma storitev. Plačilni pogoji pri posameznem poslu so postali pomemben element konkurenčnosti na mednarodnem trgu, problematika plačil pa pomemben del poslovne transakcije. V mednarodni trgovini je osnovna dilema med izvoznikom, ki želi dobiti plačilo za svoje blago (v skladu s komercialno pogodbo), in uvoznikom, katerega cilj je dobava blaga, in sicer takšnega, kot ga je naročil, v dogovorjeni kvaliteti, obsegu in

določenem roku. Poleg tega pa želi blagovni kredit oziroma kupnino plačati čim pozneje. Vendar pa se mora ob vsem tem zavedati tudi tveganj, ki jim je izpostavljen.

3.1. FINANČNA TVEGANJA

Ta tveganja izvirajo iz finančnih transakcij in neposredno vplivajo na finančne odločitve podjetja. Ob tem pa tudi Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS, 1999) opredeljuje nujnost spremljanja in obvladovanja tveganj. Deveti člen izpostavlja: "Uprava podjetja mora zagotoviti, da podjetje redno spremlja tveganja, ki jim je izpostavljeno pri svojem poslovanju, ter sprejema ustrezne ukrepe, s katerimi podjetje obvladuje ta tveganja". Tveganja na katera se ta člen nanaša, so:

- likvidnostna tveganja;
- tveganja neizpolnitve nasprotne stranke;
- obrestna, valutna in druga tržna tveganja;
- tveganja zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe oziroma oseb, ki predstavljajo enotno tveganje; ta izpostavljenost je določena kot vsota vseh terjatev do te osebe, vrednost naložb v vrednostne papirje te osebe in vrednost kapitalskih deležev podjetja v tej osebi.

3.2. KREDITNO TVEGANJE

Kreditiranje kupcev in prodaja na odloženo plačilo (kar je danes že kar zahteva trga in je brez pristanka nanjo težko doseči prodajne uspehe), zaradi slabe plačilne discipline in pogostih stečajev dolžnikov predstavljajo še dodatno tveganje, da dobavljeno blago ali storitev ne bosta nikoli plačana. Neplačila kupcev (terjatve do njih danes predstavljajo velik del v bilancah podjetij) lahko podjetja vodijo v izgubo, ogrožajo njihovo poslovanje in na koncu celo obstoj. Negotovost plačila s strani upnikov podjetjem otežuje planiranje prihodnjih potreb po denarnih sredstvih. V primeru slabe finančne discipline oziroma porasta višine zapadlih terjatev mora podjetje imeti pripravljenih več denarnih sredstev za ohranjanje normalnega poslovanja, poleg tega pa mora sredstva za financiranje poslovanja in servisiranje obveznosti pridobiti drugje (npr. se zadolževati, kar pa pomeni tudi dodatne stroške), vse to lahko v skrajnem primeru ogrozi solventnost podjetij. Kreditno tveganje je najstarejša oblika tveganja na finančnih trgih. Obstaja še iz časa, ko se je na trgu prvič pojavilo kreditiranje, temu dejstvu pa lahko pripišemo najmanj leto 1800 pr. n. št., ko je Hamurajev zakonik vključeval poglavja, ki so regulirala kreditno dejavnost v Babilonu.

V strokovni literaturi so definicije kreditnega tveganja zelo različne. Kendall (1998, str. 119) obravnava kreditno tveganje kot verjetnost, da bo transakcija oziroma bodo transakcije z nasprotno stranko zaradi nezmožnosti poravnave svojih finančnih obveznosti neizvršene. Jorion (1997, str. 313) pojmuje kreditno tveganje kot tveganje finančne izgube, ki jo povzroči nasprotna stranka v primeru neizvršitve svoje obveznosti. Zgodovinski podatki finančnih institucij dokazujejo, da je kreditno tveganje veliko pomembnejše kot tržno tveganje, poleg tega pa je kreditno tveganje tudi mnogo težje kvalificirati, saj obstaja na splošno mnogo

faktorjev, ki to tveganje povečujejo, vendar pa je nekatere med njimi težko izmeriti zaradi njihove redkosti pojavljanja. Holliwell (1998, str. 279) enači kreditno tveganje s tveganjem neizpolnitve nasprotne stranke kot neizpolnitev obveznosti. Če do tega pride pred izpolnitvijo našega dela obveznosti, lahko dogovor prekličemo in pričnemo poslovati z drugo nasprotno stranko. V tem primeru tvegamo, da bomo morali poravnati odškodnino zaradi odstopa od dogovora. Ta odškodnina pa je še vedno manjša kot če izgubimo celotno predhodno dogovorjeno vrednost posla. Znotraj kreditnega tveganja omenja tveganje poravnave, pri katerem ena stranka dobavi sredstvo ali plača obveznost, preden nasprotna stranka izpolni svoj del obveznosti.

Iz številnih definicij kreditnega tveganja lahko povzamemo, da gre za stanje ko posojilojemalec (kupec) ne bo mogel ali pa ne bo hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti v skladu s sklenjeno pogodbo iz določenih razlogov (nesolventnosti zaradi stečaja, prisilne poravnave, izvensodne poravnave oziroma zaradi vzrokov, ki sem jih že prej omenila). V skladu s poslovno prakso mednarodnih trgovinskih transakcij avtorji razlikujejo komercialna in nekomercialna tveganja (največkrat omenjeno tudi kot politično tveganje), nekateri avtorji pa dodajajo še tveganje v fazi priprave proizvodnje za izvoz, tveganje v fazi dobave blaga, institucionalna tveganja in podobno.

Po mnenju Falatova (1997, str. 5) se tveganje v mednarodnem poslovanju loči v dve skupini:

- komercialno tveganje in
- nekomercialno tveganje.

3.3. KOMERCIALNO TVEGANJE

Komercialna tveganja so razdeljena v dve skupini, prva so tveganja plačila zaradi trajne nesolventnosti oziroma stečaja kupca, druga skupina pa so tveganja podaljšanja zamude plačila. Nastanejo pri nastopu nesposobnosti dolžnika, da poravna svoje obveznosti, oziroma v primeru, ko obstaja objektivna možnost, da postane izterjava terjatve delno ali v celoti nemogoča (SID, 2007). 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 tistimi, ki imajo sedež v državah v razvoju. Najtesneje je povezano z načinom plačila, za katera sta se pogodbeni stranki dogovorili. Tveganje je največje tedaj, ko prodajalec kupcu dobavlja blago ali izvaja storitve na odprt račun.

3.4. NEKOMERCIALNO TVEGANJE

Glavna značilnost nekomercialnih tveganj je, da jih stranke v poslu zelo težko predvidijo ter da je zavarovanje zoper ta tveganja večkrat negotovo. V sodobnih gospodarskih razmerah nastaja zaradi slabe plačilne sposobnosti posameznih držav, predvsem tistih v razvoju, pa tudi novo nastalih držav vzhodne in srednje Evrope. Ob prezadolženosti posameznih držav in ob svetovni dolžniški krizi pojma plačilne sposobnosti in nesolventnosti nista vezana samo na

posamezna podjetja, temveč tudi na države. Za podjetja, ki želijo poslovati s tujino, je zelo pomembno, da se že pred samo sklenitvijo posla seznani s tveganji, ki jih tako poslovanje prinaša, da se nato lahko pred njimi zavarujejo. Treba je zbirati informacije tako o potencialnih poslovnih partnerjih kot o državah, iz katere le-ti izhajajo. Ocena bonitete tujega dolžnika ne mora biti višja od ocene bonitete države, v kateri posluje. Pri merjenju nekomercialnega tveganja oziroma bonitete države se srečujemo 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 določena država z zakonom ali dekretom prepove ali omeji izvoz kapitala v tujino, s čemer onemogoči domačim posojiljemalcem, da vrnejo dolgove, najete v tujini; lahko pa država objavi moratorij na odplačevanje dolgov v tujini, 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.

Nekomercialna tveganja razdelimo v tri skupine (SID, 2007):

- monetarno tveganje kot plačilna tveganja v širšem smislu (valutna in transferna tveganja);
- politična tveganja v ožjem pomenu (nemiri, vojne, državni udar);
- katastrofalne elementarne nesreče.

V poslovni praksi delimo plačilna tveganja v sklopu nekomercialnih tveganj na (Falatov, 1999, str. 5):

- tveganje prepovedi plačila v tujino (embargo plačil) je pogosto posledica slabega deviznega stanja v državi in jo izda državni organ kot akt, ki je lahko splošen, specialen, časovno omejena ali neomejen;
- tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute v prosto prenosljivo valuto, to tveganje je po navadi v tesni povezavi z drugimi transfernimi tveganji in je po svoji vsebini posledica deviznih omejitev države, v kateri ima dolžnik svoj sedež;
- moratorij plačil, ki ga razumemo kot odlog plačil brez soglasja upnika, izražen v aktu zakonodajalca države, v kateri ima dolžnik svoj sedež.

Valutna tveganja so tveganja, ki nastanejo kot posledica dejstva, da je obveza ene stranke nominirana v valuti, ki ni stabilna. Visoka nihanja take valute lahko povzročijo nezmožnost plačila obveznosti stranke, katere obveznost je nominirana v taki valuti, ali zmanjšanje vrednosti protidobave, ki jo za svojo izpolnitev dobi druga stranka. Proti valutnim tveganjem se je mogoče zavarovati z uporabo različnih pogodbenih klavzul in novejših finančnih instrumentov. Tveganja transfera se v praksi pojavljajo v zvezi z devizno-pravno možnostjo dolžnika, da svoj dolg, ki je izražen v konvertibilni valuti, poravnava upniku v tujini. Poslovna praksa se s to obliko tveganja srečuje pri poslih klasične kupoprodaje ter tudi pri ostalih oblikah poslovnega sodelovanja s tujino, pri katerih prihaja do medsebojnih finančnih razmerij. Problem te oblike tveganja postaja aktualen tedaj, ko gre za poslovanje z državami z nekonvertibilno valuto in v katerih so prisotne državne devizne omejitve.

Politično tveganje postaja v zapletenih razmerah svetovne trgovine vse pomembnejše. Uvoznik je namreč morda pripravljen plačati blago oziroma odplačati kredit, ki ga je dobil za izvoz, vendar pa mu plačila ne opravi pristojna nacionalna poslovna banka po navodilih centralne banke po zaradi morebitnih plačilno-bilančnih težav. Vlada države uvoznice lahko npr. izniči veljavnost uvozne licence, kar uvozniku onemogoči sprejem blaga. Zaradi nepazljivosti kršitev določb glede embalaže, oznak, prevoza ter kršitev drugih uvoznih regulativ lahko pristojne oblasti države uvoznice zahtevajo plačilo visokih stroškov ali celo kazni. Vojna, neredi in spopadi ter vstaje ali stavke v državi uvoznici lahko onemogočijo sprejem odpremljenega blaga. Vse omenjene oblike tveganja niso tako prisotne pri notranji trgovini, vsekakor pa jih je treba upoštevati pri izvozu blaga ali storitev.

Zaradi nepredvidljivosti in kompleksnosti nekomercialnih tveganj je zavarovanje le-teh v večini držav v domeni posebnih vladnih in paravladnih institucij, ki jih prav s tem namenom ustanovljajo države. Večinski lastnik takih institucij je največkrat prav vlada posamezne države, saj je to potrebno zaradi prevzemanja tako obsežnih tveganj, ki si jim komercialni zavarovatelji izogibajo ter zaradi izdajanja garancij za zavarovanje tako prevzetih posojil in s tem nudenja konkurenčnih pogojev udeležencem zunanjetrgovinskega prometa tako glede zavarovanja kakor tudi glede omogočanja finančne podpore. Čeprav obstajajo bistvene razlike med posameznimi metodologijami ocenjevanja in spremljanja rizičnosti držav, je njihov skupni cilj omogočiti pravočasno plačilo odobrenih kreditov in prispevati k podrobnejšemu poznavanju vseh elementov, ki vplivajo na sposobnost neke države za redno servisiranje najetega kredita. Bistvo vsebine ocenjevanja in opremljanja rizičnosti je torej realna ocena, v katero država vloži kapital oziroma odobri kakršnakoli finančna sredstva. Analiza ročnosti namreč omogoča tudi identifikacijo potencialne rizičnosti in torej deluje povsem kot mehanizem predhodnega oziroma vnaprejšnjega opozorila. Prav tukaj pa nastopijo banke, ki z uporabo mednarodnih instrumentov zavarovanja plačil (Falatov, 1997, str. 1), kot sta dokumentarni akreditiv in bančna garancija, spremljajo posamezne transakcije.

4. VLOGA DRŽAVE IN POSEBNE ORGANIZACIJE ZA POSPEŠEVANJE IZVOZA

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

Razvite države v svetu imajo že več kot 50 let razvit sistem spodbujanja izvoza. Tudi Slovenija je po osamosvojitvi, leta 1992, s posebnim zakonom (Zakonom o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije) ustanovila Slovensko izvozno družbo (v nadaljevanju SID), katere večinski lastnik je Republika Slovenija, v kapitalu pa so udeležene tudi poslovne banke, Gospodarska zbornica Slovenije in nekatera večja slovenska podjetja.

