

L/C % IF
BPOL/G
% TFL/C
DL/GBPC
L/C % TF

Podpora
mednarodnemu
poslovanju
z uvozno-izvoznim financiranjem



Kazalo

4	• Uvod	62	• Zgodbe iz prakse
5	• Infografika: Trendi in posebnosti trgovinskega bančništva	63	Marles
7	• Poslovni izzivi s konkretnimi odgovori	67	Avto G
26	• Instrumenti trgovinskega bančništva	71	Rujz design
27	Garancija	75	TKI Hrastnik
30	Dokumentarni akreditiv	79	Kopitarna Sevnica
35	Dokumentarni inkaso	83	• Pomembne kratice
37	Bančna plačilna obveza	85	• Stiki
41	Odkup terjatev		
43	Odkup terjatev po akreditivu		
45	Postfinanciranje akreditiva		
47	Odkup dobaviteljskega kredita		
48	Kredit tujemu kupcu		
49	Izvedeni finančni instrumenti		
50	Zavarovanje valutnih tveganj		
56	Zavarovanje spremenljivosti obrestnih mer		

KOLOFON:

Izdajatelj in nosilec avtorskih pravic: NLB, d. d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si

Uredniški odbor: Helena Belingar, Tanja Cimperman Lenasi, Goran Pušić, Jernej Kastelic, Ksenija Majc, Matija Mazalović, Romana Čandek, Erika Ločičnik Strle, Darja Lekše, Primož Inkret, Igor Savič in Janja Simonič

Vsebinska in oblikovna zasnova, izvršno uredništvo in produkcija: PM, Poslovni mediji, d. o. o., www.p-m.si

Zadnja izdaja: september 2016

Pravno obvestilo: Vsebinska je informativne narave. Pridržujemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku in morebitne skrite napake v zvezi s tiskom in vsebino ne prevzemamo odgovornosti. Vsi uporabniki objavljeno vsebino uporabljajo na lastno odgovornost.

Varno in pogumno

Majhno in odprto gospodarstvo je lahko kot celota vzdržno uspešno le, če imajo v njem delujoči subjekti pogoje, s katerimi lahko ohranjajo oziroma pridobivajo mednarodno konkurenčnost.

Vsem, ki se vsakodnevno soočamo z neizprosni zakonitostmi globalnih trgov, je zato popolnoma jasno, da je prav mednarodna konkurenčnost edini legitimni nacionalni interes.

Kakšna je lahko vloga banke pri povečanju mednarodne konkurenčnosti posameznega podjetja?

Jasno je, da banka ne more pomagati pri kakovosti storitev in produktov ali na primer pri inovativnosti, premišljenosti in razvojni naravnosti poslovnih odločitev podjetij. Toda uspešnost poslov je v današnjem času v veliki meri odvisna tudi od drugih, predvsem finančnih dejavnikov. Veliko odličnih idej in tržnih priložnosti žal velikokrat prehitro ugasne, ko naletijo na finančno oviro ali zaradi strahu pred negotovimi razmerami na trgu in neznanega poslovnega partnerja.

Z razumevanjem različnih situacij in uporabo primernih bančnih instrumentov za njihovo obvladovanje lahko podjetja uspešno upravljajo s sicer neizogibnimi tveganji in tako vplivajo na svojo uspešnost. Pri tem je vloga in podpora banke lahko zelo velika in konkretna, pa naj gre na primer za garantiranje plačil in kakovosti, obvladovanje valutnih razlik, avansna plačila, zavarovanja pred zamudami ali druge oblike sodelovanja.

V beli knjigi, ki je pred vami, smo zbrali značilne finančne situacije in tveganja, v katerih se lahko znajde podjetje, in jim dodali konkreten in uporaben nasvet. Hkrati smo za vas pripravili še celovit pregled instrumentov trgovinskega bančništva, ki jih razvija in ponuja NLB. V zaključnem delu pa vas lahko spodbudijo konkretni primeri petih izvozno usmerjenih slovenskih podjetij, ki posamezne finančne instrumente NLB uspešno redno uporabljajo.

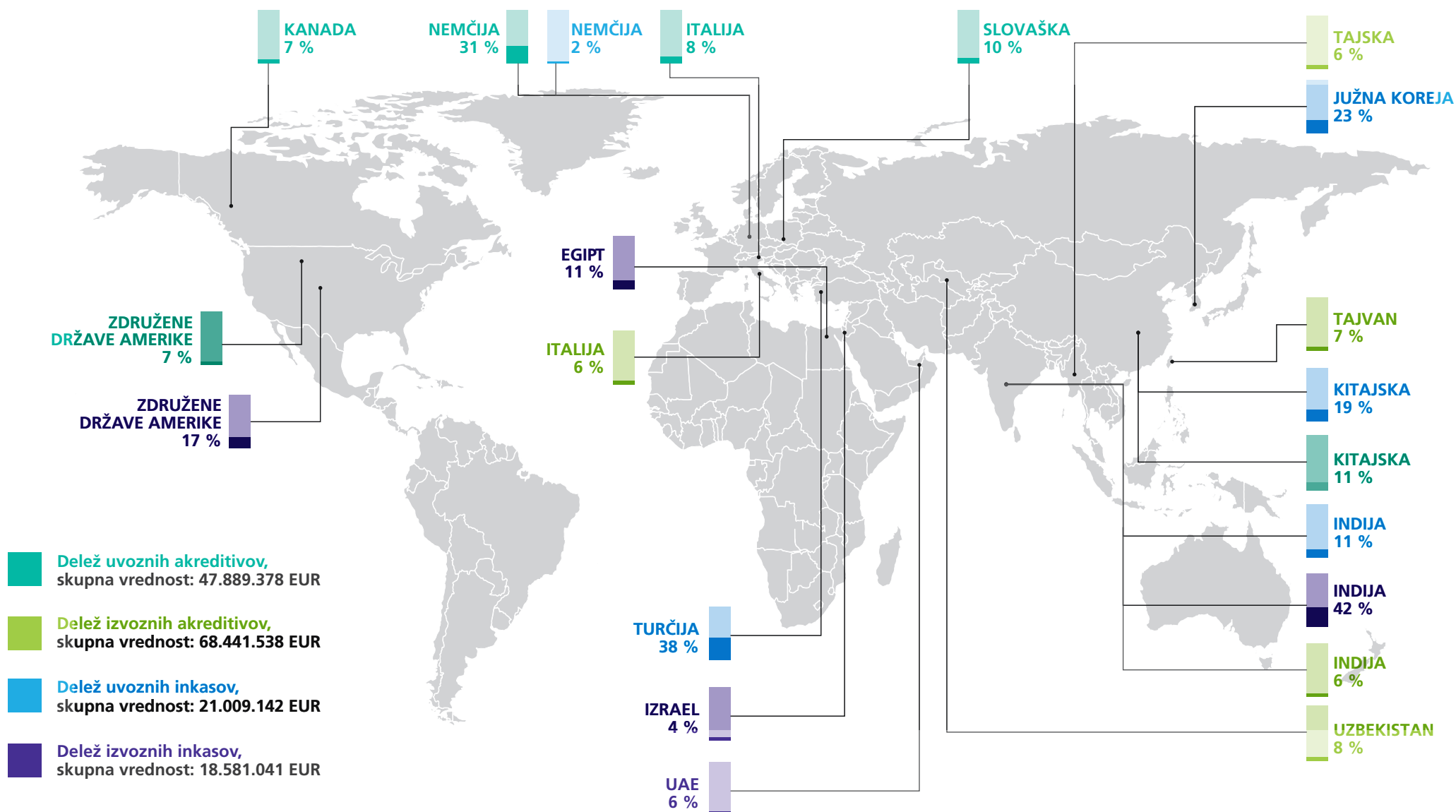
Prepričan sem, da vam bo ta priročnik, ki je plod strokovnosti, znanja in predanosti ekipe NLB, v pomoč in spodbudo.

Veliko uspešnih skupnih poslov nam želim,

Blaž Brodnjak,
predsednik uprave

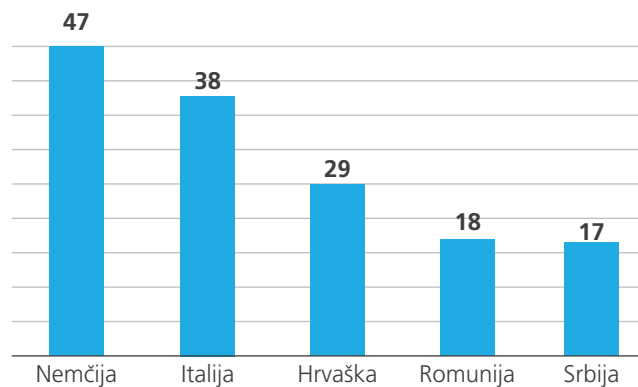


Poslovanje NLB po dokumentarnih plačilih za leto 2015

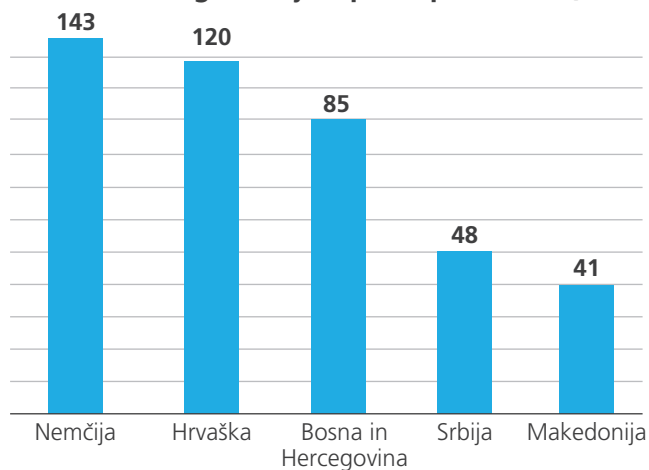


Poslovanje NLB po dokumentarnih plačilih za leto 2015

UVOZ – število garancij za prvih pet držav (za leto 2015)



IZVOZ – število garancij za prvih pet držav (za leto 2015)



Vrednost dokumentarnih plačil, skupna vrednost 155.921.099 EUR

Delež uvoznih akreditivov,
skupna vrednost: 47.889.378 EUR

Uvozni inkasi
13 % oziroma
21.009.142 EUR

Izvozni inkasi
12 % oziroma
18.581.041 EUR

Izvozni akreditivi
39,6 % oziroma
68.441.538 EUR

Uvozni akreditivi
31 % oziroma
47.889.378 EUR



Poslovni izzivi s konkretnimi odgovori

Avans pri uvozu

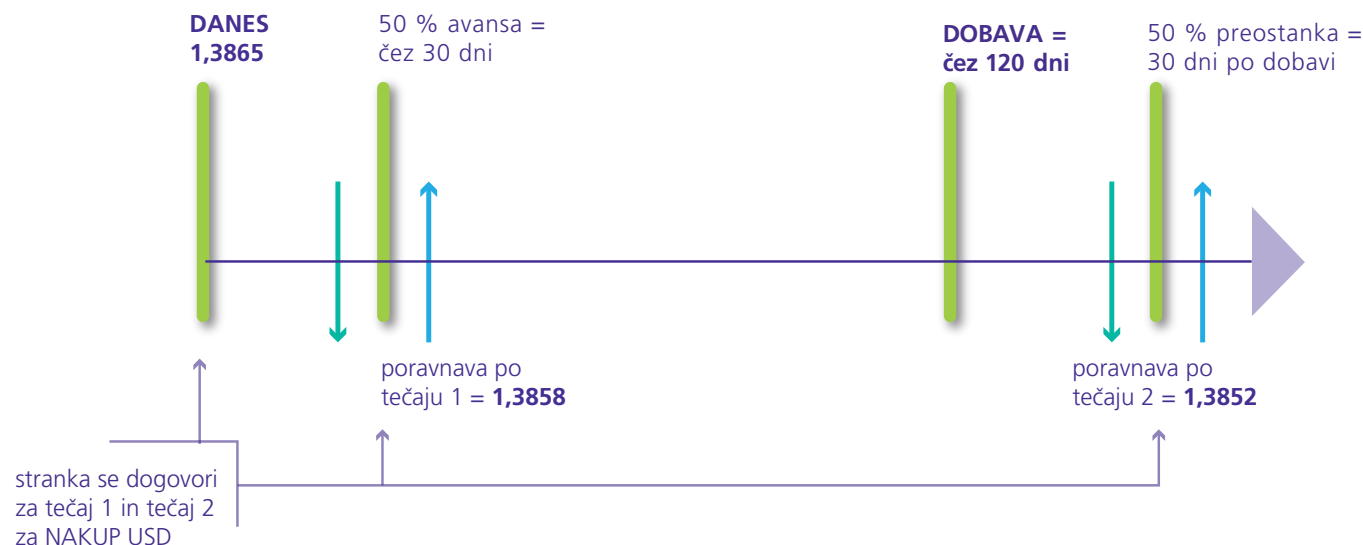
Iz ZDA uvažamo zahtevno tehnično opremo in moramo plačati 50-odstotni avans 90 dni pred dobavo, preostanek pa v 30 dneh po dobavi. Kako naj se zaščitimo pred valutnimi tveganji in kateri bančni instrument je najprimernejši?

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 najpogostejše 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 nepotrebним tveganjem.

Izračun:



PREDLAGANA REŠITEV:

- **valutni terminski posel** – več na straneh [51](#) – [52](#)
- **opcije** – več na straneh [53](#) – [54](#)
- **valutna zamenjava** – več na strani [55](#)

Zamuda pri dobavi

Kupec iz zahodne Evrope 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 [27](#) – [29](#)

Prenos garancije na podizvajalce

Na kaj naj še posebej pazimo pri podpisu pogodbe za izvedbo del, če želimo garancijo za izvedbo posla prenesti na naše podizvajalce?

Garancija je po svoji naravi neprenosljiva. Prenešana 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 [27](#) – [29](#)

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?

Obrestna kapica je sicer z vidika stranke bolj optimalna zaščita kot obrestna ovratnica. Razlog je v tem, da se 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 dnem in kapico.

PREDLAGANA REŠITEV:

- **obrestna ovratnica** – več na strani [60](#)
- **obrestna zamenjava** – več na straneh [57](#) – [58](#)

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**. **NLB** lahko predlaga partnersko banko v državi uvoza ali pa vašemu partnerju svetujemo neposredno strokovnjaki iz **NLB**.
- 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 nas na telefonsko številko 01 425 2105 in skupaj bomo našli rešitev, ki bo zadovoljila tako vas kot tudi vašega kupca.**

Akreditiv in storitve

V dokumentaciji, ki jo je treba izpolniti, so postavke, ki se tičejo predvsem prometa blaga. 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 kupo-prodajo storitev tako v mednarodnem kot tudi v domačem prometu. Narava predmeta prodaje narekuje le izbiro dokumentov, ki sprožijo plačilo po akreditivu. Uporaben je tudi v domačem okolju in celo za fizične osebe.

