



Izzivi mednarodnega poslovanja

Zavarovanje in financiranje
izvožno-uvoznih in domačih poslov

Kazalo

Poslovni izzivi s konkretnimi odgovori	3
Instrumenti trgovinskega bančništva	18
Bančna garancija	19
Dokumentarni akreditiv	22
Posebne vrste akreditivov	24
Dokumentarni inkaso	25
Odkup terjatev	26
Odkup dobaviteljskega kredita	27
Odkup terjatev po akreditivu	28
Postfinanciranje akreditiva	29
Kredit tujemu kupcu	30
Dobaviteljski faktoring	31
Izvedeni finančni instrumenti	32
Izvedeni finančni instrumenti	33
Zavarovanje valutnega tveganja	34
Valutni terminski posel	35
Valutna opcija	37
Valutna zamenjava	38
Zavarovanje obrestnega tveganja	39
Obrestna zamenjava (IRS)	40
Obrestna kapica	42
Obrestna ovratnica	43
Zgodbe iz prakse	45
Mobilna hiška d.o.o.	46
Okov d.o.o.	48
Repro d.o.o.	51
Ivicom Energy d.o.o.	53
Pomembne kratice	55
Stiki	57

NLB, d. d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si
Vsebina je informativne narave. Pridržujemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku ne odgovarjamo. Vabimo vas, da ob sklenitvi pogodbe v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. April 2024

**Poslovni izzivi
s konkretnimi
odgovori**



Zamuda pri dobavi

Kupec iz zahodne Evrope (uvoznik) pred plačilom zahteva garancijo za izpolnitev obveznosti po pogodbi. Kakšno tveganje sprejemamo s podpisom takšne pogodbe in kaj se zgodi, če res zamudimo z dobavo?

Zahteva vašega kupca po predložitvi **garancije za dobro izvedbo posla** je v poslovni praksi običajna, zato tveganja zaradi navedene zahteve s podpisom takšne pogodbe ni. Vaš kupec se želi zavarovati pred primerom, da vi svoje obveznosti, dogovorjene v pogodbi, delno ali v celoti ne boste izpolnili. V takšnem primeru, če na primer zamudite z dobavo, bo vaš partner takšno garancijo unovčil, če se z njim ne boste uspeli dogovoriti za podaljšanje roka izpolnitve svoje pogodbene obveznosti. Priporočljivo je, da se za podaljšanje roka izvedbe svoje pogodbene obveznosti dogovorite z Aneksom k osnovni pogodbi. Garancijo za dobro izvedbo posla po vašem nalogu izda vaša poslovna banka.

Predlagana rešitev:

· garancija za dobro izvedbo posla – več na straneh 19-21

Ali lahko prenesemo garancije na podizvajalce?

Na kaj naj še posebej pazimo pri podpisu pogodbe za izvedbo del, da bomo mi in naši podizvajalci zavarovani?

Garancija je po svoji naravi neprenosljiva. Prenesena je lahko le v primeru, da je osnovni posel v celoti prenesen. Če morate vi kot glavni izvajalec po »glavni pogodbi« v korist investitorja predložiti garancijo za dobro izvedbo posla, te obveznosti ne morete prenesti na svoje podizvajalce, saj ti niso pogodbene stranke. Priporočljivo in po našem mnenju nujno pa je, da se tudi vi v podizvajalskih pogodbah, ki jih sklenete za projekt po »glavni pogodbi« s svojimi podizvajalci, dogovorite, da vam mora posamezen podizvajalec predložiti **garancijo za dobro izvedbo posla** v vašo korist.

Predlagana rešitev:

· garancija za dobro izvedbo posla – več na straneh 19-21

Kupec noče akreditiva

Kupec nikakor ne želi odpreti akreditiva. Kaj lahko storimo, da bomo še vedno ustrezno zavarovani in bomo hkrati lahko izkoristili vašo široko ponudbo financiranja izvoznikov?

Kupec ima lahko za zavračanje poslovanja z akreditivom več razlogov, a ne skrbite. Vsi so rešljivi, če je vaš in kupčev interes dovolj velik.

- Morda kupec ni pripravljen nositi stroškov. Kupcu lahko ponudite **prevzem vseh stroškov po akreditivu**.
- Kupčeva banka kupcu ne odobri naložbe za odprtje akreditiva. **NLB** lahko posredno kreditira vašega kupca s **postfinanciranjem** pri njegovi banki in mu omogoči odprtje akreditiva.
- **Kupec ne pozna instrumenta dokumentarnega akreditiva**. Predlagamo, da partnerja glede pridobitve informacij o dokumentarnem akreditivu usmerite na njegovo banko. Lahko pa vam svetujemo tudi partnersko banko v državi uvoza in partnerja za več informacij usmerite tja.
- Možnosti za samo **zavarovanje posla** pa je mnogo. Katera je za vaš posel najprimernejša, je odvisno od narave posla, vrednosti in od tega, kaj želite zavarovati.

Iskanje rešitev:

Predlagamo, da se obrnete na telefonsko številko **01 476 24 97** in skupaj bomo našli rešitev, ki bo zadovoljila tako vas kot tudi vašega kupca.

Akreditiv in storitve

Je možno akreditiv uporabiti tudi za storitve (kot so na primer za izobraževanje, storitve IT, gradnja ali sanacija objektov) in ali so kakšne posebnosti?

Akreditiv je univerzalen instrument, ki se lahko uporablja na najrazličnejše načine, tudi za kupoprodajo storitev tako v mednarodnem kot tudi v domačem prometu. Narava predmeta prodaje narekuje le izbiro dokumentov, ki sprožijo plačilo po akreditivu.

Predlagana rešitev:

- **akreditiv** – več na straneh 22 – 24

Posredniška provizija in asignacija

Smo le posredniki pri poslu, kjer je naša provizija zelo nizka, zneski in tveganje plačila pa visoki. Je možno posel izpeljati neposredno z asignacijo plačila, pri čemer nam izplačate le provizijo?

Odstop denarnih sredstev ali asignacija predstavlja odstop dela pričakovanega plačila, zato z uporabo asignacije ne zmanjšate tveganja za neplačilo. Če potrebujete zavarovanje plačilnega tveganja, je uporaba asignacije smiselna le v primeru plačila z dokumentarnim akreditivom.

Kot posredniku bi vam najprej svetovali uporabo **prenosnega akreditiva**, ki je bil namensko oblikovan za posredniške posle. Prenosni akreditiv je urejen z mednarodnimi pravili, omejuje plačilno tveganje, hkrati pa vam, posredniku, omogoča varno in neposredno izplačilo vašega deleža.

Predlagana rešitev:

- **prenosni akreditiv** – več na strani 24
- **odstop denarnih sredstev** – več na strani 24

Akreditiv in politična nestabilnost

Politična nestabilnost v državah, kamor izvažamo, je vedno večja. Kakšno tveganje sprejemamo (ko poslujemo z akreditivom), če v državi denimo izbruhne vojna, ali lahko pričakujemo zaplete pri izplačilu?

Tovrstnim tveganjem se izognete s **potrditvijo ali konfirmacijo akreditiva**. Potrditev ali konfirmacija akreditiva vam kot izvozniku pomeni, da vaša banka akreditivu doda samostojno obvezo za plačilo, dodatno k obvezi akreditivne banke. S tem NLB nase prevzema tveganje, če akreditivna banka zaradi kakršnegakoli razloga ne bo mogla izplačati vrednosti pravih dokumentov.

Predlagana rešitev:

- **potrditev ali konfirmacija akreditiva** – več na straneh 22 – 24

Brez kompetenc za akreditiv

Nimamo ustreznih kompetenc za poslovanje z akreditivom. Kje lahko izvemo več ter ali nam lahko naš svetovalec za podjetja pomaga pri pripravi celotne dokumentacije?

Za svetovanje v zvezi s pripravo dokumentacije, potrebne za odprtje akreditiva (če ste kupec), ali pa za pripravo samih dokumentov za unovčenje akreditiva (če ste prodajalec) se lahko kadarkoli obrnete na strokovne sodelavce za akreditivno in inkasno poslovanje. Z veseljem vam bodo pomagali.

Svetovanje in pomoč pri pripravi dokumentov

Predlagamo, da se za svetovanje in pomoč pri pripravi dokumentov obrnete na telefonsko številko **01 476 24 97** in skupaj bomo našli rešitev za vaš posel.

Financiranje odloženega plačila

Kupec z Balkana (uvoznik) je navdušen nad našimi izdelki, vendar jih ne more plačati prej kot v 90 dneh, mi pa potrebujemo denar takoj. Ali obstaja možnost za financiranje odloženega plačila s strani banke?

Predlagamo, da se z uvoznikom dogovorite za zavarovanje plačila bodisi z **garancijo za pravočasno plačilo** bodisi z **dokumentarnim akreditivom**.

Na podlagi **prejetega akreditiva** vam NLB lahko ponudi več možnosti za predčasno izplačilo sredstev:

- **predizvozno financiranje** po ugodni obrestni meri;
- **odkup zneska dokumentov** po izvršenem izvozu brez regresne pravice.

Če pa imata s kupcem v pogodbi dogovorjeno, da vam mora kupec v vašo korist predložiti **garancijo za pravočasno plačilo**, lahko po izdaji takšne garancije in seveda po izvršeni dobavi izvedemo **odkup vaših terjatev** po tej garanciji.

Predlagana rešitev:

Garancija za pravočasno plačilo ali dokumentarni akreditiv, ki vam omogoča:

- **odkup terjatev iz naslova akreditiva** – več na strani 28

Zavarovanje kakovosti materiala

Prvič sodelujemo z dobaviteljem in skrbi nas kakovost dobavljenega materiala. Kako bi lahko zavarovali ustrezno kakovost in ali lahko zavarujemo tudi potencialen izpad dohodka?

Kakovost dobavljenega materiala najlažje zavarujete z uporabo **dokumentarnega akreditiva**, kjer se s prodajalcem dogovorite, da se plačilo izvede po predložitvi dokumentov, ki izkazujejo kakovost blaga (na primer potrdilo o kakovosti, izdano s strani neodvisne institucije, kot je mednarodno priznana inšpekcijska hiša SGS). NLB bo dokumente pregledala in v primeru kakršnihkoli odstopanj od zahtev (akreditivnih pogojev) se odločitev o izplačilu akreditivnega zneska prenese nazaj na vas, kupca. Torej se lahko s prodajalcem pogajate o plačilu nižjega zneska ali o opustitvi plačila in vračilu blaga. Potencialni izpad dohodka pa zavarujete tako, da se s partnerjem že v pogodbi o osnovnem poslu dogovorita, da vam ta v vašo korist predloži **garancijo za dobro izvedbo posla**.

Predlagana rešitev:

- **dokumentarni akreditiv** – več na straneh 22 – 23
- **garancija za dobro izvedbo posla** – več na straneh 19 – 21

Zavarovanje pred zamudo pri izvedbi

Obstaja nevarnost, da partner dogovorjenih del ali storitev, določenih v pogodbi, ne bo izvedel pravočasno.

Kadar je za vas ključnega pomena, da se vaš partner drži kakovosti in rokov dogovorjenih v pogodbi, je priporočljivo, da od njega v svojo korist zahtevate **garancijo za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti**, po podpisu primopredajnega zapisnika pa še **garancijo za odpravo napak v garancijski dobi**. Najboljše je, da se o zahtevi po posamezni garanciji s partnerjem dogovorita že v pogodbi o osnovnem poslu.

To tveganje lahko zavarujete tudi z **dokumentarnim akreditivom**. V primeru zamude rokov, določenih v akreditivu, prodajalec ne more predložiti pravih dokumentov. S tem se odločitev o izplačilu akreditivnega zneska prenese nazaj na vas. Torej se lahko odločite, da se boste s prodajalcem pogajali o plačilu nižjega zneska ali o opustitvi plačila v celoti.

Predlagana rešitev:

- garancija za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti, odpravo napak v garancijski dobi – več na straneh 19 – 21
- dokumentarni akreditiv – več na straneh 22 – 23

Avans pri uvozu

V državi, od koder uvažamo, je nestabilna, negotova krizna situacija. Gre za visokotehnološke izdelke, za katere plačujemo 50-odstotni avans. Kako lahko zavarujemo to plačilo in za katere primere velja?

Priporočljivo je, da v svojo korist od partnerja zahtevate **garancijo za vračilo avansa**, izdano s strani njegove poslovne banke. V primeru, da vam vaš partner izdelkov ne bo dobavil v dogovorjenem roku, boste vi, kot upravičenec garancije, garancijo lahko unovčili in tako dobili nazaj vplačani avans.

Lahko razmislite tudi o spremembi plačilnih pogojev in se dogovorite za plačilo z **dokumentarnim akreditivom**. Tako boste zavarovani, da se vrednost blaga izplača šele po dokazani odpremi blaga, vaš dobavitelj pa bo imel obvezo vaše banke za izplačilo kupnine.

Predlagana rešitev:

- garancija za vračilo avansa – več na straneh 19 – 21
- dokumentarni akreditiv – več na straneh 22 – 23

Avans pri izvozu

Smo proizvodno podjetje in večino izdelkov izvozimo. Za nove kupce uporabljamo plačilno shemo 60-odstotni avans, ostalo pa po dobavi. Vsi kupci pa ne pristanejo na tako velik delež avansnega plačila. Nam lahko predlagate alternativno rešitev, da bi s takšnimi kupci lahko vseeno sodelovali?

Pri poslovanju s kupci, ki jih ne poznate, je vaše največje tveganje neplačilo. Z vašo shemo si sicer zavarujete 60 % vrednosti blaga, vendar je 40 % še vedno povsem nezavarovanih in nimate nikakršnega zagotovila za plačilo.

Predlagamo vam, da od novih kupcev namesto avansa zahtevate katerega od instrumentov zavarovanja, kot sta **nepreklicni dokumentarni akreditiv** ali **garancija za pravočasno plačilo**. S tem boste zavarovali plačilno tveganje, hkrati pa boste kupcem omogočili odlog plačila.

V primeru, da avans zahtevate za potrebe financiranja proizvodnje, pa vam na podlagi prejetega akreditiva lahko odobrimo tudi eno od oblik financiranja, na primer **predizvozno financiranje** ali **odkup pričakovanega priliva po akreditivu/garanciji**.

Predlagana rešitev:

- garancija za pravočasno plačilo – več na straneh 19 – 21
- nepreklicni dokumentarni akreditiv – več na straneh 22 – 23
- odkup pričakovanega priliva po akreditivu – več na strani 28

Premostitveno financiranje

Smo mlado trgovsko Podjetje Okov d.o.o. malo kapitala. Dobili smo priložnost za posredovanje pri prodaji na Kosovo v vrednosti 100.000–200.000 EUR mesečno. Težava je v premostitvenem financiranju med proizvajalci, ki pričakujejo zavarovanje plačila ali avans, in končnim kupcem, saj tega ne zmoremo. **Nam lahko pomagate?**

Vsekakor vam lahko pomagamo. Obstaja precej možnosti, ki bi bile primerne za vas, največ na podlagi dokumentarnega akreditiva: **prenosni akreditiv** in **odstop denarnih sredstev po akreditivu**.

Predlagamo, da se obrnete na naše strokovnjake na telefonsko številko **01 476 24 97**, in skupaj boste našli pravo rešitev.

Predlagana rešitev:

- **prenosni akreditiv** – več na strani 24
- **odkup terjatev po akreditivu** – več na strani 28

Neznani kupec iz ZDA

Podjetje iz ZDA se že nekaj časa vztrajno zanima za moje unikatne lesene izdelke in je pripravljeno naročiti večje količine. Kot obrtnik ne želim prevzemati tveganja večjih naročil s strani kupcev, ki jih ne poznam, poleg tega pa bi imel težave pri financiranju posla. **Mi lahko kako pomagate?**

Predlagamo, da posel **zavarujete z dokumentarnim akreditivom**. Tako odstranite tveganje neplačila s strani uvoznika (kupca), ki ga ne poznate. Hkrati vam pri NLB na podlagi prejetega akreditiva lahko ponudimo ugodno **predizvozno financiranje ali odkupimo vašo terjatev po akreditivu**.

Predlagana rešitev:

- **dokumentarni akreditiv** – več na straneh 22 – 23
- **odkup terjatev po akreditivu** – več na strani 28

Financiranje uvoza s Kitajske

S Kitajske kupujemo nekatere materiale, ki jih vgradimo v naš končni izdelek. Prihodke z naslova kupljenega blaga lahko pričakujemo šele v 4–6 mesecih od nakupa, dobavitelj pa nas ni pripravljen financirati in zahteva dokumentarni akreditiv, plačljiv na vpogled. **Kako bi lahko uredil financiranje pri vas?**

Veliko uvoznikov se srečuje s podobno vrzeljo med odhodki in prihodki. Prav z mislijo na slovenska podjetja uvoznike smo pri NLB oblikovali **namenski kredit za kritje akreditiva z rokom vračila maksimalno 180 dni**. S tem vam pomagamo premostiti časovno vrzel od nakupa blaga do pričakovanih prihodkov.

Predlagana rešitev:

- **dokumentarni akreditiv** – več na straneh 22 – 23
- **namenski kredit za kritje akreditiva** – več na strani 24

Ugodno poplačilo poddobaviteljem

Naša osnovna dejavnost je proizvodnja polnilnih linij za izvoz in plačila imamo zavarovana z dokumentarnim akreditivom. Ali obstaja enostaven način za poplačilo poddobaviteljem, ki bi jim zagotavljal plačilo brez previsokih stroškov?

Če želite cenovno ugodno rešitev, vam priporočamo, da dobaviteljem odstopite pripadajoče deleže pričakovanih prilivov po akreditivu z **asignacijsko izjavo**.

Predlagana rešitev:

· odstop denarnih sredstev po akreditivu – več na strani 24

Garancija in SWIFT-sporočila

Kaj pomeni izdaja garancije v obliki SWIFT-sporočila, posredovanega preko druge banke?

Banka garant izda svojo garancijo v elektronski obliki po SWIFT sistemu na drugo banko, ta pa jo posreduje upravičencu garancije. Banka, ki prejme SWIFT-sporočilo s strani banke garanta, nima nobene obveze razen posredovanja vsebine sporočila upravičencu garancije, torej je le v vlogi »posrednika«. Prednost izdaje garancije v obliki SWIFT-sporočila je hitrost posredovanja garancije in verodostojnost SWIFT-sporočila, s katerim je garancija poslana na banko posrednico.

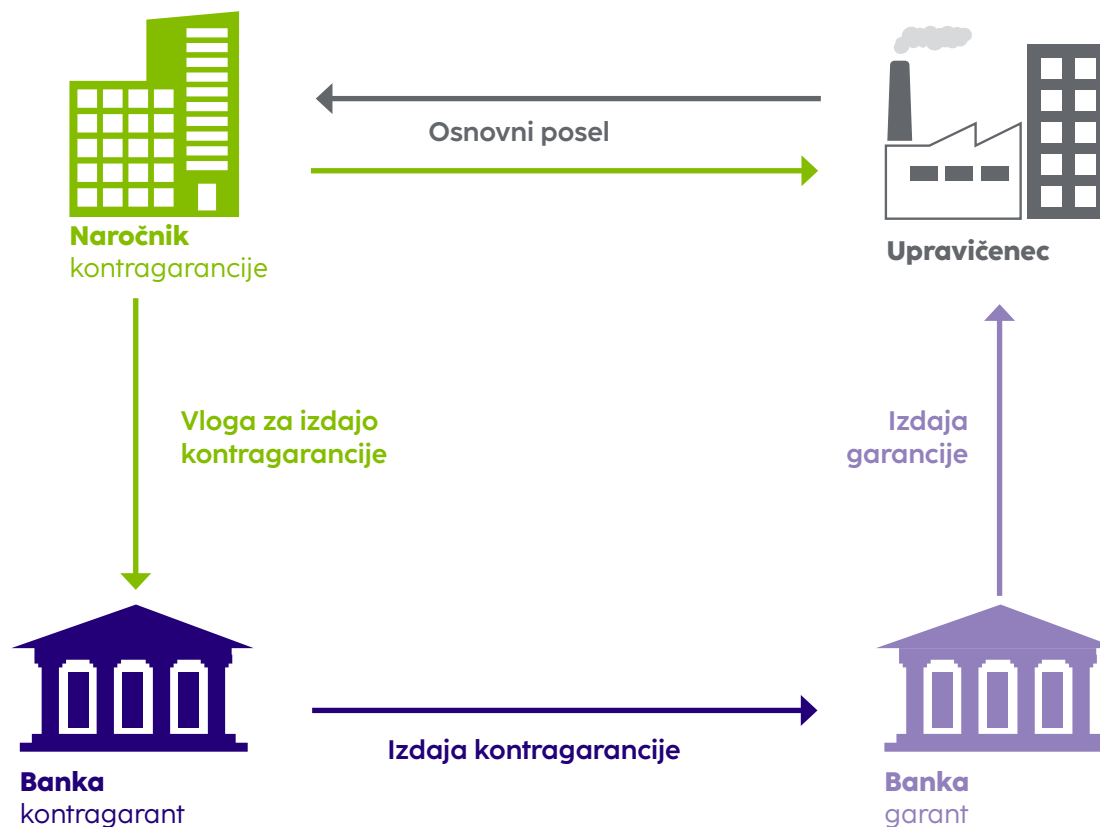
V primeru izdaje garancije v obliki SWIFT-sporočila originala garancije v obliki podpisanega dokumenta ni, obstaja le izpis garancije iz SWIFT sistema.