Konec leta 2003 je bil sprejet novi Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (ZZFMGP), ki je nadomestil dotedanji Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoznih poslov Slovenije ter Zakon o poroštvih Republike Slovenije za zadolževanje za potrebe financiranja izvoza. Novi zakon ureja zgolj tisto poslovanje SID, kjer gre za zavarovanje financiranja mednarodnih gospodarskih poslov kot instrumentov trgovinske politike države, ne pa tudi drugega zavarovalniškega in finančnega poslovanja, ki ga bo SID za lasten račun še naprej izvajala na podlagi drugih veljavnih predpisov. Kljub sprejemu novega zakona so produkti in storitve SID še naprej na voljo slovenskemu gospodarstvu. Nov zakon v skladu z regulativo EU na področju izvoznih kreditov omogoča nadaljevanje spodbujanja izvoza s strani države s pomočjo instrumentov zavarovanja in financiranja SID, ki so primerljivi z instrumenti drugih ECA, ob tem pa slovenskim podjetjem in bankam omogoča konkurenčne pogoje zavarovanja in financiranja pri njihovem nastopanju na zahtevnih tujih trgih.

SID je konec leta 2004 posle kratkoročnega zavarovanja, ki jih opravlja za lasten račun prenesla na hčerinsko družbo, novo specializirano kreditno zavarovalnico (SID–Prva kreditna zavarovalnica, d.d.) in s tem še dokončno uskladila svoje poslovanje z zavarovalniškimi predpisi. Storitve SID so v večini primerov primerljive s storitvami poslovnih bank na področju zavarovanja in predvsem financiranja mednarodne trgovine. V osnovi ponuja dva tipa storitev, eden je zavarovanje izvoznih kreditov pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji in refinanciranjem in refinanciranje izvoznih kreditov. Zavarovanje izvoza pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji je tako za izvoznike kot tudi za tista slovenska podjetja, ki nameravajo vlagati v tujini, zelo koristno, predvsem glede na razmere v poslovanju v današnjem času na mednarodnih trgih, kjer so omenjena tveganja večja in manj obvladljiva kot na domačem trgu. Zagotovitev takih zavarovanj je pogosto pogoj za financiranje izvoznih poslov in na mnogo tujih trgih tudi osnovni pogoj za sklepanje teh poslov.

Za poslovne banke je pomembno dejstvo, da je zavarovalna polica, ki je izdana s strani SID pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji Banka Slovenije ocenila kot prvovrstno zavarovanje. Torej ne obremeni kapitala banke in za ta namen ni treba oblikovati rezervacij. Tako je to tudi spodbuda poslovnim bankam, da v mednarodnem poslovanju uporabljajo storitve in produkte SID, ki zavaruje komercialna in nekomercialna tveganja. Strošek (enkratno), ki ga SID zaračunava za izdajo zavarovalne police je odvisen predvsem od dejstva, v katero državo je bil izvoz opravljen in kako je celoten posel komercialno in tehnično strukturiran ter kakšna je finančna oblika projekta. Ta strošek je za države z višjo boniteto nižji kot z države z nižjo boniteto. SID uvršča države v sedem razredov, kjer prvi razred pomeni najbolj razvito državo, zadnji razred pa najmanj razvito državo.

Razvrstitev držav v razrede:

1. skupina: Avstrija, EU, Japonska, ZDA, Švica itd.;
2. skupina: Češka, Madžarska, Poljska, Kitajska itd.;

3. skupina: Ciper, Indija, itd.;
4. skupina: Bolgarija, Egipt, Hrvaška, Rusija, Kazahstan itd.;
5. skupina: Brazilija, Turčija itd.,
6. skupina: Albanija, Pakistan, Ukrajina itd.;
7. skupina: Argentina, Belorusija, BIH, Makedonija, Srbija in Črna Gora;
- 7b. skupina: Afganistan, Angola, Etiopija, Gruzija, Haiti, Mongolija, Moldavija, Severna Koreja, Sudan, Kuba itd..

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

Zavarovanje pri SID lahko pridobi vsak izvoznik, kjer:

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

Storitev SID, ki je za poslovne banke izredno pomembna, je refinanciranje kreditov, ki jih izvoznikom ali uvoznikom odobravajo slovenske poslovne banke. Vendar pa je pogoj za refinanciranje kreditov pri SID, da obrestna mera, pod katero je banka odobrila izvozni kredit, ne sme presegati najvišje obrestne mere, ki jo je določila SID. Medtem pa pri refinanciranjih kreditih uvoznikov te omejitve za najvišjo obrestno mero ni. SID refinancira le tiste izvozne kredite, ki so pri njej zavarovani pred nekomercialnimi tveganji, v določenih primerih (kredit tujim kupcem) pa tudi pred komercialnimi tveganji.

Poslovne banke s svojimi storitvami omogočajo (in pospešujejo) mednarodno poslovanje. Osnovo bančnih storitev v tem okviru predstavljajo mednarodna plačila, ki so potrebna za nemoteno poslovanje podjetij v mednarodni trgovini.

5. PLAČILA V MEDNARODNI TRGOVINI

Plačilni promet s tujino se odvija na osnovi sodelovanja domačih poslovnih bank s tujimi bankami. V praksi ima izvoznik svojo poslovno banko, preko katere bo dobil plačilo za izvoz in na drugi strani ima uvoznik svojo poslovno banko v državi, kjer ima svoj sedež. Slovenske banke imajo, z namenom izvajanja mednarodnih plačil, odprte s tujimi bankami dve vrsti računov, in sicer nostro račune: to so računi, ki jih imajo odprte slovenske banke pri tujih bankah in so po navadi v denarni valuti tuje države, in loro račune: to so računi, ki jih imajo

tuje banke odprte pri slovenskih bankah in se ponavadi vodijo v slovenski valuti (pred uvedbo EUR so se vodili v SIT).

Poslovne banke imajo svojo obliko komunikacije, ki predstavlja verodostojna in avtentična sporočila med njimi. Sporočila in plačila se v večini primerov vršijo preko SWIFT programa (to je mednarodni dogovor za označevanje bank in njihovih računov), redkeje s čekom ali telefaksom. SWIFT okolje vključuje preko 7.800 finančnih institucij v več kot 200 državah. Pri mednarodnih plačilih so banke tiste, ki izberejo, preko katere tuje banke se bo plačilo izvršilo. Banke imajo med seboj tudi direktne račune in se imenujejo kontokorentne banke, tiste, ki med seboj nimajo direktnih računov, so korespondentne banke oziroma dopisne banke, med seboj si lahko prenašajo le sporočila, na primer: koristnikova banka, ki je v tujini, nima direktnega računa s slovensko banko, lahko prenaša samo sporočila po nalogu svojega komitenta, takrat se mora pri izvajanju plačila vključiti tudi tuja banka, ki ima s slovensko banko direktni račun.

5.1. VRSTE PLAČIL

V mednarodni trgovini poznamo različna plačila:

- dobava na odprt račun;
- plačilo vnaprej;
- plačilo, zavarovano z menico;
- plačilo v okviru dokumentarnega inkasa;
- plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva;
- plačilo, zavarovano z bančno garancijo ali stand-by akreditiv.

Dobava na odprt račun

To je preprosta metoda mednarodnega plačila in je plačilni dogovor med strankama, kjer izvoznik izvozi blago brez zavarovanja plačila s strani uvoznika (Nelson, 2000, str. 88). Uvoznik plača ob dobavi ali celo ob nadaljnji prodaji blaga. Za izvoznika je ta oblika plačila najbolj obremenjujoča, ker mora izvoz v celoti sam financirati ali pa za ta posel pri svoji poslovni banki najame kredit. Ob tem pa prinaša tudi največ tveganja za izvoznika, saj mora le-ta proizvesti blago in ga tudi dobaviti, ne da bi pred tem prejel plačilo za izvoz. Plačilo je v celoti vprašljivo in je v rokah uvoznika. Vendar je v primeru, ko se poslovna partnerja med seboj dobro poznata in je uvoznik iz države, ki jo izvoznik dobro pozna, takšna oblika primerna. Zlasti je primerna v primerih, ko gre za poslovanje med matičnim podjetjem in hčerinskim podjetjem. V praksi je to ena izmed priljubljenih oblik plačila, saj je tudi zelo enostavna. Izvoznika pa v izbiro te oblike velikokrat prisilijo konkurenčne razmere na tujem trgu. Vloga poslovne banke je minimalna, saj je njeno sodelovanje le v tolikšni meri, da posreduje plačilo v obliki medbančnega transferja (SWIFT) ali s čekom.

Plačilo vnaprej

Je obratna oblika financiranja kot dobava na odprt račun. Plačilo vnaprej je zelo zaželeno s strani izvoznika, saj prejme celotno ali delno plačilo v gotovinski obliki, še preden blago proizvede in dobavi. Tveganje je prisotno na strani uvoznika, saj le-ta ne ve, če bo blago tako, kot je bilo naročeno (glede količine, kvalitete in dogovorjenih rokov dobave naročenega blaga). Financiranje celotnega posla je na strani uvoznika. Ker je v praksi ustaljeno pravilo, da uvoznik plača blago šele, ko ga dobi, in se plačilo vnaprej, kot oblika plačila, redko uporablja, lahko pa se v primerih, ko gre za manjše zneske, ko je kupec neznan in prihaja iz države z visoko stopnjo nekomercialnega tveganja, pri izvozu določenih vrst blaga, ko izvoznik uvozniku ne zaupa ali pa je uvoznik slabo kreditno sposoben. Tako kot za tuje izvoznike je tudi za slovenske taka oblika financiranja redka, izjemni so le primeri, ko je popust pri tej vrsti plačila zelo visok in s tem se uvoznika spodbudi, da sprejme tako obliko plačila. Vloga poslovne banke je enaka kot pri dobavi na odprt račun in je le posrednik plačila v obliki medbančnega transferja (SWIFT) ali s čekom.

Plačilo, zavarovano z menico

Menica je strogo formalen vrednostni papir in klasičen instrument zavarovanja plačila. Vsebuje enostransko abstraktno obljubo izdajatelja, da bo plačal denarni znesek osebi, ki je na menici označena kot upnik (Falatov, 1997, str. 41). Menica je kreditno sredstvo, sredstvo jamčenja in tudi plačilno sredstvo. Prenaša se z indosamentom in izročitvijo. Pri poslovanju z menico so navadno prisotne tri stranke: trasant, trasat in remitent. Po ženevskem meničnem pravu poznamo:

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

Menično poslovanje poteka po splošnih načelih, ki veljajo tudi za vrednostne papirje, ob tem pa veljajo osnovna načela, ki so za tako poslovanje specifična:

- načelo pismenosti (formalne) menice – menica je pravno veljavna le, če je izdana v točno predpisani obliki in vsebuje vse z zakonom predpisane sestavine;
- načelo inkorporacije – pravico iz menice ima le imetnik menice;
- načelo fiksne menične obveze – velja le tisto, kar je napisano na listini;
- načelo menične strogosti – menična obveza je neodvisna od osnovnega pravnega posla;
- načelo menične solidarnosti – menični dolžniki odgovarjajo solidarno za plačilo meničnega zneska ob zapadlosti;

- načelo samostojne menične obveze – vsaka menična izjava se presoja neodvisno od drugih meničnih izjav in
- načelo neposrednosti menice – vsak menični dolжник je odgovoren neposredno imetniku menice.

Menica je v plačilnem prometu instrument, ki se uporablja kot instrument zavarovanja, kreditiranja in financiranja, manj pa kot plačilno sredstvo, ko tako se pojavljata ček in nakazilo preko bančnih računov. V poslovni praksi se z menico posluje pri poslu z dokumentarnega inkasa in dokumentarnega akreditiva (več o tem v naslednjem poglavju), pri raznih vrstah kreditiranja mednarodne trgovine ali pa pri poslih refinanciranja osnovnega posla.

6. VLOGA POSLOVNIH BANK V MEDNARODNI TRGOVINI

Vloga poslovnih bank je v mednarodni trgovini v današnjem času ključnega pomena in ima osrednjo vlogo pri samem poteku mednarodne trgovine in spodbujanju le-te. Glavni vzrok za nastanek mednarodnega bančništva je bila prav potreba po spreminjanju in financiranju mednarodne trgovine. Danes poslovne banke svojim komitentom nudijo vso potrebno pomoč in storitve ter informacije pri spoznavanju novih trgov in potencialnih poslovnih partnerjev ter njihovih bonitet. Ponujajo specializirane finančne storitve, kot so dokumentarni akreditivi in bančne garancije. Med seboj vzpostavljajo poslovne odnose, t.i. korespondenčne odnose. Brez takega sodelovanja bank bi bili mednarodni posli in nanje vezane plačilne transakcije s tujino tehnično neizvedljivi. Tako morajo imeti poslovne banke ustrezno organizirano in prilagojeno korespondenčno mrežo za nemoteno in hitro odvijanje mednarodnega poslovanja.

Glavna vloga poslovnih bank v mednarodni trgovini je opravljanje mednarodnih plačil. Le-to se izvrši med vsaj dvema poslovnima bankama, ki opravljata storitev za svoja komitenta, ki sta v vlogi izvoznika in uvoznika. Uvoznik naroči svoji poslovni banki plačilo določenega zneska v korist izvoznika, ki plačilo prejme preko svoje poslovne banke. Vendar pa poslovne banke ponujajo udeležencem v mednarodni trgovini tudi druge storitve in produkte, ki sem se jih dotaknila že zgoraj, več o njih pa tudi v nadaljevanju.