PREDLAGANA REŠITEV:

- **akreditiv** – več na straneh [30](#) – [34](#)

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 [34](#)
- **odstop denarnih sredstev** – več na strani [34](#)

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 strani [34](#)

Brez kompetenc za akreditiv

Nimamo ustreznih kompetenc za poslovanje z akreditivom. Kje lahko izvemo več ter ali nam lahko naš skrbnik pomaga pri pripravi celotne dokumentacije in koliko to stane?

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 sodelavke z Oddelka za akreditivno in inkasno poslovanje na telefonsko številko 01 425 2105. Z veseljem vam bodo pomagale.

Svetovanje in pomoč pri pripravi dokumentov sta za akreditive, odprte pri NLB ali sporočene prek NLB, **povsem brezplačna**.

BREZPLAČNO SVETOVANJE IN POMOČ PRI PRIPRAVI DOKUMENTOV

- **01 425 2105**

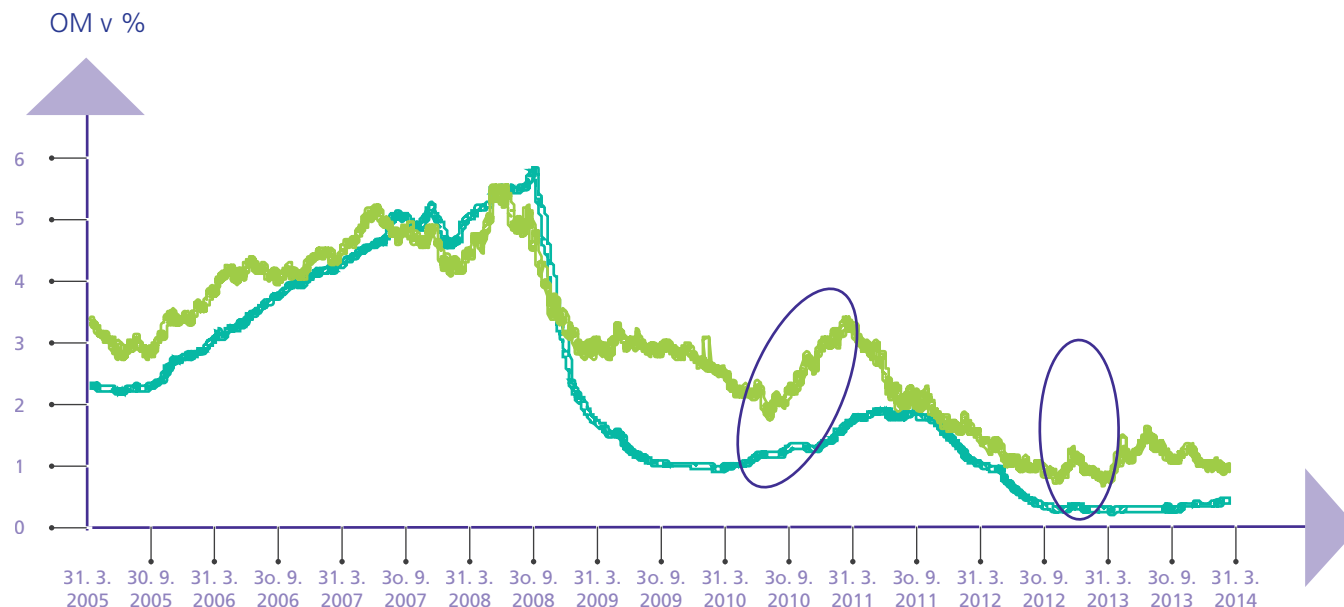
Rast obrestnih mer

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?

Ali se je smiselno ščititi? Da. To kaže tudi zgodovina gibanja 3- in 6-mesečnega EURIBOR-ja v obdobju 2005–2014. V preteklosti se je že dogajal podoben scenarij, kot ga vidimo danes. Predpostavki, da ste izpostavljeni obrestnemu tveganju v primeru variabilne obrestne mere in da obstaja velika verjetnost, da se bo EURIBOR v prihodnje začel zviševati, sta torej popolnoma na mestu.

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 obrestne kapice, 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, volatilitnosti trga ... Na začetku je to lahko za vas visok strošek in se včasih niti ne izplača, če se pozneje izkaže, da obrestne mere ne presežejo 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 (označeno z rdečim): manjši skok EURIBOR-ja, mnogo večji skok obrestne zamenjave.

PREDLAGANA REŠITEV:

- **obrestna zamenjava (IRS)** – več o produktu na straneh [57](#) – [58](#)
- **obrestna kapica** – več o produktu na strani [59](#)
- **obrestna ovratnica** – več o produktu na strani [60](#)

Financiranje odloženega plačila

Kupec z Balkana 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 s kupcem 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 straneh [43](#) – [44](#)

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 [30](#) – [33](#)
- **garancija za dobro izvedbo posla** – več na straneh [27](#) – [29](#)

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 [27](#) – [29](#)
- **dokumentarni akreditiv** – več na straneh [30](#) – [33](#)

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 strani [34](#)
- **dokumentarni akreditiv** – več na straneh [30](#) – [33](#)

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 strani [28](#) – [29](#)
- **nepreklicni dokumentarni akreditiv** – več na straneh [30](#) – [33](#)
- **odkup pričakovanega priliva po akreditivu** – več na strani [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).

Primer:

- Tečaj EUR/GBP na dan 29. 4. 2014 = 0,8250.
- Termenske točke (diferencial v OM za 3 mesece med EUR in GBP) = -10 bazičnih točk (-0,0010).
- Terminski tečaj za 29. 7. 2014

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

(0,8250 - 0,0010 = 0,8240)

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 29. 7. 2014 dobili natanko 121.359,00 EUR. S tem se izognete morebitnim valutnim tveganjem. Glede na to, da je dogovor zavezujoč, pa se hkrati z zavarovanjem odpoveste tako 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 nastane, če se tečaj v obdobju treh mesecev, ko je posel živ, začne močno gibati (v konkretnem primeru) proti 0,8000. To pomeni, da bi lahko GBP bolje prodali, ne da bi sklenili posel.

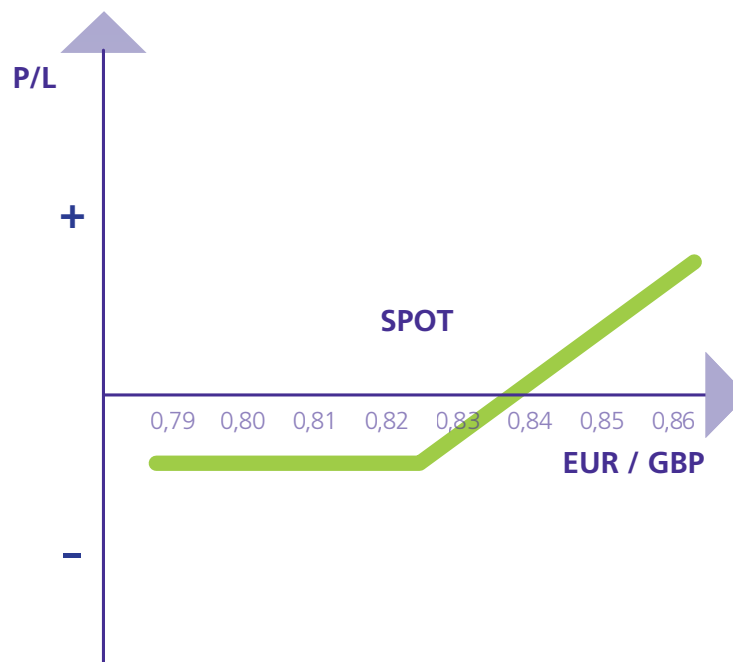
PREDLAGANA REŠITEV:

- **terminska prodaja** – več na straneh [51](#) – [52](#)
- **valutne opcije** – več na straneh [53](#) – [54](#)



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: 29. 7. 2014
- Izvršilni tečaj: 0,8300
- Premija: 1.700 EUR (1,4 % od nominale)

Če bo na dan 29. 7. 2014 tržni tečaj višji od 0,8300 (npr. 0,8500), boste kupljeno opcijo izvršili in prodali 100.000 GBP po izvršilnem tečaju 0,8300. Če bo na dan 29. 7. 2014 tržni tečaj nižji od 0,8300 (npr. 0,8000), kupljene opcije najverjetneje ne boste izvršili, saj boste 100.000 GBP raje prodali po tržnem tečaju 0,8000.

Premostitveno financiranje

Smo mlado trgovsko podjetje z 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 01 425 2105, in skupaj boste našli pravo rešitev.

PREDLAGANA REŠITEV:

- **prenosni akreditiv** – več na strani [34](#)
- **odkup terjatev po akreditivu** – več na straneh [43](#) – [44](#)

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.**

Nikakor ne trdimo, da so instrumenti trgovskega 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.

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 pomagata?

Predlagamo, da posel **zavarujete z dokumentarnim akreditivom**. Tako odstranite tveganje neplačila s strani 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 [30](#) – [33](#)
- **odkup terjatev po akreditivu** – več na strani [43](#) – [44](#)

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 [30](#) – [33](#)
- **namenski kredit za kritje akreditiva** – več na strani [34](#)

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**. To lahko uredite pri vaši banki, ki vodi prejeti akreditiv.

PREDLAGANA REŠITEV:

- odstop denarnih sredstev po akreditivu – več na strani [34](#)

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.

SWIFT

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

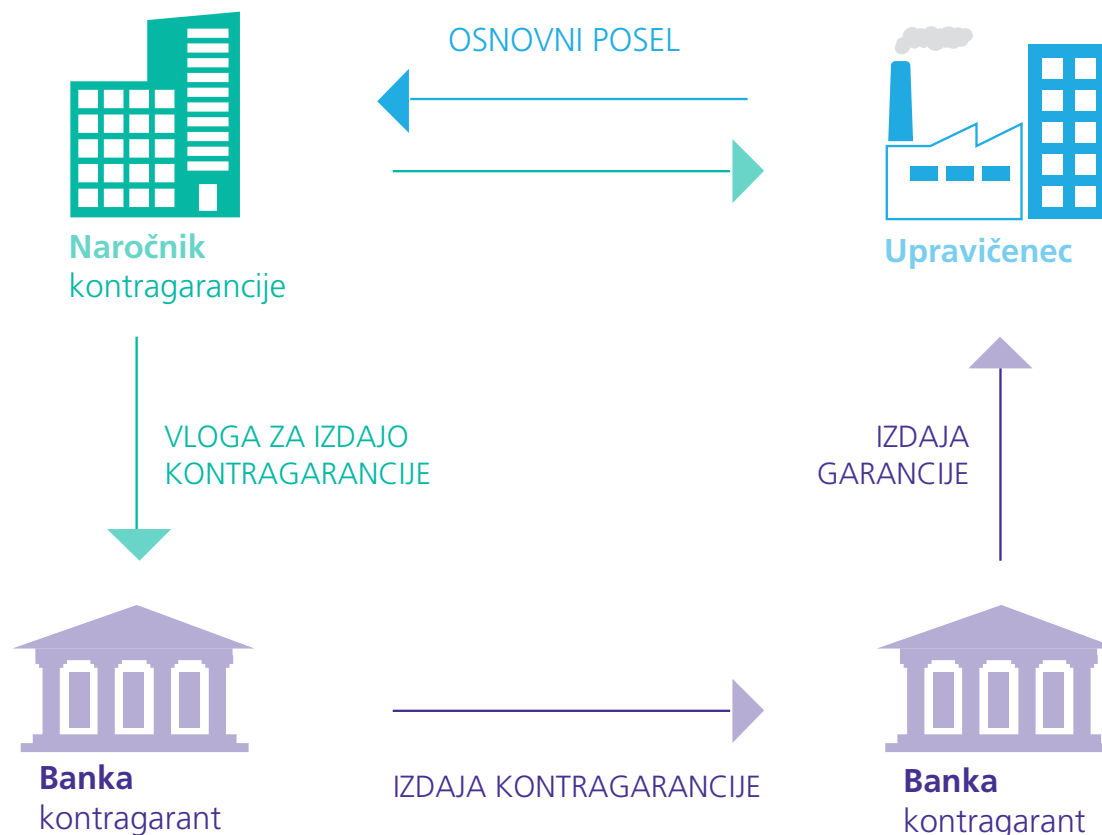
Garancija in kontragarancija

Kakšna je razlika med garancijo in kontragarancijo?

Garancija je izdana s strani banke garanta in posredovana neposredno upravičencu garancije.

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 na izplačilo garancije 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 izvrstitvi opcije in neunovčitvi 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.

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), ki so z vidika stranke bolj optimalni, saj 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. Individu-

alno 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 pričakovanih gibov 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 mrežno številnih korespondenčnih bank. To nam omogoča, da lahko v vsakem trenutku ceno posameznega instrumenta preverimo vsaj pri desetih 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.

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 original prejete 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).



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:

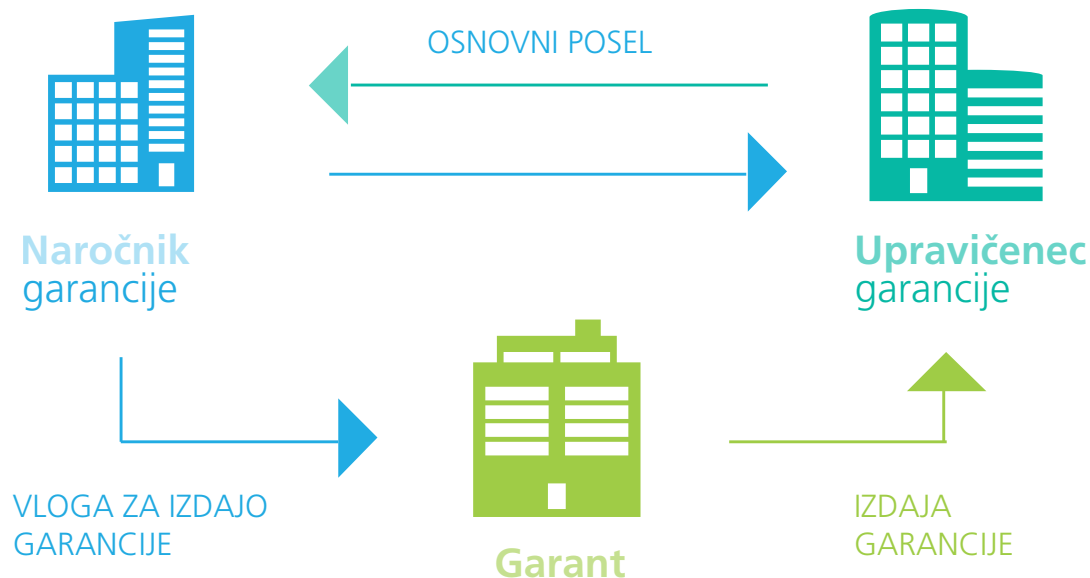
- Zmanjševanje tveganja udeležencev v poslu v primeru neplačila ali neizpolnjevanja drugih pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih.

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.

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

Udeleženci v garancijskem poslovanju



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, le-ta 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. Haftrücklaggarantie)	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/STORITEV (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) dobavljen 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.*

Op.: *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 ali kot uvoznik.

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 poravna 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.