Garancija in kontragarancija

Kakšna je razlika med garancijo in kontragarancijo?

Če pa upravičenec garancije želi garancijo svoje poslovne banke, NLB d.d., izda kontragarancijo v korist te banke, ta pa na podlagi takšne kontragarancije izda svojo garancijo v korist upravičenca garancije. Kontragarancija dejansko predstavlja zavarovanje banki, ki izda garancijo, za primer unovčitve njene garancije. V primeru neizpolnitve osnovne obveznosti upravičenec garancije zahteva plačilo po garanciji svoje banke, ta pa zahteva plačilo po kontragaranciji, izdani v njeno korist. Kontragarancija velja 15–30 dni dlje, kot velja garancija, izdana na podlagi kontragarancije, saj ima le tako banka garant, ki je prejela ustrezen zahtevek za unovčenje svoje garancije, možnost zahtevati plačilo po kontragaranciji.

Postopek izdaje kontragarancije



Predlagana rešitev:

- **kontragarancija** v korist banke garanta, ki izda garancijo v korist končnega upravičenca garancije

Garancija v tuji valuti

Prijavljamo se na razpis v Gruziji, v razpisni dokumentaciji je navedeno, da mora biti garancija za resnost ponudbe v uradni gruzijski valuti, to je gruzijski lari (GEL). Ali lahko v banki dobimo garancijo v tej valuti?

Osnovni pogoj za izdajo garancije v lokalni valuti upravičenca garancije je, da ima NLB d.d., odprt račun v tej valuti pri katerikoli od korespondenčnih bank. V nasprotnem primeru lahko izdamo garancijo v lokalni valuti države upravičenca garancije, vendar v garanciji navedemo, da je znesek garancije izplačljiv v protivrednosti EUR ali USD po uradnem menjalnem tečaju centralne banke države upravičenca garancije, ki velja na dan plačila unovčenega zneska. Valutno tveganje obstaja, vendar le v primeru, da je garancija unovčena.

V vsakem primeru lahko govorimo o valutnem tveganju. V osnovi ima stranka valutno tveganje, ker bo za opravljeno storitve v Gruziji najverjetneje dobila plačilo v lokalni valuti GEL. Če je temu tako, ne ve, po kakšnem tečaju bo lahko prodala te GEL-e, ko jih dobi. Žal v tem trenutku nobena od slovenskih bank ne omogoča ščitenja te valute. Razlog je, ker je potrebno, da ima banka odprte račune v tej valuti, hkrati pa mora obstajati likviden trg finančnih instrumentov, da bi tuje banke to omogočale po »normalnih« cenah. Zaradi teh dveh razlogov žal ščitenje v tej valuti ni mogoče.

Zaščitijo se lahko »naravno«, da prilive porabijo za nakup materiala ali česa podobnega na lokalnem trgu.

Valutno tveganje pa seveda v zgoraj napisanem primeru obstaja tudi z naslova garancije v tuji valuti. Ne glede na to, v kateri valuti bo garancija izplačana. Spet, ščitenje valute GEL žal ni mogoče, lahko pa bi ščitili izplačilo v USD, vendar pa je težava drugje. Glede na to, da v trenutku sklepanja garancije ne vemo, ali bo garancija unovčena, težko nekaj ščitimo, če ne vemo, ali se bo zgodilo. V primeru, da bi naredili zaščito plačila po unovčeni garanciji in do tega ne bi prišlo, bi stranka morala zaščito zapreti, kar pomeni, da bi morala nositi pozitivne ali negativne tečajne razlike.

Edino morebitno smiselno ščitenje bi bilo z valutno opcijo, ker bi stranka ob morebitni izvršitvi opcije in neunovčtvi garancije nosila zgolj pozitivne tečajne razlike. Vendar pa je opcija povezana s plačilom premije ob sklenitvi posla, kar pa na drugi strani pomeni tudi znan maksimalen strošek za stranko.

Verodostojnost garancijskega pisma

Od partnerja sem v svojo korist prejel garancijo v obliki garancijskega pisma, izdanega s strani partnerjeve poslovne banke. Kako vem, da je prejeta garancija verodostojna?

V takšnem primeru vam svetujemo, da nam posredujete kopijo ali scan garancije in za vas bomo opravili notifikacijo garancije. Z notifikacijo prejete garancije preverimo podpisnike na garanciji ter verodostojnost dokumenta. Hkrati strokovno pregledamo besedilo garancije ter vas opozorimo na morebitne nevarnosti, ki izhajajo iz samega besedila garancije.

Stečaj in veljavnost garancije

Ali ima stečaj naročnika oziroma upravičenca garancije kakršenkoli vpliv na veljavnost garancije?

Stečaj naročnika oziroma upravičenca garancije na veljavnost garancije nima nobenega vpliva, razen če je to navedeno v samem besedilu garancije, kar pa ni v skladu z dobro bančno prakso (na primer, da garancija preneha veljati, če pride do stečaja naročnika oziroma upravičenca garancije). Prav tako je banka v vlogi garanta v obvezi, če naročnik ne obstaja več oz. je naročnik izbrisan iz sodnega registra. Banka garant je namreč v obvezi za plačilo do končnega roka veljavnosti garancije.

Vloga banke

Na dogodku NLB sem slišal, da podjetja običajno ne znajo dovolj dobro izkoristiti svoje banke. Kateri so najpogostejši primeri, kjer mi NLB lahko pri mednarodnem poslovanju pomaga, pa morda res ne vem?

Veliko odličnih idej in tržnih priložnosti žalostno ugasne, ko podjetja naletijo na nepremostljivo finančno oviro ali zaradi strahu pred negotovimi razmerami na trgu in neznanim poslovnim partnerjem. Svetujemo vam, da se **čim prej, vsekakor pa še pred podpisom komercialne pogodbe**, obrnete na nas. Skupaj bomo poiskali najboljšo rešitev za vaš posel. **Svetovali vam bomo z vidika finančne konstrukcije posla, zavarovanja različnih tveganj pa tudi pri izbiri tujih bank. In ne nazadnje, opozorili vas bomo tudi na nevarnosti, ki jih prinašajo sklepanje poslov z visoko tveganimi državami, omejitve glede sankcij in embarga idr.**

Nikakor ne trdimo, da so instrumenti trgovinskega bančništva pravi odgovor za vse, vsekakor pa je prav to v nekaterih primerih lahko to, kar manjka za uspešno izvedbo posla.

Največja prednost NLB so naši strokovnjaki z dolgoletnimi izkušnjami na področju mednarodne trgovine. Sodelujemo z uvozniki in izvozniki najrazličnejših profilov in skupaj smo prišli do premnogih inovativnih rešitev in dobrih praks, ki lahko koristijo tudi vašemu poslu. Z veseljem jih bomo delili z vami. Naučili smo se, da je možno streti še tako trd oreh, če je to v interesu vseh udeležencev v poslu.

Avans pri uvozu

Iz ZDA uvažamo zahtevno tehnično opremo in moramo plačati 50-odstotni avans 90 dni pred dobavo, preostanek pa v 30 dneh po dobavi. Kako naj se zaščitimo pred valutnimi tveganji in kateri bančni instrument je najprimernejši?

Glede na to, da so valutni tečaji zelo volatilni, je z vidika stabilnosti poslovanja podjetja zaščita pred nihanjem tečaja zelo smiselna.

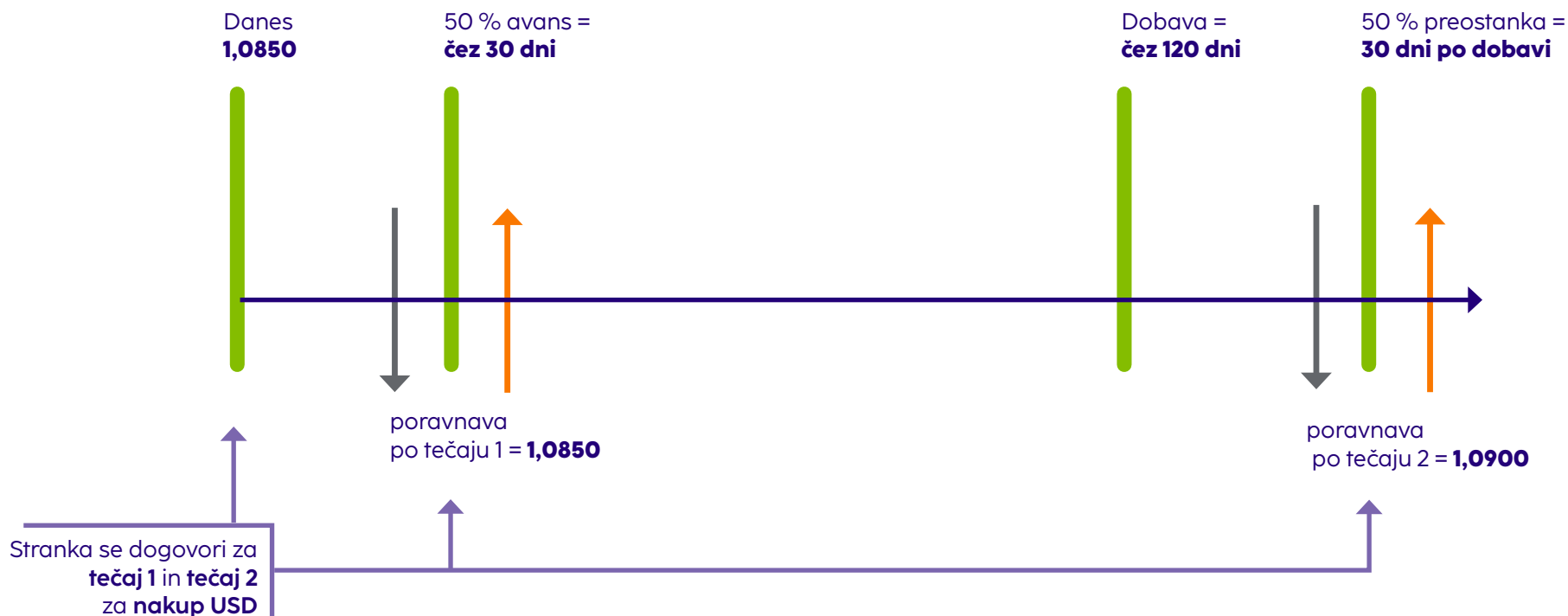
Za valutno zaščito pri poslovanju podjetij so sicer na voljo številni različni izvedeni finančni instrumenti, za sklepanje katerih z banko sklenete Krovno pogodbo: **valutni terminski posel, valutna zamenjava, valutne opcije, kombinacije valutnih opcij** ... Najbolj enostaven in najpogosteje je v uporabi terminski posel, s katerim že danes »zaklenete« vrednost tečaja za prodajo ali nakup valute na določen dan v prihodnost. S tem si omejite tveganja, a se hkrati odrečete tako morebitnim pozitivnim učinkom premika tečaja kakor tudi izognete negativnim učinkom.

Pomembno je, da nas v svoja razmišljanja vključite že ob samem dogovarjanju za posle in ne šele po sklenitvi posla ali celo v primeru, ko se je tečaj na trgu že močno premaknil v »napačno smer«. S tem si zmanjšujete možnosti za uspešno ščitenje in se izpostavljate nepotrebnim tveganjem.

Predlagana rešitev:

- **valutni terminski posel** – več na straneh 35 – 36
- **valutne opcije** – več na strani 37
- **valutna zamenjava** – več na strani 38

Izračun



Rast obrestnih mer

Zadolžili smo se, kredit pa imamo vezan na variabilno obrestno mero. Bojimo se, da se bo EURIBOR kmalu začel zviševati. Kako se je najbolj smiselno zavarovati pred rastjo obrestnih mer?

Ker smo zadolženi za daljše obdobje, nas skrbi, da bo v tem času prišlo do porasta obrestnih mer, kar bi nam lahko bistveno podražilo strošek financiranja. Kot je razvidno iz grafa, so v preteklosti obrestne mere že dosegale visoke nivoje, zato ni izključeno, da do tega ne bi prišlo tudi v prihodnje. Če si torej želimo stabilnost pri stroških financiranja, je smiselno, da se zaščitimo pred nepredvidljivimi gibanji obrestnih mer.

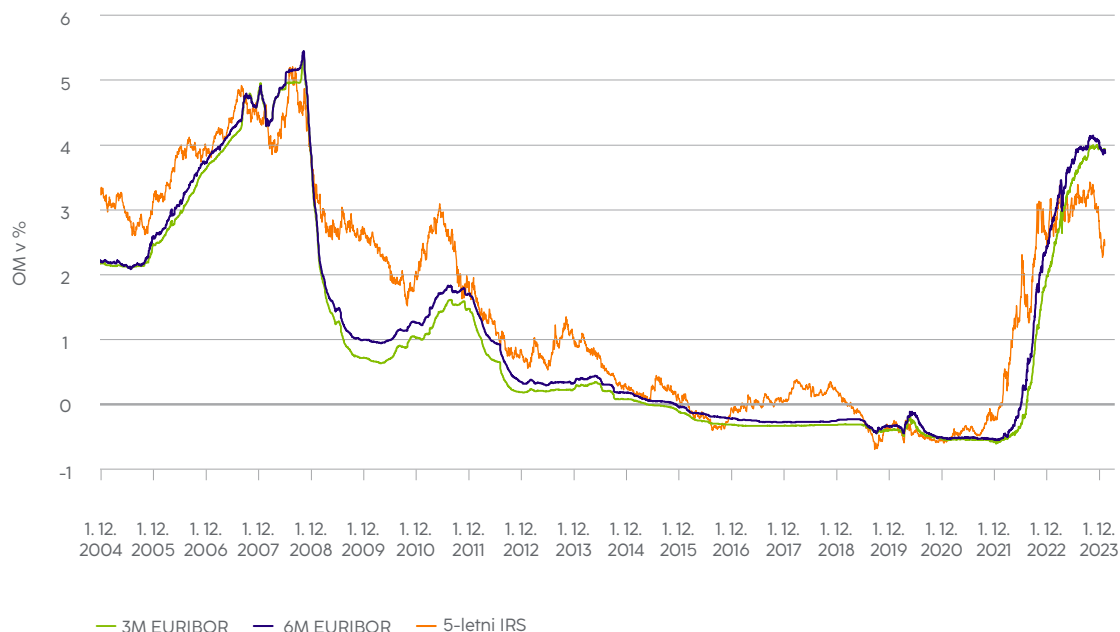
Za zaščito pred potencialno višjimi obrestnimi merami so podjetjem na voljo različni instrumenti: **obrestna zamenjava (IRS), obrestna kapica, obrestna ovratnica, kombinacije navedenih instrumentov ...**

Sklenete lahko zamenjavo obrestnih mer in zamenjate plačilo obresti po spremenljivi obrestni meri v plačilo po fiksni obrestni meri. Tako »zaklenete« stroške financiranja na seštevek fiksno določene obrestne mere iz zamenjave in obrestne marže (kreditnega pribitka), ki je opredeljen v kreditni pogodbi. Lahko uporabite obrestno kapico, kjer boste do dogovorjene obrestne mere po kapici plačevali le tržno vrednost EURIBOR-ja, ko pa bo EURIBOR

narasel nad dogovorjeno obrestno mero po kapici, boste plačevali dogovorjeno obrestno mero. To je z vidika stroškov za podjetje bolj idealen instrument, vendar pa je za nakup kapice treba plačati še premijo, ki je odvisna od višine glavnice, ročnosti, volatilnosti trga ... Slabost v primeru ščitenja z nakupom obrestne kapice je lahko visoka premija, ki jo plačate na začetku sklenitve posla, še posebno če se kasneje izkaže, da obrestne mere ne porastejo nad vaš izbrani nivo kapice.

Pri sklepanju obrestnih ščitenj je bistvenega pomena trenutek sklenitve le-tega. Običajno je najbolj primeren trenutek, da ustrezno zavarovanje sklenete v času, ko je EURIBOR še nizek (najbolje še v fazi padanja), saj so cene zaščit takrat nižje, s spremembo trenda pa cene eksponentno naraščajo. To je razvidno tudi iz grafa gibanja 6-mesečnega EURIBOR-ja in 5-letne obrestne zamenjave (angl. interest rate swap), vezane na 6-mesečni EURIBOR: manjši skok EURIBOR-ja, mnogo večji skok obrestne zamenjave.

Gibanje obrestnih mer in obrestne zamenjave



Predlagana rešitev:

- obrestna zamenjava – več na straneh 40 – 41
- obrestna kapica – več na strani 42
- obrestna ovratnica – več na straneh 43 – 44

Izvoz v Veliko Britanijo

V Veliko Britanijo izvažamo blago v vrednosti 100 tisoč angleških funtov, kupec pa bo blago plačal šele čez tri mesece od dneva dobave blaga. Kako lahko zaščitimo priliv pred nihanjem tečaja in koliko nas bo to stalo?

V tem primeru je smiselno bodoči priliv zaščititi s **terminsko prodajo** angleških funtov. Z banko sklenete terminski posel za prodajo sto tisoč funtov in s tem določite tečaj, po katerem boste prodali GBP na dogovorjeni datum v prihodnosti (dan načrtovanega priliva).