6.1. ZAVAROVANJE MEDNARODNIH PLAČIL

Možni načini zavarovanja mednarodnih plačil so:

- bančna garancija;
- dokumentarni akreditiv;
- zavarovanje SID (že opisno zgoraj);
- dokumentarni inkaso.

6.1.1. BANČNE GARANCIJE

Kadar banka izda garancijo po nalogu svojega komitenta, govorimo o nostro garancijah, kadar pa banka prejme garancijo tuje banke v korist slovenskega komitenta, je to loro garancija. V sodobni poslovni banki vsako večjo in kompleksnejšo poslovno transakcijo spremljajo različne vrste bančnih garancij, s katerimi želijo stranke v poslu že prej omenjena tveganja omejiti. Poslovna banka z izdajo različnih vrst garancij prevzema obvezo, da bo upravičencu po garanciji izplačala določen denarni znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so v garanciji navedeni. Bančna garancija je instrument zavarovanja, njen pomen je zmanjšanje nevarnosti udeležencev v poslu v primeru neplačila oziroma neizpolnjevanja drugih pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih. Osnovna značilnost garancije je, da je abstraktna in je tako neodvisna od osnovnega posla. Odvisna je izključno od svojih določil, ki so navedene v garanciji sami.

Bančna garancija na prvi poziv (brez ugovora, na vpogled) je instrument zavarovanja obveznosti, pri katerem se poslovna banka zaveže izplačati določen garancijski znesek, če glavni dolжник svoje obveznosti ne izpolni v dogovorjenem roku in na dogovorjen način. Zato uvoznikova banka z izdajo bančne garancije (Falatov, 1996, 1 str.) prevzema obvezo, da bo izvozniku (upravičencu garancije) izplačala dogovorjeni garancijski znesek, tako je za razliko od dokumentarnega akreditiva (razložila ga bom kasneje) predvsem sredstvo zavarovanja obveznosti (dokumentarni akreditiv je tudi plačilno sredstvo) in je z njo mogoče zavarovati kakršnokoli izpolnitev, ne le plačila. Poznamo več vrst garancij, ki so razdeljene na garancije, izdane po nalogu prodajalca, garancije, izdane po nalogu kupca, in posebne vrste garancij.

Garancije, izdane po nalogu prodajalca

Ponudbena garancija

Pri razpisnih mednarodnih licitacijah ponudniki predložijo svoje ponudbe za dobavo blaga ali izvedbo investicijskih del pod pogoji, ki jih določa licitacijska dokumentacija. Ponudniki morajo poleg ponudbe priložiti tudi ponudbeno garancijo, ki se navadno glasi na 1–5 % posel. Tekst takšne garancije je običajno predviden že v prej omenjeni dokumentaciji in ga zato niti poslovne banke ne morajo spreminjati. Pri razpisu investicijskih del v tujini je v razpisu predvideno, da se v primeru podpisa pogodbe ponudbena garancija zamenja za garancijo za dobro izvršitev posla (Falatov 1996, str. 19–20).

Garancije za vračilo predplačila – avansa

Kupec je pripravljen del kupnine poravnati pred dobavo blaga, preostanek pa poravna po dobavi z akreditivnim ali inkasnim plačilom. Predplačilo je pogosto takrat, ko je predmet menjave blago, ki se ne proizvaja serijsko. Gre za trajne in za potrošne dobrine. Predplačilo je lahko tudi v primeru, ko prodajalec slabo pozna kupca in ne zaupa v njegovo plačilno

sposobnost ali pa pričakuje uveljavljanje ekonomskih ukrepov v kupčevi državi, ki bi mogli povzročiti finančno likvidnost posla. Predplačilo izvede kupec tudi, da sočasno prejme prodajalčevo garancijo za vrnitev plačila.

Garancija za dobro izvedbo posla

Taka garancija se imenuje tudi spolnitvena garancija. Upravičencu zagotavlja po garanciji plačilo v garanciji določenega zneska, če nasprotna pogodbeni stranka svojih pogodbenih obveznosti ne bi izvršila ali jih ne bi izvršila v celoti oziroma bi jih izvršila nepravočasno. Predstavlja neke vrste odškodnino v primeru neizvršitve pogodbenih obveznosti in se praviloma ne znižuje. V praksi se garancije za dobro izvedbo posla uporablja v dveh oblikah, in sicer kot garancijo za izvršitev blaga ali pa kot garancijo za izvedbo storitev.

Garancija za vračilo zadržanih zneskov

Taka garancija se pojavlja na področju investicijskih del in te pogodbe o izvajanju investicijskih del predvidevajo, da je naročnik upravičen zadržati 5–10 % vrednosti opravljenih del do izteka garancijskega roka, ki je dogovorjen v pogodbi. Ta garancija po svoji vsebini nadomešča garancijo za odpravo napak.

Garancije, izdane po nalogu kupca

Plačilna garancija

Plačilne garancije oziroma finančne garancije, osnovna obveznost naročnika garancije je denarna.

Plačilna garancija je pogosta in se nanaša na kupčevo obveznost plačila kupnine v enem znesku ali na obveznost plačila kupnine v več enakomernih zneskih v enakih časovnih presledkih. Ta garancija je nepreklicna, nepogojena in izraža lastno bančno obveznost.

Garancija za konosament (ladijski tovorni list)

Garancija za izgubljeni konosment je garancija, ki se glasi na 150–200 % vrednosti blaga, navedenega na fakturi. V tem primeru se banka nasproti ladjarju obveže, da mu bo do višine garantnega zneska povrnila vso škodo, ki bi jo ladjar lahko utrpel, ker je blago izročil prejemniku blaga brez predložitve vseh originalov prevoznih listin. Poslovna banka lahko jamči za izgubljene vrednostne dokumente ali za dokumente z nepravilnim besedilom, za dokumente, s katerimi upravičenec še ne razpolaga, ter za izgubljene dokumente. Ta garancija se uporabi v primeru, ko pri prekomorski prodaji ladja z blagom prispe v namembno luko, preden prispejo v akreditivno-izplačilno banko blagovni, finančni in transportni dokumenti.

Posebne vrste garancij

Direktne in indirektne garancije

Direktna garancija se izda neposredno v korist upravičenca in ima le-ta neposredni zahtevek za plačilo nasprotni banki garantu. Pri indirektni garanciji pa je poleg poslovne banke dolžnika vključena v celotno finančno operacijo še banka v državi upravičenca garancije.

Prenosne garancije

Te garancije omogočajo upravičencu forfetiranje (prodajo brez pravice regresa) osnovne terjatve, krite z garancijo.

Back-to-back garancije

Pri nastanku te vrste garancije je uporabljena analogiji akreditivnega prava, ki se nanaša na back-to-back akreditive. Ta garancija se izda v korist upravičenca in služi upravičencu oziroma njegovi poslovni banki kot finančna osnova za izdajo nove garancije drugemu upravičencu. Pri tej garanciji imamo dve garanciji, pri čemer je prva finančna osnova za izdajo druge garancije. V praksi se pojavlja čedalje več garancij, v katerih se ob morebitnem unovčevanju pojavlja zahteva po predložitvi dokumentov, kjer je upravičenec po garanciji dolžan v primeru uveljavljanja zahtevka za plačilo banki predložiti poleg zahteve za plačilo tudi druge dokumente, katerih vsebina in izdajatelj sta v tekstu garancije točno navedena in jih imenujemo dokumentarne garancije. Garancijska obveza se izpolni v denarju, čeprav obveznost, katere izpolnitev se garantira, ni denarna. Za bančno garancijo je določena pisarna oblika in če ni sklenjena v taki obliki, nima pravnega učinka.

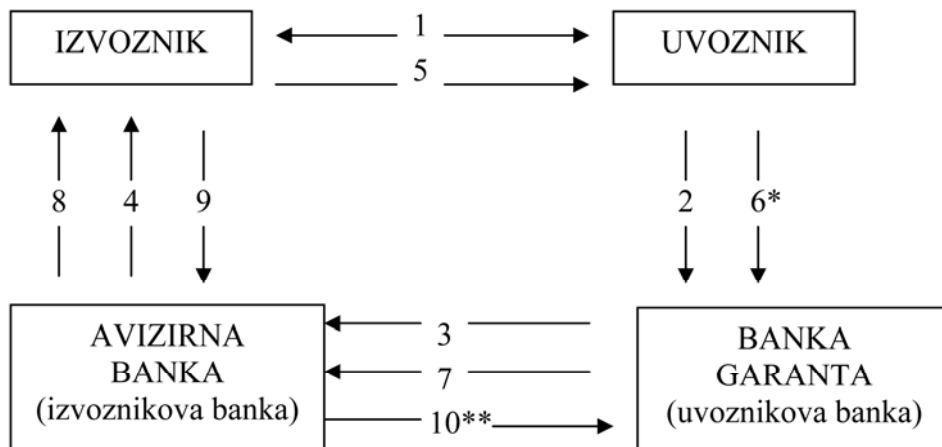
V praksi se garancije s klavzulo plačljivost »na prvi poziv« pojavljajo v dveh različicah, in sicer:

- garancije, ki so plačljive samo proti predložitvi zahteve upravičenca za plačilo (simple demand guarantees);
- garancije, ki so plačljive proti predložitvi zahteve upravičenca za plačilo ter proti istočasni predložitvi njegove pisne izjave (da nasprotna pogodbeni stranka svojih obveznosti ni izpolnila) in dokumentov, ki so v garanciji točno navedeni (gre za tako imenovane dokumentarne garancije (documentary guarantees)).

Bančna praksa potrjuje, da v primeru, ko se poleg zahteve za plačilo zahteva tudi dodaten dokument, podpisan s strani upravičenca garancije, banki ni dovoljeno, da se spušča v ugotavljanje resničnosti navedb take izjave, temveč jo je dolžna sprejeti tako, kot je predložena, seveda pod pogojem, da na prvi pogled taka izjava ustreza pogojem, navedenim v

garanciji. Upravičenec po garanciji »na prvi poziv« svojo zahtevo za plačilo po garanciji lahko uveljavlja nasproti banki kadarkoli v okviru roka veljavnosti brez obveze dokazovanja nastale škode. Po drugi strani pa tudi banka ni upravičena zahtevati kakršnihkoli dokazov o škodi, ki naj bi bila povzročena upravičencu, kot tudi sicer ne sme pogojevati svojega plačila z ugotavljanjem dejstev, ki se nanašajo na osnovni posel.

Slika 1: Pregled postopka pri bančni garanciji



Vir: Financial Products – A Survival Guide, str. 27, lastna priredba

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

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo se je pojavilo kar nekaj vrst garancij, ki jih v Sloveniji prej nismo poznali. Le-te predstavljam v nadaljevanju.

Garancija za zavarovanje plačila carinskega dolga v tranzitnem postopku

Namenjena je podjetjem, predvsem prevoznikom in špediterjem, ki jim Carinska uprava Republike Slovenije (Generalni carinski urad) odobri odlog plačila uvoznih dajatev pri prevozu blaga po državah EU in podpisnicah Konvencije o skupnem tranzitnem postopku. Da pa se zagotovi plačilo teh dajatev, če bi dolg nastal, mora glavni zavezanec priskrbeti zavarovanje v korist Carinske uprave RS, Glavnega carinskega urada. Garancija v tem primeru nadomešča gotovinski depozit, ki je alternativna možnost zavarovanja uvoznih

dajatev. Obstajata dve vrsti navadne garancije, prva je garancija za posamezno zavarovanje, ki pokriva samo eno tranzitno opcijo, ter garancija za skupno zavarovanje, ki pokriva več tranzitnih opcij.

Garancija za kmetijstvo

Je namenjena vsem zainteresiranim, ki se ukvarjajo s posli uvoza in izvoza kmetijskih proizvodov iz EU v tretje države. Taki posli se lahko vršijo le na osnovi pridobljenih uvoznih ali izvoznih dovoljenj, ki jih izda Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja. Za izvoz skupnostnega blaga v tretje države, EU nudi našim izvoznikom izvozna nadomestila, ki se odobrijo zaradi izravnave razlike v ceni kmetijskih proizvodov na svetovnem trgu in cenami v EU pri izvozu blaga. Za izpolnitev obveznosti, povezanih z ukrepi kmetijske tržne cenovne politike mora uvoznik ali izvoznik navedeni agenciji položiti varščino. Varščina se lahko agenciji predloži v obliki gotovinskega pologa ali kot bančna garancija. Bančna garancija lahko krije izpolnitev le ene obveznosti ali pa izpolnitev več obveznosti hkrati (globalna varščina).

Garancija za zavarovanje prevoza pošiljk nevarnih odpadkov.

Zahteva po izdaji te vrste garancije se je prvič pojavila v Baselskih konvencijah, kjer je zahtevano, da mora biti vsak čezmejni transport nevarnih odpadkov znotraj članic udeleženk Baselske konvencije zavarovan z garancijo. Dejansko pa je to stopilo v veljavo s sprejemom Uredbe Sveta EGS, pri nas pa je začelo veljati z vstopom Slovenije v Evropsko unijo. Ta garancija se izda z namenom kritja stroškov v skladu z določbami Uredbe Sveta EGS o nadzorovanju in kontroli pošiljk odpadkov znotraj Evropske skupnosti, v skupnost ali iz nje. Izdaja se v korist Ministrstva RS za okolje, prostor in energijo (Agencija RS za okolje), ki v soglasju za izvoz določi višino garancije, katera ne sme biti nižja od stroškov za odstranjevanje in prevoz nevarnih odpadkov, ki se izvažajo, in obdobje, za katero mora biti pridobljena. Garancija stopi v veljavo z dnem izdaje ter ostane v veljavi, dokler upravičenec banki ne vrne originala oziroma dokler upravičenec ne izda potrčila oziroma izjave, da garancije ne bo unovčil.