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 (EPO 600, angl. UCP600)

Dokumentarni akreditiv je pisna obveza banke – akreditivne banke – v imenu nalogodajalca (uvoznika), da bo plačala upravičencu (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: prodajalčevo plačilno tveganje, kupčeva tveganja slabe kakovosti, zamud terminskih rokov pravočasnosti ... neizpolnitve obveznosti.
- Omogoča cenejše financiranje dobavne verige: kupca z namenskim kreditom za kritje akreditiva; prodajalca 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 – nalogodajalcu po akreditivu, da bo banka prodajalcu izplačala samo dokumente, ki bodo dokazovali izpolnitev pogojev, navedenih v akreditivu;
- prodajalcu – upravičencu akreditiva, da bo dobil plačilo s strani banke, neodvisno od kupčeve plačilne sposobnosti, če bo le izročil banki dokumente, ki dokazujejo, da so bili akreditivni pogoji izpolnjeni.

KDAJ?

Dokumentarni akreditiv je prava izbira:

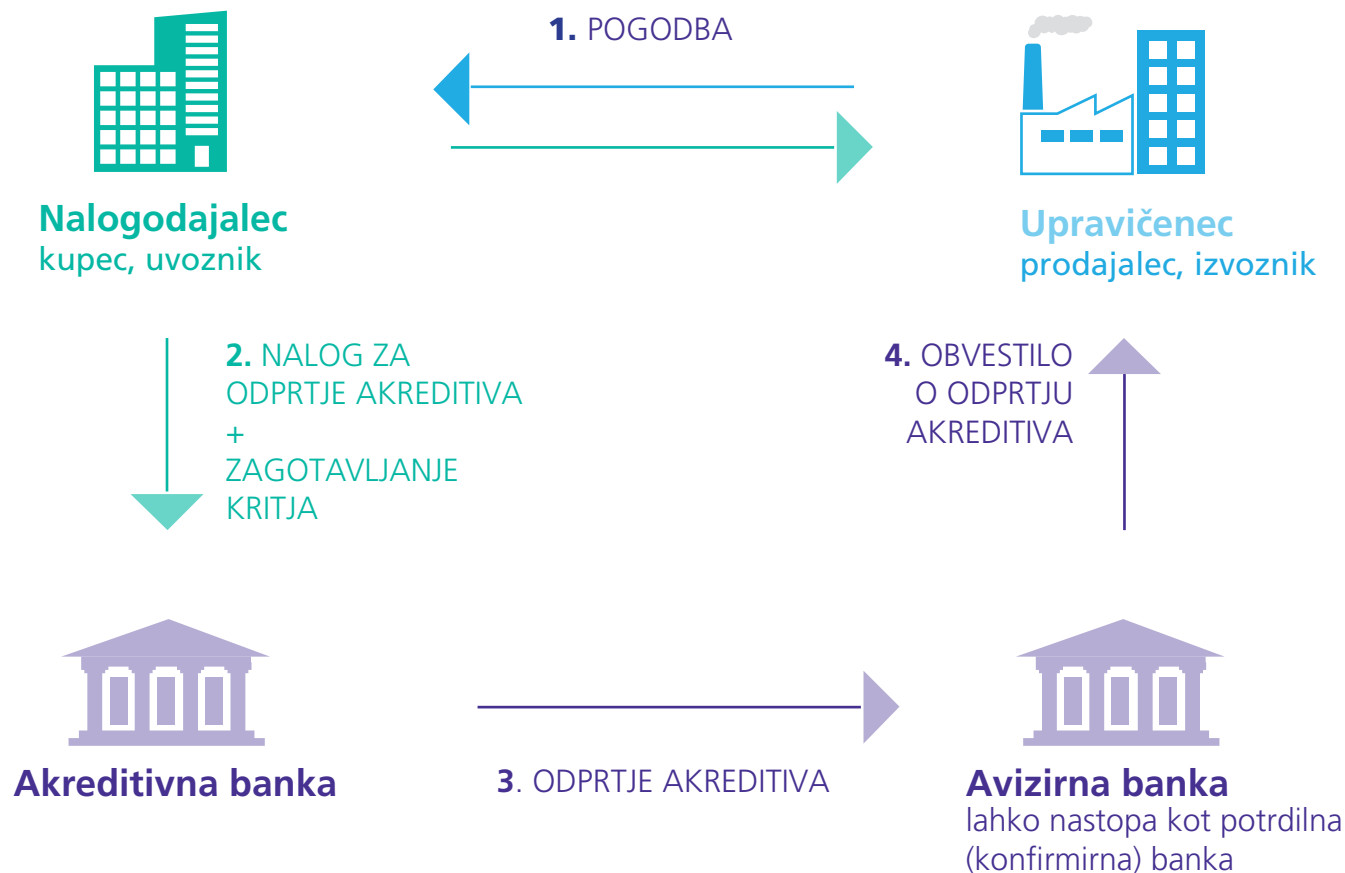
- ko gre za nov poslovni odnos;
- ko banka iz dokumentov lahko ugotavlja izpolnitev pogodbenih obveznosti;
- ko je za izvedbo posla potrebno financiranje.

Dokumentarni akreditiv

ODPRTJE DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA

Osnova za odprtje akreditiva je nalog za **odprtje akreditiva (2)**. Kupec v nalogu navede pogoje, pod katerimi naj se banka obveže izplačati akreditivni znesek. V skladu s tem akreditivna banka **odpre dokumentarni akreditiv prek banke upravičenca (3)**. Banka upravičenca upravičencu izda obvestilo o odprtju akreditiva (4); lahko ima le posredniško in svetovalno vlogo in ni v obvezi za plačilo. Lahko pa banka upravičenca akreditiv potrdi (konfirmira) in s tem doda svojo obvezo k obvezi akreditivne banke. Upravičenec do akreditiva ima tako jamstvo dveh neodvisnih bank. Potrdilna banka v celoti prevzame tveganje neplačila pravilne predložitve dokumentov s strani uvoznikove banke.

Izvedba akreditivnega posla



Dokumentarni akreditiv

UPORABNOST

Ste prodajalec?

- Jamstvo banke za plačilo omeji vaše plačilno tveganje 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 je urejen z mednarodnimi pravili.

Ste kupec?

- 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 bo 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. Akreditivna banka bo izplačala le, če bo prodajalec izpolnil vse akreditivne pogoje in roke.
- Sredstev pri akreditivni banki ni treba depozirati. S kreditom za kritje akreditiva lahko ugodno financiramo vaš posel.



Dokumentarni akreditiv

KORIŠČENJE

DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA

Po odpremi blaga (1) prodajalec predloži dokumente v svojo banko skladno z roki in pogoji akreditiva (2). Banke dokumente pregledajo in pri tem ugotavljajo, ali so predloženi dokumenti po videzu skladni z akreditivnimi pogoji, skladni z določili mednarodnih pravil EPO 600 in skladni med seboj (3). Če so dokumenti spoznani za pravilne (4), akreditivna banka izvrši plačilo na vpogled ali v skladu s plačilnimi pogoji akreditiva izda napoved plačila na odložen rok. Hkrati pošlje nalogodajalcu dokumente in ga obvesti o plačilu.

Izvedba akreditivnega posla



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 predložitev pravih dokumentov, ne da bi preverjala dejstva pri nalogodajalcu. Kot velja za dokumentarni akreditiv, je obveza akreditivne banke neodvisna od osnovnega posla.

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 priskrbiti dokumentov po prvem (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 vprašljivat (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.

Za kupca

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

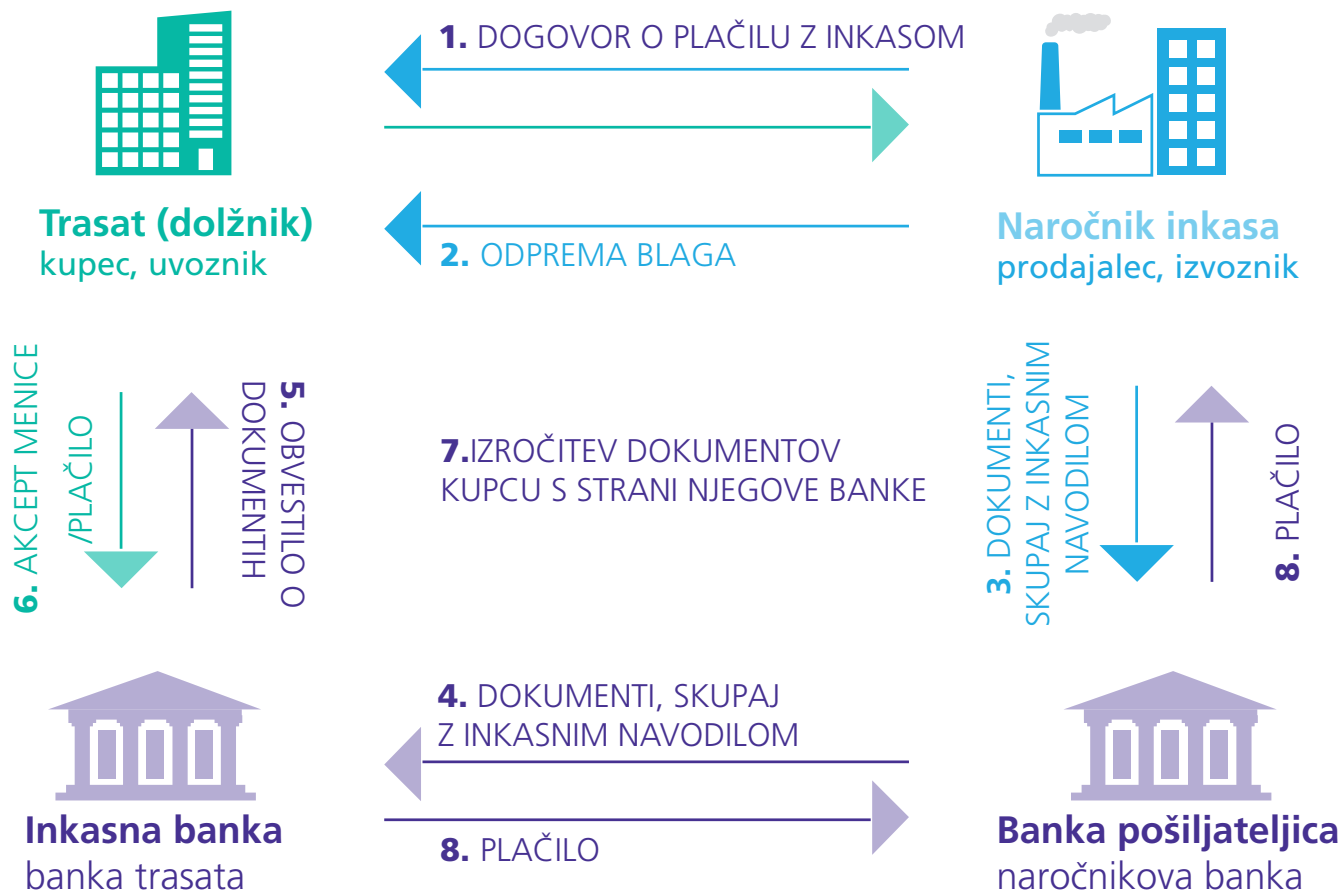


Dokumentarni inkaso

POTEK PLAČILA PO INKASU

Najprej mora obstajati soglasje med kupcem in prodajalcem za plačilo z dokumentarnim inkasom. Nato je na potezi prodajalec kot pobudnik posla (stranka, ki mora prva podati navodilo svoji banki), ki po odpremi blaga dokumente posreduje svoji banki z navodilom, naj jih izroči kupcu po izpolnitvi pogojev (plačilo ali akcept menice). Prodajalčeva banka dokumentom priloži svoje navodilo in jih pošlje banki kupca ali inkasni banki. Inkasna banka kupca obvesti o prejetih dokumentih in o pogojih, ki jih mora izpolniti, da jih bo lahko prevzel. Kupec izpolni pogoje (plača ali akceptira menico) in inkasna banka mu dokumente izroči. Inkasna banka prodajalčevo banko obvesti o izpolnitvi pogojev in izročitvi dokumentov kupcu ter izvrši plačilo prodajalcu. Prodajalec prejme plačilo prek obeh bank (v primeru D/P takoj, v primeru D/A ob zapadlosti akceptirane menice).

Potek plačila po inkasu



Bančna plačilna obveza

(BPO); (angl. bank payment obligation)

PLAČILNI INSTRUMENT: DA

ZAVAROVANJE POSLOVANJA: DA, visoka varnost

MOŽNOST FINANCIRANJA: DA

Urejen z enotnimi pravili za bančno plačilno obvezo (URBPO)

Bančna plačilna obveza (v nadaljevanju BPO) je nepreklicna in neodvisna obveza ene banke drugi banki, da bo izplačala določen znesek pod pogojem, da se bodo elektronsko primerjani podatki ujemali med seboj.

Nastala je kot odgovor na potrebe trga po instrumentu zavarovanja, ki bi varoval kupca in prodajalca, hkrati pa bi bil hiter, varen in enostaven. BPO je največkrat primerjana z dokumentarnim akreditivom in prostim plačilom, pri čemer povzema glavne prednosti obeh načinov plačila.

NAMEN:

- Enostavno in sodobno omogočiti omejevanje tveganj, ki nastajajo v pretoku blaga ali storitev, in financiranje dobavnih verig.

PREDNOSTI:

- Relativno enostaven, hiter in v primerjavi z ostalimi instrumenti zavarovanja plačila cenovno ugoden postopek, obvladovanje plačilnega tveganja, široke možnosti financiranja tako za kupca kot za prodajalca, zagotovljena objektivnost ter uravnotežena korist uporabe za kupca in prodajalca zaradi elektronske primerjave podatkov.
- Urejenost z mednarodnimi pravili vam omogoča enakovredno obravnavo s strani bank po vsem svetu ter pravno varnost.

KDAJ?

BPO je prava izbira:

- ko je potrebno le zavarovanje plačilnega tveganja;
- ko je za izvedbo posla potrebno financiranje;
- v kombinaciji z elektronskimi dokumenti (e-račun);
- za podjetja z velikim premoženjem v tujih tujinah;
- za podjetja z velikim številom kupcev/dobaviteljev;
- če želite zavarovati tveganja, ne da bi za to porabili veliko časa in potrebnih dokumentov.



Bančna plačilna obveza

ODPIRANJE BPO

Kupec in prodajalec se v naročilu/pogodbi dogovorita za plačilo z BPO. Izdajo BPO pri svoji banki lahko sproži katerakoli stran, kupec ali prodajalec. Tako banka obligor kot banka upravičenec, vsaka po nalogu svoje stranke posreduje podatke iz naročila v aplikacijo TSU. Po uspešnem ujemanju podatkov iz naročila postane obveza banke obligor nepreklicna in pogojna.

Odprtje BPO



1. NAROČILO



2. PODATKI IZ
NAROČILA IN KRITJE



3. PODATKI IZ
NAROČILA

3. PODATKI IZ
NAROČILA

4. OBVESTILO O UJEMANJU
PODATKOV: BPO JE ODPRTA



Bančna plačilna obveza

UPORABNOST

Ste prodajalec?