Predlagana rešitev:

- **terminska prodaja** – več na straneh 35 – 36
- **valutne opcije** – več na strani 37

Primer:

- Tečaj EUR/GBP na dan 4. 12. 2023 = 0,8580
- Termenske točke (diferencial v OM za 3 mesece med EUR in GBP) = 28 bazičnih točk (0,0028).
- Terminski tečaj za 4. 3. 2024
- Terminski tečaj = $SPOT + \frac{((OMb - OMa) * SPOT * \text{št. dni})}{(100 * 360)} = SPOT -/+TT = FWD TEČAJ$
(0,8580+0,0028 = 0,8608)

OMb = obrestna mera za nasprotno valuto v valutnem paru (GBP)

OMa = obrestna mera za osnovno valuto v valutnem paru (EUR)

št. dni = število dni od sklenitve posla do poravnave posla

SPOT = promptni tečaj (tečaj EUR/GBP na dan sklepanja posla)

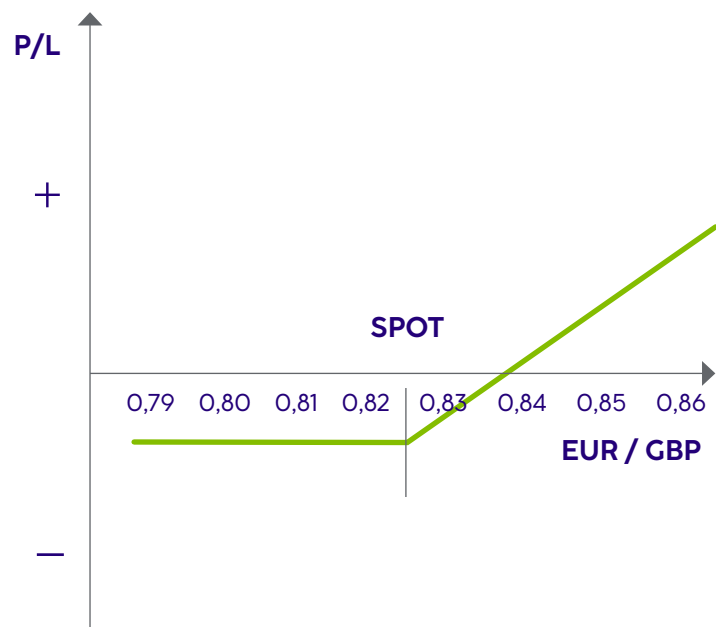
TT = termenske točke

FWD tečaj = terminski tečaj

S sklenitvijo terminskega posla že na dan sklenitve veste, da boste za 100.000 GBP na dan 4. 3. 2024 dobili 116.171 EUR. S tem se izognete morebitnim valutnim tveganjem. Glede na to, da je dogovor zavezujoč, pa se hkrati z zavarovanjem odpoveste teko pozitivnim kot negativnim tečajnim razlikam v denarnem toku. Neposrednih stroškov ob sklenitvi posla nimate, marža banke je že vračunana v kotiran tečaj. Oportunitetni strošek lahko naraste, če se tečaj v obdobju treh mesecev, ko je posel še živ, začne močno gibati negativno v vašo smer (tečaj pada).

Izvoz v Veliko Britanijo

Druga možnost je ščitenje pred valutnim tveganjem tudi s pomočjo **valutnih opcij**. Kupec oziroma imetnik opcije ima pravico (ne pa obveze) prodaje deviz na dogovorjeni datum v prihodnosti (evropska opcija) ali v določenem prihodnjem obdobju (ameriška opcija) po tečaju, določenem ob sklenitvi posla (izvršilni tečaj). Na dan zapadlosti boste opcijo izkoristili le, če bo izvršilni tečaj po opciji boljši, kot je tržni, sicer boste GBP v konkretnem primeru prodali po tržnem tečaju. V vsakem primeru je maksimalen strošek posla cena opcije, ki jo plačate izdajatelju opcije. Premija je odvisna od nominalnega zneska, tečaja, ročnosti in volatilnosti valutnega para.



Primer:

- Nakup opcije EUR Call/GBP Put (prodaja GBP)
- Nominalna vrednost posla: 100.000 GBP
- Datum izvršitve posla: 15. 2. 2024
- Izvršilni tečaj: 0,8250
- Premija: 1.700 EUR (1,4 % od nominale)

Če bo na dan 15. 2. 2024 tržni tečaj višji od 0,8250 (npr. 0,8500), boste kupljeno opcijo izvršili in prodali 100.000 GBP po izvršilnem tečaju 0,8250. Če bo na 15. 2. 2024 tržni tečaj nižji od 0,8250 (npr. 0,8000), kupljene opcije najverjetneje ne boste izvršili, saj boste 100.000 GBP raje prodali po tržnem tečaju 0,8000.

Zavarovanje nihanja dolarja

Na Kitajskem kupujem material in podjetniki na zadnji delegaciji na Kitajsko so mi svetovali, naj se pazim nihanja dolarja. Je res relativno ugodno zavarovati nihanje dolarja v primerjavi z evrom?

V vsakem primeru se je pred morebitnimi valutnimi tveganji smiselno zavarovati. Več tveganj, kot lahko izločimo iz našega poslovanja, bolj je to lahko stabilno in več časa lahko porabimo za svojo osnovno dejavnost.

Stroški ščitenja so odvisni od uporabe tipa instrumenta. Imamo instrumente, ki so povezani s plačilom premije ob sklenitvi posla (valutne opcije) in se odlikujejo po tem, da se aktivirajo zgolj v primeru, ko se trg giba v nasprotno smer od želja stranke. Na drugi strani pa imamo instrumente, za katere stranka ob sklenitvi ne plača nič (terminski posli), vendar pa se na drugi strani odpove tako morebitnim pozitivnim kakor tudi negativnim učinkom ob poravnavi posla. Dejansko si »zaklene« tečaj.

NLB in njeni strokovnjaki vam lahko na področju ščitenja pred valutnim tveganjem ponudijo veliko znanja in izkušenj. Na trgu smo s temi instrumenti prisotni že več kot dve desetletji. Individualno se posvetimo vsaki stranki, jo

obiščemo in prisluhnemo njenim potrebam, nato pa ji predstavimo možne rešitve. Veliko časa namenimo izobraževanju naših strank s področja finančnih instrumentov. Vsaki stranki odsvetujemo sklepanje kakršnihkoli tovrstnih instrumentov, dokler v sodelovanju z našimi strokovnjaki produktov in njihove logike delovanja ne razume v zadostni meri. Namen je dolgoročni, partnerski odnos, kjer bo stranka s produkti smiselno omejila valutna tveganja.

Našim strankam smo na voljo tudi z vsemi relevantnimi informacijami s finančnih trgov. Pomagamo jim z informacijami glede pričakovanj gibanj posameznih valut in drugih kazalcev s finančnih trgov. Pomagamo jim z izkušnjami, ko naletijo na določena vprašanja pri svojem poslovanju s tujimi bankami, partnerji s tega območja. Nudimo jim tudi mehka znanja, ne zgolj sklenitev posla.

Glede na to, da je NLB samostojna banka, ima v tujini razvejano mrežo korespondenčnih bank. To nam omogoča, da lahko v vsakem trenutku ceno posameznega instrumenta preverimo vsaj pri več tujih bankah hkrati. To pomeni, da lahko v vsakem trenutku dobimo najboljšo ceno zase in za stranko. Poleg dobrih cen od njih pridobivamo izkušnje in znanja. Naši zaposleni se vsakoletno izobražujejo v teh bankah in nam omogočajo, da tudi v praksi vidimo njihovo delo, način dela. To so neprecenljive izkušnje, ki jih lahko delimo tudi z vami.

Obrestna ovratnica ali kapica?

Obrestna ovratnica (nakup obrestne kapice in hkratna prodaja obrestnega dna) se zdi glede na opis kot idealen instrument zavarovanja. Kdaj in zakaj bi jo lahko uporabili namesto obrestne kapice?

Prednost obrestne kapice pred obrestno ovratnico je v tem, da se obrestna kapica aktivira zgolj takrat, ko je obrestna mera na trgu višja kot izvršilna obrestna mera kapice. Je pa povezana s plačilom premije ob sklenitvi posla in je zato manj atraktiven instrument. S kombinacijo nakupa obrestne kapice in hkratno prodajo obrestnega dna (obrestna ovratnica) pa se kupec lahko delno ali v celoti izogne plačilu premije, potrebne za nakup ovratnice. Premija ovratnice je namreč znižana za premijo, ki jo kupec ovratnice prejme za prodajo obrestnega dna. **Obrestna ovratnica** je primerljiva z **obrestno zamenjavo**, kjer podjetje ves čas trajanja instrumenta plačuje fiksno obrestno mero, pri obrestni ovratnici pa obrestno mero v razponu med dnom in kapico.

Predlagana rešitev:

- **obrestna ovratnica** – več na straneh 43 – 44
- **obrestna zamenjava** – več na straneh 40 – 41

Instrumenti trgovinskega bančništva



Bančna garancija

(angl. guarantee, nem. Garantie)

Plačilni instrument: ne
Instrument zavarovanja: da
Možnost financiranja: da, odkup terjatev, zavarovanih z bančno garancijo za pravočasno plačilo

Urejen z enotnimi pravili za garancije na poziv (EPGP 758, angl. URDG 758)

Bančna garancija je instrument zavarovanja finančnih ali nefinančnih obveznosti. Zanj je določena pisna oblika. Če ni sklenjena v pisni obliki, nima pravnega učinka.

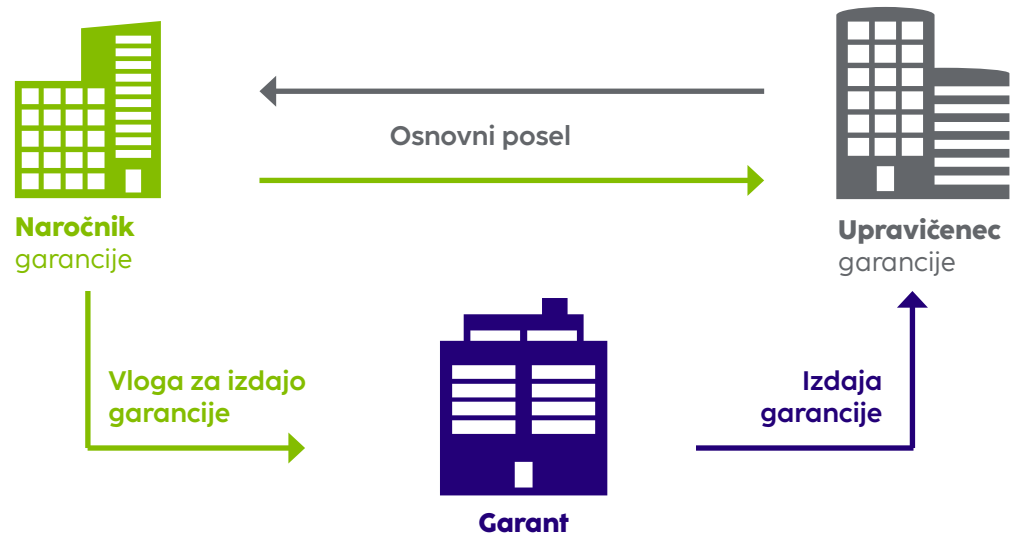
Namen:

Zmanjševanje tveganja udeležencev v poslu v primeru neplačila ali neizpolnjevanja drugih pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih.

Prednosti:

- S predložitvijo garancije naročnik garancije upravičencu dokazuje poslovno resnost.
- Garancija upravičencu predstavlja nepreklicno in neodvisno obvezo banke garanta, saj ta ni odvisna od obvez osnovnega dolžnika po osnovnem komercialnem poslu.

Udeleženci v garancijskem poslovanju



Bančna garancija vedno pomeni denarno obvezo banke garanta do upravičenca garancije v primeru kršitve osnovne pogodbene obveznosti.

Tako garant tudi takrat, kadar jamči izvedbo storitev ali del, ne jamči za dejansko izvedbo del, ampak zagotavlja denarno odškodnino, kadar se dela ne opravijo. Upravičenec lahko svojo zahtevo za plačilo po garanciji uveljavlja nasproti banki kadarkoli v okviru roka veljavnosti brez obveze dokazovanja nastale škode, banka pa ni upravičena zahtevati kakršnihkoli dokazov o škodi, ki naj bi bila povzročena upravičencu, in tudi sicer ne sme pogojevati svojega plačila z ugotavljanjem dejstev, ki se nanašajo na osnovni posel.

Kdaj?

Garancija je prava izbira:

- v domačem in mednarodnem poslovanju, kadar ne poznate svojega poslovnega partnerja;
- kadar si postavljate vprašanje o tveganju neizpolnitve pogodbenih obveznosti s strani partnerja in/ali o njegovi plačilni sposobnosti;
- v primeru, ko želite zavarovati plačilo večkratnih dobav na podlagi letnih pogodb;
- kot zahtevano zavarovanje v sistemu javnih naročil.

Bančna garancija

Glavne vrste bančnih garancij

Vrsta garancije	Opis	Namen	Znesek garancije	Posebnosti pri unovčenju
Za resnost ponudbe (angl. Tender guarantee / bid bond, nem. Bietungsgarantie)	Zavarovanje naročniku javnega naročila (kupcu) v primeru, ko ponudnik (prodajalec) umakne svojo ponudbo in, če je izbran kot najboljši ponudnik pod pogoji v ponudbi z naročnikom javnega naročila ne podpiše pogodbe in/ali ne predloži garancije za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti.	Upravičencu (kupcu) zagotavlja plačilo v garanciji določenega zneska, če ponudnik (prodajalec) umakne svojo ponudbo in, če je izbran kot najboljši ponudnik z upravičencem ne podpiše pogodbe in/ali mu ne predloži garancije za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti.	1 – 5 % vrednosti ponudbe	Običajno je poleg upravičenčeve zahteve za plačilo zahtevana še njegova izjava, da je ponudnik umaknil ponudbo v času njene veljavnosti ali da je bil ponudnik izbran kot najboljši in ni podpisal pogodbe in/ali predložil garancije za dobro izvedbo posla.*
Za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti (angl. Performance bond / guarantee, nem. Erfüllungsgarantie)	Zavarovanje kupcu v primeru, da prodajalec/izvajalec svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnil v celoti ali v dogovorjenem roku.	Upravičencu (kupcu) zagotavlja plačilo v garanciji določenega zneska, če njegov partner svojih obveznosti ne bi izvršil v celoti ali v dogovorjenem roku.	10 – 20 % pogodbene vrednosti	Običajno je poleg upravičenčeve zahteve za plačilo zahtevana še njegova izjava o kršitvi partnerjevih pogodbenih obveznosti.*
Za odpravo napak v garancijskem roku (angl. Warranty bond / guarantee, nem. Gewährleistungsgarantie)	Zavarovanje kupcu v primeru, da prodajalec/izvajalec svojih pogodbenih obveznosti iz naslova odprave napak v garancijskem roku ne bi izpolnil.	Upravičencu (kupcu) zagotavlja plačilo v garanciji določenega zneska, kadar izvajalca/prodajalca pozove k odpravi napak na dobavljenem blagu ali na izvedenih delih, izvajalec/prodajalec pa tega ne stori.	5 – 10 % pogodbene vrednosti	Običajno je poleg upravičenčeve zahteve za plačilo zahtevana še njegova izjava o kršitvi izvajalčevih pogodbenih obveznosti iz naslova odprave napak v garancijskem roku.*
Za vračilo zadržanih zneskov (Angl. Retention money guarantee, nem. Hafrücklaßgarantie)	Po namenu je enaka garanciji za odpravo napak v garancijskem roku.	Naročniku garancije (izvajalcu/prodajalcu) omogoča pridobitev plačila zadržanih sredstev v polnem znesku, upravičencu (kupcu) pa zagotavlja plačilo v garanciji določenega zneska, kadar pozove svojega partnerja k odpravi napak na dobavljenem blagu ali na izvedenih delih, le- ta pa tega ne stori.	5 – 10 % pogodbene vrednosti	Unovčenje je mogoče šele od dneva plačila zadržanega zneska s strani upravičenca v korist izvajalca (naročnika garancije) na račun, naveden v garanciji, in s sklicevanjem na številko garancije. Običajno se poleg upravičenčeve zahteve za plačilo zahteva še njegova izjava o kršitvi izvajalčevih pogodbenih obveznosti iz naslova odprave napak v garancijskem roku.*
Za pravočasno plačilo blaga/storitve (Angl. Payment guarantee, nem. Zahlungsgarantie)	Zavarovanje izvozniku (prodajalcu) v primeru, da kupec dobavljenega blaga ali izvedene storitve ne plača v dogovorjenem roku.	Upravičencu garancije (prodajalcu) zagotavlja izplačilo kupnine, če kupec le-te ne poravnava v dogovorjenem plačilnem roku.	V zelo različnih zneskih, od nekaj odstotkov pa do polnega zneska posla.	Pri unovčevanju tovrstne garancije se običajno zahteva predložitev upravičenčeve izjave, da je kupcu (naročniku garancije) dobavil blago v skladu s pogodbenimi določili, vendar plačila ni dobil v pogodbeno dogovorjenem roku. Poleg tega se lahko zahteva tudi predložitev kopije neplačanega računa in kopije dokumenta, ki izkazuje odpremo oz. dobavo blaga kupcu (npr. CMR, AWB, B / L, CIM).*
Za vračilo avansa (Angl. Advance payment guarantee, nem. Anzahlungsgarantie)	Zavarovanje uvozniku (kupcu) v primeru, ko le-ta plača del kupnine vnaprej, izvoznik (prodajalec) pa ne izvrši svojih pogodbenih obveznosti v dogovorjenem roku (običajno obveznosti dobave).	Upravičencu garancije (kupcu) zagotavlja vračilo plačanega avansa v primeru, ko prodajalec svojih pogodbenih obveznosti (običajno obveznosti dobave) ne izpolni v dogovorjenem roku.	Do višine dogovorjenega avansa (običajno do 30 % pogodbene vrednosti).	Unovčenje je mogoče šele od dneva plačila avansa s strani kupca (upravičenca) v korist prodajalca (naročnika garancije) na račun, naveden v garanciji, in s sklicevanjem na številko garancije. Običajno se poleg upravičenčeve zahteve za plačilo zahteva še njegova izjava o kršitvi partnerjevih pogodbenih obveznosti.*

*Pri unovčenju posamezne garancije se je treba držati pogojev za unovčenje, navedenih v posamezni garanciji.

Bančna garancija

Katera garancija je primerna za vas, je odvisno od tega, v kateri vlogi nastopate na trgu – kot izvoznik (prodajalec) ali kot uvoznik (kupec).

Vrsta garancije	Resnost ponudbe	Dobra izvedba posla	Odprava napak	Vračilo varščine	Vračilo avansa	Pravočasno plačilo
Izvoznik = upravičenec						+
Izvoznik = naročnik	+	+	+	+	+	
Uvoznik = upravičenec	+	+	+	+	+	
Uvoznik = naročnik						+

Razlika med bančno garancijo in kavcijskim zavarovanjem

Med bančno garancijo in kavcijskim zavarovanjem, ki ga izda zavarovalnica, je bistvena razlika v kvaliteti zavarovanja, saj kavcijsko zavarovanje upravičencu ne ponuja enakih upravičenj kot bančna garancija. Kavcijsko zavarovanje je običajno akcesorno, tj. odvisno od osnovnega pogodbenega razmerja, in upravičenec mora v primeru zahteve za plačilo po kavcijskem zavarovanju dokazati kršitev pogodbenih obvez naročnika garancije, kar bistveno zmanjšuje možnost unovčenja s strani upravičenca.

Praktičen primer:

Kadar nastopate na trgu kot izvoznik in si postavljate vprašanje o partnerjevi plačilni sposobnosti, lahko od svojega partnerja (torej kupca) v svojo korist zahtevate bančno garancijo za pravočasno plačilo. Z bančno garancijo za pravočasno plačilo se banka garant vam kot upravičencu zaveže plačati vsak znesek, vendar le do višine zneska garancije, če naročnik garancije (to je kupec) v dogovorjenem roku ne poravnava svojih,

v pogodbi dogovorjenih plačilnih obveznosti. Na drugi strani pa lahko uvoznik (kupec) od vas, kadar si postavlja vprašanja o izpolnitvi vaših pogodbenih obveznosti, v svojo korist zahteva garancijo za vračilo avansa, garancijo za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti in garancijo za odpravo napak v garancijski dobi. O zavarovanju z bančno garancijo se s partnerjem dogovorita v pogodbi o osnovnem poslu.

Način izdaje garancije

Pri načinu izdaje garancij smo uvedli novo funkcionalnost – digitalni podpis, overjen s kvalificiranim digitalnim potrdilom. Z izbiro elektronske pošte za posredovanje garancijskih dokumentov sledimo trajnostnim načelom, zmanjšujemo porabo papirja in obenem prihranimo pri transportnih stroških. S tem pa aktivno prispevamo k zmanjšanju našega ogljičnega odtisa.

Z digitalnim podpisom zagotavljamo:

- **pristnost** – z digitalno podpisano garancijo ste lahko prepričani kdo je njen podpisnik,
- **celovitost** – garancija po podpisu z digitalnim podpisom ni bila spremenjena,
- **preprečevanje zavrnitve** – garancija vsem udeleženi dokazuje izvor vsebine, je pravno veljavna in je podpisnik po podpisu ne more zavrniti.