Garancija pri kršitvi pravic intelektualne lastnine

Je eden izmed načinov predložitve varščine v primerih uporabe carinskih ukrepov pri kršitvah pravic intelektualne lastnine. S to vrsto garancije, ki mora biti izdana s strani banke, ki jo kot garanta prizna carinski organ, se zavarujejo interesi imetnika modela, patenta, dodatnega varstvenega certifikata ali žlahtnejše pravice, če se blago, ki je bilo začasno zadržano zaradi domneve kršitve navedenih pravic, prepusti deklarantu, lastniku, uvozniku ali prejemniku. Garancija se izda po podpisnem tekstu v korist Generalnega carinskega urada RS. Banka garant se z izdajo tovrstne garancije zaveže, da bo poravnala zahtevani znesek obračunanih stroškov in morebitni zahtevki za povračilo škode, nastale zaradi izvajanja ukrepov pri

kršitvah pravic intelektualne lastnine, in sicer do najvišjega zneska, navedenega v garanciji. Rok veljavnosti bančne garancije ne sme biti krajši od enega leta in 45 dni, lahko pa se seveda poljubno podaljša.

Garancija za zavarovanje plačila trošarinske obveznosti.

Trošarinski zavezanec lahko poleg bančne garancije predloži tudi kakšen drug instrument zavarovanja. V tem primeru se s to garancijo lahko zavaruje plačilo trošarine v trošarinskem skladišču, s čimer se zavaruje naslednje obveznosti:

- plačilo trošarine za trošarinske izdelke, ki se proizvajajo ali skladiščijo v trošarinskem skladišču;
- plačilo za trošarinske izdelke, ki se odpremljajo iz trošarinskega skladišča pod režimom odloga plačila trošarine;
- plačilo obresti, ki so nastale ali bi lahko nastale v zvezi s plačilom trošarine, za katero je garancija predložena.

6.1.1.1. PRAVNA RAZMERJA IN SUBJEKTI BANČNIH GARANCIJ

V zvezi s poslom izdaje garancije lahko govorimo o pravnem razmerju med kupcem (dolžnikom) in prodajalcem (upnikom): to razmerje je urejeno v finančni klavzuli osnovnega posla. Ponavadi se pogodbeni stranki že z osnovno pogodbo dogovorita in določita, katera od pogodbenih strank je dolžna ukreniti vse potrebno, da bo v korist nasprotne pogodbene stranke banka izdala garancijo, kakšne vrste garancijo je banka dolžna izdati, v kakšnem znesku, v katerem roku in v kakšni obliki ter po kakšnem tekstu. Od konkretne finančne konstrukcije posla pa je odvisno, katera od strank je dolžna prva izdati ustrezno garancijo. Drugo je pravno razmerje med dolžnikom (nalogodajalcem za izdajo garancije) in banko (garantom): to pravno razmerje nalogodajalec za izdajo garancije in banka uredita s pogodbo o izdaji garancije. Ta pogodba ureja kritno razmerje med strankama, stranki se dogovorita o kritju oziroma o načinu zavarovanja v odvisnosti od bonitete komitentov za izdajo garancije, vrsti in vsebini garancije, ki naj bi jo banka izdala, kot tudi o stroških, ki jih banka zaračunava za izdajo garancije oziroma za določeno časovno obdobje njene veljavnosti. Pri nas se ponavadi kot kritje za izdajo garancije zahtevajo:

- bianco menice;
- obremenitev že odobrene kreditne linije dolžniku;
- vezava in zastava gotovinskih sredstev za čas veljavnosti garancije;
- zastava različnih vrednostnih papirjev, hipoteke...

V praksi se lahko posamezne oblike kritja kombinirajo, odvisno od zneska garancije in bonitete posameznega komitenta.

6.1.2. DOKUMENTARNI AKREDITIV

Dokumentarni akreditiv ali akreditivno pismo je pisno izdana zaveza banke, da bo za račun kupca (nalogodajalca) ali na svoj lastni račun plačala upravičencu vrednost menice in/ali dokumentov pod pogojem, da bodo določila in pogoji dokumentarnega akreditiva izpolnjeni (Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 600, 2007, str. 1)

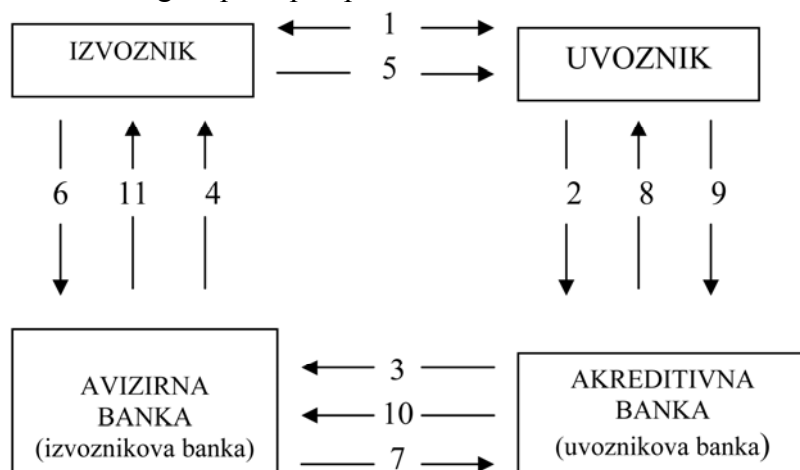
Značilnosti in potek dokumentarnega akreditiva

Kadar izvozniki iščejo učinkovit način zavarovanja plačila, se v veliki meri poslužujejo uporabe dokumentarnega akreditiva. Tudi plačilo v mednarodni trgovini je najpogostejše po tem instrumentu poslovnih bank, saj je zasnovan tako, da omogoča obema udeležencema v mednarodni trgovini (izvozniku in uvozniku) večjo varnost s tem, da poizkuša zagotoviti sočasnost plačila in protidobave. Izvozniku zagotavlja, da bo dobil plačilo s strani neodvisne (uvoznikove) banke, uvoznik pa, da je blago takšno kot ga je naročil. Zaradi varnosti, ki jo daje izvozniku in uvozniku, je pomemben plačilni instrument mednarodne trgovine.

(Nepreklicni) dokumentarni akreditiv (Vezjak, 1982, str. 284) je pisna zaveza banke, da bo na osnovi naloga svojega komitenta (uvoznika) ali izplačala določeni osebi določen denarni znesek pod pogoji, določenimi v akreditivu, ali pa bo sprejela menico, ki jo bo akreditivni uporabnik trasiral nanjo. Že od leta 1984 v mednarodnem akreditivnem poslovanju v večini držav uporabljajo Enotna pravila in običaje za dokumentarne akreditive (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP), ki jih izdaja Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Trenutno je končana nova revizija in tako so od 1. julija 2007 v uporabi nova pravila UCP 600.

Dokumentarni akreditiv se uporablja tako pri izvozu, kot tudi pri uvozu. Kadar govorimo o slovenskem izvoznem poslu, potem govorimo o loro (tujem) dokumentarnem akreditivu, ki ga je tuja banka odprla preko banke izvoznika v korist izvoznika. Pri slovenskem uvoznem poslu pa govorimo o nostro (našem) dokumentarnem akreditivu, ki smo ga odprli preko uvoznikove banke v korist tujega izvoznika. Uporaba dokumentarnega akreditiva kot instrumenta za zavarovanje plačila pomeni vrsto prednosti tako za uvoznika kot tudi za izvoznika.

Slika 2: Pregled postopka pri dokumentarnem akreditivu



Vir: Financial Products – A Survival Guide, 2001 str. 27, lastna priredba

1. Komercialna pogodba – plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva
2. Vloga za izdajo dokumentarnega akreditiva
3. Izdaja dokumentarnega akreditiva
4. Obvestilo o prejetem dokumentarnem akreditivu
5. Poslano blago
6. Poslani dokumenti
7. Preveri in pošlje dokumentacijo
8. Preveri in pošlje dokumentacijo uvozniku (da lahko pridobi blago)
9. Plačilo
10. Plačilo
11. Plačilo

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

Vloga poslovnih bank se pri tem instrumentu zavarovanja še bolj poveča, saj sodelujeta vsaj dve banki oziroma več:

- prva banka je akreditivna banka (issuing bank) – je banka uvoznika, kateri da uvoznik nalog za odprtje dokumentarnega akreditiva v korist izvoznika;
- druga banka je avizirna banka (notifying bank) – je banka izvoznika, saj le ta obvesti izvoznika o prejetju akreditiva;

- tretja je potrdilna banka (confirming bank) – to je banka, ki jamči za plačilo; lahko je avizirna banka tudi potrdilna banka;
- četrta banka je izplačilna banka (paying bank) – to je banka, ki izplačuje in je lahko tudi avizirana banka oziroma potrdilna banka.

Vloga banke se poveča, ker ne izvršuje le naročila stranke za pregled dokumentov, ampak je v pisni zavezi, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, ter proti predložitvi v akreditiv določenih dokumentov, izplačala določeni znesek. Tako npr. uvoznikova banka prevzame obvezo za plačilo po dokumentarnem akreditivu.

Akreditivov je več vrst, najpogosteje pa se delijo na:

- nepogojne in pogojne akreditive;
- nepreklicne in preklicne akreditive;
- nepotrjene in potrjene akreditive – če dokumentarni akreditiv potrdi druga poslovna banka, postane solidarni zavezanec iz dokumentarnega akreditiva nasproti upravičencu, akreditiv postane potrjen;
- nostro in loro akreditive – nostro akreditivi so tisti, pri katerih je plačilni kraj v domači državi, loro pa tisti akreditiv, pri katerih je izplačilni kraj v tuji državi;
- prenosljive in neprenosljive;
- akreditiv plačljiv na vpogled, akreditiv z odloženim plačilom in akreditiv z rdečo klavzulo;
- akceptni akreditiv;
- negociacijski akreditiv;
- podakreditiv;
- revolving akreditiv;
- standby akreditiv;
- back-to-back akreditiv.

Preklicni in nepreklicni akreditiv

Nepreklicni akreditiv ne more biti spremenjen niti razveljavljen brez soglasja vseh treh osnovnih strank v akreditivu (nalogodajalca, upravičenca in akreditivne banke).

Potrjeni in nepotrjeni akreditiv

V praksi se dogaja, da se pogodbeni stranki iz osnovnega posla dogovorita, da bo akreditiv, ki naj bi ga banka v državi kupca odprla, potrdilna banka s sedežem v tretji državi pa naj bi ga potrdila. S potrditvijo akreditiva potrdilna banka do upravičenca skupaj z akreditivno banko prevzema solidarno obvezo plačila po akreditivu. Kot potrdilna banka običajno nastopa korespondenčna banka akreditivne banke v državi prodajalca, ki istočano nastopa kot izplačilna banka. Glavna značilnost potrjenega akreditiva je ta, da poleg akreditivne banke nastopa še potrdilna banka. Upravičenec ima možnost, da akreditivne dokumente predloži akreditivni oziroma izplačilni banki ali pa neposredno potrdilni banki. Nepotrjen akreditiv je

tisti, o katerem avizirna banka samo obvesti koristnika o odprtju akreditiva v njegovo korist s strani akreditivne banke, sama pa ne prevzame nobene druge obveze.

Akreditiv, vplačljiv na vpogled, akreditiv z odloženim plačilom

Pri akreditivu, vplačljivim na vpogled – prvi pogled, je banka dolžna plačati akreditivni znesek takoj po predložitvi in ugotovitvi skladnosti dokumentov z akreditivnimi roki in pogoji, pri akreditivih z odloženim plačilom pa je obveza banke odložena na kasnejši določen čas dospelosti, seveda pod pogojem, da so dokumenti banki predloženi pravočano in da so akreditivno skladni.

Akceptni akreditiv

Uporaba akceptnega akreditiva predpostavlja, da sta se stranki v osnovnem poslu dogovorili, da bo prodajalec v okviru zavarovanja plačila odprl akceptni akreditiv, ki je običajno kratkoročni in s tem kreditiral plačilo kupnine kupcu. Pri takem akreditivu se akreditivna banka obvezuje, da bo, če ji bodo predloženi akreditivno skladni dokumenti, akceptirala menico, ki jo bo nanjo trasiral upravičenec, in tako trasirano menico ob dospelosti tudi plačal.

Negociacijski akreditiv

Če akreditiv predvideva negociranje, je akreditivna banka dolžna plačati brez pravice regresa izdajatelju menico, ki jo upravičenec trasiral na banko, ali odkupiti dokumente, ki jih je upravičenec predložil banki, pod pogojem, da so ji predloženi akreditivno skladni dokumenti.