- Jamstvo banke za plačilo omeji vaše plačilno tveganje na minimum.
- S plačilnim jamstvom banke boniteta kupca postane nepomembna in vaš krog potencialnih kupcev je lahko širši.
- Plačilo »takoj« res pomeni takoj po izpolnitvi pogojev.
- Tudi v primeru plačila na odloženi rok lahko z odkupom pričakovanega priliva pridobite sredstva takoj po izpolnitvi pogojev.
- Prejeta BPO vam lahko olajša pridobitev kredita za nabavo ali izdelavo izvoznega blaga.
- Ni tveganja napak pri pripravi dokumentov – primerjava podatkov je transparentna in objektivna.

Ste kupec?

- Izboljša vašo pogajalsko pozicijo, daje vam možnost doseči nižje nabavne cene in daljši rok plačila kot pri plačilu na odprt račun.
- Lahko nadomešča avansno plačilo, saj prodajalcu občutno zmanjša plačilno tveganje.
- Obveza banke je pogojena s posredovanjem podatkov o izpolnitvi obveznosti.
- S pologom kritja za BPO pri NLB je vaš denar zaščiten pred tveganjem plačila vnaprej nepoznanemu prodajalcu. Banka oblikor bo vašo sredstva izplačala po izpolnitvi pogojev.
- Hitrost in enostavnost postopka sta primerljivi s prostim nakazilom.
- Tok dokumentov mimo bank vam omogoči takojšen prevzem blaga.
- Transparentnost in objektivnost primerjave podatkov.
- Sredstev pri banki oblikor ni treba deponirati. S pomočjo namenskega kredita lahko ugodno financiramo vaš posel.



Bančna plačilna obveza

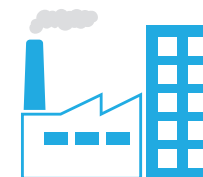
ČRPANJE BPO

Po odpremi blaga se vsi dokumenti neposredno pošljejo kupcu, prodajalec pa za potrebe črpanja BPO svoji banki (banki upravičenki) posreduje podatke o odpremi, ki so zahtevani v odprti BPO. Banka upravičenka z vnosom pravih podatkov v aplikacijo TSU dobi pravico do plačila. Banka obligor v odvisnosti od pogojev BPO dogovorjeni znesek izplača takoj ali po preteku plačilnega roka.

Črpanje BPO



Kupec



Prodajalec

5. BLAGO IN DOKUMENTI

6. PODATKI IZ
ODPREME

10. PLAČILO

7. PODATKI IZ
ODPREME



TMA

8. OBVESTILO O UJEMANJU PODATKOV:

9. PLAČILO



Banka
obligor



Banka
upravičenec

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 dolžnik 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 (tihi 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 dolžnik 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

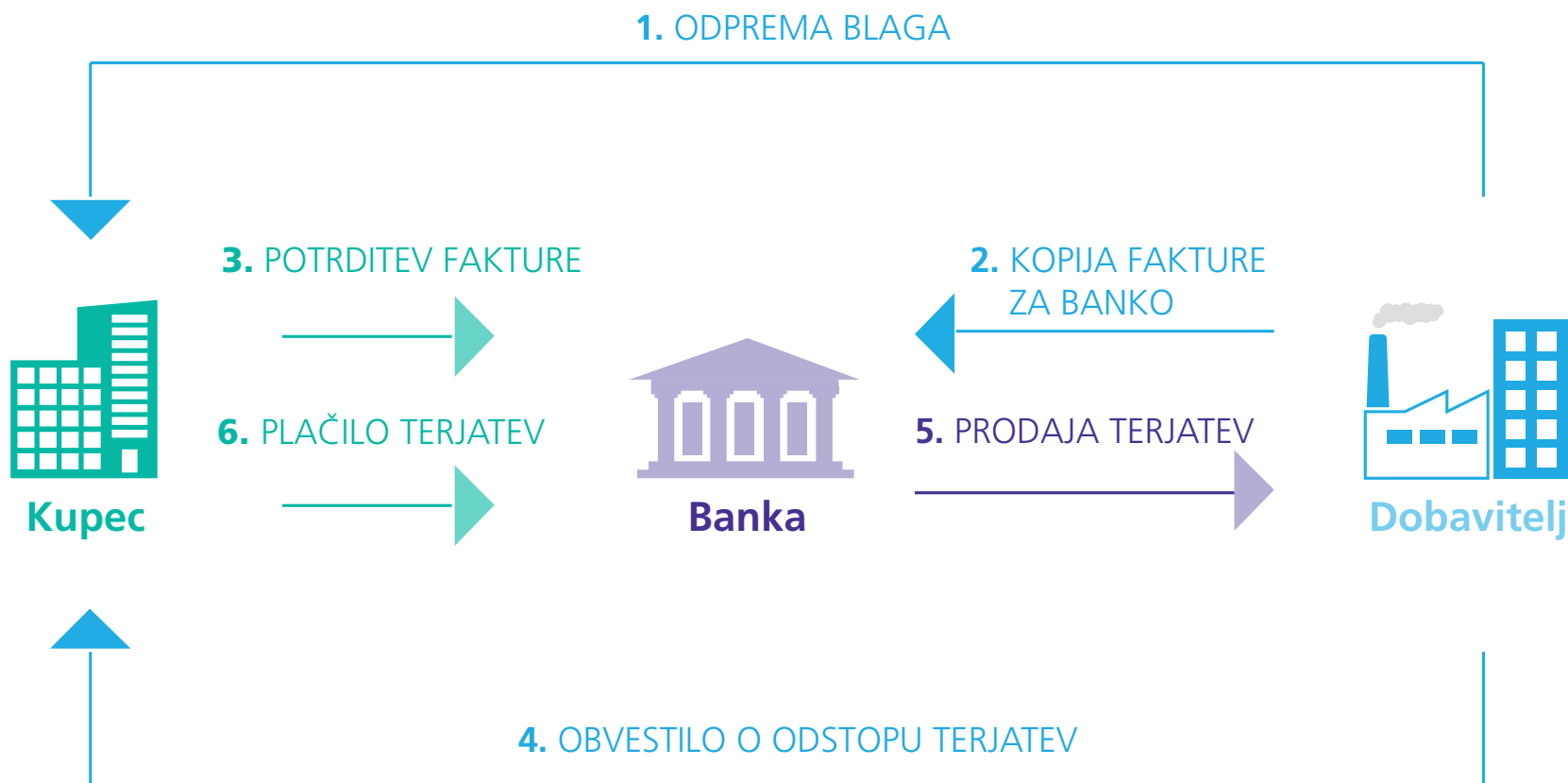
Glavne prednosti za prodajalca terjatev:

- 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 dolžnik 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 alternativen vir likvidnosti;
- nobenih dodatnih stroškov za kupca.

Odkup terjatev



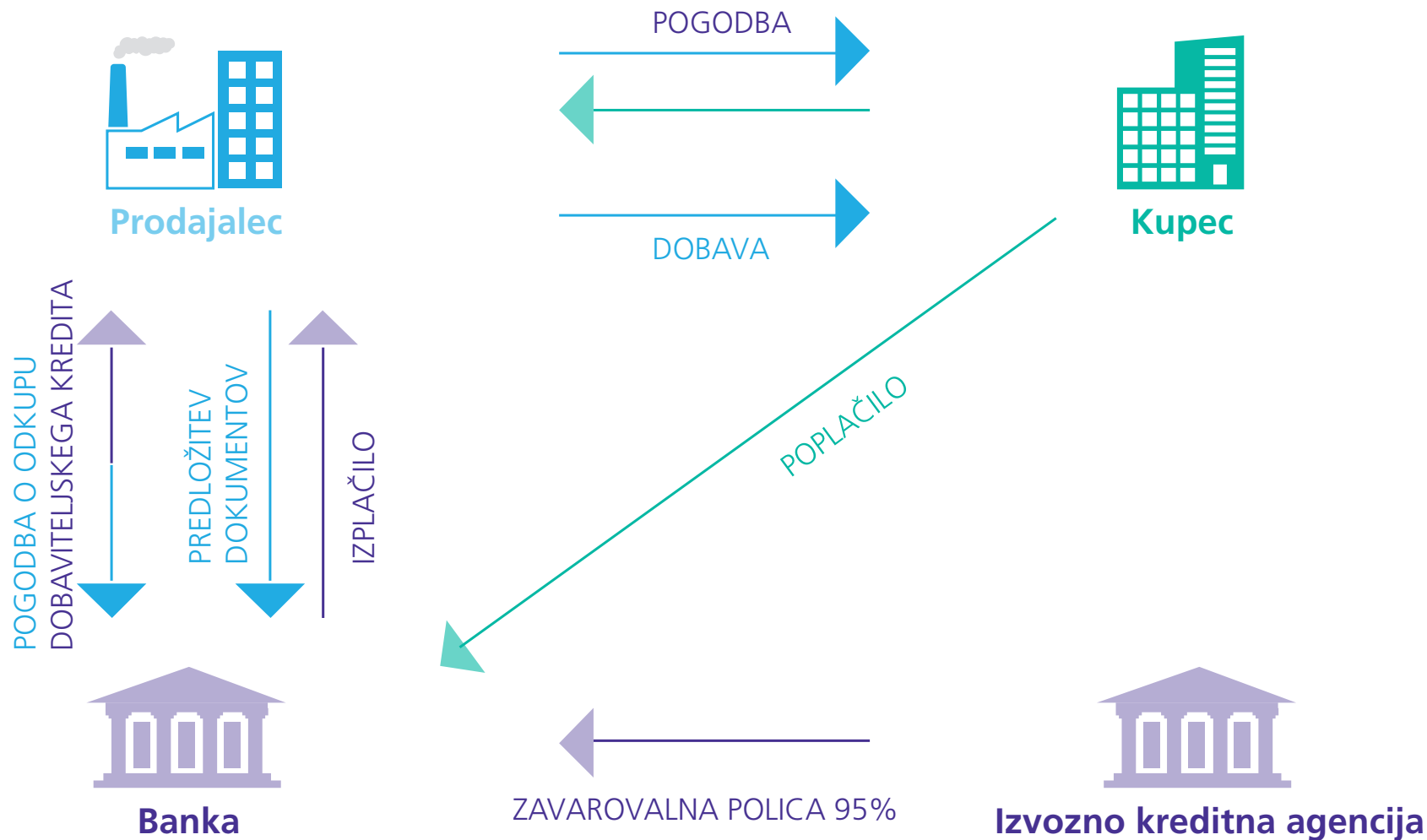
Odkup terjatev po akreditivu

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.

Odkup terjatev po akreditivu



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, hkrati pa omogoči tuji banki in posledično vašemu kupcu ugodno financiranje.

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

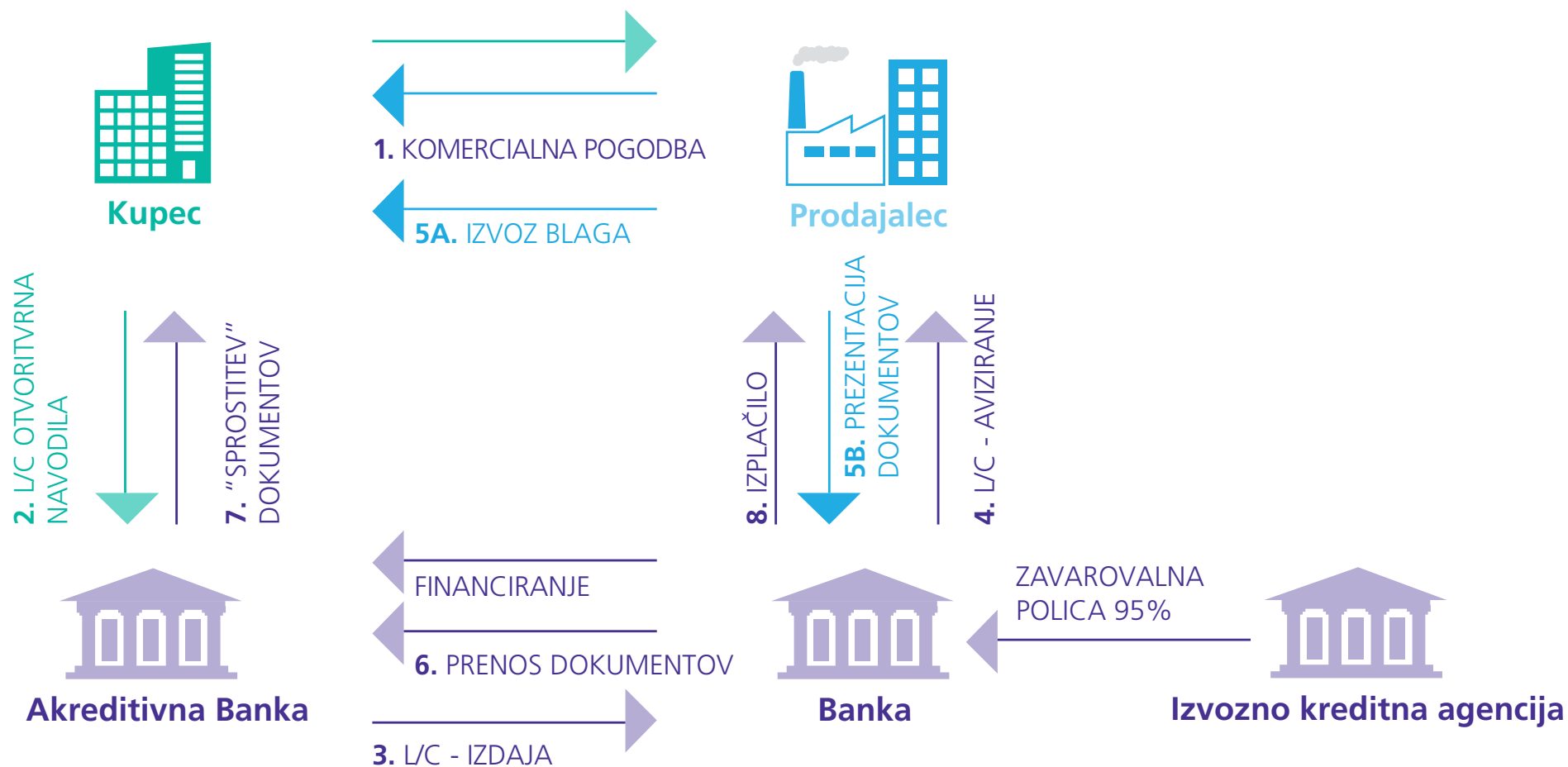
Pri postfinanciranju akreditiva ne gre za komercialno razmerje, temveč za razmerje med bankami.