Te značilnosti zagotavljajo, da je digitalno podpisana listina pravno veljavna in primerljiva oz. enakovredna podpisani listini z lastnoročnim podpisom. Verodostojnost in veljavnost digitalnih podpisov lahko preverite s klikom na posamezni podpis. S tem ne le skrajšujemo proces izdaje, temveč zaradi digitalnega potrdila učinkovito preprečujemo možnosti ponarejanja.

Dokumentarni akreditiv

(angl. irrevocable letter of credit, L/C)

Plačilni instrument: da
Instrument zavarovanja: da, zelo visoka varnost
Možnost financiranja: da

Urejen z enotnimi pravili in običaji za dokumentarne akreditive (EPO600, angl. UCP600)

Dokumentarni akreditiv je pisna obveza banke – akreditivne banke – v imenu nalogodajalca (kupca, uvoznika), da bo plačala upravičencu (prodajalcu, izvozniku) vrednost dokumentov v okviru določenega roka pod pogojem, da izvoznik predloži banki dokumente, ki so v skladu s pogoji in roki, predpisanimi v akreditivu.

Namen:

Zmanjševanje tveganja za oba udeleženca pri vseh vrstah pretoka blaga/storitev in kot podlaga za financiranje dobavne verige.

Prednosti:

- Omejuje večino tveganj v kupoprodajnem poslu: tveganje neplačila s strani kupca (uvoznika), tveganje slabe kakovosti in tveganje nepravočasne dobave s strani prodajalca (izvoznika).
- Omogoča cenejše financiranje dobavne verige: kupca (uvoznika) z namenskim kreditom za kritje akreditiva; prodajalca (izvoznika) s predizvoznim financiranjem, odkupom pričakovanega priliva po akreditivu, odstopom denarnih sredstev; posrednika s prenosnim akreditivom.
- Urejen je z mednarodnimi pravili in vam s tem omogoča enakovredno obravnavo s strani bank po vsem svetu ter pravno varnost.

Dokumentarni akreditiv zagotavlja:

- kupcu (uvozniku) – nalogodajalcu po akreditivu, da bo banka prodajalcu izplačala samo dokumente, ki bodo dokazovali izpolnitev pogojev, navedenih v akreditivu;
- prodajalcu (izvozniku) – upravičencu akreditiva, da bo dobil plačilo s strani banke, neodvisno od kupčeve (uvoznikove) plačilne sposobnosti, če bo le izročil banki dokumente, ki dokazujejo, da so bili akreditivni pogoji izpolnjeni.

Kdaj?

Dokumentarni akreditiv je prava izbira:

- ko gre za nov poslovni odnos;
- ko banka iz dokumentov lahko ugotavlja izpolnitev pogodbenih obveznosti;
- ko je za izvedbo posla potrebno financiranje.

Dokumentarni akreditiv

Uporabnost

Ste upravičenec (prodajalec, izvoznik)?

- Jamstvo banke za plačilo omeji vaše tveganje neplačila na minimum.
- S plačilnim jamstvom banke boniteta kupca postane nepomembna in vaš krog potencialnih kupcev je lahko širši.
- Z odkupom pričakovanega priliva po akreditivu lahko pridobite sredstva takoj po predložitvi pravih dokumentov.
- Prenosni akreditiv lahko financira posredniški posel.
- Prejeti akreditiv vam lahko olajša pridobitev kredita, ki vam omogoča nakup ali izdelavo izvoznega blaga.
- Financiranje z odstopom prilivov po akreditivu (asignacijo) dobaviteljem materiala urejen z mednarodnimi pravili.

Ste nalogodajalec (kupec, uvoznik)?

- Pravočasnost odpreme, ustreznost in kakovost blaga se zavaruje z akreditivnimi pogoji in se dokazuje z dokumenti. Za najvišjo mero zaščite se lahko zahteva certifikate, izdane s strani neodvisnih institucij.
- Plačilo akreditivnega zneska se izvrši šele, ko je ugotovljena skladnost dokumentov in s tem izpolnitev pogodbene obveznosti.
- Izboljša vašo pogajalsko pozicijo in vam daje možnost doseči nižje nabavne cene in daljši rok plačila kot pri plačilu na odprt račun.
- Lahko nadomešča avansno plačilo.
- S pologom kritja za akreditiv pri akreditivni banki je vaš denar zaščiten pred tveganjem plačila vnaprej nepoznanemu prodajalcu (izvozniku). Akreditivna banka bo izplačala le, če bo prodajalec (izvoznik) izpolnil vse akreditivne pogoje in roke.
- Sredstev pri akreditivni banki ni treba deponirati. S kreditom za kritje akreditiva lahko ugodno financiramo vaš posel.

Posebne vrste akreditivov

Standby akreditiv (angl. standby letter of credit)

Po vsebini je podoben bančni garanciji in je zavarovanje v primeru neizpolnjevanja pogodbenih določil. Razlika med standby akreditivom in garancijo je v tem, da so stand-by akreditivi urejeni z drugimi mednarodnimi pravili.

Banka, ki je odprla standby akreditiv, je dolžna plačati upravičencu (prodajalcu, izvozniku) na podlagi prejetega zahtevka za plačilo po standby akreditivu, ki mora ustrezati pogojem za unovčenje, navedenih v standby akreditivu.

Prenosni akreditiv

(angl. transferable letter of credit)

Običajno posrednik ni finančno dovolj močan, da bi takoj izpolnil svojo obveznost do dejanskega dobavitelja, in potrebuje financiranje. Prav prenosni dokumentarni akreditiv predstavlja finančni instrument, ki je pri tem lahko v pomoč. Prenosni akreditiv se vedno izda v korist posrednika, ki je sklenil pogodbo s kupcem, glede dobave blaga pa je odvisen od druge stranke, proizvajalca ali dobavitelja.

Akreditiv se lahko prenese samo, če ga akreditivna banka izrecno označi kot prenosnega, prenese pa se ga lahko samo enkrat. Deli prenosnega akreditiva se lahko prenesejo na več upravičencev. Prenosna banka ne prevzema samostojne obveze po prenosu

akreditiva, pač pa zgolj posreduje del obveze akreditivne banke. Kadar se akreditiv prenaša na drugega upravičenca ali na več drugih upravičencev, mora biti prenesen z istimi pogoji kot prvotni akreditiv. Spreminjajo se lahko le nekatera določila v zvezi z vrednostjo, ceno blaga in terminskimi roki.

Back-to-back akreditiv

(angl. back to back letter of credit)

Kadar posrednik želi svojo terjatev na podlagi originalnega akreditiva, ki je odprt v njegovo korist s strani končnega kupca, prenesti na proizvajalca, akreditivni pogoji pa prenosa ne dopuščajo, lahko zaprosi svojo banko, da mu odpre back-to-back ali podakreditiv. Prvi oziroma originalni akreditiv za posrednika v poslu predstavlja »prodajni akreditiv«, medtem ko podakreditiv predstavlja »nakupni akreditiv«. Posrednik je upravičenec po prvem (prodajnem oziroma izvoznem) akreditivu in postane nalogodajalec za drugi (nakupni oziroma uvozni) akreditiv.

Originalni akreditiv in podakreditiv sta pravno popolnoma ločena in neodvisna instrumenta. Neodvisnost v tem primeru pomeni, da mora banka, ki odpre back-to-back akreditiv, ko so ji predloženi ustrezni dokumenti v skladu z akreditivnimi pogoji, plačilo izvršiti ne glede na stanje prvega akreditiva. Če upravičenec po prvem akreditivu zaradi kakršnegakoli razloga ne more priskrbeti dokumentov po prvem (prodajnem oziroma izvoznem) akreditivu, se plačilo po njem lahko ne bo izvršilo.

Zanje ni posebnih splošno veljavnih pravil. Banka upošteva tak posel kot dve ločeni transakciji, pravno neodvisni med seboj.

Odstop denarnih sredstev po akreditivu (asignacija); (angl. assignment of proceeds)

Po dokumentarnem akreditivu je to način, s katerim lahko cedent (običajno akreditivni upravičenec) da cesionarju (običajno dobavitelju blaga) nepreklicno jamstvo, da bo iz iztržka akreditiva, če bo do tega prišlo, plačal znesek na cesionarja, običajno prek posredniške ali avizirne banke.

Dokumentarni inkaso

(angl. documentary collection, CAD, D/P, D/A)

Plačilni instrument: da
Zavarovanje poslovanja: da, srednje visoka varnost
Možnost financiranja: ne

Urejen z enotnimi pravili za inkase (EPI522, angl. URC522)

Dokumentarni inkaso je navodilo prodajalca v poslu svoji banki, da kupcu izroči predložene dokumente, vendar samo pod pogojem, da prej plača ali akceptira menico oziroma izpolni druge dogovorjene pogoje.

Namen:

Omejitev tveganja pri vseh vrstah pretoka blaga/storitev.

Prednosti:

- Kupec brez plačila ne more prevzeti inkasnih dokumentov, dokumenti pa kupcu zagotavljajo, da je bila odprema blaga dejansko izvršena.
- Urejen je z mednarodnimi pravili in vam s tem omogoča enakovredno obravnavo s strani bank po vsem svetu ter pravno varnost.

Inkasno navodilo določa, pod kakšnimi pogoji sme banka izročiti listine kupcu:

- dokumenti proti plačilu – D/P ali CAD (angl. cash against documents);
- dokumenti proti akceptu – D/A;
- dokumenti proti akceptu in avalu (redkeje).

Pri inkasu banka ne prevzema nikakršne obveznosti za plačilo, pač pa samo hrani dokumente do izpolnitve pogojev, navedenih v inkasnem navodilu. V primeru neizpolnitve pogojev dokumente vrne pobudniku posla.

Kdaj?

Dokumentarni inkaso je prava izbira:

- Ko partnerja nista pripravljena nositi višjih stroškov zavarovanja plačila.
- Ko prodajalec v inkaso pošilja dokumente, ki imajo dejansko vrednost za kupca (npr. ladijski tovorni list).
- Če kupec tvega, da blago ne bi bilo odpremljeno, kakovost pa ni vprašljiva (znana blagovna znamka, dobre reference ...).

Uporabnost

Ste prodajalec?

- plačilo z dokumentarnim inkasom vam zmanjša plačilno tveganje, najbolj v primeru, da dokumenti, ki jih pošiljate v inkaso, za kupca predstavljajo določeno vrednost;
- enostaven postopek;
- ni zagotovila, da bo kupec izpolnil inkasne pogoje; v tem primeru ima lahko prodajalec dodatne stroške s povratnim transportom blaga ali pa blago celo izgubi, če ga kupec lahko prevzame brez inkasnih dokumentov.

Ste kupec?

- dokumenti zagotavljajo, da je bilo blago dejansko odpremljeno;
- enostaven postopek;
- kakovosti in količine blaga ne morete preveriti pred izpolnitvijo inkasnih pogojev.

Odkup terjatev

Podjetjem ponujamo storitev odkupa nezapadlih terjatev do kupcev (dolžnikov). Običajno odkupujemo kratkoročne terjatve (30, 60, 90, 120 dni), v posameznih primerih pa je možen tudi odkup terjatev z daljšimi ročnostmi (6 mesecev, 1 leto, 2 leti ali več).

Banka lahko terjatev odkupi z regresom ali brez regresa na prodajalca. Če je terjatev odkupljena z regresom na prodajalca, se prodajalec zavezuje k plačilu vrednosti odkupljene terjatve, če dolжник ni plačal terjatve ob zapadlosti. V primeru odkupa terjatev brez regresa do prodajalca banka prevzema celotno tveganje neplačila dolžnika.

Terjatev lahko odkupimo z notifikacijo dolžniku (odprti odkup terjatve) ali brez notifikacije dolžniku (tihí odkup terjatve). Pri odprtem odkupu terjatev prodajalec terjatve ob prodaji terjatve banki dolžniku pošlje notifikacijo, s katero ga obvesti, da so bile terjatve prodane banki, in mu naroči, da ob zapadlosti vsake posamezne terjatve dolgovani znesek nakaže banki. Pri tihem odkupu terjatev dolжник ni obveščen, da je bila terjatev prodana banki.

Ponujamo vam možnost enkratnega odkupa terjatve ali pa sklenitev letne linije za odkupe terjatev do določenega dolžnika.

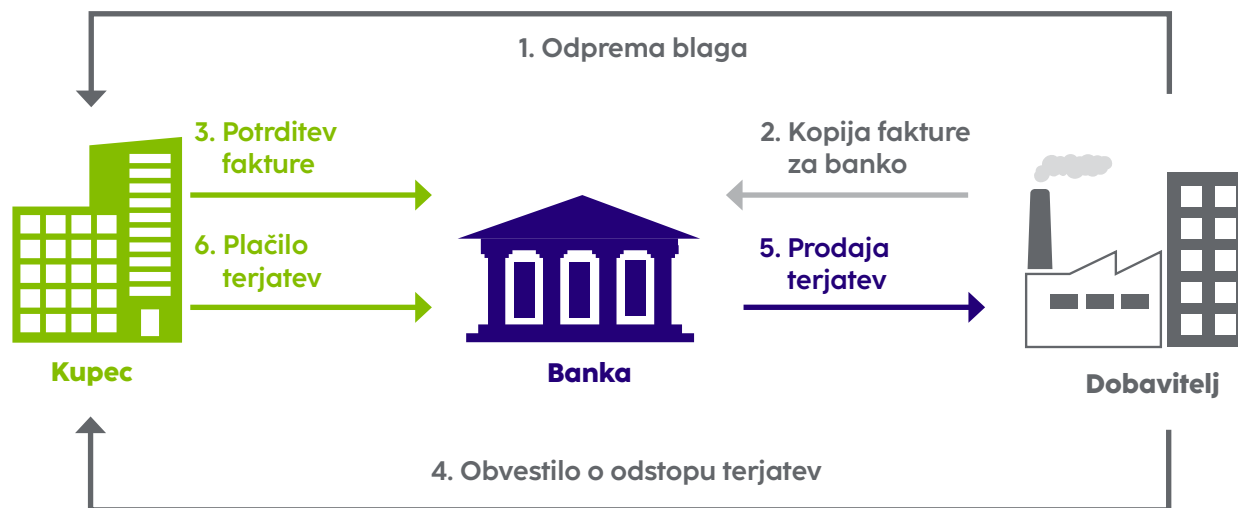
Prednosti:

Glavne prednosti za prodajalca terjatev:

- takojšnja pridobitev likvidnih sredstev, še pred zapadlostjo terjatev;
- prodajalec terjatev lahko kupcu ponudi ugodnejše plačilne pogoje, ne da bi to vplivalo na njegovo likvidnost;
- boljše upravljanje terjatev, ki jih lahko dobavitelj proda banki v vsakem trenutku in si s tem izboljša nekatere finančne kazalnike;
- če ima dolжник dobro boniteto, prodajalec terjatev pridobi ugodnejši vir financiranja;
- izboljšanje stanja terjatev v bilanci stanja, kar vpliva na finančne kazalnike, in posledično boljši kreditni rating prodajalca terjatev.

Glavne prednosti za kupca:

- izboljšanje odnosov z dobavitelji in s tem zmanjšanje tveganja rednih dobav dobaviteljev;
- možnost podaljšanja plačilnih rokov do dobaviteljev in posledično izboljšana likvidnost;
- kupec svojim dobaviteljem omogoči alternativni vir likvidnosti;
- nobenih dodatnih stroškov za kupca.



Mobilna hiška d.o.o.ahko celoten postopek prodaje terjatve izvede tudi v **spletni aplikaciji NLB Odkup terjatev**. Lažje, hitreje in pregledneje, predvsem pa na enem mestu in z bolj ugodnimi pogoji kot pri klasičnem odkupu terjatev.

Odkup dobaviteljskega kredita

Slovenski izvoznik (prodajalec) odobri svojemu kupcu iz tujine (uvozniku) obročno odplačevanje za prodano blago. Ker ne želi oziroma ne zmore financirati svojega kupca iz lastnih sredstev, vključi banko, ki odkupi terjatve iz naslova dobaviteljskega kredita brez regresa do prodajalca terjatev.

Po sklenitvi komercialne pogodbe in po opravljeni dobavi oziroma izpolnitvi pogojev pogodbe banka odkupi terjatve iz naslova komercialne pogodbe in izplača prodajalcu vrednost, zmanjšano za stroške odkupa. Zato je pomembno, da se banka vključi še pred podpisom komercialne pogodbe, saj lahko na ta način prodajalec vključi stroške odkupa dobaviteljskega kredita v ceno blaga in torej ne bremenijo prodajalca.

Prednosti:

- Odkup terjatev ne obremenjuje kreditnega potenciala prodajalca, saj ne gre za dodatno zadolževanje, odkup terjatev pa je običajno brez regresa do prodajalca terjatev.

- Med banko in kupcem ni potrebno dodatno pogodbeno razmerje.
- Izvoznik in uvoznik sta deležna ustreznega servisa, ki je medbančno urejen in transparenten, ter se posledično lažje osredotočata na izpolnjevanje komercialnega dela svojih obveznosti.

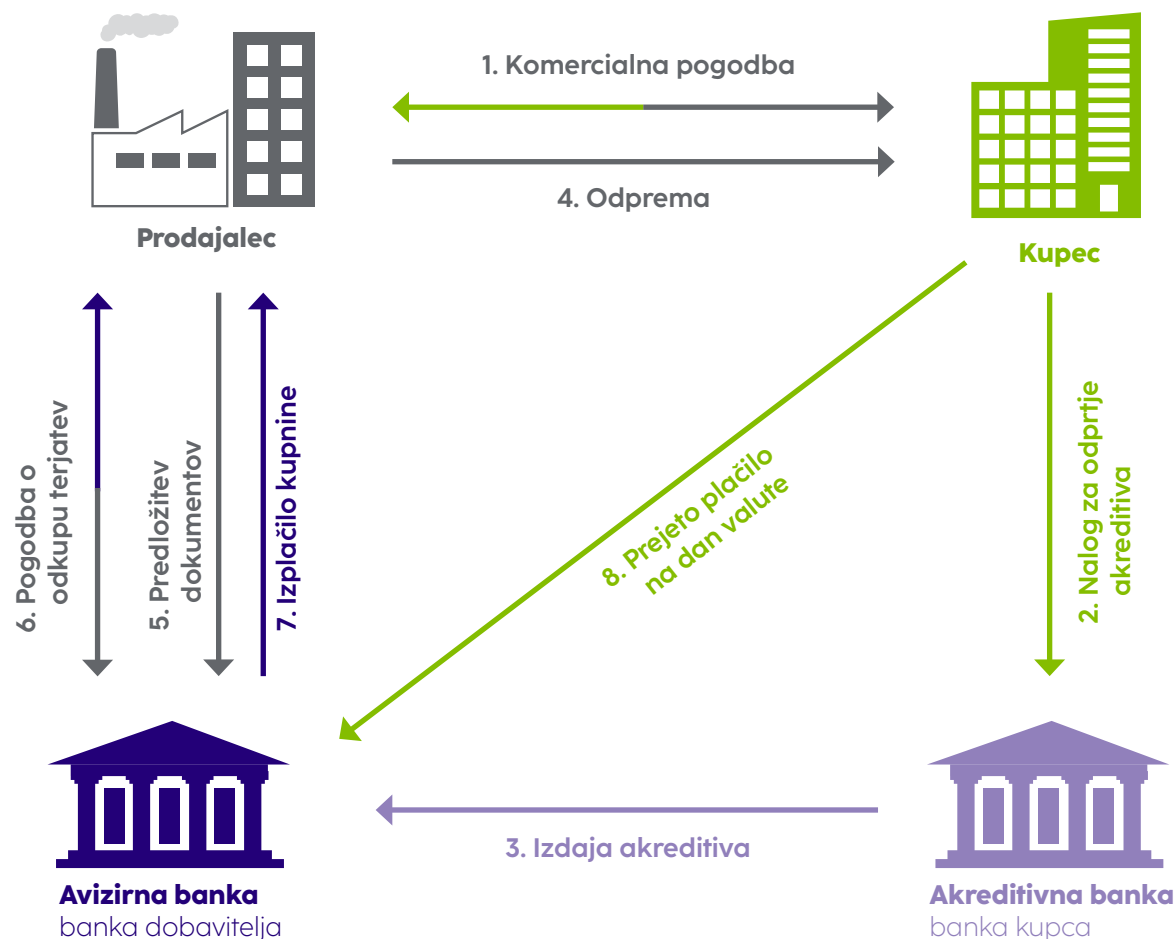
Odkup terjatev po akreditivu

Odkup terjatve po akreditivu pomeni prodajo terjatev iz naslova dokumentarnega akreditiva z odloženim plačilom. Ko prodajalec izpolni pogoje dokumentarnega akreditiva, se mu izplača diskontirana vrednost terjatve, zmanjšana za stroške odkupa. Odkup terjatve po akreditivu je vedno brez regresne pravice. Podjetje s prodajo terjatev financira rast obsega poslovanja in odpravlja tveganje neplačil s strani kupcev.