Prenosni akreditiv

Primer, ko akreditivni upravičenec prenese del akreditivnega zneska ali celotni znesek na enega ali več drugih akreditivnih upravičencev je možen le, kadar ga je akreditivna banka izrecno označila kot prenosnega. Taka oblika akreditiva je primerna, kadar izvoznik sam uvozniku ne more dobaviti celotne količine blaga, npr. zaradi preskromne proizvodne zmogljivosti. Zato si izvoznik že v kupni pogodbi (akreditivna klavzula) zagotovi plačilo s prenosnim akreditivom.

Podakreditiv

Znan tudi pod imenom back-to-back kredit. Ta oblika akreditiva se je v bančni praksi razvila kot odgovor na zahtevo, da banke omogočajo financiranje akreditivnega kritja tudi pri tistih poslih, pri katerih se organizator posla pojavlja kot kupec in prodajalec istega blaga, vendar se s končnim kupcem blaga ne uspe dogovoriti za način plačila v obliki prenosnega akreditiva, sam pa potrebnega kritja za odprtje akreditiva nima na voljo.

Revolvin akreditiv ali obnavljajoči se akreditiv

Obnavljajoči se dokumentarni akreditiv je tisti akreditiv, pri katerem se v skladu z njegovimi določili in pogoji znesek obnavlja ali ponovno obnovi na prvotno vrednost, ne da bi se za to posebej zahtevale spremembe. Obnavljajoči se dokumentarni akreditiv se lahko obnavlja glede na čas ali vrednost.

Stand-by akreditiv

To obliko akreditiva je razvila ameriška praksa kot nadomestilo za bančne garancije, plačljive na prvi poziv. Stand-by akreditiv pomeni, da gre za pripravljen akreditiv, ki se plača v primeru, ko dolжник ni poravnal svojih obveznosti iz osnovnega dogovora s partnerjem, torej med dobrima partnerjema služi za jamstvo plačila. Akreditiv lahko ločimo tudi glede na smer plačila in sicer imamo nostro akreditiv (za plačilo našega uvoza) in loro akreditiv (za plačilo našega izvoza). Pomen te delitve je v tem, da se komitent lažje dogovori z banko v primeru izmenjave podatkov.

6.1.3. DOKUMENTARNI INKASO

Plačilo v okviru dokumentarnega inkasa pomeni bančno poslovanje s finančnimi oziroma komercialnimi dokumenti z namenom, da se pridobi plačilo (ali obljuba plačila) in se dokumente, ki dokazujejo, da je bilo blago poslano, izroči proti plačilu ali obljubi plačila (Falatov, 1997, str. 19). Banka, ki je vključena v dokumentarni inkaso, ne garantira, da bo uvoznik plačal, ampak da bo izpeljal posel v skadu z instrukcijami izvoznika, določenimi v inkasnem navodilu. Pri poslovanju z dokumentarnim inkasom prodajalec ne more biti gotov, da bodo dokumenti, ko bodo predloženi kupcu, tudi zares odkupljeni, in da bo zagotovo prišlo do poplačila. Ker banka ne prevzame nobene nepreklicne abstraktne obveznosti, da bo dogovorjeni znesek izplačala, ko bodo predloženi ustrezni dokumenti, je plačilo odvisno od kupca. Kupec pa po drugi strani ne bo mogel priti do blaga, v kolikor dokumentov ne bo odkupil (prodajalec torej ne bo izgubil celotnega posla, blaga in kupnine).

Finančni dokumenti so menice, čeki, ki se uporabljajo za pridobitev plačila v denarju, komercialni pa so fakture, transportni dokumenti, dokumenti, ki izkazujejo lastninsko pravico na blagu.

Poznamo dve različici inkasa:

- dokumenti proti plačilu, kjer je predvidevano gotovinsko plačilo ob predložitvi pogodbeno dogovorjenih dokumentov – torej gre za takojšnje plačilo po opravljenem izvozu;
- dokumenti proti meničnemu akceptu, ki predvideva izročitev pogodbeno dogovorjenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca – uvoznika; gre za kratkoročno kreditiranje uvoznika in menico kot kreditnim instrumentom.

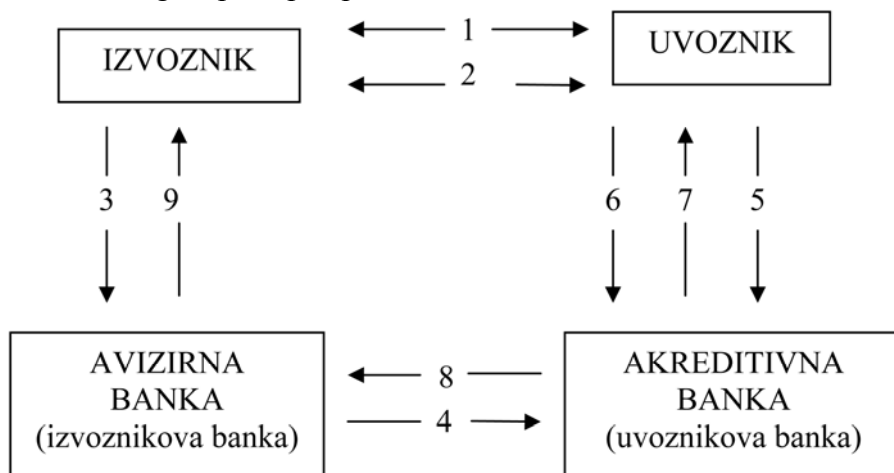
V svetu se uporabljajo Enotna pravila za inkasno poslovanje (Uniform Rules for Collection – URC), ki jih izdaja Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Zadnja revizija URC je bila

leta 1996. URC se uporabljajo samo, če je njihova uporaba posebej dogovorjena, ker večina držav dokumentarnega inkasa ne ureja v nacionalnih zakonodajah in ker so URC sprejela vsa večja združenja poslovnih bank, se pravila uporabljajo v večini inkasnih poslov.

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

- prva banka je banka pošiljateljica – banka izvoznika;
- druga banka je inkasna banka – banka uvoznika;
- tretje je predložitvena banka, ki dokumente predloži uvozniku v plačilo oziroma akcept – inkasna banka je lahko tudi predložitvena banka).

Slika 3: Pregled postopka pri dokumentarnem inkasu



Vir: Financial Products – A Survival Guide, str. 23, lastna priredba

1. Komercialna pogodba – dogovor o plačilu z dokumentarnim inkasom
2. Poslano blago
3. Dokumenti in inkasna navodila
4. Dokumenti in inkasna navodila
5. Dokumenti (lahko je vključena menica)
6. Plačilo ali akceptirana menica
7. Menica hranjena do zapadlosti in nato prezentirana za plačilo
8. Plačilo
9. Plačilo

Dokumentarni inkasi se uporabljajo tako pri izvozu kot pri uvozu. Kadar govorimo o izvozu, potem govorimo o nostro (našem) dokumentarnem inkasu in izdanih listinah našega izvoznika do uvoznika. Pri uvozu pa govorimo o loro (njihovem) dokumentarnem inkasu in izdanih listinah s strani tujega uvoznika našemu izvozniku, seveda preko poslovnih bank.

Kot že prej razloženo kako potujejo dokumenti in plačilo pri dokumentarnem inkasu, obstaja tveganje izvoznika, da lahko ostane neplačilo s strani uvoznika, saj nima na voljo finančnega instrumenta, ki bi mu zagotavljal varen način plačila, saj uvoznikova banka ne prevzame

obveze za plačilo (kot se to zgodi pri dokumentarnem akreditivu in bančni garanciji). Uvoznik mora plačati oziroma izdati obljubo za plačilo (menico), ko prispejo dokumenti in ne more svojega plačila pogojevati s predhodnim ugotavljanjem kakovosti oziroma količine. Zanj njegova poslovna banka pregleda dokumente in izpelje transakcijo v skladu z instrukcijami izvoznika, določenim v inkasnem navodilu. Povedati je treba tudi, da poslovne banke o URC odgovarjajo le za poslovanje v dobri veri in z razumno skrbnostjo, ki se zahteva v mednarodnem poslovanju.

6.2. BANČNO FINANCIRANJE

Bančni sistemi so po posameznih državah različni, tako da se med seboj posamezne države razlikujejo. Pri tem ne gre toliko za politično kot za gospodarsko razlikovanje. Kreditne storitve poslovni bank so vse tiste banke, s pomočjo katerih banka plasira svoj denar. Oblike in načini plasiranja so različni ter temeljijo na vnaprej opredeljenih potrebah bančnih komitentov po finančnih sredstvih na eni strani in na potrebah bank v zvezi z zavarovanjem kreditov do drugih. Da ima bančni sistem in s tem poslovne banke tak spekter ponudbe, jih sili konkurenčnost, ki je vse bolj neusmiljena in se kot taka kaže v nenehnem dodajanju storitev in produktov bank svojim komitentom. Banke se vse bolj prilagajajo potrebam svojih komitentov, ki povprašujejo po bančnih storitvah. Zato tudi danes bančne storitve segajo preko državnih meja. Z internacionalizacijo poslovanja se seveda poveča tveganje bančnega poslovanja. Čeprav so organizacijsko in strukturno posli enaki kot na domačem trgu, morajo banke svojo dejavnost prilagoditi razmeram na drugih trgih in tako so nastali povsem novi produkti.

Med temi storitvami, ki jih poslovne banke ponujajo svojim komitentom so:

Odobritev negativnega stanja

To je oblika kratkoročnega financiranja, ki se imenuje tudi overdraft. Da banka odobri tak načina financiranja, je pomembno, da ima podjetje visoko bonitetno oceno, saj to pomeni, da podjetje dobro posluje. Za banko to pomeni, da podjetju odobri negativni limit in zanj zaračunava dnevne obresti, pri čemer si zadrži pravico regresa, saj bi se lahko zgodilo, da podjetje do dospelosti ne bo poravnalo obveznosti. Financiranje je lahko zavarovano tudi s strani državne zavarovalne agencije.

Menični avansi

Menica je vrednostni papir in se glasi na določen denarni znesek. Ima naslednje sestavne dele: kraj in datum izdaje, denarni znesek napisan z besedo in številko, ime in naslov upnika, ime in naslov dolžnika, čas zapadlosti. Način prenosa upnikovih pravic in način uveljavljanja teh pravic urejajo predpisi meničnega prava. Menica je strogo formalni vrednostni papir, ki se glasi na določeni denarni znesek, ki ga bo v določenem času in določenem kraju plačal

izdajatelj menice sam ali pa ga bo upniku plačala oseba, ki jo bo izdajatelj pozval k plačilu menice (Zidar, 2000, str. 50–51). Poslovna praksa se z menico srečuje pri poslu inkasa, pri akceptnem in negociacijskem akreditivu, pri raznih vrstah kreditiranja kot tudi pri poslih refinanciranja osnovnega posla iz naslova eskontiranja in forfeiranja (Falatov, 1995, str. 13).

Že ko je blago na poti med prodajalcem in kupcem, prenaša menični avans delno ali v celoti breme financiranja plačilne transakcije na izvoznikovo banko. Izvoznik si izposodi del zneska, ki je bil financiran na menici. Banka je pri tem krita z dokumenti, ki jih je izvoznik preko nje poslal na unovčenje. Če uvoznik ne bi plačal meničnega zneska, se banka poplača pri izvozniku. Kadar uvoznik poravnava dolg, banka odšteje avans (ki ga je odobrila izvozniku), stroške in obresti, ostanek pa nakaže na izvoznikov račun. Velikost in možnost pridobitve meničnega avansa sta odvisna od bonitete izvoznika in od blaga, ki služi za kritje. Posel je najlažje izpeljati z blagom, ki se trži na blagovnih borzah in običajno ni pokvarljivo.

Menico kot instrument izvoznega financiranja lahko analiziramo kot instrument eskonta, forfeiranja ter lombarda in prav v tem smislu je njena uporaba pri izvoznem poslovanju najbolj razširjena. Za omenjene posle je značilna prodaja meničnih terjatev pred dospelostjo. S tem se je v praksi izoblikoval dodatni način refinanciranja izvoza blaga ali storitev na kredit, kar izvoznikom omogoča pretvorbo kreditnega posla v takojšnja gotovinska plačila.

Forfetiranje

S tem pojmom označujemo prodajo nedospelih terjatev daljše dospelosti, ki se nanašajo na dobavo blaga, z izključitvijo regresne pravice nasproti prodajalcu terjatve. To je glavna razlika med eskontiranjem in poslom forfeiranja (Interno gradivo NLB d.d.).

Forfetiranje je tehnika priprave srednjeročnega financiranja. Pomeni predčasen odkup srednjeročne terjatve ob dogovorjenem diskontu brez pravice regresa do prodajalca terjatve, če dolжник ne bi izpolnil svoje plačilne obveznosti. Terjatev mora biti izražena v konvertibilnih valutah, diskont se oblikuje v odvisnosti od prevladujoče obrestne mere in tudi od ratinga države, v kateri je terjatev nastala. Specializirane finančne ustanove, ki se ukvarjajo s temi posli, prevzemajo z odkupom terjatev celotno politično in komercialno tveganje. Pri tem poslu sodelujejo: uvoznik, izvoznik, uvoznikova banka, podjetje in investitorji, ki kupijo terjatev (menice) pri forfeiterju. Investitorji – to so upniki – se poplačajo pri uvozniku in njegovi banki, ob neuspešnosti tega poskusa pa je plačnik forfeiter. Pri navedeni obliki gre za prenašanje deželnega tveganja na ustanovo, ki je specializirana za ugotavljanje rizičnosti. Njeno ime na indosiranih menicah vpliva zaupanje finančnih naložbenikov, ki sicer ne bi bili pripravljeni kreditirati države uvoznice blaga, opreme in storitev. Forfetiranje nudi izvozniku prednost, saj odpadejo likvidnostne težave, obrestno tveganje je manjše in odpravlja tečajno – valutno tveganje. Forfeting včasih zamenjujejo s faktoringom. Faktoring se uporablja za kratkoročno financiranje, saj gre za prenos terjatev na krajši rok. Forfeting pa je namenjen za srednjeročno in dolgoročno financiranje in je primerno za investicijsko financiranje.