PREDNOSTI:

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



Postfinanciranje akreditiva



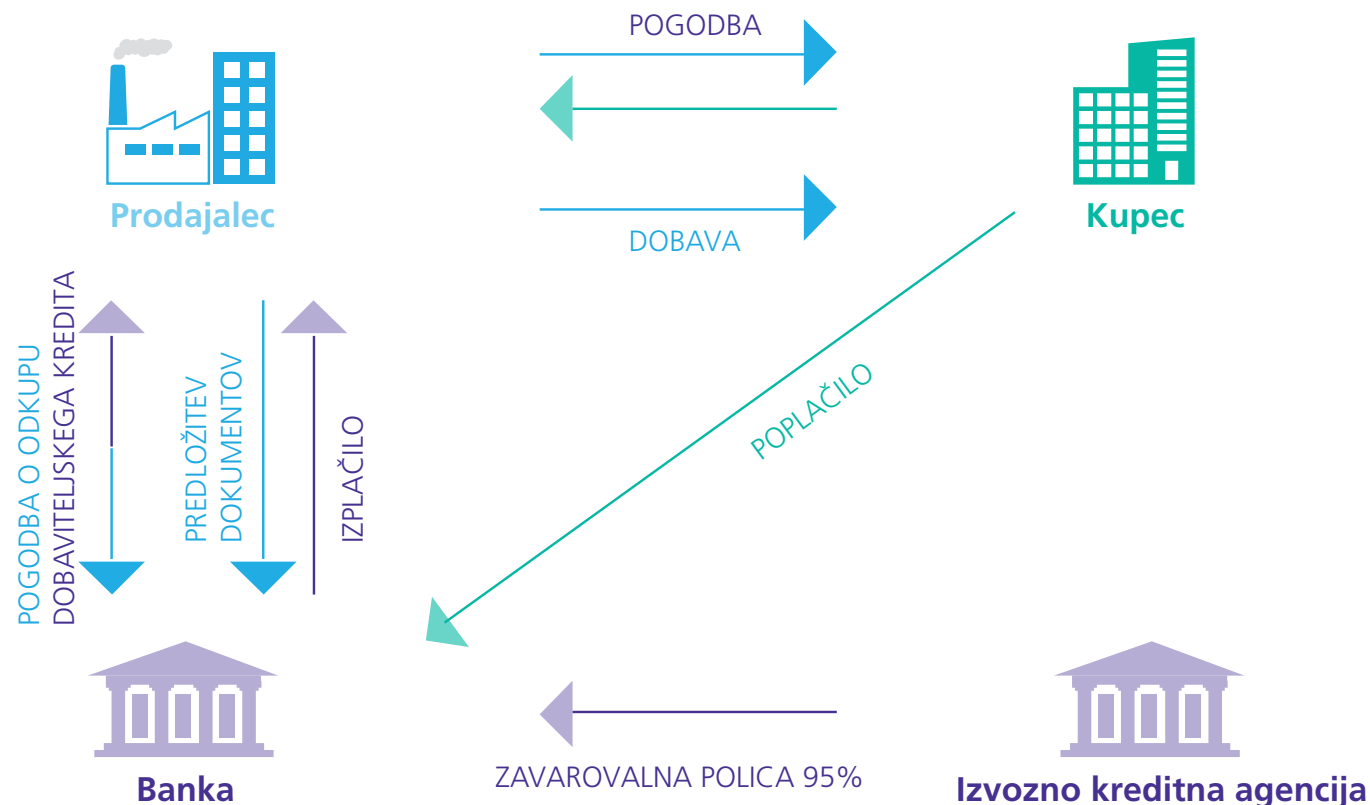
Odkup dobaviteljskega kredita

Slovenski izvoznik odobri svojemu kupcu iz tujine 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.



Kredit tujemu kupcu

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

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.

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. Glede na zadnjo finančno krizo v ospredje znova prihajajo **najbolj enostavni, ki so namenjeni zgolj in samo varovanju pred tveganji**.

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.

Izvedeni finančni instrumenti

Zavarovanje tečajnega 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)
- ...

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 s tem ohranjajo dobiček na načrtovani ravni.

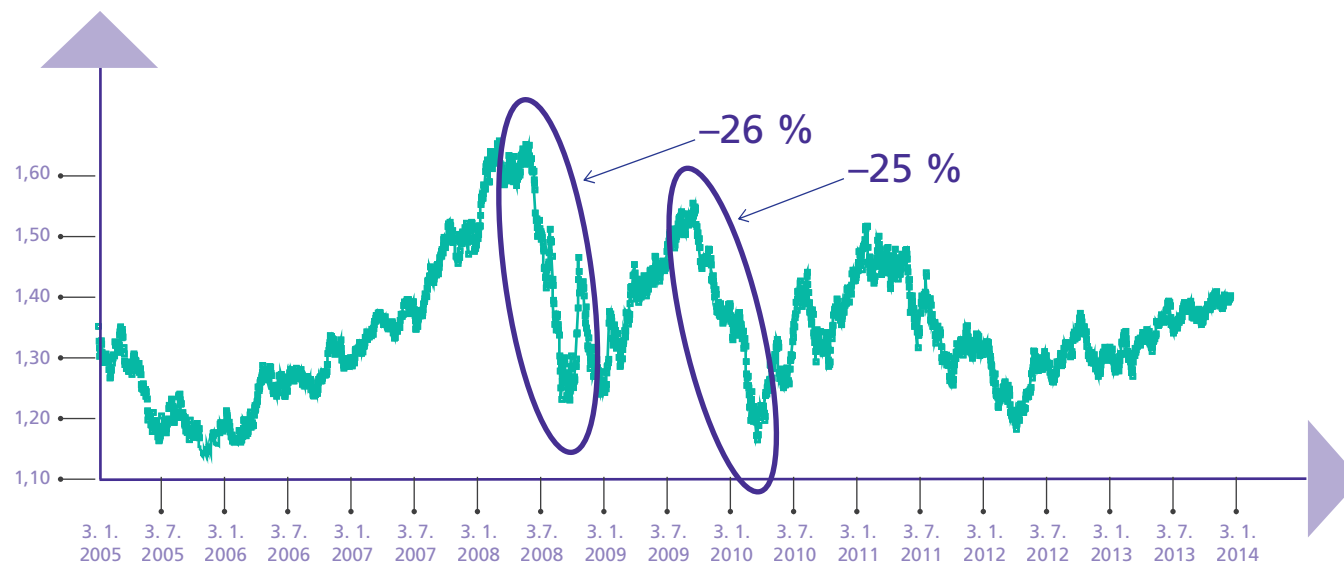
Zavarovanje valutnega tveganja

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 (2005–2014)



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 najpogostejše 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 sklenje 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 terminskega 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)

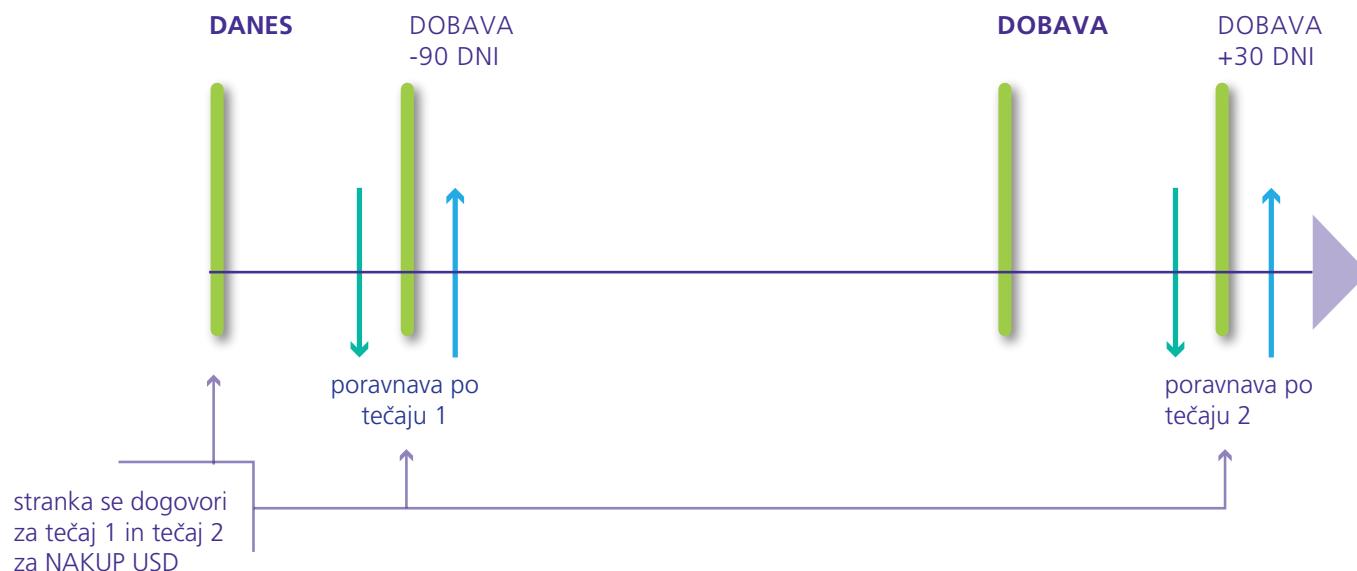
št. dni = število dni od sklenitve posla do poravnave posla

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

TT = terminske 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 opcijsko 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.

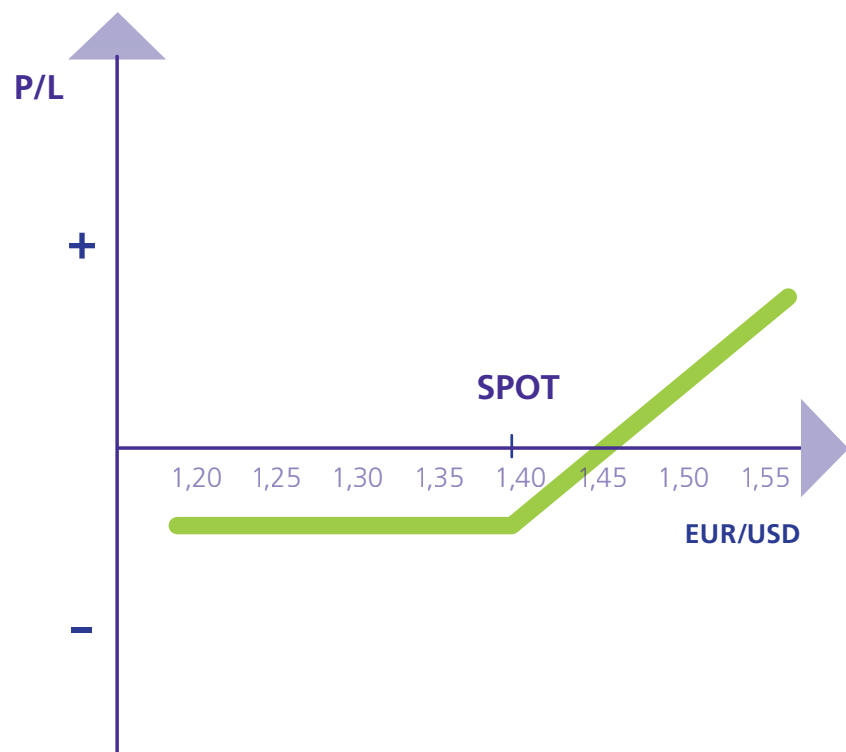
ZNAČILNOSTI:

- 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.

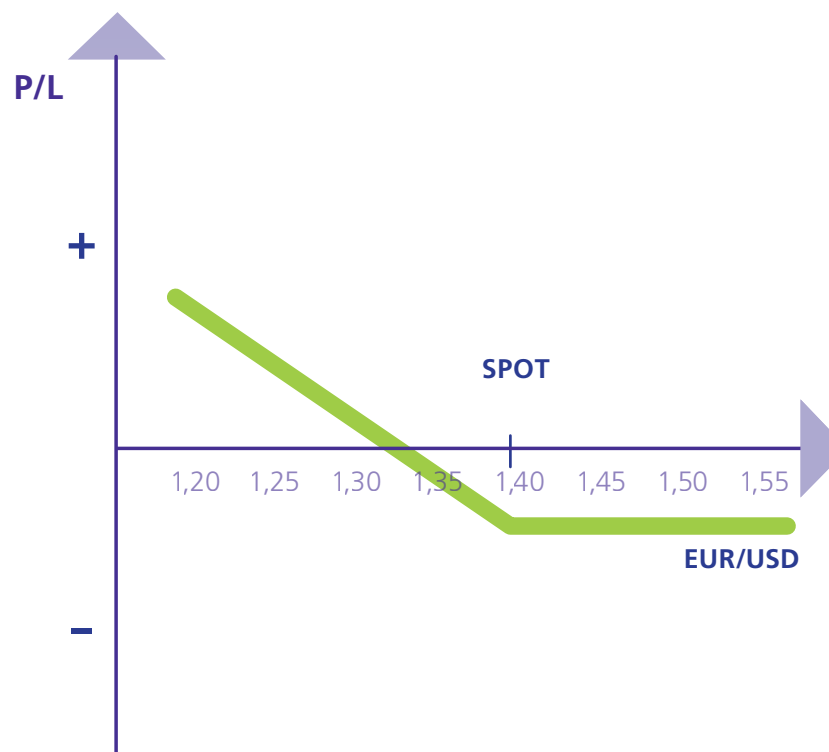


Valutna opcija

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.

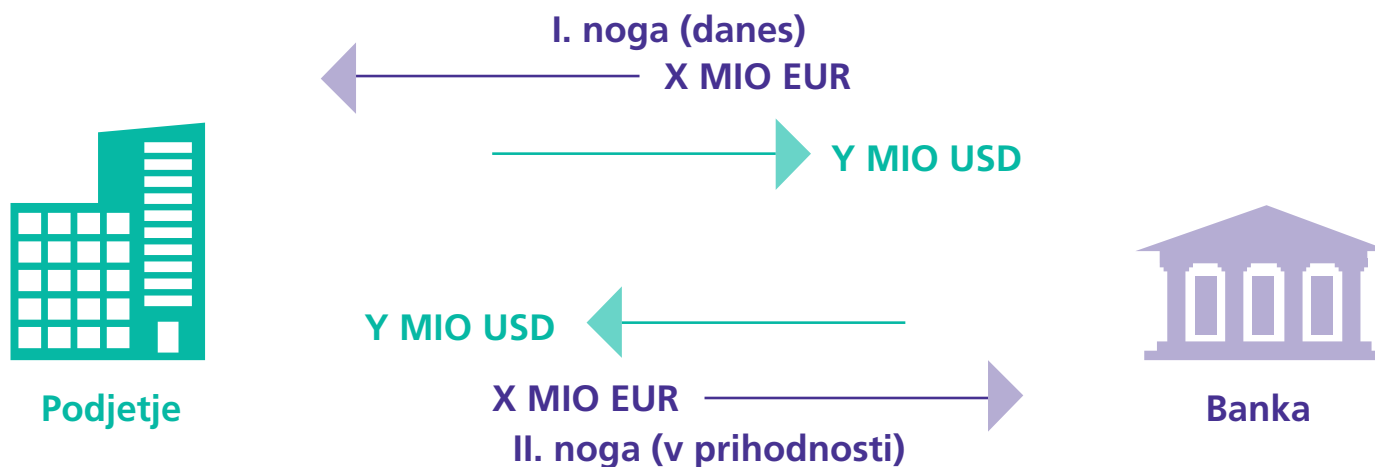
NAMEN:

- 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:



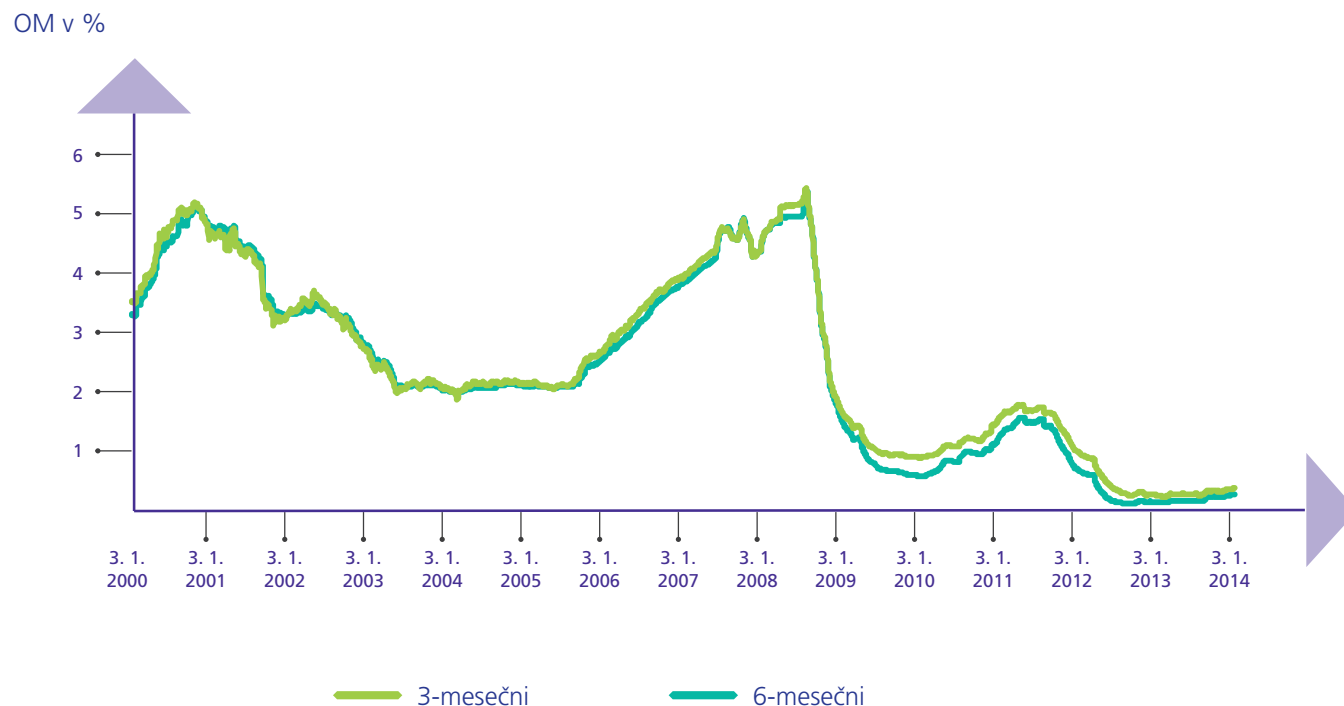
Zavarovanje pred spremenljivostjo obrestnih mer

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 (2000–2014)



Obrestna zamenjava (IRS)

(angl. interest rate swap)

ČAS: zavarovanje za daljše obdobje, tudi do 30 let
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 najpogostejše uporabljan instrument na trgu za zaščito pred obrestnim tveganjem.

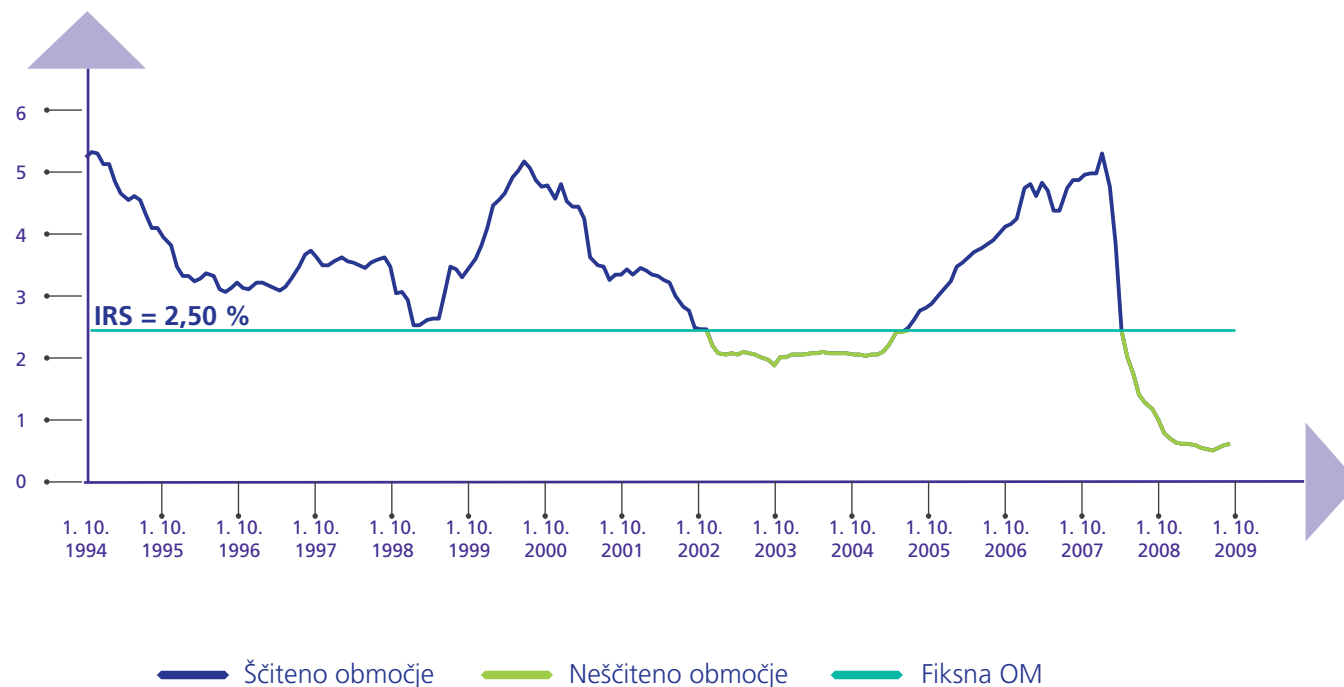
NAMEN:

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.
- Obdobje ščitenja od 1 leta do 30 let.
- Običajno se sklepa v času pričakovanja rasti obrestnih mer.

Obrestna zamenjava



Obrestna zamenjava (IRS)

PRIMER:

Nominala: 10 mio EUR

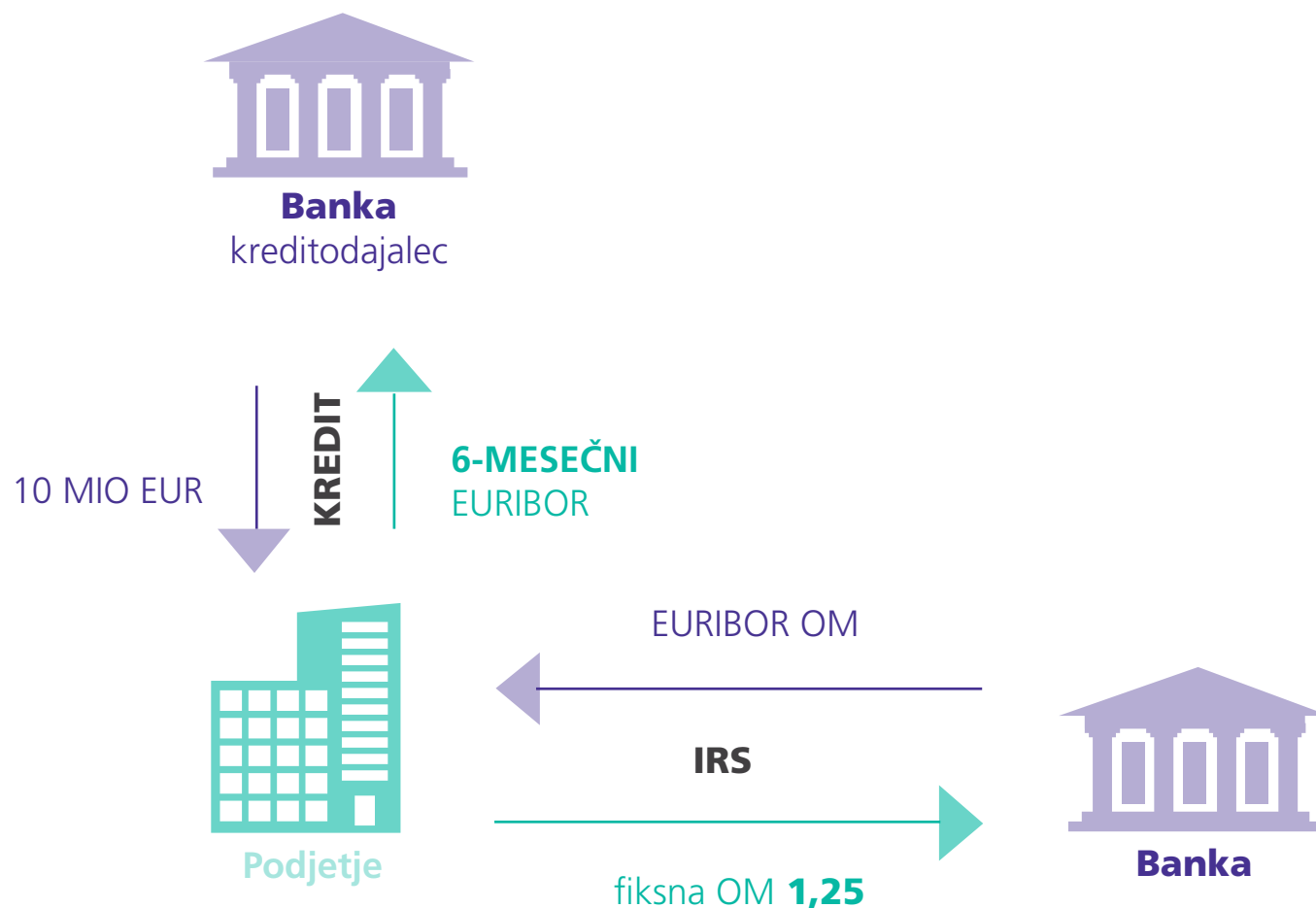
Ročnost: 5 let

EURIBOR: 6-mesečni

Amortizacija: ni

Obrestna zamenjava (fiksacija OM): 1,25 %

Podjetje še vedno normalno 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 seštveka 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.



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.
- Obrestna kapica je bolj idealen način zavarovanja pred obrestnim tveganjem kot obrestna zamenjava. Ker pa je povezana s plačilom precej visokih premij, pa se le malo korporativnih strank odloča za sklenitve tovrstnih poslov.

PRIMER:

Nominala: 10 mio EUR

Ročnost: 5 let

EURIBOR: 6-mesečni

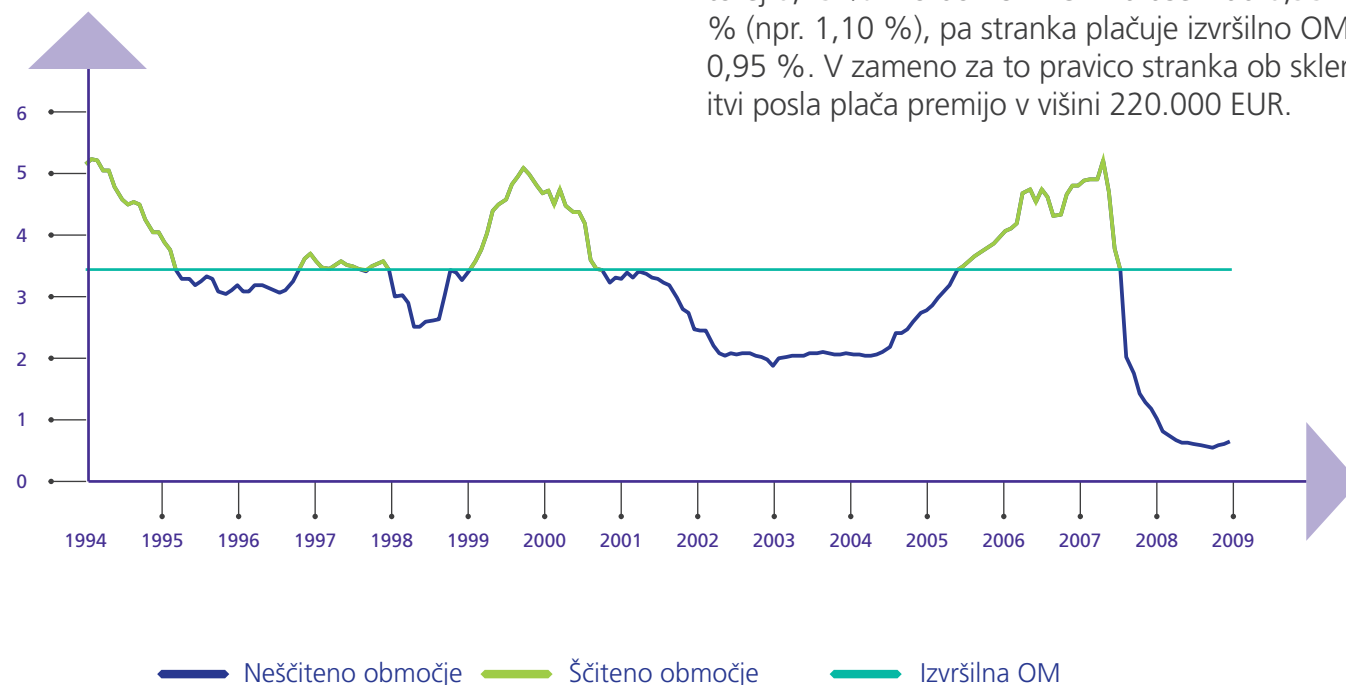
Amortizacija: ni

Izvršilna obrestna mera: 0,95 %

Premija: 2,2 % od nominale (220.000 EUR)

Ko bo EURIBOR pod 0,95 % (npr. 0,75 %), podjetje plačuje tržno OM. V navedenem primeru torej 0,75 %. Ko bo EURIBOR narasel nad 0,95 % (npr. 1,10 %), pa stranka plačuje izvršilno OM 0,95 %. V zameno za to pravico stranka ob sklenitvi posla plača premijo v višini 220.000 EUR.

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, želite fleksibilno zavarovanje in niste pripravljeni plačati premije.