Prednosti:

- s prodajo terjatev se tveganje neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, ki se nanašajo na neplačilo s strani kupca, prenese na banko, ki prodajalcu terjatve izplača diskontirano vrednost terjatve;
- odprava deželnega tveganja in tveganja sprememb deviznih tečajev za izvoznika (pri odkupu terjatev do tujih dolžnikov);
- takojšnja likvidnost;
- nižje stanje terjatev v bilanci izvoznika – argument za likvidnostno dobra podjetja;
- prodajalec terjatev lahko kupcu ponudi ugodnejše plačilne pogoje, ne da bi to vplivalo na njegovo likvidnost;

- izboljšanje stanja terjatev v bilanci stanja, kar vpliva na finančne kazalnike, in posledično boljši kreditni rating prodajalca terjatev;
- nižji stroški odkupa terjatev kot pri navadnem odkupu terjatev in nižji stroški kot pri financiranju, saj cena temelji na ratingu banke.



Postfinanciranje akreditiva

Postfinanciranje akreditiva (Post-financing of Letter of Credit) pomeni, da NLB d.d. ob izpolnitvi akreditivnih pogojev izplača znesek v korist upravičenca akreditiva (prodajalca, izvoznika), hkrati pa omogoči tuji banki in posledično vašemu kupcu (uvozniku, nalagodajalcu) ugodno financiranje.

Običajno je postfinanciranje akreditiva primerno za krajše ročnosti do 1 leta, po dogovoru pa tudi daljše.

Pri postfinanciranju akreditiva ne gre za komercialno razmerje, temveč za razmerje med bankami.

Prednosti:

- Glavna prednost z vidika tuje banke je, da NLB d.d. zagotovi tuji banki kreditni vir, ki je cenejši oziroma je vezan direktno na komercialni posel, kar tuji banki omogoča zapiranje pozicije.
- Izvoznik (prodajalec) in uvoznik (kupec) sta deležna ustreznega servisa, ki je medbančno urejen in transparenten, ter se posledično lažje osredotočata na izpolnjevanje komercialnega dela svojih obveznosti.
- Izvoznik (prodajalec) se hkrati izogne tudi tveganju neplačila s strani tuje banke, saj NLB d.d. za čas pred izplačilom akreditiv tudi konfirmira.

Kredit tujemu kupcu

Kredit tujemu kupcu (Buyer's Credit) pomeni, da NLB d. d. odobri kredit tujemu kupcu (uvozniku) za nakup blaga ali storitev od slovenskega izvoznika (prodajalca).

Ta kredit se pojavlja v dveh oblikah:

- direktni kredit tujemu kupcu oziroma t. i. čisti Buyer's Credit pomeni, da banka odobri kredit neposredno tujemu kupcu in za zavarovanje izpolnjevanja pogodbeno dogovorjenih obveznosti praviloma zahteva garancijo tuje banke; izjemoma je financiranje mogoče tudi brez bančne garancije kupca, vendar zgolj za kupce z odlično boniteto;
- izvoznikova banka odobri kredit neposredno tuji banki za končnega kupca – t. i. kredit po shemi banka banki.

V obeh primerih je pogoj za financiranje pridobitev zavarovanja s strani Izvozno kreditne agencije, ki zavaruje kredit v primeru političnih in komercialnih tveganj.

Prednosti:

- Glavna prednost je, da lahko izvoznik tujemu kupcu ponudi alternativno obliko financiranja, ki je morebiti v njegovi matični državi predraga oziroma je ne more pridobiti.
- Izvoznik se z vpletenostjo in aktivno vključitvijo banke izogne mnogim tveganjem: komercialnim, političnim, tečajnim ter splošnopogodbenim.
- Izvoznik in uvoznik sta deležna ustreznega servisa, ki je medbančno urejen in transparenten, ter se posledično lažje osredotočata na izpolnjevanje komercialnega dela svojih obveznosti.

Dobaviteljski faktoring

Dobaviteljski faktoring je kratkoročna oblika financiranja, ki omogoča kupcu takojšnje poplačilo obveznosti do dobavitelja. Na podlagi prevzema izpolnitve plačila banka plača obveznost kupca direktno na račun dobavitelja. S tem lahko kupcu omogoči daljši plačilni rok in možnost koriščenja rabatnega popusta za predčasno plačilo pri dobavitelju.

Običajno koristijo dobaviteljski faktoring mala in srednja ter izvozno usmerjena podjetja, ki potrebujejo takojšnje financiranje dobave blaga ali storitev ali dodatna sredstva za redno uravnavanje likvidnosti.

Prednosti za kupca:

- možnost plačila paketa faktur dobavitelju ter koriščenje kasa skonta za predčasno plačilo, s katero pokrije stroške financiranja delno ali v celoti;
- izboljšanje odnosov do dobaviteljev;
- možnost podaljšanja plačilnih rokov do dobaviteljev s prilagoditvijo odloga plačila banki.

Prednosti za dobavitelja:

- izboljšana likvidnost;
- predčasen prejem plačila za svoje terjatve;
- nižji stroški financiranja;
- ni pravice do regresa.

**Izvedeni
finančni
instrumenti**



Izvedeni finančni instrumenti

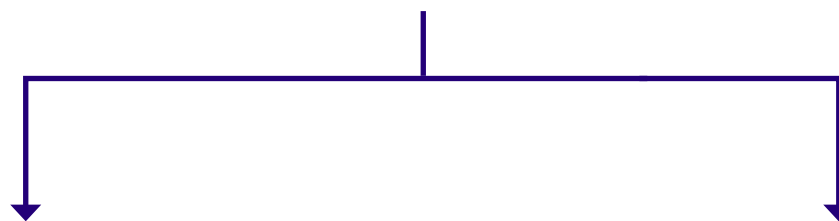
Vedno več podjetji se pri svojem poslovanju srečuje z različnimi tržnimi tveganji, zato tudi na slovenskem finančnem trgu finančni instrumenti v zadnjih letih pridobivajo na pomenu, predvsem tisti, namenjeni varovanju pred valutnim in obrestnim tveganjem.

Izvedeni finančni instrumenti (IFI) so izvedeni oziroma izpeljani iz osnovnih instrumentov (angl. underlying), kot so devizni tečaj (npr. tečaj EUR/USD), obrestna mera, cena vrednostnega papirja, borzni indeks, cena blaga (nafta, elektrika, koruza ...), cena plemenitih kovin (zlato, srebro ...). Njihova cena je posredno ali neposredno odvisna od cene osnovnega instrumenta. Predpogoj za trgovanje s finančnimi instrumenti je spreminjanje cene osnovnega instrumenta. Če trg osnovnega instrumenta ni likviden in ni primerne nihanja cene (volatilnosti) osnovnega instrumenta, ne moremo računati na trgovanje s finančnimi instrumenti.

Zakaj uporabljati finančne instrumente?

Odgovor je relativno preprost – zaradi **zavarovanja pred tveganji** in ohranitve dobička podjetja. V osnovi podjetja sklepajo posle s finančnimi instrumenti, da bi se zavarovala pred različnimi tveganji, ki jim je izpostavljeno njihovo osnovno poslovanje, in tem ohranjajo dobiček na načrtovani ravni.

Izvedeni finančni instrumenti



Zavarovanje valutnega tveganja

- terminski posel (angl. forward)
- terminska pogodba (angl. futures)
- valutna opcija (angl. option)
- valutna zamenjava (angl. fx swap)

Zavarovanje obrestnega tveganja

- zamenjava obrestnih mer (angl. interest rate swap)
- dogovor o terminski obrestni meri (angl. forward rate agreement)
- obrestna opcija (angl. option)

Zavarovanje valutnega tveganja

Za zaščito pred spremembami valutnih razmerij je na voljo več različnih instrumentov:

- valutni terminski posel,
- valutna opcija,
- valutna zamenjava.

Podrobneje bomo opisali najpogostejše.

Gibanje tečaja EUR/USD (2008-2023)



Valutni terminski posel (angl. FX forward)

Čas: zavarovanje za krajše obdobje, do 18 mesecev

Strošek za podjetje: običajno ni stroškov; zavarovalno kritje v primeru večjih tržnih nihanj, ki se ob zapadlosti vrne stranki

Valutni terminski posel je zavezujoč dogovor med strankama o nakupu oziroma prodaji dogovorjenega zneska deviz po tečaju, dogovorjenem ob sklenitvi posla, in z dejansko dobavo dogovorjenega zneska na dogovorjeni dan v prihodnosti.

To je najbolj enostaven in najpogosteje uporabljen instrument za zaščito pred valutnim tveganjem, namenjeni tako izvoznikom kot uvoznikom. S sklenitvijo takšnega posla si podjetje »zaklene« vrednost tečaja za nakup valute na določen dan v prihodnosti, vendar se s tem tudi odreče morebitnim pozitivnim učinkom gibanja tečaja v prihodnosti. Podjetje tako že ob sklenitvi posla ve, koliko lokalne valute (EUR) bo potrebovalo za plačilo v drugi valuti, na primer v ameriških dolarjih (USD).

Namen:

Zavarovanje pred valutnim tveganjem:

- če izvažate blago in/ali storitev in pričakujete prilive v neevrski valuti;
- če kupujete blago in/ali storitev in imate obveznosti v neevrski valuti;
- če imate kredit v neevrski valuti.

Značilnosti:

- zavezujoč dogovor (obveza);
- fizična dobava ob dospelosti;
- individualen dogovor glede zneska in ročnosti;
- tečaj določi banka;
- likviden trg za klasične valutne pare do 15 mesecev vnaprej;
- treba je podpisati Okvirno pogodbo za sklepanje IFI;
- morebitna zavarovalna kritja (v primeru večjih tržnih nihanj), dogovorjena ob sklenitvi posla, ki se ob zapadlosti vrnejo stranki;
- ob sklenitvi posla ni dodatnih stroškov, ki bi bremenili denarni tok podjetja.

Valutni terminski posel

Izračun:

Na izračun termenskega tečaja vplivajo višina obrestnih mer (diferencial v obrestnih merah med valutama), trenutni tržni tečaj in ročnost.

$$\text{Terminski tečaj} = \text{SPOT} + \frac{((\text{OMb} - \text{OMa}) * \text{SPOT} * \text{št. dni})}{(100 * 360)} = \text{SPOT} -/+ \text{TT} = \text{FWD TEČAJ}$$

OMb = obrestna mera za nasprotno valuto v valutnem paru (GBP)

OMa = obrestna mera za osnovno valuto v valutnem paru (EUR)

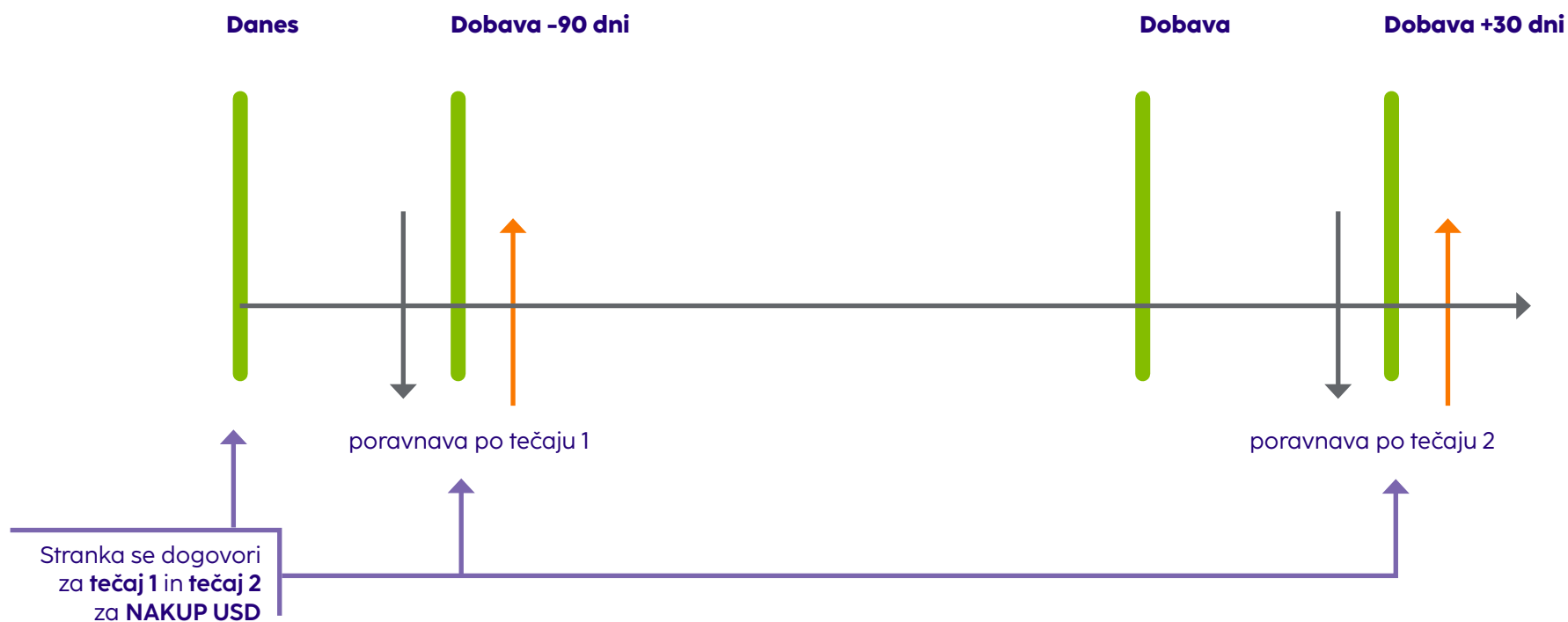
št. dni = število dni od sklenitve posla do poravnave posla

SPOT = promptni tečaj (tečaj EUR/GBP na dan sklepanja posla)

TT = termenske točke

FWD TEČAJ = terminski tečaj

Grafični prikaz



Valutna opcija

(angl. FX option)

Čas: zavarovanje za krajše obdobje, do 12 mesecev

Strošek za podjetje: premija za plačilo opcije

Opcija kupcu oziroma imetniku opcije daje pravico (ne obveze) prodaje ali nakupa dogovorjenega zneska deviz na dogovorjeni datum v prihodnosti (evropska opcija) ali v določenem prihodnjem obdobju (ameriška opcija) po tečaju, dogovorjenem ob sklenitvi posla (izvršilni tečaj, angl. strike). Ob tem lastnik ne prevzema nobene dodatne obveznosti, izdajatelju opcije pa mora plačati znesek v višini cene opcije oziroma opsijsko premijo.

Namen:

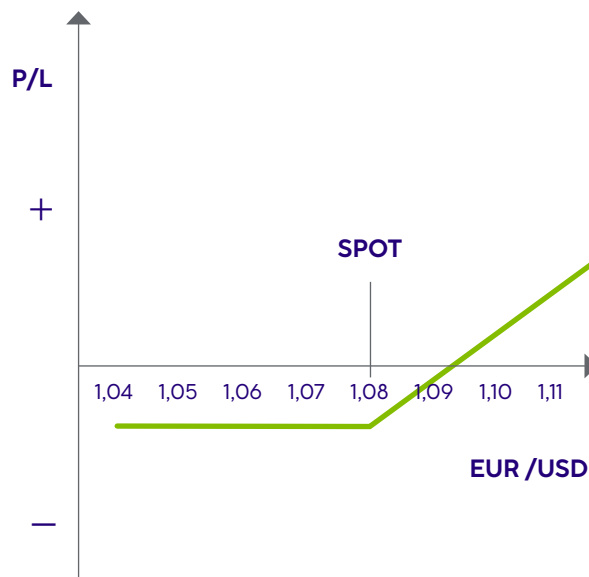
Zavarovanje pred valutnim tveganjem:

- če ste ob sklenitvi posla pripravljeni plačati premijo, če izvažate blago in/ali storitev in pričakujete prilive v neevrski valuti;
- če kupujete blago in/ali storitev in imate obveznosti v neevrski valuti;
- če imate kredit v neevrski valuti.

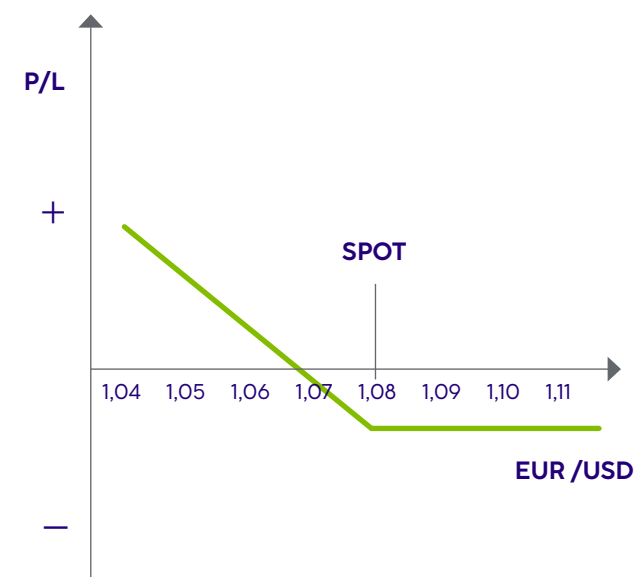
Značilnosti:

- Je pravica za kupca opcije.
- Je obveza za prodajalca opcije.
- Kupec opcije prodajalcu plača premijo. Za kupca opcije je to strošek ob sklenitvi posla.
- Individualno dogovorjeni znesek, datum poravnave in izvršili tečaj; kupec opcije lahko tako sam določi nominalni znesek, tečaj in ročnost. Vse to pa se nato odrazi v ceni opcije, premiji, ki jo je obvezan plačati.
- Na dan zapadlosti bo opcijo izkoristil le, če bo izvršilni tečaj po opciji boljši, kot je tržni, sicer bo tujo valuto prodal po tržnem tečaju.
- Namenjene so tako uvoznikom kot izvoznikom, ki so ob sklenitvi posla pripravljeni plačati premijo.

Pravica za nakup EUR in prodajo USD



Pravica za nakup USD in prodajo EUR



Valutna zamenjava

(angl. FX SWAP)

Devizna zamenjava je zavezujoč dogovor med strankama o hkratnem takojšnjem nakupu oziroma prodaji določenega zneska določene valute in hkratni terminski prodaji oziroma nakupu istega zneska iste valute.

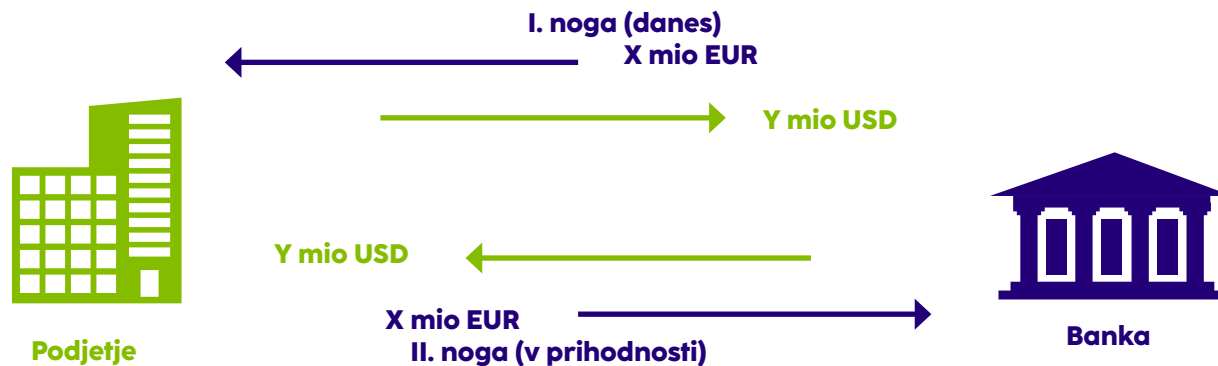
Namen:

Zavarovanje pred valutnim tveganjem.