Prav tako je forfeťiranje primerna oblika financiranja za kupca, saj lahko izbira valuto plačila, zagotavlja mu nespremenjeno obrestno mero, raztegne čas odplačevanja na daljše obdobje in si tako izboljšuje kreditne sposobnosti (Zbašnik, 2001, str. 169).

Dogovor med strankami v tem poslu je o določenem diskontu in klavzuli brez regresne pravice do prodajalca, kar pomeni, da v primeru neplačila terjatve ob dospelosti forfeťer nase prevzame nekomercialno in komercialno tveganje. Zato forfeťer odkupi ponavadi le tiste terjatve, ki so zavarovane z eno od oblik bančne garancije, in se na ta način zavaruje pred možnimi komercialnimi tveganji. Po drugi strani pa prodajalec s prodajo svojih terjatev spremeni kreditni posel v takojšnje plačilo in na ta način izključi tveganja, katerim bi bila njegova terjatev lahko izpostavljena. Predmet forfeťiranja so lahko menične terjatve, zavarovane z bančnim avalom ali bančno garancijo dolžnikove poslovne banke, terjatve iz naslova akreditivne obveze banke in knjižne terjatve (Falatov, 1995, str. 13).

V poslovni praksi se največ forfeťnih poslov odvija na podlagi forfeťiranja menic. Večinoma se uporabljajo lastne menice, ki jih izdajo kupci blaga. Po evropski menični zakonodaji se trasantov indosament pri trasiranju menice po lastni odredbi s klavzulo brez regresa smatra kot klavzula brez pravnega učinka in se je zato v praksi uveljavil način, da forfeťerji prodajalcem trasiranih menic izdajo posebne pisne izjave, s katerimi se že vnaprej odpovedujejo uveljavljanju regresnih zahtevkov in tako omogočajo forfeťiranje trasiranih menic. V poslu forfeťiranja se kupec oziroma izdajatelj menice ne pojavlja kot pogodbeni stranka, ampak kot dolžnik, ki mora v dogovorjenem roku poravnati terjatev forfeťerju. Za posel forfeťiranja se ne potrebuje njegovega soglasja, vendar se s prodajalcem blaga lahko dogovori o prepovedi prenosa terjatve in tako vpliva na želeni posel forfeťiranja.

V poslovnih bankah poteka postopek odkupa terjatev na sledeč način:

- a. prošnja izvoznika – osnova za odkup terjatve je prošnja izvoznika pri svoji poslovni banki. V prošnji mora biti podrobneje opredeljeno: vrsta instrumenta (avalirana menica, dokumentarni akreditiv ali bančna garancija), vrsta osnovnega posla, tuja banka, znesek odkupa in zapadlost:
 - okvirna ponudba za odkup terjatev – izvoznikova poslovna banka na podlagi prošnje izvoznika pripravi pisno ponudbo za odkup, v kateri so navedeni pogoji odkupa, in sicer:
 - diskontna stopnja (v obliki fiksne obrestne mere),
 - provizija za izpeljavo posla – enkratna,
 - provizija za rezervacijo sredstev – plačljivo letno,
 - ostali stroški plačilnega prometa, ki se obračunavajo v skladu s tarifo izvoznikove poslovne banke;
- b. podpis komercialne pogodbe – izvoznik na podlagi preliminarne dogovorov s svojo poslovno banko podpiše pogodbo s tujim partnerjem; plačilni pogoji, določeni v pogodbi, morajo biti usklajeni z instrumentom zavarovanja (avalirana menica, bančna garancija, dokumentarni akreditiv);

- c. izvoz blaga in predložitev originalnih dokumentov – ob izpolnitvi pogojev določenih v komercialni pogodbi, izvoznik izvozi blago; po tem mora izvoznik svoji poslovni banki predložiti originalne dokumente po izvozu;
- d. zahtevke za izdajo in prejem ustrezne bančne garancije, dokumentarnega akreditiva ali avalirane menice – izvoznik mora skladno s komercialno pogodbo od uvoznika zahtevati pridobitev bančne garancije, odprtje akreditiva oziroma aval menice pri ustrezni banki, ki jo mora le-ta posredovati svoji poslovni banki;
- e. sprejem odločitve o odkupu terjatev – odločitev o odobritvi odkupa terjatve sprejme pristojni organ odločanja banke;
- f. podpis pogodbe o (forfetiranju) odstopu terjatve – na osnovi sprejete odločitve, izvoznikova poslovna banka in podjetje podpišeta pogodbo o odstopu terjatev;
- g. obvestilo o odstopu terjatev in potrditev odstopa terjatev – skupaj s pogodbo izvoznikova poslovna banka podjetju pošlje obvestilo o odstopu terjatev in potrditev odstopa terjatev.
- h. postopek prejema potrjene odstopne izjave se razlikuje v odvisnosti od vrste terjatev:
 - iz naslova dokumentarnega akreditiva – izvoznik pošlje obvestilo o odstopu terjatev tuji banki. Tuji banki mora potrjeno odstopno izjavo vrniti v izvoznikovo poslovno banko,
 - iz naslova bančne garancije – izvoznik o odstopu terjatev obvesti tujo banko dolžnika; tuja banka in dolжник morata potrjeno odstopno izjavo vrniti v izvoznikovo poslovno banko, pri tem pa mora dolжник svojo izjavo poslati v vednost tuji banki;
- i. izplačilo diskontne vrednosti terjatve – izvoznikova poslovna banka na osnovi pozitivnega sklepa organa odločanja, podpisa pogodbe o odstopu terjatev in predložitve pravih originalnih dokumentov odstopniku terjatev na njegov račun nakaže diskontirano vrednost terjatve, zmanjšano za nadomestila in provizije;
- j. Pošiljanje menic v inkaso do uvoznikove banke, in sicer le v primeru, da je terjatev zavarovana z menico. V nasprotnem primeru pa izvoznikova banka prejme plačilo terjatve ob zapadlosti.

7. ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZA V NLB D.D.

Poslovno banko NLB bi najlažje opisali kot največjo univerzalno banko, ki pokriva, po različnih kriterijih med 35 % in 45 % slovenskega tržišča. Ima 30-letno tradicijo v mednarodnem bančništvu, je med 10 največjimi bankami v srednji in vzhodni Evropi, ima preko 200 poslovalnic, preko milijon poslovnih računov strank in preko 25.000 komitentov – pravnih oseb, odnose ima z več kot 1.300 bankami po svetu. Je tudi edina slovenska banka z razvito mrežo podružnic, bank, podjetij in predstavništev v tujini. Skupina NLB tako danes šteje preko 50 podjetij oziroma bank v 14 državah.

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

- Sektor za plačilni promet s tujino, ki opravlja vse vrste mednarodnih plačil;

- Sektor za dokumentarno poslovanje, ki lahko opravi za izvoznika ali uvoznika vse v nadaljevanju našteje storitve (dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv, bančna garancija);
- Sektor za poslovanje s finančnimi institucijami in poslovno koordinacijo, ki vodi celotno mednarodno poslovanje banki in vzdržuje odnose s preko 1.300 poslovnimi bankami po svetu ter med drugim oblikuje in izvaja poslovno politiko banke na področju zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine.

NLB je konec leta 2004 vzpostavila okrog 1.300 korespondenčnih povezav s poslovnimi bankami iz 137 držav sveta, poleg tega pa še skoraj 400 kontokorentnih odnosov. Na splošno velja, da je število korespondentnih/kontokorentnih zvez poslovne banke odvisno od obsega in usmeritve zunanjetrgovinskih poslov njenih komitentov. Če so pred leti vodile zahodnoevropske banke, imamo v zadnjem času vzpostavljenih zelo veliko korespondentnih/kontokorentnih povezav z vzhodnoevropskimi bankami (banke s področja nekdanje Jugoslavije in nekdanje Sovjetske zveze). NLB je vodilna poslovna banka na področju izvoznega financiranja in zavarovanja izvoza, saj svojim komitentom nudi celotno paleto storitev za spremljavo njihovih mednarodnih trgovinskih poslov, od dokumentarnih akreditivov ter storitvenih in plačilnih garancij do financiranja kompleksnejših trgovinskih izvoznih in finančnih kreditov kupcem blaga in storitev komitentov NLB. Storitve so prilagojene individualnim potrebam posameznega komitenta. Največji delež v izvoznem financiranju in zavarovanju izvoza predstavljajo posli, ki finančno podpirajo izvoz slovenskih podjetij. NLB namenja posebno pozornost izvoznim trgov, ki so strateškega pomena za njene komitente. Ti trgi so: Rusija, Ukrajina, Belorusija, Kazahstan, Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Črna Gora, Makedonija ter trgi na Bližnjem in Daljnem vzhodu (Letno poročilo NLB d.d., 2006) .

Pomembno vlogo pri poslovanju NLB na tujih trgih ima Slovenska izvozna družba (SID), s katero banka sodeluje pri večjih projektih. SID nudi zavarovanje posla pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. S tem NLB prenese tveganja poslovnih transakcij na specializirano kreditno zavarovalnico, ki ta tveganja lažje nosi, kot bi jih nosila banka sama. Glede na razmere v svetu praktično ni trgovine brez kredita, financiranje izvoznih poslov in ugodni pogoji financiranja pa so pogosto nujni za pridobitev posla in konkurenčno nastopanje podjetij na tujih trgih. SID s financiranjem izvoznih poslov, priprav na izvoz in izvoznih investicij, glede na to, da gre predvsem za financiranje dolgoročnih poslov na tujih trgih in poslov večjih vrednosti, opravlja na slovenskem trgu pomembno vlogo, saj dopolnjuje možnost financiranja podjetij iz lastnih sredstev ter financiranje njihovih poslov s strani poslovnih bank in drugih finančnih institucij. SID s pomočjo poslovne banke, v tem primeru NLB, financira posle izvoza oziroma njegove priprave iz neposrednih investicij v tujino, v obliki kreditiranja slovenskih izvoznikov oziroma dobaviteljev/investitorjev, tako, da posle sofinancira, refinancira kredite, ki jih je NLB odobrila izvoznikom. Kadar pa se izvoznik poteguje za večje in zahtevnejše mednarodne posle (primer: izvoz opreme, investicijskega dela...), pri kateri kupec zahteva financiranje posla s strani izvoznika, ima le-ta več možnosti

za sklenitev posla, če mu v ponudbi zagotovi ugodno financiranje. Vendar so ponavadi taki posli tudi finančno preobsežni, zato nastopi NLB kot poslovna banka v povezavi s SID, kot sem že zgoraj navedla.

V tabeli je prikazan primerjava kreditne izpostavljenosti NLB do tujine in višine poslov izvoznega financiranja za leto 2006 glede na leto 2005.

Slika 4: Posli izvoznega financiranja s pomočjo SID

	Leto 2005 (v mio EUR)	Leto 2006 (v mio EUR)	Indeks
Kreditna izpostavljenost NLB do tujine	300	420	140
Posli izvoznega financiranja	200	300	150

Vir: Interni vir NLB

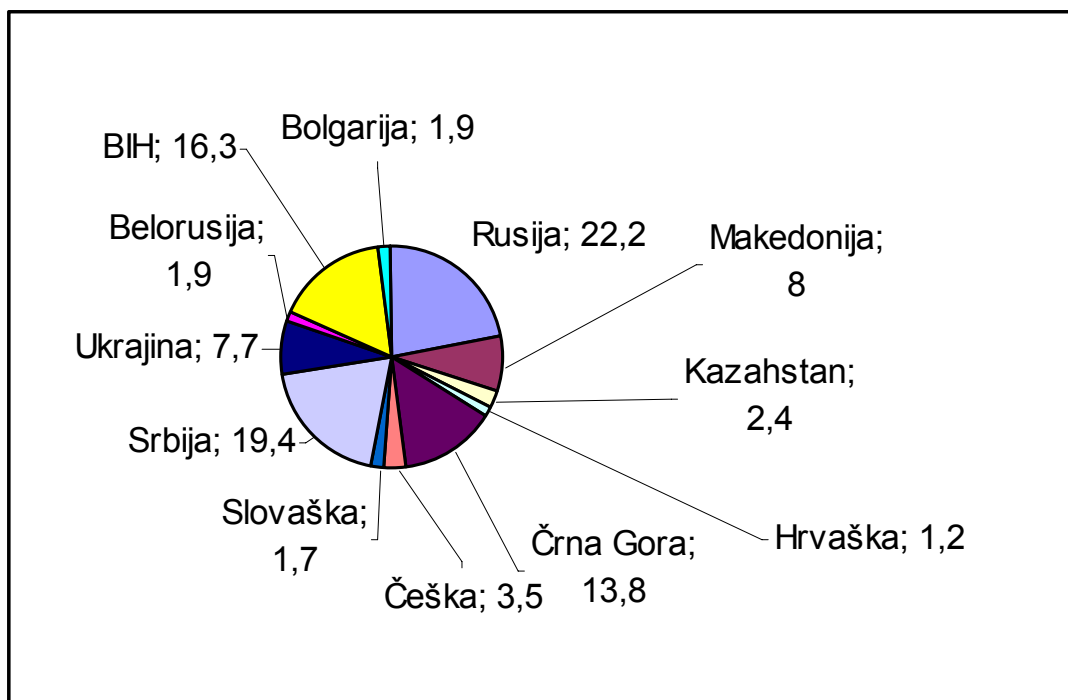
V nadaljevanju prikazujem kreditno izpostavljenost NLB do tujine glede na države.