ZNAČILNOSTI:

- 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

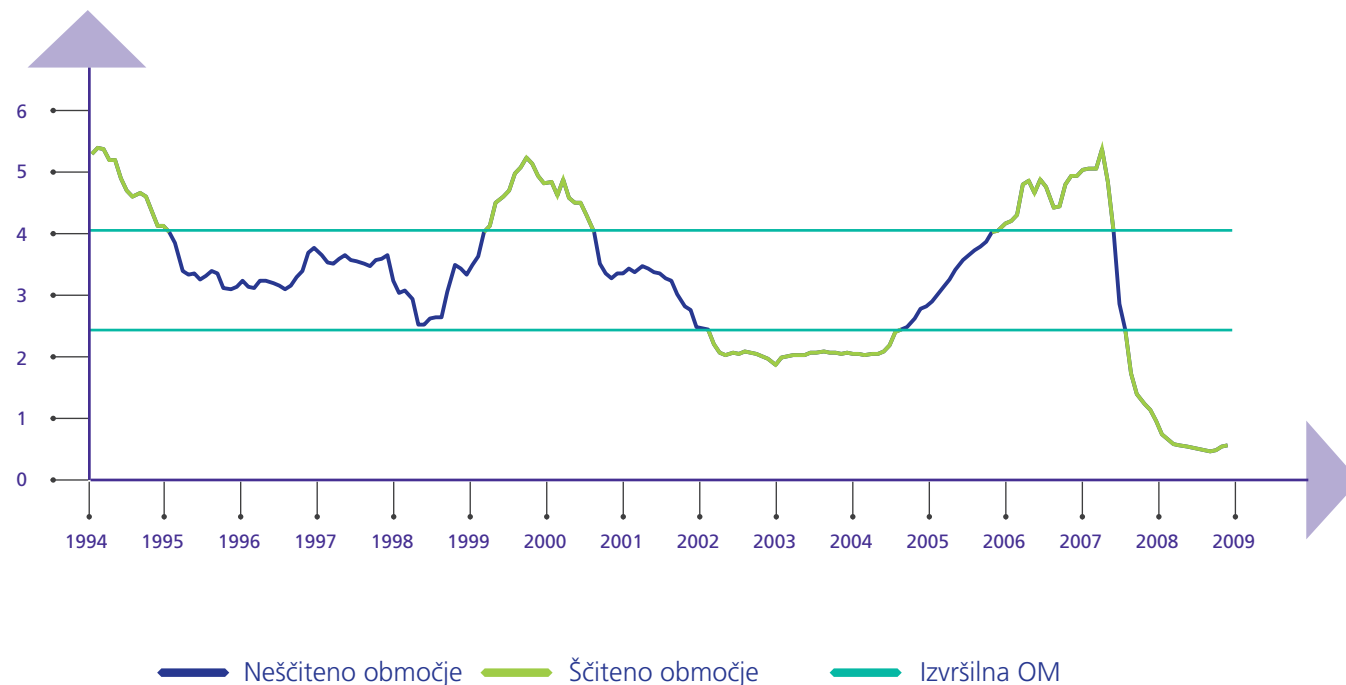
Amortizacija: ni

Izvršilna obrestna mera kapice: 1,55 %

Izvršilna obrestna mera dna: 0,65 %

- Dokler je EURIBOR pod 0,65 % (npr. 0,50 %), podjetje plačuje izvršilno obrestno mero dna, ki je 0,65 %.
- Ko bo EURIBOR med 0,65 % (izvršilna cena dna) in 1,55 % (izvršilna cena kapice), podjetje plačuje EURIBOR (npr. 0,90 %, 1,00 % ...).
- Ko bo EURIBOR narasel nad 1,55 %, pa bo plačevalo izvršilno ceno kapice, to je 1,55 %.

Obrestna ovratnica:





Zgodbe iz prakse

Marles hiše Maribor, d. o. o.

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

POSEL: izdelava montažnih objektov v Italiji, Avstriji, Franciji in Švici

BANČNA STORITEV: garancija za vračilo avansa, dokumentarni akreditiv, prenosni akreditiv

O PODJETJU:

Marles že več kot 50 let proizvaja montažne objekte. Zgradil je že več kot 27.000 individualnih objektov in več kot 380 vrtcev in šol. 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:

Marles 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. »Pri sklepanju vsakega posla si postavimo temeljna izhodišča, od katerih ne odstopamo, a poskušamo biti fleksibilni pri manj pomembnih okoliščinah. Osnovno načelo pri našem 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,« pravi direktor Marlesa Bogdan Božac. »Gotovo je tudi v mednarodnem prostoru možno poslovati brez garancij, vendar nam garancije nedvomno omogočajo fleksibilnost pri pogajanju s kupci. Hkrati pa nam prinašajo primerjalno prednost pred konkurenco in dokazujejo našo kompetentnost pri nastopanju na najzahtevnejših zahodnoevropskih trgih,« še dodaja direktor.

Marles je med drugim močan izvoznik montažnih hiš na italijanski 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-

Bogdan Božac, direktor Marlesa

Lahko ocenite, koliko več poslov sklenete zaradi tega, ker ponujate garancije?

Bogdan Božac: Težko bi rekel, koliko je naša uspešnost zaradi tega večja, v vsakem primeru pa bi obseg poslov verjetno padel vsaj za polovico, če te možnosti ne bi bilo. Za nas bi bilo poslovanje brez bančnih garancij sicer hitrejša in lažje, vendar je takšno zavarovanje plačil v poslih že običajna zahteva in praksa.

Imate kakšno omejitev glede vrednosti bančnih garancij?

Bogdan Božac: Pri izdaji posameznih bančnih garancij delujemo znotraj odobrenega okvira, zato postopki potekajo zelo enostavno in hitro. Tudi to je naša primerjalna prednost.

Ste v preteklosti uporabljali drugačne načine za financiranje izvedbe poslov?

Bogdan Božac: Z bančnimi garancijami si pomagamo že več kot dve desetletji. Naše izkušnje kažejo, da je to tudi mednarodno najbolj sprejemljiv način zavarovanja izpolnitve pogodbenih obveznosti.

Kako pomembna je za vas cena garancije?

Bogdan Božac: Cena je gotovo pomembna, morda pa je še pomembnejši vidik hitrost izdaje in priprave garancije ter strokovna podpora banke.



Marles hiše Maribor, d. o. o.

ne vrednosti in ga kupec poravna ob podpisu pogodbe, 2. avans (to je preostalih 80 – 95 % pogodbene vrednosti) pa mora biti plačan najpozneje 45 dni pred odpremo montažnega objekta. Za »2. avans« Marles kupcu predloži garancijo za vračilo avansa, ki jo po nalogu Marlesa v korist italijanskega kupca izda NLB d.d. Izdana garancija za vračilo avansa kupcu predstavlja zavarovanje za vračilo vplačanega »2. avansa«, če mu Marles ne dobavi montažnih elementov do roka, dogovorjenega v pogodbi o osnovnem poslu.

»Naše izkušnje pri usklajevanju ter predložitvi različnih besedil garancij kažejo, da je vedno bolje partnerjem dati naš predlog besedila garancije in se nato usklajevati okoli slednjega. Besedilo, ki ga predlaga partner s pomočjo svoje banke, je za nas pogosto neugodno, zato vedno želimo biti proaktivni in delati na podlagi naših bančnih garancij, ki jih pripravljamo z NLB,« še dodaja Božac.

TVEGANJE:

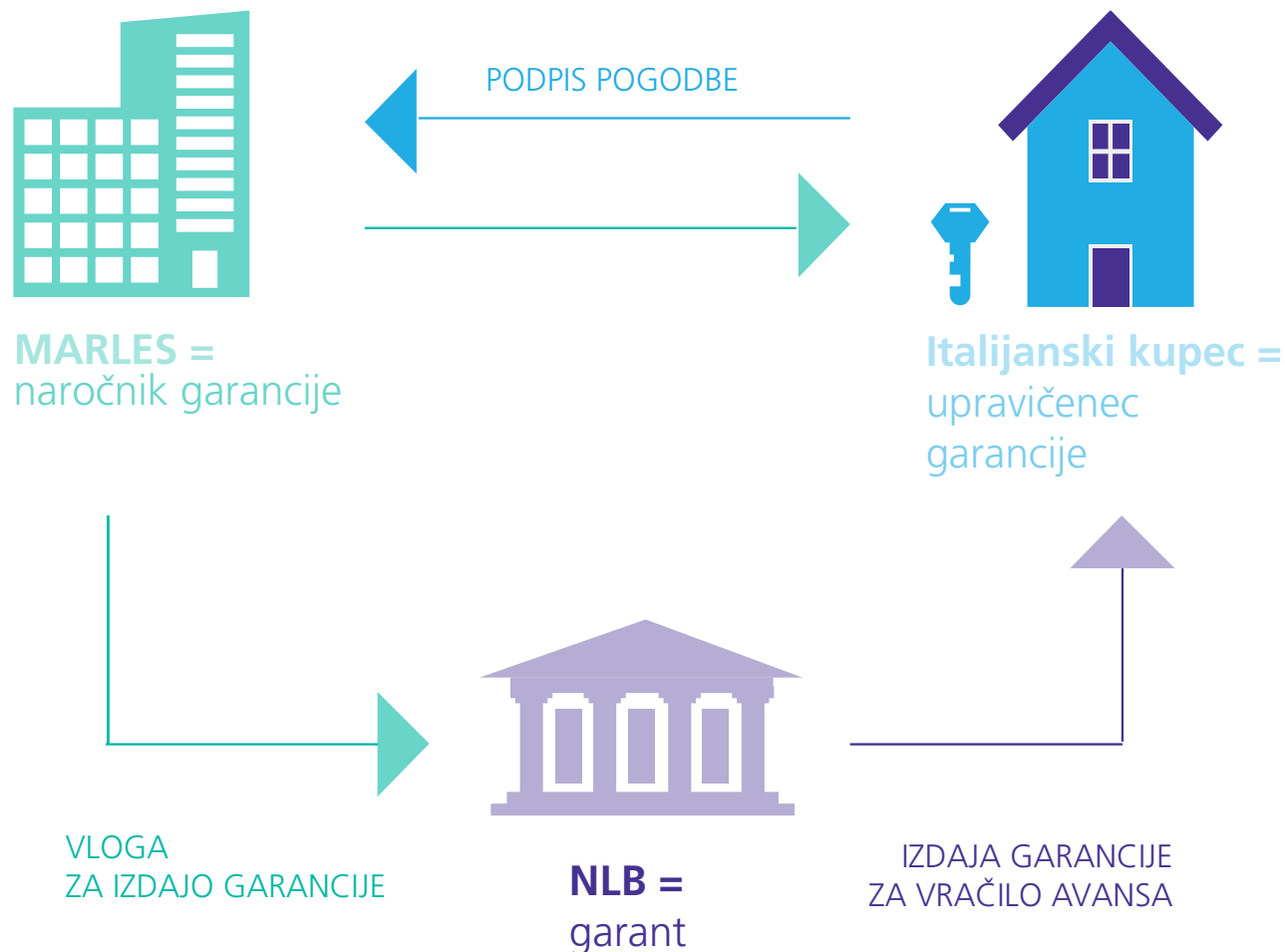
Marles pri prodaji montažnih objektov verjetno ne bi mogel dobiti avansa in bi zato lahko imel tudi težave s financiranjem proizvodnje. Tudi ko bi prodal objekt, če bi ga že naredil z lastnimi sredstvi, ne bi imel nobenega zagotovila, da bo dobil objekt zares v celoti plačan. Brez garancij bi se zmanjšal tudi obseg poslov nasploh, lahko tudi do 50 %. »Z izdajo bančne garancije za vračilo avansa pa Marles kupcu pokaže svojo poslovno resnost in si zagotovi prejem plačila za montažni objekt. Hkrati tako zavaruje tudi kupca, da bo v primeru, če Marles svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnil v določenem roku, kupec z unovčenjem garancije dobil vrnjeno predplačilo,« pojasnjuje Tanja Cimperman Lenasi, strokovnjakinja iz NLB.

Marles hiše Maribor, d. o. o.

IZBRANI BANČNI INSTRUMENT:

Bančna garancija za vračilo avansa

Kadar ima Marles kot izvozno podjetje močno pogajalsko izhodišče in/ali potrebuje sredstva za pripravo blaga za izvoz, se odloči za garancijo za vračilo avansa. »Marles s svojim kupcem v tujini sklene pogodbo o izdelavi montažnega objekta, 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. Marles kupcu kot zavarovanje vplačanega avansa v višini 80 – 95% ponudi bančno garancijo za vračilo avansa,« način poslovanja podjetja opisuje Cimperman Lenasijeva. »Marles na NLB naslovi vlogo za izdajo garancije, ki ji predloži tudi kopijo podpisane pogodbe, ki jo je sklenil s kupcem v Italiji. Banka na podlagi te pogodbe in vloge pripravi osnutek besedila garancije, ki ga predhodno uskladi z Marlesom. Ko je besedilo garancije usklajeno, naložba odobrena in podpisana Pogodba o izdaji garancije, NLB v korist italijanskega kupca izda garancijo za vračilo avansa. Garancija je izdana bodisi v obliki pisma neposredno kupcu ali pa po SWIFT sistemu prek kupčeve poslovne banke,« razlaga strokovnjakinja.



Marles hiše Maribor, d. o. o.

Garancija za vračilo avansa torej predstavlja dvojno zavarovanje. Marles se s tem, ko dobi avans, izogne plačilnemu tveganju, kupec pa tveganju izgube vplačanega avansa, če Marles ne bi izpolnil svojih pogodbenih obveznosti. »Še nikoli pa ni bila nobena bančna garancija, ki je bila izdana za izvedbo naših del unovčena, kar dokazuje tudi našo kakovost in kompetentnost pri sklepanju poslov in njihovi realizaciji. Vedno se trudimo, da naše posle izpeljemo stoodstotno,« pripomni direktor podjetja Bogdan Božac. Zavarovanje z bančno garancijo Cimperman Lenasi jeva priporoča, kadar svojega pogodbenega partnerja ne poznate, dvomite o njegovi plačilni sposobnosti ali sposobnosti izvedbe dogovorjenega posla.

UČINKI:

+ dvojno zavarovanje: Marles se izogne plačilnemu tveganju, kupcu pa hkrati omogoča zavarovanje izvedbe in vračilo denarja, če Marles ne bi izpolnil svojih pogodbenih obveznosti

+ dokaz poslovne resnosti

+ večji obseg poslov: tuji partnerji neradi poslujejo brez tega instrumenta, ki je postal že utečena praksa

Tanja Cimperman Lenasi, specialistka trgovinskega bančništva – garancije, NLB

Kaj NLB potrebuje, da lahko izda garancijo?

Tanja Cimperman Lenasi: Banka za izdajo bančne garancije od stranke potrebuje vlogo za izdajo garancije ter veljavno pravno osnovo. V primeru Marlesa je to podpisana komercialna pogodba s tujim partnerjem.

Kako pomembno je besedilo garancije?

Tanja Cimperman Lenasi: 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?

Tanja Cimperman Lenasi: 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 razbremenjuje vseh obveznosti po garanciji. Ko pa garancija zapade ob določenem roku zapadlosti, jo banka zapre in nima več obvez za plačilo iz navedene garancije.

Avto G d.o.o.

POLOŽAJ: uvoznik

POSEL: nakup baznih elektrod za svečke s Kitajske

BANČNA STORITEV: bančna plačilna obveza (BPO)

O PODJETJU:

Družba Avto G d.o.o. je na trgu dejavna od leta 1996. Njeni keramični elementi so večinoma narejeni po meri za posameznega naročnika. Tehnično industrijsko keramiko različna podjetja vgrajujejo v stroje na proizvodnih linijah, saj zdrži izjemno velike fizične obremenitve ter je odporna proti abraziji, obrabi, koroziji, kislinam in bazam. Izdelke družbe Avto G najdemo v sidrih izolacijskih elementov v industrijskih pečeh, kot oblogo v mlinih, v orodjih za izdelavo gradbene opeke, v tiskarskih strojih, v železarnah, cementarnah, livarnah, zadnje čase pa tudi – na kar so v podjetju še posebno ponosni – v livarnah motorjev vozil Daimler AG, torej »pri Mercedesu«.