Značilnosti:

- zavezujoč dogovor;
- omogoča »prestavitve« predhodno sklenjenih terminskih poslov ali opcij;
- uravnavanje likvidnosti v tuji valuti;
- takojšnji nakup (prodaja) in hkratni dogovor tečaja za terminsko prodajo (nakup).

Potek valutne zamenjave



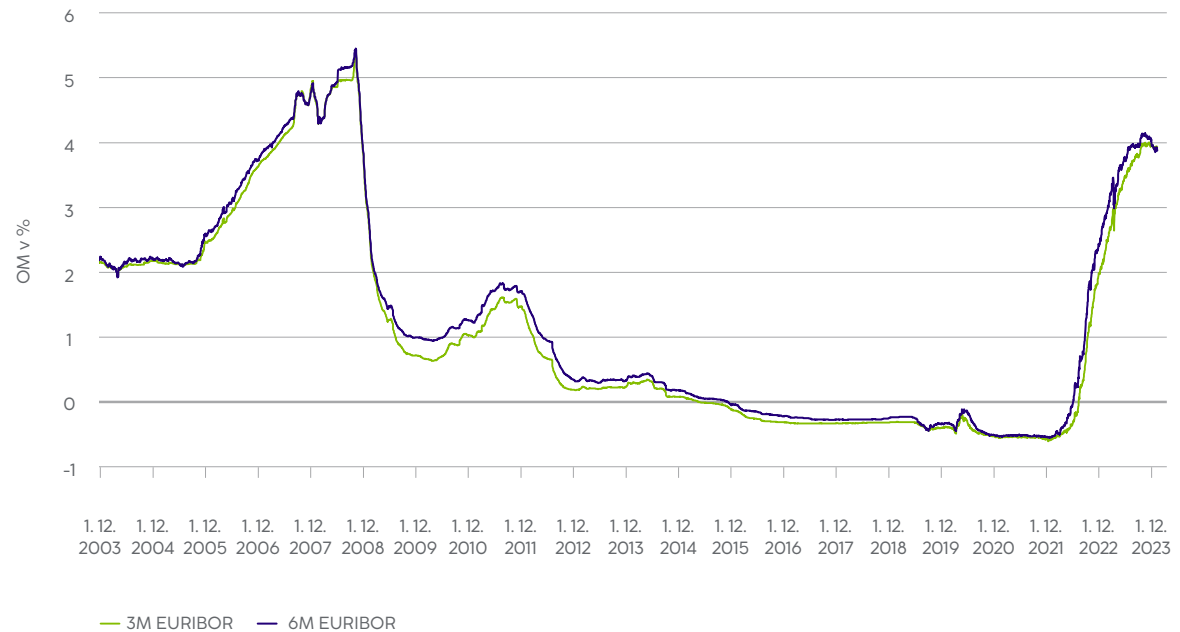
Zavarovanje obrestnega tveganja

Za zaščito pred potencialno višjimi obrestnimi merami je na voljo več različnih instrumentov:

- obrestna zamenjava (IRS);
- obrestna kapica;
- obrestna ovratnica;
- obrestno dno;
- različne kombinacije osnovnih instrumentov.

Podrobneje bomo opisali najpogostejše.

Gibanje 3- in 6-mesečnega EURIBOR-ja (2003 - 2023)



Obrestna zamenjava (IRS)

(angl. interest rate swap)

Čas: zavarovanje za daljše obdobje

Strošek za podjetje: ni

Obrestna zamenjava je zavezujoč dogovor med banko in njenim komitentom, v katerem ena pogodbeni stranka zamenja eno vrsto plačila obresti za drugo z drugo pogodbeno stranko za določeno navidezno glavnico za določeno obdobje.

Klasična zamenjava obrestnih mer omogoča zamenjavo variabilne obrestne mere za fiksno obrestno mero in obratno. To je najbolj enostaven in najpogosteje uporabljen instrument na trgu za zaščito pred obrestnim tveganjem.

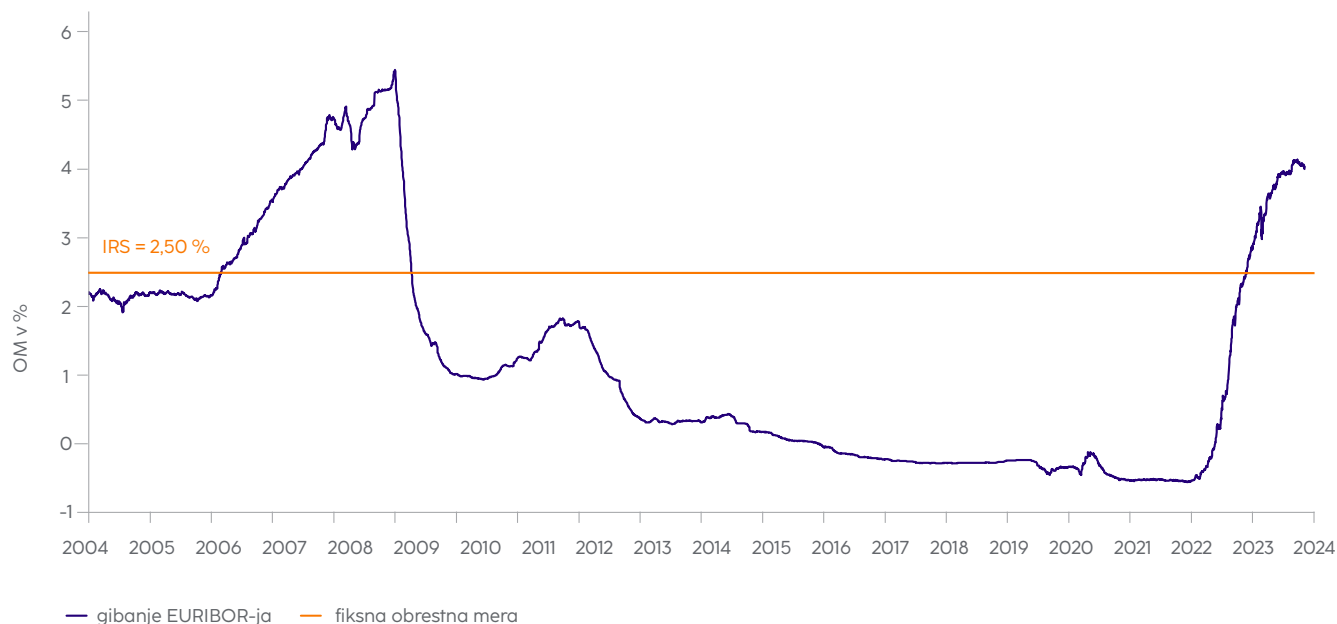
Namen:

Zavarovanje pred obrestnim tveganjem, če imate kredit vezan na variabilno obrestno mero in želite to zamenjati za fiksno.

Značilnosti:

- Individualno dogovorjeni znesek.
- Običajno je osnova za oblikovanje obrestne zaščite kredit stranke.
- Ščiti se lahko celoten znesek kredita ali le nek delež oziroma neko obdobje kredita.
- Zaščita lahko začne takoj ali na dogovorjeni datum v prihodnosti.
- Dolgoročno obdobje ščitenja.
- Običajno se sklepa v času pričakovanja rasti obrestnih mer.

Obrestna zamenjava



Obrestna zamenjava (IRS)

Primer:

Nominala: 10 mio EUR

Ročnost: 5 let

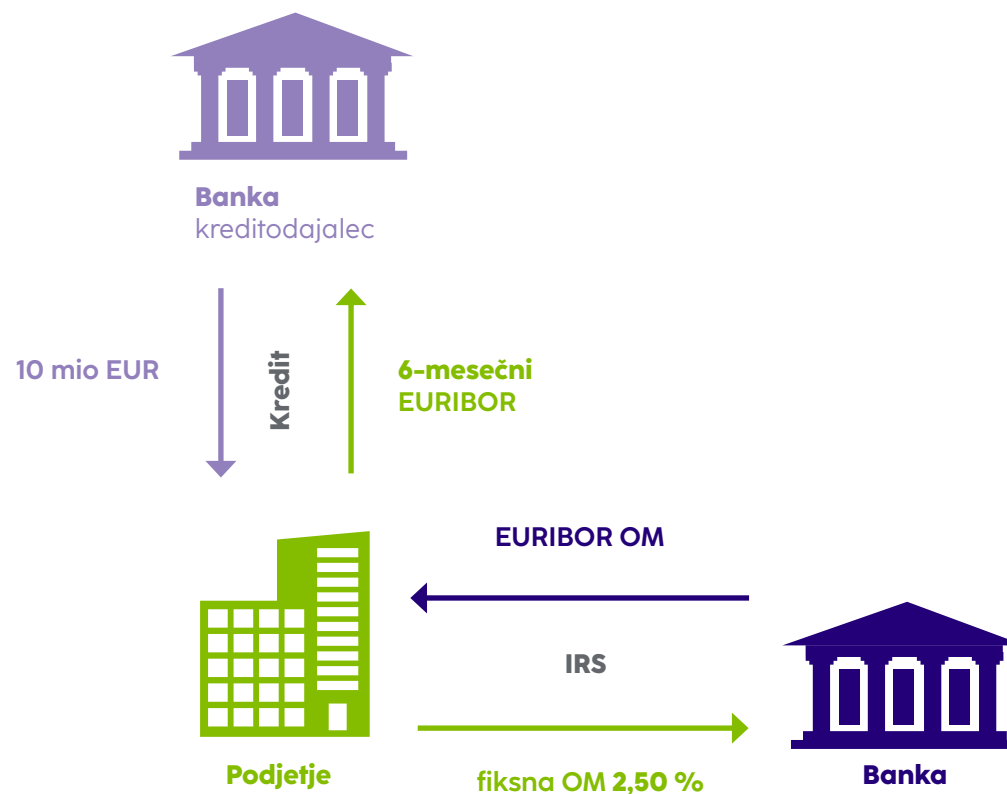
EURIBOR: 6-mesečni

Amortizacija: ni

Obrestna zamenjava (fiksacija OM): 2,50 %

Podjetje še vedno normalo plačuje svoje obveznosti po kreditu (EURIBOR + kreditni pribitek). Na drugi strani pa od trenutka sklenjene obrestne zamenjave od banke »prejema EURIBOR« (ki ga teoretično »porabi za plačilo EURIBOR-ja po kreditu«) in plačuje banki dogovorjeno fiksno obrestno mero, tudi če se obrestne mere na trgu pozneje dvignejo (neto poravnava). To pomeni, da stranka iz seštevka obveznosti po kreditu in obrestne zamenjave plačuje fiksno obrestno mero, dogovorjeno po obrestni zamenjavi, in kreditni pribitek po kreditu. S tem si je stranka »zaklenila« strošek financiranja.

Potek obrestne zamenjave



Obrestna kapica

(angl. IR cap)

Čas: zavarovanje za daljše obdobje, tudi do 10 let
Strošek za podjetje: plačana premija

Obrestna kapica je instrument, ki kupca za plačilo premije zaščiti pred naraščanjem obrestnih mer nad izvršilno ceno kapice.

Namen:

Zavarovanje pred obrestnim tveganjem, če imate kredit, vezan na variabilno obrestno mero, in bi se želeli zavarovati pred rastjo obrestnih mer v prihodnosti, ste pa pripravljeni plačati premijo.

Značilnosti:

- Obrestna kapica daje kupcu pravico, da pozove prodajalca opcije k izplačilu pozitivne razlike med tržno in pogodbeno obrestno mero.
- Podjetje bo kupilo obrestno kapico, če bo pričakovalo naraščanje obrestnih mer.
- Denarni znesek, ki ga v takem primeru kupec kapice prejme, je enak zmnožku razlike obrestnih mer, glavnice in števila dni v obrestnem obdobju.
- Kupec kapice ne bo izvršil, če bo razlika med tržno in pogodbeno obrestno mero negativna, saj je tržna obrestna mera nižja od pogodbene, kar je zanj ugodneje.

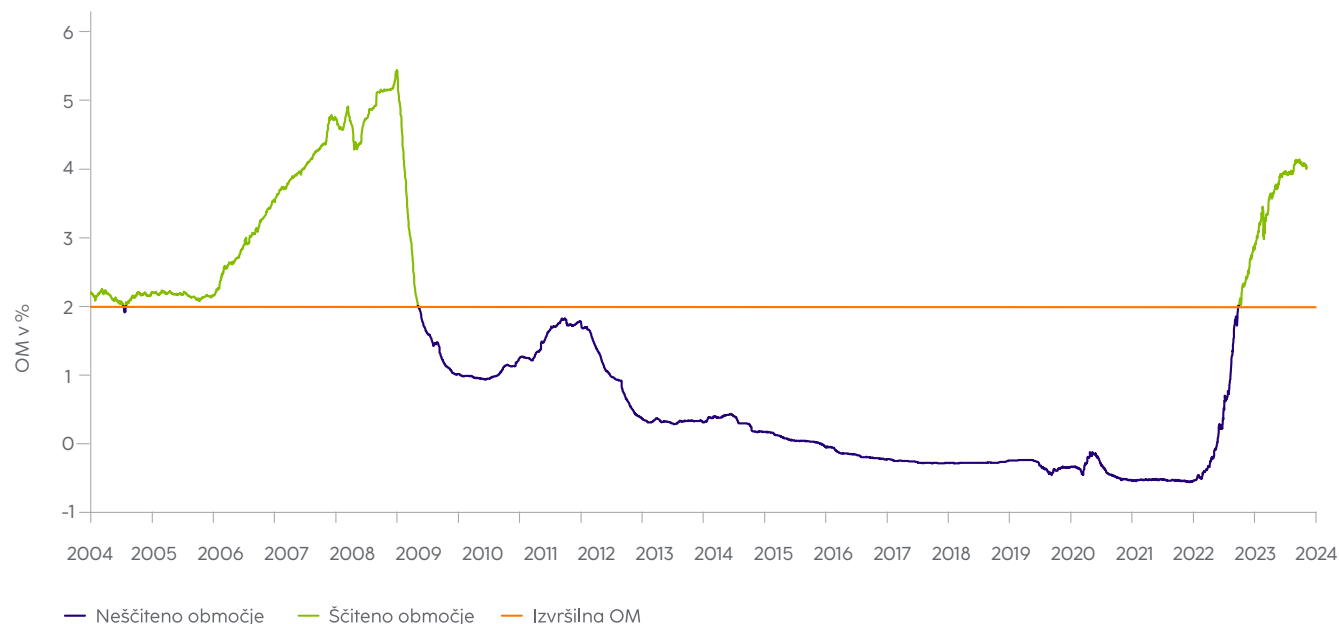
- Za nakup obrestne kapice se plača premija. Višina premije je odvisna od višine glavnice, ročnosti, volatilitnosti trga itd.
- Prednost obrestne kapice pred obrestno zamenjavo je večja fleksibilnost, slabost pa, da je povezana s plačilom premije, kar lahko za stranko predstavlja velik strošek.

Ko bo EURIBOR pod 2,00 % (npr. 1,00 %), podjetje plačuje tržno OM. V navedenem primeru torej 1,00 %. Ko bo EURIBOR narasel nad 2,00 %, pa stranka plačuje izvršilno OM 2,00 %. V zameno za to pravico stranka ob sklenitvi posla plača premijo.

Primer:

Nominala: 10 mio EUR
Ročnost: 5 let
EURIBOR: 6-mesečni
Amortizacija: ni
Izvršilna obrestna mera: 2,00 %
Premija: 2,00 % od nominale

Obrestna kapica



Obrestna ovratnica

(angl. interest rate collar)

Čas: zavarovanje za daljše obdobje, tudi do 10 let

Strošek za podjetje: plačana premija

Obrestna ovratnica je sestavljena iz nakupa obrestne kapice in hkratne prodaje obrestnega dna z enakimi značilnostmi kot pri kapici (glavnica, zapadlost, referenčna obrestna mera). S takšno kombinacijo se kupec lahko delno ali v celoti izogne plačilu premije, potrebne za nakup ovratnice. Premija ovratnice je namreč znižana za premijo, ki jo kupec ovratnice prejme za prodajo obrestnega dna.

Enostavneje povedano, stranka od banke kupi kapico, za katero bi morala plačati premijo. Hkrati banki proda dno na nivoju, na katerem lahko od banke prejme premijo v višini, ki zadostuje, da pokrije premijo kapice. Oblikuje se »koridor«.

Namen:

Zavarovanje pred obrestnim tveganjem, če imate kredit, vezan na variabilno obrestno mero, in bi se želeli zavarovati pred rastjo obrestnih mer v prihodnosti, ste pa pripravljeni plačati premijo.

Značilnosti:

- Instrument običajno sklepajo stranke, ki brez stroškov za premijo želijo nekaj fleksibilnosti v primerjavi z obrestno zamenjavo in so pripravljene sprejeti nekaj tveganja.
- Primerna je takrat, ko kupec pričakuje, da bi tako lahko več dobil kot izgubil.
- V normalnih razmerah na trgu je obrestna mera obrestne zamenjave ravno na sredini »koridorja«.
- V primeru nekoliko večjega povpraševanja na trgu in pričakovanju rasti obrestnih mer pa se razmerje »win/lose« nekoliko spremeni.

Obrestna ovratnica

Primer:

Nominala: 10 mio EUR

Ročnost: 5 let

EURIBOR: 6-mesečni

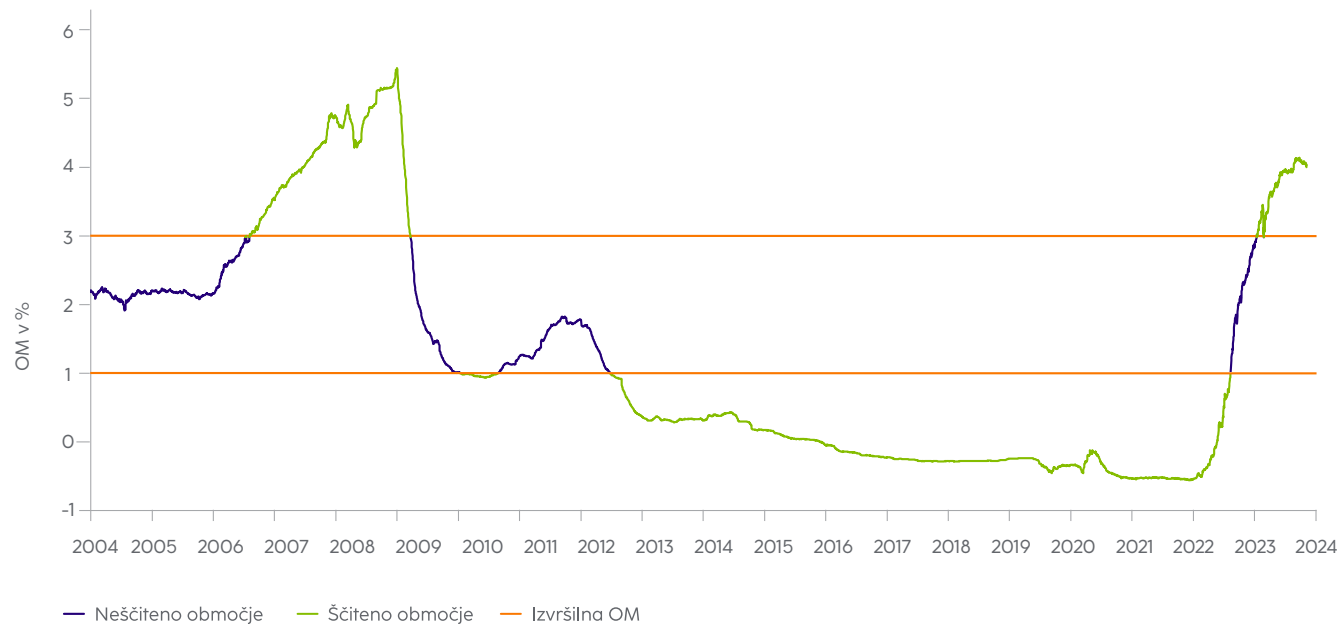
Amortizacija: ni

Izvršilna obrestna mera kapice: 3,00 %

Izvršilna obrestna mera dna: 1,00 %

- Dokler je EURIBOR pod 1,00 %, podjetje plačuje izvršilno obrestno mero dna, ki je 1,00 %.
- Ko bo EURIBOR med 1,00 % (izvršilna cena dna) in 3,00 % (izvršilna cena kapice), podjetje plačuje EURIBOR.
- Ko bo EURIBOR narasel nad 3,00 %, pa bo plačevalo izvršilno ceno kapice, to je 3,00 %.