Slika 5: Prikaz kreditne izpostavljenosti NLB do tujine glede na države

Država	Delež (v %)
Rusija	22,2
Makedonija	8,0
Kazahstan	2,4
Hrvaška	1,2
Črna Gora	13,8
Češka	3,5
Slovaška	1,7
Srbija	19,4
Ukrajina	7,7
Belorusija	1,9
BIH	16,3
Bolgarija	1,9
SKUPAJ	100,0

Vir: Letno poročilo NLB, 2006

Slika 6: Grafični prikaz kreditne izpostavljenosti NLB do tujine glede na države (v %)



Vir. Letno poročilo NLB, 2006

Dokumentarno poslovanje v NLB

Slika 7: Število odprtih akreditivov, primerjava med letoma 2005 in 2006

	Leto 2005		Leto 2006		Indeks	
	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)
Uvozni akreditivi	1.386	89,5	1.261	59,1	91	66
Izvozni akreditivi	1.204	134,4	1.270	205,4	105	153

Vir: Interni vir NLB

V strukturi izvoznih akreditivov glede na države je leta 2006 po količinskem obsega na prvem mestu Hrvaška z 121 odprtimi akreditivi. Na drugem mestu se nahaja Rusija, in sicer so bili prejeti 104 akreditivi. Sledi Iran z 99 in Tajvan z 98 odprtimi akreditivi. Po vrednostnem obsegu je tudi v letu 2006 na prvem mestu ponovno Rusija z 70,1 mio EUR. Na drugem mestu se nahaja Kazahstan s 15,8 mio EUR (leta 2005 je bil šele na 20 mestu z 1,9 mio EUR prometa). Sledi Iran z 11,3 mio EUR ter Združene Države Amerike z 10 mio EUR (so se povzpele iz 9. mesta v letu 2005, 4,6 mio EUR). Belorusija, ki je bila leta 2005 na drugem mestu z 11,2 mio EUR, pa je leta 2006 padla na 8. mesto z 7,8 mio EUR. Pakistan, ki je leta 2005 zasedal 3. mesto, je padel na 7. mesto z 8 mio EUR (Interni vir NLB).

V strukturi uvoznih akreditivov glede na državo uvoza je po količinskem obsegu v letu 2006 zopet na prvem mestu Kitajska s 388 odprtimi akreditivi (leta 2005 odprtih 306 akreditivov). Sledi ji Italija z 205 odprtimi akreditivi (leta 2005 odprtih 270 akreditivov) ter Španija z 121 odprtimi akreditivi (leta 2005 odprtih 135 akreditivov). Tudi po vrednostnem obsegu se na prvem mestu pojavi Kitajska z 12,79 mio EUR, sledita ji Italija z 11,10 mio EUR in Združene Države Amerike z 6,70 mio EUR.

Naslednja tabela prikazuje poslovanje z dokumentarnimi inkasi

Slika 8: Število odprtih inkasov, primerjava med letoma 2005 in 2006

	Leto 2005		Leto 2006		Indeks	
	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)
Izvozni inkasi	687	19,7	702	21,8	102	110
Uvozni inkasi	1.028	56,9	893	51,3	87	90

Vir: Interni vir NLB

V letu 2006 je pri uvoznih dokumentarnih inkasih opaziti negativen trend. Prejetih je za 13 % manj dokumentov v inkaso (893 prejetih dokumentov v inkaso) kot v letu 2005, vrednostno pa za 10 % manj (51,2 mio EUR). Pri izvoznih inkasih je prav tako opazen količinski porast za 2 % (702 naloga), vrednostni obseg pa se je zmanjšal za 10 % (znašal je 51,3 mio EUR).

Pri bančnih garancijah je viden porast poslovanja, kar prikazuje spodnja tabela.

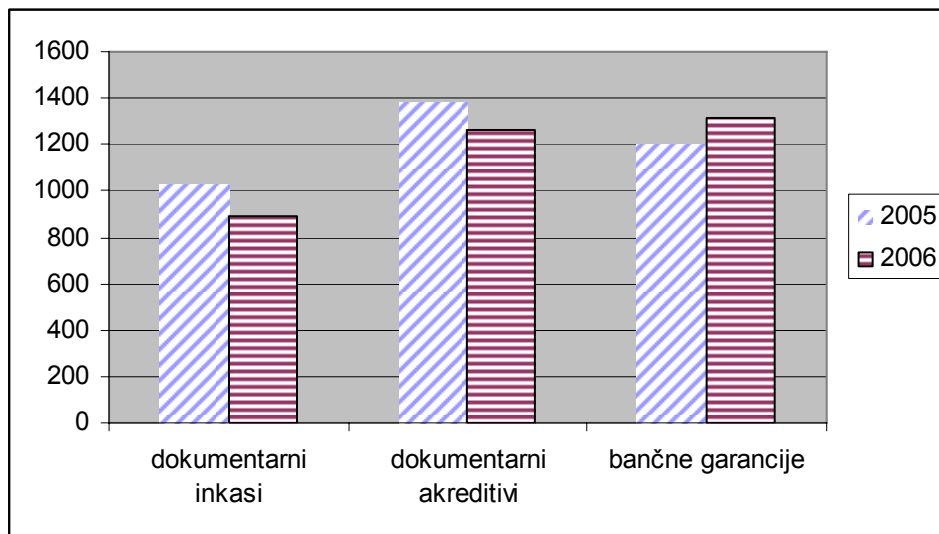
Slika 9: Število odprtih bančnih garancij: primerjava med letoma 2005 in 2006

	Leto 2005		Leto 2006		Indeks	
	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)	količinsko	vrednostno (v mio EUR)
Uvozne garancije	1.203	635,30	1.315	693,30	109	109
Izvozne garancije	1.182	264,99	1.211	378,79	103	143

Vir: Interni vir NLB

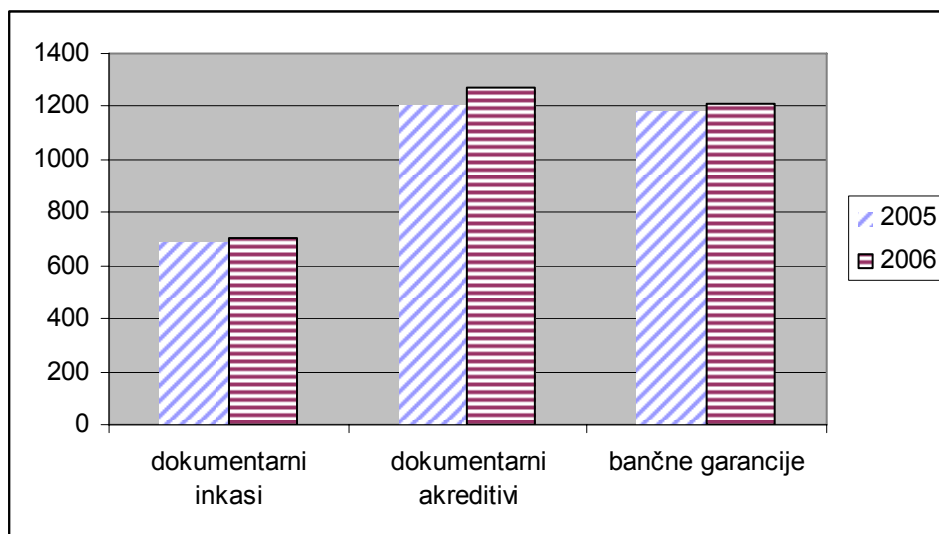
Veliko število bančnih garancij je iz držav nekdanje Jugoslavije, držav Sovjetske zveze, zelo poredko pa iz Turčije, Irana, Pakistana. Vendar pa je iz zgornje tabele razvidno, da je izvoznih garancij količinsko več kot uvoznih, in tudi število posameznih garancij se je povečalo, pri izvoznih garancijah za 3 %, a se je pri izvoznih garancijah dvignil delež v vrednosti, kar za 43 %. Število uvoznih garancij se je povišalo za 9 %, prav za toliko odstotkov pa je narasla tudi celotna vrednost poslovanja.

Slika 10: Grafični prikaz uvoznih poslov po instrumentih zavarovanja, primerjava med letoma 2005 in 2006



Vir: Lastna priredba

Slika 11: Grafični prikaz izvoznih poslov po instrumentih zavarovanja, primerjava med letoma 2005 in 2006



Vir: Lastna priredba

7.1 PRIMER IZRAČUNA STROŠKOV

Podjetja vedno najprej zanima, koliko kaj stane, oziroma kje je mogoče znižati stroške poslovanja. Med stroške poslovanja se uvrščajo tudi bančni stroški in v nadaljevanju sem primerjala enak posel in bančne stroške, ki bi jih imelo podjetje, če bi se odločilo za različne instrumente zavarovanja izvoza ali uvoza. Za primerjavo sem vzela podatke dveh poslovnih bank, NLB d.d. in SKB Banke d.d. Čeprav se podatki oziroma stroški, ki jih ima podjetje pri odprtju dokumentarnega akreditiva, inkasa ali bančne garancije, ne razlikujejo prav veliko, pa

sta za podjetja pomembnejša tudi kakovost storitev in svetovanja bančnih uslužbencev. Primerjava, ki sem jo naredila, je primerjava tarif za odprtje bančnega instrumenta in njegovo izvedbo, se pravi od samega prejema naloga do izvedbe plačila, tako za uvozne kot izvozne instrumente. Vse bom podala v razpredelnice zaradi same preglednosti in izračuna indeksov. Na koncu pa bom tudi te dobljene podatke razložila.

Prikazala bom tudi izračun posla v višini 25.000,00 EUR po obeh tarifah. Izračun bo temeljil na predpostavki, da gre za običajen posel brez posebnosti in zapletov, ko so dokumenti pravilni in sta tako kupec kot prodajalec resna kandidata v poslu. Tarifi stroškov sta prikazani v Prilogi 1.

Vsi stroški in nadomestila se lahko zvišajo ali znižajo, odvisno od posla, ki se ga sklepa ali pa od bonitete podjetja, s katerim banka sklepa posel. Za obravnavo in določanja bonitet podjetij so v poslovnih bankah organizirane strokovne službe, katerih naloga je, da ugotovijo tveganja poslov. O tem sem že več napisala v prejšnjih poglavjih diplomskega dela.

Slika 12: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Uvozni (nostro) akreditivi	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Odpiranje akreditiva	$25.000 \cdot 0,2\%$ = 50,00	$25.000 \cdot 0,1\%$ = 25,00
Pregled dokumentov	$25.000 \cdot 0,15\%$ = 37,50	15,00
Plačilo v tujino po akreditivu	$25.000 \cdot 0,15\%$ = 37,50	$25.000 \cdot 0,2\%$ = 50,00
Izdelava osnutka akred.	20,03	30,00
Avizo (predobvestilo)	20,03	12,52
Stroški za nepravilne dokumente	38,00	60,00
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	223,10	246,99

Slika 13: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Uvozni (nostro) akreditivi	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Nostrifikacija dokument. akreditiva	$25.000 \cdot 0,1\%$ = 25,00	$25.000 \cdot 0,1\%$ = 25,00
Predpregled dokumentov	$25.000 \cdot 0,075\%$ = 18,94	15,00
Pregled dokumentov	37,50	37,50
Plačilo iz tujine akreditivu	37,50	37,50
Sprememba pogojev	20,03	20,86
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	161,47	167,58

Bančni stroški so pri dokumentarnem akreditivu, tako izvoznem kot uvoznem, višji pri SKB banki, čeprav ima glede na tarifo nižje variabilne postavke, višji pa so fiksni stroški. Za

podjetje je ugodnejše, če odpre akreditiv v NLB d.d., saj so skupni stroški pri SKB za 11 % višji glede na NLB pri izvoznem akreditivu, pri uvoznem akreditivu pa za 3 %.

Slika 14: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Uvozni (loro) inkaso	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Obdelava dokumentarnega inkasa	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,15% = 37,50
Plačilo v tujino po inkasu	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,15% = 37,50
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	95,04	106,72

Slika 15: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Izvozni (nostro) inkaso	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Obdelava dokumentarnega inkasa	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,15% = 37,50
Plačilo iz tujine po inkasu	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,15% = 37,50
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	95,04	106,72

Bančni stroški so pri dokumentarnem inkasu, tako izvoznem kot uvoznem, višji pri SKB banki, čeprav ima glede na tarifo (Priloga 1) enake variabilne postavke kot NLB, vendar so višji fiksni stroški. Za podjetje je ugodnejše, če odpre akreditiv v NLB, saj so skupni stroški pri SKB banki višji za 12 %, gledano za obe vrsti inkasov.

Slika 16: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Izvozna bančna garancija	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Nostrifikacija garancije	50,08	25.000*0,1% = 25,00
Plačilo iz tujine po garanciji	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,15% = 37,50
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	107,62	94,22

Slika 17: Izračun stroškov po tarifah NLB d.d. in SKB Banke d.d.

Uvozna bančna garancija	NLB d.d. (v EUR)	SKB Banka d.d. (v EUR)
Nostrifikacija garancije	50,08	25.000*0,1% = 25,00
Unovčenje garancije	20,03	25.000*0,2% = 50,00
Plačilo v tujino po garanciji	25.000*0,15% = 37,50	25.000*0,2% = 50,00
Dejanski stroški	20,04	31,72
SKUPAJ	127,65	156,72

Bančni stroški so pri izvozni bančni garanciji nižji pri SKB banki, in sicer za 12 % glede na bančne stroške pri NLB, pri uvoznih bančnih garancijah je SKB banka dražja in sicer za 22 %

glede na bančne stroške pri NLB. V tem primeru je vzrok višjih bančnih stroškov variabilna postavka in ne fiksna, kot se je pokazalo pri dokumentarnem inkasu in akreditivu.

Opomba: Izračuni v zgornjih tabelah so samo informativni, kot primerjava med poslovno banko NLB d.d. in SKB Banko d.d., seveda pa je izračun v praksi odvisen od narave posla, od časa, v katerem se izvršuje, od političnih in gospodarskih razmer.

Ko sem primerjala izračune stroškov za vsak instrument zavarovanja posebej, sem opazila, da se stroški bolj razlikujejo v fiksnih postavkah, ki niso odvisne od zneska posla.

8. SKLEP

V zunanjetrgovinski menjavi si izvozniki prizadevajo za čim širši razvoj svojih poslov in zato sodelujejo tudi z državami, v katerih obstaja velika nevarnost, da terjatve zaradi nekaterih od komercialnih ali nekomercialnih tveganj ne bodo poravnane, hkrati pa skušajo tudi te države razširiti sodelovanje na čim večje število držav. Izvozniki so pogosto prisiljeni najprej prodajati blago, šele kasneje pa pomislijo, kakšne utegnejo biti posledice. Posebna nevarnost je ta, da je v državah, kjer so možne finančne težave, mogoče doseči višje cene in večje zaslužke, ugodnejši pa so tudi prodajni pogoji, ki tudi manj konkurenčnemu blagu pomagajo najti kupca. Kljub temu je zaradi želje po povečanju zunanjetrgovinske menjave ta nevarnost tveganja močno zanemarjena. Še posebej v nekdanjih socialističnih državah, so se pokazale velike potrebe po uvozu najrazličnejših izdelkov, ki presegajo njihove finančne možnosti. Danes je aktivno upravljanje tveganj nujno za vsako podjetje, katerega cilj je dolgoročni obstoj in konkurenčnost na trgu. Neupoštevanje kreditnega tveganja oziroma premajhno posvečanje pozornosti temu problemu lahko podjetje pripelje v resne težave, še posebej, če je gospodarstvo v času recesije. Podjetje mora poznati in v svojih izračunih upoštevati vse stroške, ki nastanejo zaradi kreditiranja kupnine kupcem. Ko se podjetje odloči za poslovanje s tujimi državami oziroma s podjetji, katerih sedež se nahaja v tuji državi, morajo najprej dobro poznati tveganja, katerim so izpostavljeni, saj lahko na ta način ocenijo možnost uresničitve teh tveganj in se odločijo za pravilno ukrepanje in zavarovanje pred njimi. Terjatvam je treba posvetiti posebno pozornost zaradi njihovega vpliva na zagotavljanje ustrezno velikega in pravočasnega toka, na likvidnost in plačilno sposobnost podjetja, na sposobnost financiranja, na ohranjanje konkurenčne sposobnosti podjetja – posledično zaradi celotnega gospodarstva.

Ugotovili smo, da država izvoznikom lahko pomaga z instrumenti monetarne in fiskalne politike. Poleg tega pa lahko z ustanovitvijo specializiranih državnih agencij za zavarovanje izvoza podpira in pospešuje izvozno dejavnost. Večina držav je možnost izkoristila in ustanovila takšno agencijo, med njimi tudi Slovenija, ki je leta 1992 ustanovila SID, ki nudi slovenskim izvoznikom zavarovanja pred komercialnim in nekomercialnimi tveganji, bankam pa omogoča refinanciranje izvozih kreditov. Najpomembnejšo vlogo imajo kljub vsemu poslovne banke, ki svojim komitentom z različnimi instrumenti omogočajo, da mednarodna

trgovina poteka nemoteno oziroma se njihova vloga na področju spodbujanja izvoza še dodatno poveča in utrdi z instrumenti zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine. Vse te storitve in produkti zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine danes predstavljajo, poleg kvalitete in cene izdelka, enega najpomembnejših faktorjev mednarodne konkurenčne sposobnosti podjetja.

LITERATURA

1. Collins Fiona, Michael Giddings, Malcolm Sullivan: Financial products – A survival guide. Great Britain : 1996, 238 str.
2. Dimič Daniela: Faktoring, forfeiting in zavarovanje izvoznih kreditov. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 59 str.
3. Falatov Peter: Bančne garancije v mednarodnem poslovanju. Četrta knjiga. Ljubljana : CISEF, 1997. 177 str.
4. Falatov Peter: Dokumentarni akreditivi v mednarodnem poslovanju. Šesta knjiga. Ljubljana : CISEF. 1998. 268 str.
5. Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju. Peta knjiga. Ljubljana : CISEF, 1997. 204 str.
6. Falatov Peter: Vloga menice v mednarodnem poslovanju. Ljubljana : CISEF, 1995. 65 str.
7. Jorion Phillip: Financial risk manager handbook. Dvanajsta knjiga. New York : 2001. 808 str.
8. Kaiser Gregor: Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine in vloga Nove Ljubljanske banke. Magistrsko delo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 97 str.
9. Kendell Robin A.H.: Risk management for executives: a practical approach to controlling business risk. Enajsta knjiga. Ljubljana : 1998. 252 str.
10. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana : GV Založba. 2002. 682 str.
11. Nelson Richard Robinson: Technology, learning, and innovation. Cambridge : Cambridge University Press. 2000. 352 str.
12. Pucelj Rudolf: Zavarovanje v poslovni praksi. Ljubljana : Samozaložba. 1990. 96 str.
13. Vezjak Danilo: Mednarodne poslovne finance. Maribor : Obzorja. 1982. 505 str.
14. Zbašnik Dušan: Mednarodne poslovne finance. Maribor : EPF. 1991. 152 str.
15. Zbašnik Dušan: Mednarodne poslovne finance. Maribor : EPF. 1996. 209 str.
16. Zbašnik Dušan: Mednarodni finančni management. Maribor : EPF. 1994. 264 str.
17. Zbašnik Dušan: Mednarodne poslovne finance. Maribor : EPF. 2001. 273 str.
18. Zidar Bojan: Menica v akreditivnem poslovanju. Bančni vestnik. Ljubljana : 2000. št. 5. str. 50-51

VIRI

1. Center za mednarodno sodelovanje in razvoj. [URL: <http://www.cmsr.si>], 2007.
2. Gospodarska zbornica. [URL: <http://www.gzs.si/icc/novice>], 2007.
3. Interno gradivo NLB d.d.. Ljubljana : 2006 in 2007
4. Interno gradivo SKB Banka d.d.. Ljubljana: 2006 in 2007
5. Izvozno okno. [URL: <http://www.izvoznookno.si/index.php>], 2007.
6. Letno poročilo NLB. [URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe>], 2007.
7. SKB Banka d.d. [URL: <http://http://www.skb.si>], 2007
8. Skupina NLB. [URL: <http://www.nlb.si>], 2007.
9. Slovenska izvozna družba. [URL: <http://www.sid.si>], 2007.
10. Slovenska izvozna družba. Letno poročilo 2006.
11. Terms and conditions. [URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=7836>], 2007.
12. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99).
13. Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Uradni list RS št. 32/92, 37/95, 34/96 in 31/97).
14. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Uradni list RS št. 54/99).

PRILOGA 1: Tarifa NLB in SKB Banke d.d.

	NLB d.d.	SKB Banka d.d.
Uvozni (nostro) akreditivi		
Odpiranje, zvišanje, podaljševanje akreditiva	0,2 %, min EUR 35,05	0,1 % (pokrit akred.) 0,25 % (nepokrit akred.) Min. EUR 28,86
Pregled dokumentov	0,15 %, min EUR 20,03	0,15 % , min EUR 28,79
Plačilo v tujino po akreditivu	0,15 %, min EUR 15,02	0,20 %, min EUR 20,86
Avizo (predobvestilo)	EUR 20,03	EUR 12,52
Sprememba pogojev	EUR 20,03	EUR 20,86
Urgenca	EUR 20,03	Ni podatka
Preklic oz. nekorisčenje že sklenjenega posla	EUR 20,03	EUR 12,52
Izdelava osnutka akred.	EUR 20,03	EUR 30,00
Izvozni (loro) akreditiv		
Nostrifikacija dokumentarnega akreditiva	0,1 %, min EUR 20,03, max EUR 200,30 (za akred. Pod in vključno EUR 500.000,00) max EUR 400,60 (za akred. Nad EUR 500.000,00)	0,1 % Min EUR 20,86 Max EUR 166,92
Predpregled dokumentov	0,075 % oz. min EUR 15,02 Max EUR 50,08	EUR 15,00
Pregled dokumentov	0,15 % (od zneska predloženih dokumentov) Min EUR 20,03	0,15 % (od zneska predloženih dokumentov) Min EUR 28,79
Plačilo iz tujine po akreditivu	0,15 %, min EUR 15,02	0,20 %, min EUR 20,86
Avizo (predobvestilo)	EUR 20,03	EUR 12,52
Izdelava osnutka	EUR 20,03	EUR 30,00
Sprememba pogojev	EUR 20,03	EUR 20,86
Urgenca	EUR 20,03	Ni podatka
Preklic oz. nekorisčenje že sklenjenega posla	EUR 20,03	EUR 12,52
Stroški za nepravilne dokumente	EUR 38,00	EUR 60,00
Pošiljanje dokumentov na vnovčenje	EUR 20,03	Ni podatka
Konfirmacija, zvišanje, podaljšanje potrjenega akreditiva	Na podlagi strokovne službe, zaračunava pa se mesečno ali trimesečno do roka veljavnosti akreditiva	0,25 % Min EUR 28,79 Obračunava se trimesečno
Prenos akreditiva	0,1 %, min 50,08	0,20 %, min EUR 28,79
Asignacija – odstop priliva	0,1 %, min 50,08	Ni podatka
Reimbursna obveza	EUR 60,00	0,25 %, Min EUR 28,79
Predčasno plačilo	Ni podatka	0,30 %, min EUR 28,79

Uvozni (loro) Dokumentarni inkaso		
Obdelava dokumentarnega inkasa	0,15 %, min EUR 15,02 Max EUR 125,19	0,15 %, min EUR 19,20 Max EUR 166,92
Izročitev dokumentov brez plačila, vrnitev dokumentov	EUR 20,03	EUR 12,52
Sprostitev blaga, če je naslovljeno na banko	EUR 20,03	Ni podatka
Sprememba pogojev	EUR 20,03	EUR 20,86
Plačilo v tujino po inkasu	0,15 %, min EUR 15,02	0,15 %, min EUR 19,20
Urgenca	EUR 20,03	Ni podatkov
Izvozni (nostro) dokumentarni inkaso		
Obdelava dokumentarnega inkasa	0,15 %, min EUR 15,02 Max EUR 125,19	0,15 %, min EUR 19,20 Max EUR 166,92
Izročitev dokumentov brez plačila, vrnitev dokumentov	EUR 20,03	EUR 12,52
Sprememba pogojev	EUR 20,03	EUR 20,86
Plačilo iz tujine po inkasu	0,15 %, min EUR 15,02	0,15 %, min EUR 19,20
Urgenca	EUR 20,03	Ni podatkov
Garancijsko poslovanje		
Nostrifikacija garancije	EUR 50,08	0,1 %, min EUR 20,86 Max EUR 166,92
Unovčenje garancije	EUR 20,03	0,2 %, min EUR 20,86 Max EUR 166,92
Priprava dokumentov	0,2 %, min 20,03 Max 125,19	0,125 %, min 20,89 Max 125,19
Plačilo iz tujine po garanciji	0,15 %, min EUR 15,02	0,15 %, min EUR 19,20
Plačilo v tujino po garanciji	0,15 %, min EUR 15,02	0,20 %, min EUR 20,86
Sprememba pogojev	EUR 20,03	EUR 20,86
Urgenca	EUR 20,03	Ni podatkov
Ostala nadomestila pri dokumentarnem poslovanju		
SWIFT obvestilo	EUR 5,01	EUR 7,93
Poštnina	EUR 5,01	EUR 7,93
Telex	EUR 5,01	EUR 7,93
Fax sporočilo	EUR 5,01	EUR 7,93

Vir: Interni vir NLB in Interni vir SKB Banka d.d.