Obrestna ovratnica



**Zgodbe
iz prakse**



Mobilna hiška d.o.o.

Položaj: močan izvoznik z močno pogajalsko pozicijo, uporabnik več bančnih produktov / instrumentov

Posel: izdelava in postavitve mobilnih hišic na zahodnoevropskih trgih

Bančna storitev: garancije za vračilo avansa

O podjetju:

Podjetje Mobilna hiška d.o.o. že več kot 20 let proizvaja mobilne hišice. Do konca lanskega leta je postavilo že več kot 20.000 mobilnih hišic, pred kratkim pa so začeli tudi z izdelavo in prodajo mobilnih šotorov. Pri pogajanjih o plačilih in zmanjšanju tveganj so zelo uspešni, saj za izvedbo projekta običajno pridobijo tudi avansna plačila. Za kupca jih dodatno zavarujejo z izdajo garancije za vračilo avansa in tako praktično izničijo poslovno tveganje za kupca ter predvsem zase.

Izziv:

Mobilna hiška d.o.o. se pojavlja na več trgih in ima različne kupce ter različne likvidnostne situacije. Pri različnih poslih tako tudi uporablja različne bančne instrumente. Menja jih glede na pozicijo na trgu, glede na kupca in glede na svoje potrebe.

Osnovno vodilo pri njihovem poslovanju s tujino je nična toleranca do morebitnega izpada plačil. Vsi posli v tujini morajo biti 100-odstotno

zavarovani z ustreznimi instrumenti zavarovanja. V praksi to pomeni bančno garancijo ali akreditiv. Gotovo je tudi v mednarodnem prostoru možno poslovati brez garancij, vendar jim garancije nedvomno omogočajo fleksibilnost pri pogajanju s kupci. Hkrati pa jim prinašajo primerjalno prednost pred konkurenco in dokazujejo njihovo kompetentnost pri nastopanju na najzahtevnejših zahodnoevropskih trgih.

Mobilna hiška d.o.o. je med drugim močan izvoznik mobilnih hišic na španski trg. Pogodbe o osnovnem poslu sklepa tako s fizičnimi osebami kot tudi z izvajalskimi družbami. Z večino svojih kupcev ima dogovorjena plačila v obliki avansnih plačil, in sicer 1. avans predstavlja 5–20 % pogodbe ne vrednosti in ga kupec poravnava ob podpisu pogodbe, 2. avans (to je preostalih 80 – 95 % pogodbene vrednosti) pa mora biti plačan najpozneje 45 dni pred odpremo mobilne hišice. Za »2. avans« Mobilna hiška d.o.o. kupcu predloži garancijo za vračilo avansa, ki jo po nalogu Mobilna hiška d.o.o. v korist španskega kupca izda NLB d.d. Izdana garancija za vračilo avansa kupcu predstavlja zavarovanje za vračilo vplačanega »2. avansa«, če mu Mobilna hiška d.o.o. ne dobavi montažnih elementov do roka, dogovorjenega v pogodbi o osnovnem poslu.

Tveganje:

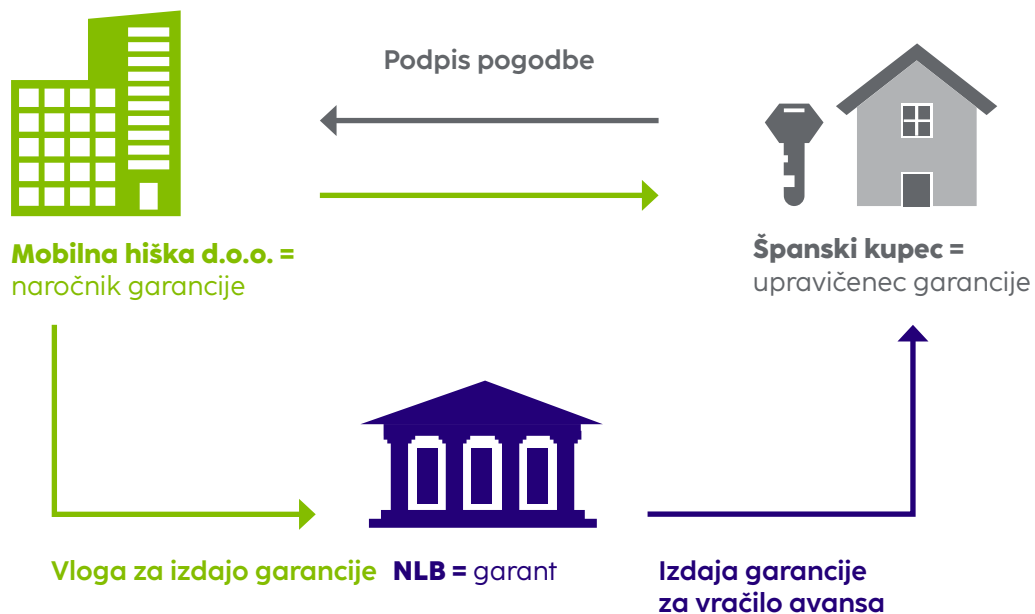
Podjetje Mobilna hiška d.o.o. pri prodaji mobilnih hišic verjetno ne bi moglo dobiti avansa in bi zato lahko imelo tudi težave s financiranjem proizvodnje. Tudi ko bi prodalo hišico, če bi jo že naredilo z lastnimi sredstvi, ne bi imelo nobenega zagotovila, da bo dobilo hišico zares v celoti plačano. Brez garancij bi se zmanjšal tudi obseg poslov nasploh, lahko tudi do 50 %.

Z izdajo bančne garancije za vračilo avansa pa Mobilna hiška d.o.o. kupcu pokaže svojo poslovno resnost in si zagotovi prejem plačila za mobilno hišico. Hkrati tako zavaruje tudi kupca, da bo v primeru, če Mobilna hiška d.o.o. svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnila v določenem roku, kupec z unovčenjem garancije dobil vrnjeno predplačilo.

Uporabljeni bančni instrument:

Bančna garancija za vračilo avansa

Kadar ima Mobilna hiška d.o.o. kot izvozno podjetje močno pogajalsko izhodišče in/ali potrebuje sredstva za pripravo blaga za izvoz, se odloči za garancijo za vračilo avansa. Mobilna hiška d.o.o. s svojim kupcem v tujini sklene pogodbo o izdelavi mobilne hišice, v kateri se običajno dogovori za plačilne pogoje v obliki avansnih plačil, 5 – 20 % plača kupec ob podpisu pogodbe, preostalih 80 – 95 % pa v roku 45 dni pred dobavo montažnega objekta. Mobilna hiška d.o.o. kupcu kot zavarovanje vplačanega avansa v višini 80 – 95 % ponudi bančno garancijo za vračilo avansa. Mobilna hiška d.o.o. na NLB naslovi vlogo za izdajo garancije, ki ji predloži tudi kopijo podpisane pogodbe, ki jo je sklenila s kupcem v Španiji. Banka na podlagi te pogodbe in vloge pripravi osnutek besedila garancije, ki ga predhodno uskladi s podjetjem Mobilna hiška d.o.o. Ko je besedilo garancije usklajeno, naložba odobrena in podpisana Pogodba o izdaji garancije, NLB v korist španskega kupca izda garancijo za vračilo avansa. Garancija je izdana bodisi v obliki pisma neposredno kupcu ali pa po SWIFT sistemu prek kupčeve poslovne



banke.

Garancija za vračilo avansa torej predstavlja dvojno zavarovanje. Mobilna hiška d.o.o. se s tem, ko dobi avans, izogne plačilnemu tveganju, kupec pa tveganju izgube vplačanega avansa, če Mobilna hiška d.o.o. ne bi izpolnila svojih pogodbenih obveznosti.

Zavarovanje z bančno garancijo se priporoča, kadar svojega pogodbenega partnerja ne poznate, dvomite o njegovi plačilni sposobnosti ali sposobnosti izvedbe dogovorjenega posla.

Učinki:

- + **Dvojno zavarovanje:** Mobilna hiška d.o.o. se izogne plačilnemu tveganju, kupcu pa hkrati omogoča zavarovanje izvedbe in vračilo denarja, če Mobilna hiška d.o.o. ne bi izpolnila svojih pogodbenih obveznosti.
- + **Dokaz poslovne resnosti.**
- + **Večji obseg poslov:** Tuji partnerji neradi poslujejo brez tega instrumenta, ki je postal že utečena praksa.

Kaj NLB potrebuje, da lahko izda garancijo?

Banka za izdajo bančne garancije od stranke potrebuje vlogo za izdajo garancije ter veljavno pravno osnovo. V primeru Mobilna hiška d.o.o. je to podpisana komercialna pogodba s tujim partnerjem.

Kako pomembno je besedilo garancije?

Strokovno pripravljeno in s pogodbeno dokumentacijo usklajeno besedilo garancije je ključnega pomena, saj je garancija po svoji naravi neodvisna od osnovnega posla. Odvisna je izključno od določil, navedenih v posamezni garanciji. V primeru unovčenja garancije mora upravičenčeva zahteva za plačilo torej ustrezati pogojem v garanciji in ne tistemu, kar je med partnerjema dogovorjeno v pogodbi.

Kaj se zgodi ob zaključku posla z garancijo?

Vsaka garancija je veljavna le do roka, ki je naveden v garanciji. Seveda je možno garancijo tudi predčasno zapreti, vendar to lahko stori le upravičenec garancije s pisno izjavo banki, da jo razbremenuje vseh obveznosti po garanciji. Ko pa garancija zapade ob določenem roku zapadlosti, jo banka zapre in nima več obvez za plačilo iz navedene garancije.

Okov d.o.o.

Položaj: uvoznik

Posel: razvoj in preprodaja pohištenega okovja in galanterije

Bančna storitev: dokumentarni akreditiv, namenski kredit za kritje akreditiva

O podjetju:

Podjetje Okov d.o.o. je na trgu prisotno že od leta 1992, ko se je začelo ukvarjati s proizvodnjo in prodajo pohištenega okovja in galanterije. Na začetku so pokrivali potrebe slovenskega trga, zdaj pa delež izvoza že presega polovico celotne proizvodnje in prodaje. Dnevno lahko proizvedejo okrog 25.000 obešal in drugih sestavnih delov pohištenega okovja. Prisotni so v večini držav zahodne Evrope, v naslednjih letih pa se nameravajo širiti tudi na Zahodni Balkan.

Izziv:

Sodelovanje na mednarodnih pohištenih sejmih v Evropi je podjetju Okov d.o.o. z leti prineslo prepoznavnost pri konkurentih in potencialnih poslovnih partnerjih.

Kot proizvajalec in velik izvoznik pa so med drugim dodatno organizirali posel za svojega nemškega kupca. Njihov strateški partner se je na njih obrnil s prošnjo po dobavi izdelka, ki ni bil njihov osnovni produkt in ga je pred tem nabavljalo drugje. Ker je obseg njihovega sodelovanja tako velik, za strateškega partnerja pa je velikokrat treba narediti kaj več od

običajnega sodelovanja, so mu želeli pomagati in zanj razviti ta izdelek. Razvoj je najprej potekal v Sloveniji, potem pa so ga prenesli v tujino. Za razvoj določenih sestavnih delov pohištenega okovja so na začetku zagotovili lastna sredstva in posel financirali z avansom. V nadaljevanju, ko se je obseg posla stopnjeval, pa so naleteli na težave pri financiranju in zagotavljanju varnosti posla tako na njihovi strani kot na strani njihovega bolgarskega dobavitelja. Prodajalec je namreč želel denar takoj po prodaji, podjetje pa tega ni moglo financirati. Zato so se obrnili na banko. Po pogovoru z bančnico so zelo hitro ugotovili, da bi bil najboljši način za zagotovitev financiranja akreditiv.

NLB je tako z namenskim kreditom za kritje akreditiva omogočila prodajalcu, da dobi denar takoj, podjetju Okov d.o.o. pa je dovolila, da ji plača čez 30 delovnih dni.

Tveganje:

Z bolgarskim partnerjem, ki so ga poiskali za proizvodnjo pohištenega okovja za nemškega partnerja, prej niso sodelovali, zato je med njimi obstajala določena mera nezaupanja. Kot v vsakem poslovanju se tudi v mednarodnem poslovanju podjetja srečujejo z raznoraznimi nevarnostmi; še posebno pri poslovanju s partnerji, s katerimi sodelujejo prvič. Ta strah pa obstaja tako na eni kot na drugi strani. Tveganja poskušajo zmanjšati na različne načine, predvsem z dogovorom in z uporabo bančnih instrumentov, ki so trenutno na voljo. Brez uporabe bančnega produkta bi moral Okov d.o.o. blago v celoti plačati vnaprej: 50 %

ob naročilu in 50 % pred odpremo. Z uporabo akreditiva pa so se izognili težavam z likvidnostjo in na drugi strani zagotovili popolno varnost njihovemu dobavitelju glede plačila v času in na način, kot je bilo dogovorjeno.

Uporabljeni bančni instrument:

Plačilo dobavitelju z **dokumentarnim akreditivom** v določenem roku po odpremi blaga. NLB kreditira podjetje Okov d.o.o. do 30 delovnih dni po plačilu kupljenega blaga z **namenskim kreditom za kritje akreditiva z rokom vračila maksimalno 180 dni**.

Zahtevani plačilni pogoji v tem poslu so bili 100-odstotni avans, 50 % ob naročilu in 50 % pred dobavo. Z akreditivom je NLB Okovu d.o.o. omogočila, da je plačilne pogoje spremenil v svoj prid. Dobavitelju je dovolj, da ob naročilu blaga s strani NLB prejme jamstvo za plačilo. Ko banka odpre akreditiv, namreč nase prevzame obvezo plačila namesto kupca. Zato ob odprtju akreditiva od naročnika zahteva 100-odstotno kritje ali pa mu odobri kredit. Okovu d.o.o. so v NLB v tem primeru odobrili kredit z rokom vračila do 30 delovnih dni. Ob dobavi je prodajalec dokumente, ki so dokazovali izpolnitev pogodbenih obveznosti, dostavil banki, vrednost blaga so izplačali v definiranem roku, medtem ko je Okov d.o.o. to vrednost lahko poravnalo šele pozneje, v največ 30 delovnih dneh od dejanskega plačila dobavitelju. Časovni zamik mu je omogočil, da je medtem lahko že prodal prodal pohišteno okovje naprej in dobil plačilo za nakupljeno blago.

S preprodajo pohištvenega okovja je podjetje Okov d.o.o. dobilo likvidna sredstva za poplačilo kredita. Za banko je to namenska poraba sredstev, saj z akreditivom točno ve, da bo podjetje Okov d.o.o. kupilo točno določeno blago, ki ga bo potem prodalo naprej in bo tako dobilo denar za pokritje svoje obveze do banke. Namenski kredit za kritje akreditiva je bil za Okov d.o.o. tudi ugodnejši od navadnega kredita. Če bi podjetje vzelo navaden kredit, bi ga moralo že takoj plačati, takoj črpati in takoj že plačevati obresti. Tudi denar bi moralo prodajalcu nakazati takoj, pri tem pa ne bi imelo nobenega zavarovanja, da bo res dobilo blago, da bo to ustrezne kakovosti in da bo dobavljeno v roku.

»Podjetja se bojijo akreditiva kot načina plačila, ker se bojijo njegove zapletenosti in grozne papirne vojne,« ugotavljajo v banki. Vendar pravijo, da v resnici sploh ni nujno tako: »Če pa že gre za bolj zapleten posel, ki zahteva zapleten akreditiv, pa so tukaj oni. Lahko pomagajo pripraviti celotno besedilo akreditiva in izvozniku tudi pomagajo pripraviti njegove dokumente, da so skladni z akreditivom.«

Učinki:

- + **Cenejše financiranje:** Okov d.o.o. lahko plača kupljeno blago šele, ko to blago proda. Rok vračila do 30 delovnih dni pomeni, da lahko kredit poplača tudi pred iztekom roka brez dodatnih stroškov.
- + **Zavarovanje:** Z akreditivom je zavarovano, da bo dobilo naročeno blago ustrezne kakovosti in v dogovorjenem roku.
- + **Izognitev avansu**
- + **Boljša pogajalska pozicija:** Dobavitelj ima z akreditivom plačilno obvezo banke, da mu bo plačala v določenem roku, neodvisno od kupčeve plačilne sposobnosti.

Učinki akreditiva so bili v tem primeru večplastni. Na prvem mestu je uravnavanje likvidnosti, pomemben vidik akreditiva pa je tudi uravnavanje tveganj za oba partnerja v poslu, ki so z uporabo akreditiva enakomerno porazdeljena med kupca in prodajalca. »Kupcu akreditiv zagotavlja, da se bo plačilo blaga izvršilo šele po dokazani izpolnitvi pogodbenih obveznosti, da bodo pogodbene obveznosti torej res izpolnjene in da bo blago, ki ga je naročil, tudi dejansko odpremljeno. Za prodajalca pa akreditiv močno zmanjšuje plačilno tveganje, saj se plačilna obveza s kupca prenese na kupčevo banko.

V tem primeru gre za blago, vendar se akreditiv lahko uporablja tudi za storitve ali katerokoli kupoprodajno pogodbeno razmerje.

Različni posli prinašajo različna tveganja. Ko se tveganje stopnjuje, se povečuje potreba po zavarovanju posla, za kar so na voljo različni bančni instrumenti. Zavarovanje z dokumentarnim akreditivom NLB posebej priporoča, ko podjetje posluje z novim partnerjem, ki ga ne pozna: ko so posli zapleteni in vključujejo več akterjev ali ko je za posel potrebno financiranje, ki presega zmožnosti pogodbenih partnerjev.

Kakšni so pogoji za pridobitev akreditiva?

Za pridobitev akreditiva mora nalagodajalec izpolniti Nalog za odprtje akreditiva, ki ga najde na spletni strani NLB: www.nlb.si/nakupni-dokumentarni-akreditiv. V ta obrazec vpiše nekatere podatke iz poslovne pogodbe. Za pomoč pri tem smo mu na voljo strokovnjaki NLB za trgovinsko bančništvo.

Kaj je najpomembnejše pri izpolnjevanju besedila v akreditivu?

Besedilo akreditiva, ki ga pripravi banka na podlagi naloga izpolnjenega s strani nalagodajalca, je tisto, ki določa, kateri dokumenti bodo predloženi in na podlagi katerih bo banka ugotovila, ali so pogodbene obveznosti izpolnjene, ter izplačala akreditivni znesek. Zato so akreditivni pogoji zelo pomembni tako za prodajalca kot za kupca. Osnova za akreditivno besedilo, ki ga pripravi akreditivna banka, je izpolnjen nalog za odprtje akreditiva, podlaga zanj pa je podpisana pogodba.

Na kaj morata še posebej paziti kupec in prodajalec pri besedilu v akreditivu?

Za kupca je predvsem pomembno, da besedilo vključuje vse njegove zahteve: dobavne roke, kakovost blaga in vse, kar je zanj pomembno. Prodajalec pa mora v akreditivnih pogojih preveriti, ali so določila akreditiva skladna z določili pogodbe, ali bo določila akreditiva lahko izpolnil in pripravil zahtevane dokumente. Gre za dokumentarni posel, kjer se na podlagi pregleda dokumentov ugotovi, če so izpolnjeni akreditivni pogoji.

Repro d.o.o.

Položaj: uvoznik

Posel: nakup repromateriala in strojev iz različnih evropskih držav

Bančna storitev: dokumentarni akreditiv, namenski kredit za kritje akreditiva

O podjetju:

Podjetje je prisotno na slovenskem trgu že 40 let. Banke takrat še zdaleč niso imele na voljo toliko finančnih produktov, kot jih imajo danes. Tudi Repro d.o.o. takrat še ni bilo tako močno vpeto v mednarodni prostor. Po prestrukturiranju podjetja je stabilnost in varnost poslovanja na prvem mestu, uporaba akreditivov pa dnevna rutina, saj jih uporabljajo pri dobrih 30 odstotkih mednarodnega prometa.

Izziv:

Pri stalnih dolgoletnih partnerjih, kjer gre za isti proizvod in iste dobavne roke, podjetje običajno ne odpre akreditiva. V približno 30 % mednarodnega poslovanja pa ga uporabljajo. Podjetje na primer iz ene od zahodnoevropskih držav uvaža repromaterial in ima pri tem odložen rok plačila 60 dni. V eni od skandinavskih držav pa so nabavljali stroje v skupni vrednosti približno 600.000 evrov. Šlo je za popolno prenovo izdelave osnovnega prodajnega programa. Še posebno pri nabavi tehnološke opreme pa so pogajanja z dobavitelji zelo zahtevna z več vidikov, s tehničnega, finančnega in tudi glede rokov dobav. Pogoji dobavitelja je bil, da plačajo 30–40 % kupnine v obliki avansa, preostali del

pa z akreditivom, ki se bo unovčil ob predložitvi primopredajnega zapisnika, kjer bodo preverjene lastnosti stroja. V obeh primerih je pomembno, da se Repro d.o.o. z akreditivom zavaruje tako, da bo res dobilo takšno blago, kot ga je naročilo, da bo to blago prišlo v določenem roku in da bo v celoti plačano, šele ko bodo izpolnjeni pogoji, določeni v akreditivu.

Repro d.o.o. pa z akreditivi posluje tudi na strani prodaje svojim kupcem. Še posebno, ko gre za manj zanesljive in za nove kupce, vedno uporabijo akreditiv kot način plačila s strani kupca, pogosto tudi za ceno tega, da kupnino dobijo pozneje. Običajno so roki plačila v njihovi panogi okoli 60 dni, ko pa dvomijo v zanesljivost kupca, so pripravljene pristati tudi na plačilni rok 120 dni ob pogoju izdaje akreditiva, saj ta pomeni zanesljivost plačila v tem roku.

Tveganje:

V primeru nabave strojev v eni od skandinavskih držav so prišli do kompromisa, da bo 35 % kupnine plačano z avansom, 65 % pa z akreditivom. Avans bi lahko izgubili, če bi dobavitelj medtem propadel ali bi se zgodilo kaj nepričakovanega, saj so roki dobav pri strojih lahko zelo dolgi, tudi leto in več. Ker pri plačilu avansa niso imeli zagotovila, da bodo stroje res dobili, so zahtevali, da jim dobavitelj zanj izda garancijo za vračilo avansa skandinavske banke, ki jo je NLB preverila in sprejela. S tem so preprečili tveganje izgube avansnega dela plačila, na drugi strani pa so dobavitelju odprli akreditiv za preostali del kupnine. Tako so bili kot kupec zavarovani za celotni del kupnine, na drugi strani pa je bil zavarovan tudi dobavitelj,

da bo v primeru izpolnitve pogojev dobil celotno plačilo. Z akreditivom so se tudi izognili tveganju neustreznosti strojev in zamud pri dobavi.

Uporabljeni bančni instrument:

Plačilo dobavitelju z dokumentarnimi akreditivi v določenem roku po odpremi blaga (na primer 30, 60 ali 90 dni). NLB kreditira podjetje Repro d.o.o. z namenskim kreditom za kritje akreditiva. Odobren kredit za kritje akreditiva pomeni, da Repro d.o.o. ob odprtju akreditiva ni treba zagotoviti lastnih sredstev, ampak morajo lastna sredstva zagotoviti takrat, ko bo banka plačala dobavitelju. To plačilo pa je lahko odloženo za 60, 90 ali več dni. Repro d.o.o. tako kupi polizdelke, naredi končne izdelke in jih potem proda. Ko jih proda, dobi denar in ta denar nato nameni za plačilo po akreditivu. S tem, ko Repro d.o.o. svojemu zahodnoevropskemu dobavitelju ponudi instrument zavarovanja, to je akreditiv, da tudi njemu možnost, da na osnovi tega instrumenta pri svoji zahodnoevropski banki dobi predizvozno financiranje ali pri NLB možnost predčasnega plačila dobavitelju. S tem mu Repro d.o.o. z akreditivom poleg zavarovanja nudi tudi instrument financiranja. V primeru, ko Repro d.o.o. nastopa kot izvoznik (upravičenec akreditiva), lahko takoj po predložitvi pravih dokumentov in potrjeni valuti plačila akreditivne banke, svoji banki proda terjatev s tem, da banka izvede odkup terjatev po akreditivu. tako si Repro d.o.o. zagotovi likvidna sredstva takoj in ne šele na dan dogovorjenega plačila. Ko pa nastopa kot uvoznik, lahko izkoristi kredit za kritje akreditiva, če ne bi imelo lastnih sredstev ob dospelosti plačila po akreditivu.

Pobudnik akreditiva je vedno kupec, ki svojo banko zaprosi za odprtje akreditiva. Ko Repra d.o.o. kot uvoznik kupuje blago, NLB odpre akreditiv na podlagi naloga Repra d.o.o., kjer so zbrana pogodbeno določila v zvezi z akreditivom. NLB odpre akreditiv prek dogovorjene banke v korist upravičenca akreditiva, torej dobavitelja blaga. Dobavitelj lahko takoj po prejemu akreditiva začne proizvodnjo oziroma odpremo blaga. Dokumente, ki to dokazujejo, dobimo s strani akreditivne banke. Tam se dokumenti strokovno pregledajo in ko se ugotovi, da so skladni z akreditivnimi določili, jih NLB izroči kupcu, torej Repra d.o.o.. Hkrati dobavitelju prek njegove banke izda obljubo plačila, saj gre v primeru Repra d.o.o. vedno za akreditiv z odloženim rokom plačila. Ko plačilni rok nastopi oziroma plačilo zapade, NLB samodejno izvrši plačilo s sredstvi Repra d.o.o. na račun upravičenčeve banke. Če Repra d.o.o. ob plačilu teh sredstev nima, se črpa kredit za kritje akreditiva.

Učinki:

- + **Cenejše financiranje:** Podjetju Repra d.o.o. ni potrebno deponirati lastnih sredstev ob odprtju akreditiva. Kredita za kritje akreditiva se ob plačilu po akreditivu ne črpa, če ima podjetje na voljo lastna sredstva, pri čemer ne računamo nadomestila za nečrpani del. V primeru črpanja kredita ima podjetje do 180 dni časa za vračilo.
- + **Zavarovanje:** Z akreditivom je podjetje Repra d.o.o. zavarovano, da bo dobilo naročeno blago primerne kakovosti in v dogovorjenem roku.

+ Boljša pogajalska pozicija in daljši odlog

plačila: Dobavitelj ima z akreditivom plačilno obvezo banke, da bo prejel plačilo v določenem roku. Tako je plačilno tveganje za prodajalca močno zmanjšano, Repra d.o.o. pa kot kupec posledično lahko dobi daljši odlog plačila in ima tudi boljše možnosti za pogajanja.

Kot kupec imamo z dogovorjenim načinom plačila v obliki akreditiva prednosti tako pri nabavi strojne opreme kot pri nabavi repromateriala, s tem da so prednosti v obeh primerih različne, pravi direktor podjetja. Pri dobavitelju, ki dela za več različnih kupcev, smo v znatni prednosti, ko pride do presežka naročil in je dobavitelj glede na svoje proizvodne zmogljivosti prisiljen izbirati, katero blago in za katerega kupca bo prej izdelal. Gotovo bo na poznejši čas odložil kupce, ki nimajo odprtega akreditiva, saj ga tam nič ne zavezuje k točnosti dobav. Pri nabavi repromateriala pa je dobavni rok zelo pomemben. Če imamo zanesljive roke dobave in točno vemo, kdaj bomo dobili material, nam to omogoča bistveno lažje načrtovanje in manjši obseg potrebnih zalog. Pri nabavi strojne opreme pa se v pogodbah natančno dogovorimo tudi o tehničnih lastnostih stroja, o njegovi funkcionalnosti, produktivnosti in še vrsti drugih lastnosti, ki naj bi jih stroj imel. Če vse to določimo še v akreditivnih pogojih, imamo zagotovljeno, da bo stroj res tak, kot ga pričakujemo. Pogosto se namreč dogaja, da so v stroj lahko vgrajeni slabši materiali; kakovost je lahko od vrhunskega jekla do krompirja, od tega pa sta bistveno odvisni trajnost in funkcionalnost stroja.

Kakšni so pogoji za pridobitev akreditiva?

Podjetje lažje dobi kredit za kritje akreditiva kot običajen kredit, saj je pri akreditivu namen porabe sredstev jasno določen. Akreditiv natančno določa, kaj podjetje kupuje in za kaj se bodo sredstva uporabila. S tem je tudi tveganje za neizpolnitev obveznosti podjetja do banke manjše.

Kakšne so posebnosti uporabe akreditiva v primeru podjetja Repra d.o.o.?

Podjetja kot uvozniki akreditiv velikokrat uporabljajo tudi za nakup manjših količin blaga, torej za nizke zneske in tudi v rednih poslovnih odnosih kot izboljšavo pogajalske pozicije. Z uporabo akreditiva se namreč lahko pogodijo za nižje cene in daljše plačilne roke.

Pred katerimi tveganji najpogosteje zavaruje akreditiv?

Izvozniki najbolj poudarjajo predvsem tveganje neplačila kot tisto, ki jih velikokrat najbolj skrbi ali jih celo odvrne od posla. Z uporabo akreditiva se tveganje neplačila praktično izniči. Za uvoznike pa so največja tveganja, ki jih akreditiv lahko zmanjšuje, kakovost blaga in dobavni roki.

Ivicom Energy d.o.o.

Položaj: SPV (Special Purpose Vehicle) – projektna (namenska) družba

Posel: kredit - investiranje projekta

Bančna storitev: obrestno ščitenje z zamenjavo obrestnih mer, standby akreditiv

O podjetju:

Podjetje Ivicom Energy je bilo ustanovljeno za namen projekta vetrnih elektrarn (Krivača) v Srbiji. Investitorja, ki stojita za tem 155 milijonskim projektom, sta MK Group in slovenski ALFI Green Energy Found. Ker v NLB Skupini verjamemo, da prihodnost pripada tistim, ki razmišljajo in delujejo trajnostno, smo se pridružili konzorciju bank, ki so prepoznale pomen te naložbe in podprli financiranje projekta v regiji v skupni višini 155 milijonov EUR. Projekt Krivača sestavlja 22 vetrnic z močjo 4,8 megavata. Proizvodnja vetrne elektrarne, letno naj bi dosegla 310 gigawatnih ur, naj bi zadostila potrebam okoli 75.000 gospodinjstev.

Tveganje:

Pri načrtovanju projektnega financiranja se je pojavilo tudi vprašanje tveganja glede sprememb obrestne mere, kar bi lahko vplivalo na bodoče finančne stroške. V času naraščajoče inflacije so namreč centralne banke proti njenemu zaostovanju ravno začele dvigovati ključne obrestne mere, zato se je to tveganje še povečalo. Za podjetje je bilo torej smiselno, da se že takoj (istočasno s črpanjem kredita) odloči še za ščitenje obrestnega tveganja in se tako izogne tveganju, da bi se mu stroški zaradi morebitnih rasti obrestnih

mer na trgu povišali. Sploh pri kreditih, kjer so dolgi roki odplačevanja, obstaja še večja verjetnost, da v daljšem časovnem obdobju pride do cikla rasti obrestnih mer, kar se je v tem primeru tudi zgodilo.

Uporabljeni bančni instrument:

Ivicom Energy d.o.o. se je odločilo za sklenitev obrestnega ščitenja z zamenjavo obrestnih mer, kjer je zamenjalo variabilno obrestno mero za fiksno. Ker so potrebovali likvidna sredstva za samo izgradnjo projekta, se za ščitenje z obrestno kapico niso odločili, saj bi morali v tem primeru že takoj plačati premijo. Prav tako so lahko obrestno zamenjavo prilagodili posamezni fazi črpanja kredita in tako sklenili več obrestnih zamenjav, ki so se nanašale na posamezne tranše črpanja, ter tako ščitenje kar se da maksimalno optimizirali.

Prednost obrestnega ščitenja:

Podjetje Ivicom Energy se lahko sedaj posveča svoji osnovni dejavnosti in načrtuje nove projekte, hkrati pa jih gibanje obrestnih mer ne skrbi, saj so zaščiteni pred morebitno rastjo EURIBOR-ja na trgu. Sedaj imajo znan in stabilen strošek financiranja, ki ne predstavlja grožnje projektu in planiranim denarnim tokovom. Podjetje je sicer v tem primeru obrestno ščitenje sklenilo hkrati s kreditom, seveda pa je možno takšen posel skleniti tudi kasneje, ko je kredit že počrpan in delno tudi odplačan, če morda v začetni fazi še ni razmišljalo o ščitenju. Instrument se namreč sklene popolnoma ločeno od osnovnega posla, seveda pa je po karakteristikah enak osnovnemu poslu, saj je le tako zaščita čimbolj učinkovita.

Kaj podjetja najbolj zanima, ko se odločajo za ščitenje pred obrestnim tveganjem?

Ali mora stranka zaščititi znesek in obdobje najetega kredita v celoti?

Stranka je najučinkoviteje zaščitena, če zaščiti izpostavljenost do obrestnega tveganja v celoti, vendar to ni pogoj. Stranka lahko zaščiti le del zneska najetega kredita in/ali za krajše obdobje od ročnosti kredita. Bolje, da ščiti vsaj del kredita, kot pa da ščitenja sploh ne naredi in se prepusti gibanju obrestnih mer na trgu.

Ali je ščitenje pred obrestnim tveganjem sploh smiselno v obdobju nizkih obrestnih mer?

Kadar je podjetje izpostavljeno obrestnemu tveganju na dolgi rok, je ščitenje zagotovo smiselno. Nepričakovan porast obrestnih mer v prihodnosti lahko namreč bistveno spremeni pogoje financiranja podjetja in s tem tudi poslabša rezultate podjetja. Dolgoročno načrtovanje in obvladovanje obrestnih tveganj je zelo pomembno za stabilno poslovanje podjetja na dolgi rok. Dodatno pa lahko dobi podjetje Ivicom energy d.o.o. zelo nizko fiksno obrestno mero ravno v času, ko so na trgu takšne razmere.

Kaj se zgodi s sklenjeno zamenjavo obrestnih mer, če bi stranka želela predčasno poplačati kredit?

Sklenjena zamenjava obrestnih mer je samostojen posel, ki ni neposredno vezan na najet kredit, čeprav nudi zaščito pred porastom obrestne mere ravno na podlagi konkretnega kredita. To pomeni, da v primeru predčasnega poplačila kredita ne pride tudi do avtomatske prekinitve obrestne zamenjave. Seveda pa je predčasna prekinitve mogoča. Vsak obrestni izvedeni finančni instrument ima dnevno tržno vrednost, ki je odvisna od trenutnih in pričakovanih tržnih obrestih mer. V primeru predčasne prekinitve obrestnega ščitenja se izračuna neto sedanja vrednost instrumenta. V kolikor je ta pozitivna za stranko, banka stranki plača vrednost instrumenta oz. obratno, če je vrednost instrumenta na trgu negativna, je stranka neto plačnik banki.

APG AWB BB B/L CAD C/G O
D 58 EPI522 EPO60
ISDGP D/P ISPO
RM RWB SBL
RC522 URDG7
WG APG AW
MR D/A EPGF
O EPR725 ISB
P98 L/C L/G PE
B SBLC SCF UCP6
URC522 URDG758 URF URR7

**Pomembne
kratice**

Pomembne kratice

APG	advance payment guarantee – garancija za vračilo avansa	ISBP	international standard banking practice – mednarodna standardna bančna praksa za pregled dokumentov po dok. akreditivih	SBLC	standby letter of credit – standby akreditiv
AWB	air waybill – letalski tovorni list	ISDGP	international standard demand guarantee practice – mednarodna standardna praksa za garancije na poziv	SCF	supply chain finance – financiranje dobavnih verig
BB	bid bond – garancija za resnost ponudbe	D/P	documents against payment ali cash against documents – dokumentarni inkaso, dokumenti, izročljivi proti plačilu	UCP 600	uniform customs and practice for documentary credits, 2007 Revision – enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive (EPO600)
B/L	bill of lading – ladijski tovorni list	ISP98	international standby practices – mednarodna praksa za standby akreditive	URC522	uniform rules for collections – enotna pravila za inkaso (EPI522)
CAD	cash against documents ali D/P documents against payment – dokumenti proti plačilu	L/C	letter of credit – dokumentarni akreditiv	URDG 758	uniform rules for demand guarantees – enotna pravila za garancije na poziv (EPGP 758)
C/G	counter-guarantee – kontragarancija	L/G	letter of guarantee – bančna garancija	URF	uniform rules for forfaiting – enotna pravila za forfeiting
CMR	convention relative au contrat de transport international de marchandises par route – cestni tovorni list	PB	performance guarantee – garancija za dobro izvedbo posla	URR725	uniform rules for bank-to-bank reimbursements – enotna pravila za medbančne reimburse (EPR725)
D/A	documents against acceptance – dokumentarni inkaso – dokumenti, izročljivi proti sprejemu menice	PP	payment guarantee – garancija za pravočasno plačilo	TF	trade finance – storitve trgovskega bančništva
EPGP 758	enotna pravila za garancije na poziv (URDG 758)	RM	retention money guarantee – garancija za vračilo zadržanih zneskov	WG	warranty guarantee – garancija za odpravo napak v garancijskem roku
EPI522	enotna pravila za inkaso (URC 522)	RWB	rail waybill – železniški tovorni list		
EPO600	enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive (UCP 600)				
EPR725	enotna pravila za medbančne reimburse (URR 725)				

Stiki



Trgovinsko bančništvo

Direktorica

Helena Belingar

tel.: +386 1 476 24 58;

e-pošta: helena.belingar@nlb.si

Garancijski posli

Namestnica direktorice in vodja oddelka

Polona Žižmund

tel.: +386 1 476 91 11;

e-pošta: polona.zizmund@nlb.si

Akreditivno in inkasno poslovanje

Vodja oddelka

Tanja Cimperman Lenasi

tel.: +386 1 476 24 97;

e-pošta: tanja.cimperman@nlb.si

Odkupi terjatev

Vodja oddelka

Mojca Plešec

tel.: +386 1 476 22 84;

e-pošta: mojca.plessec@nlb.si

Investicijsko bančništvo in skrbniške storitve

Direktor

Mitja Tomažinčič

tel.: +386 1 476 52 09;

e-pošta: mitja.tomazincic@nlb.si

Jernej Kastelic

tel.: +386 31 623 647;

e-pošta: jernej.kastelic@nlb.si

Mateja Janežič

tel.: +386 1 476 91 94;

e-pošta: mateja.janezic@nlb.si

Adriana Vodnjov

tel.: +386 1 476 91 71;

e-pošta: adriana.vodnjov@nlb.si

Grega Gregorič

tel.: +386 1 476 91 99;

e-pošta: grega.gregoric@nlb.si

Božica Filipič

tel.: +386 1 476 50 73;

e-pošta: bozica.filipic@nlb.si

Marko Černigoj

tel.: +386 1 476 26 68;

e-pošta: marko.cernigoj@nlb.si

Nina Nadler

tel.: +386 01 476 91 95;

e-pošta: nina.nadlergregoric@nlb.si