IZZIV:

Podjetje Avto G ima tovarno v Bosni, kjer poteka večina njegove proizvodnje, iz Slovenije pa izdelke izvaža v Evropsko unijo. Dobavitelje ima med drugim tudi na Kitajskem, od koder nabavlja sestavine za izdelke. Dobavitelj zahteva avansno plačilo, kupec, podjetje Avto G, pa se želi pri tem zavarovati tako, da blago plača šele po dobavi kakovostnega blaga. Stavi tudi na dober odnos s partnerji, ki jim želi zagotoviti čim hitrejša plačila.

TVEGANJE:

Lahko bi se zgodilo, da ne bi dobavil ustreznega blaga, lahko bi prišlo do zamude ali pa bi bilo blago preslabe kakovosti.

Ibrahim Mujezinović,
direktor podjetja Avto G

Zakaj ste se odločili za bančno plačilno obvezo?

Ibrahim Mujezinović: Bančna plačilna obveza je za nas cenejša kot dokumentarni akreditivi. Odlikuje jo predvsem to, da ni časovno omejena, kot je dokumentarni akreditiv, slednjega je namreč treba ciklično obnavljati, če v nekem ciklu posla ne izpelješ do konca.

Kako pogosto uporabljate bančno plačilno obvezo?

Ibrahim Mujezinović: Z dobavitelji smo se odločili preizkusiti bančno plačilno obvezo za zavarovanje posla in ugotovili smo, da nam popolnoma ustreza. Odslej bomo ta instrument uporabili vsak mesec dva- ali trikrat. Prednost za nas je tudi, da lahko BPO urejamo po elektronski poti, ni več potrebe po pošiljanju papirnatih dokumentov vsem vpletenim, od ladjarja do poslovnega partnerja. Vsaka BPO je vezana na eno dobavo.

Za katere posle uporabljate BPO?

Ibrahim Mujezinović: Uporabljamo jo za vse posle, vredne več kot 50.000 evrov, pri dobaviteljih, s katerimi imamo dobre poslovne odnose. Za nas je BPO odličen bančni produkt, ponosni smo, da smo ga prvi uporabili.



Avto G d.o.o.

UPORABLJENI BANČNI INSTRUMENT:

Bančna plačilna obveza (BPO, po angleško Bank Payment Obligation) je instrument plačila, zavarovanja in financiranja poslovanja. Namenjena je predvsem podjetjem, ki se do zdaj niso odločala za zavarovanje plačil. Omogoča preprosto omejevanje tveganj, predvsem pa cenejše financiranje dobavnih verig. Učinkovito nadomešča tako avanse kot prosta nakazila. NLB je edina banka v Sloveniji, ki je dodala ta instrument v svojo ponudbo.

Ko se podjetje Avto G z dobaviteljem dogovori za plačilo z BPO, lahko izdajo BPO sproži katera koli stran pri svoji banki. Banka obligor in banka upravičenec posredujeta podatke iz naročila v aplikacijo TSU in če se podatki ujemajo, se ob dogovorjenem roku sproži plačilo. Podatke podjetja pošiljajo elektronsko, dokumenti gredo mimo bank, stroški pa so zaradi tega nižji.

PLAČILO NA
ODPRT RAČUN

DOKUMENTARNI
AKREDITIV

HITROST IN ENOSTAVNOST

OBVLADOVANJE TVEGANJ

OBJEKTIVNOST

BANČNA PLAČILNA OBVEZA (BPO)

Avto G d.o.o.

UČINKI

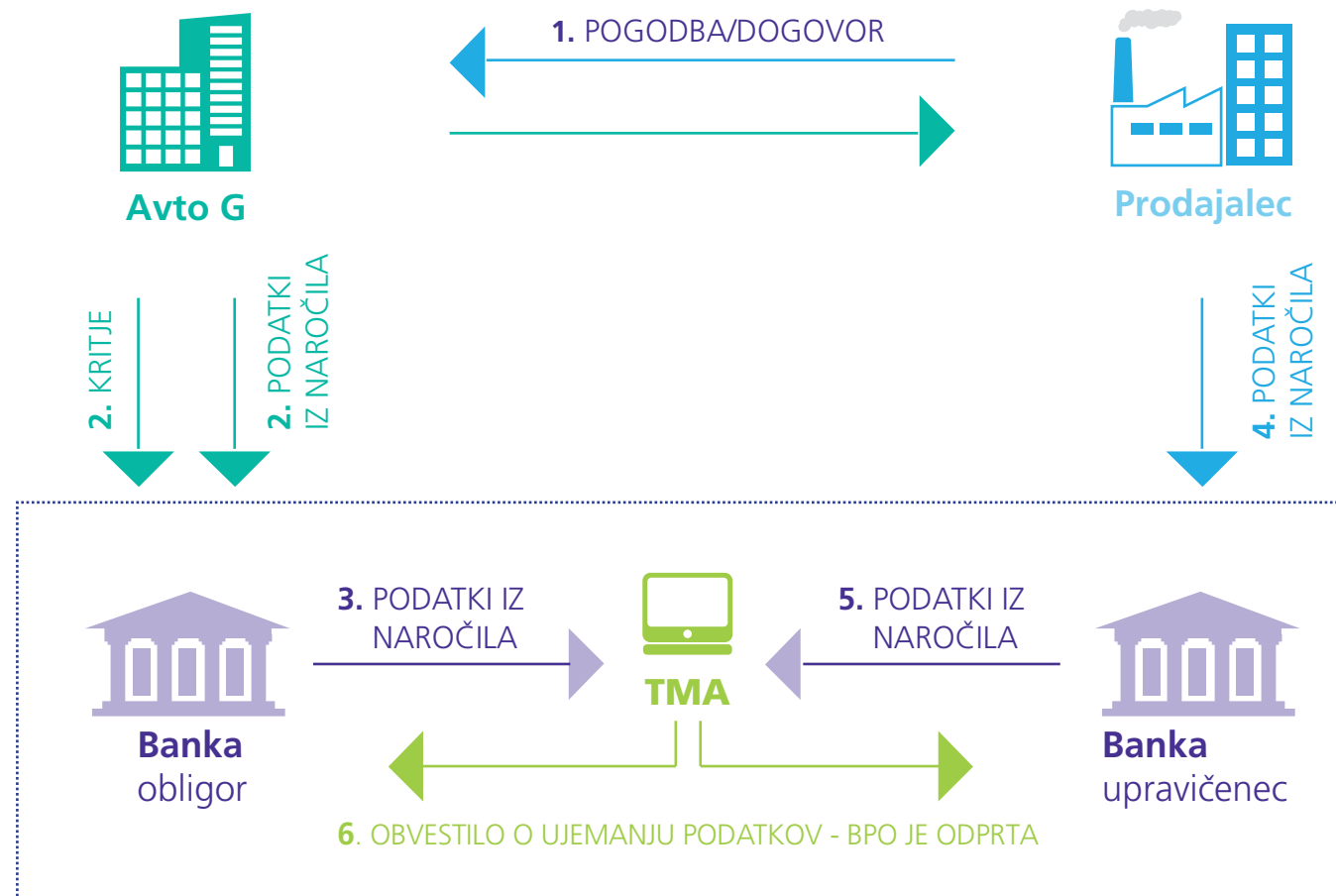
Podjetje Avto G je v mesecu in pol odprlo kar tri bančne plačilne obveze za plačilo blaga, ki je imelo predvideno odpremo maja, julija in avgusta. Dobavitelj bo plačilo blaga prejel 30 dni po odpremi blaga. Pri tem gre za ustaljen posel, saj so pred tem plačila potekala z dokumentarnim akreditivom – proces poslovanja je bil torej že vzpostavljen, prav tako pa je v odnosu med partnerjema že neka stopnja zaupanja.

+ Večja varnost poslovanja kot pri nezavarovanih plačilih.

+ Nižji stroški kot pri drugih instrumentih za varovanja plačila.

+ Objektivnost: zaradi elektronske primerjave podatkov je zagotovljena uravnotežena korist za kupca in prodajalca.

Odprtje BPO



Avto G d.o.o.

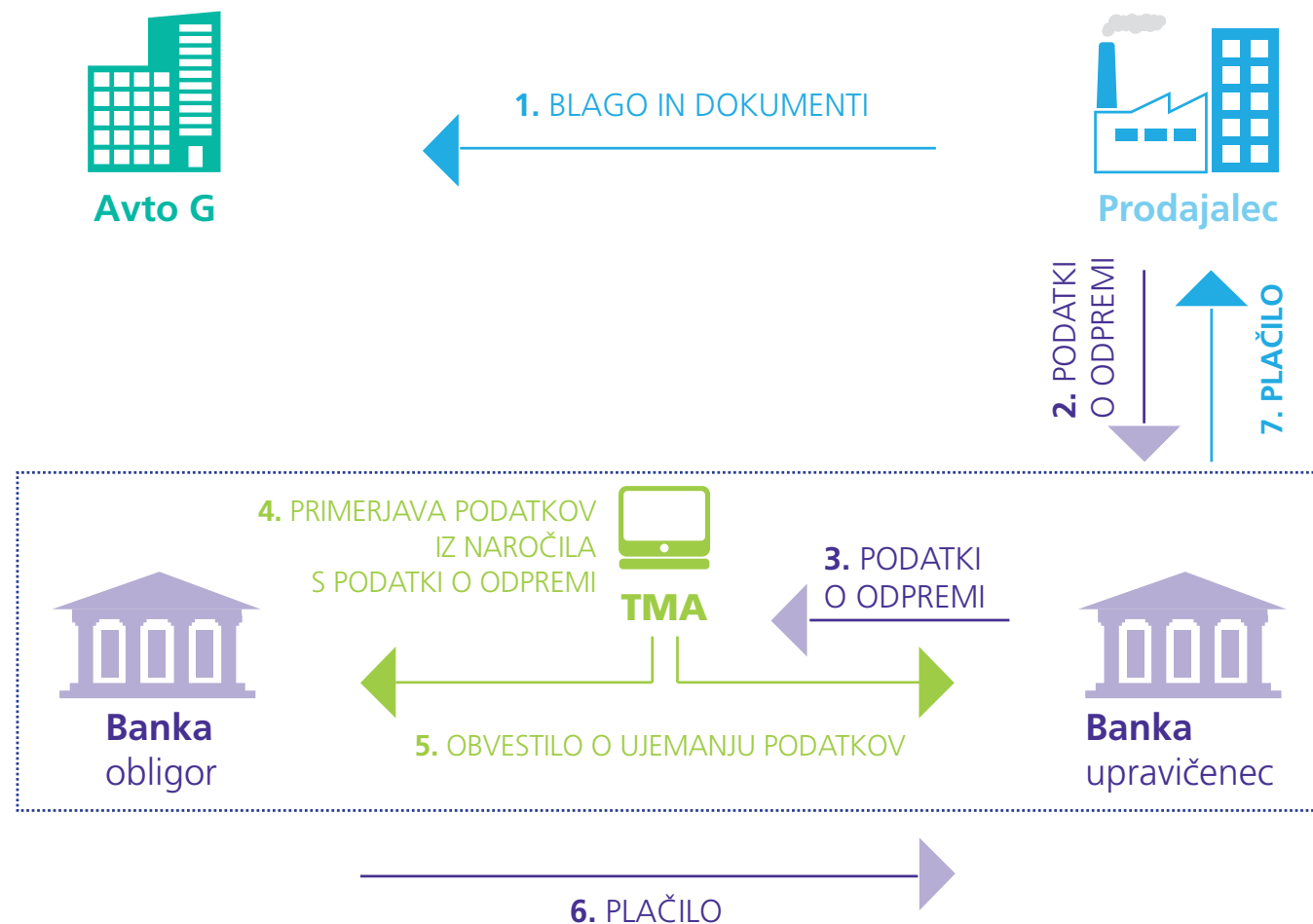
PREDNOSTI ZA AVTO G:

- + Podatki, ki jih posreduje banka upravičenec, dokazujejo prodajalčevo izpolnitev pogodbene obveznosti.
- + Sredstva lahko zagotovi šele ob plačilu, ni jih treba deponirati ob odprtju BPO.
- + Banka oblikor lahko ugodno financira nakup, saj je namen porabe sredstev vnaprej znan in izplačilo zavarovano.
- + Nižji stroški kot v primeru dokumentarnega akreditiva.

PREDNOSTI ZA PRODAJALCA:

- + Z odprto BPO pridobi nepreklicno zavezo banke za plačilo.
- + Ni potrebe po izdaji bančne garancije za vračilo avansa.
- + Izogne se pripravi dokumentov.
- + Plačilo dobi takoj, ko prek svoje banke pošlje pravilne podatke, ali točno ob dogovorjenem roku.
- + Pri svoji banki lahko pridobi cenovno sprejemljiv vir financiranja.

Črpanje BPO



Rujz design, d.o.o.

POLOŽAJ: uvoznik

POSEL: razvoj in preprodaja dekorativnega okovja

BANČNA STORITEV: dokumentarni akreditiv, namenski kredit za kritje akreditiva

O PODJETJU:

Rujz design, d. o. o., je na trgu prisoten že od leta 1991, s proizvodnjo in prodajo pohištvenih ročajev in dekorativnega okovja pa se ukvarja že več kot dvajset let. Na začetku so pokrivali potrebe slovenskega in jugoslovanskega trga, zdaj pa delež izvoza že presega 50 % celotne proizvodnje in prodaje. Dnevno proizvedejo 15.000–20.000 ročajev oziroma sestavnih delov dekorativnega okovja. Prisotni so v celotni Evropi, skoraj v vsaki državi imajo zastopnika ali avtoriziranega prodajalca.

IZZIV:

Pred dvema letoma so v Rujz designu razvili »Obešalnik po moje«, ki jim je prinesel status razvojnega in inovativnega podjetja ter prepoznavnost pri konkurentih in potencialnih poslovnih partnerjih. Kot proizvajalec in velik izvoznik pa so med drugim dodatno organizirali posel za svojega ruskega kupca. »Naš strateški partner se je na nas obrnil s prošnjo po dobavi izdelka, ki ni

bil naš osnovni produkt in ga je pred tem nabavljajal drugje. Ker je obseg našega sodelovanja tako velik, za strateškega partnerja pa je velikokrat treba narediti kaj več od običajnega sodelovanja, smo mu želeli pomagati in zanj razviti ta izdelek. Razvoj je najprej potekal v Sloveniji, potem pa smo ga prenesli v tujino,« nakup pohištvenih nogic v Romuniji opisuje Janez Rugelj, direktor Rujz designa. »Za razvoj izdelka smo na začetku zagotovili lastna sredstva in posel financirali z avansom. V nadaljevanju, ko se je obseg posla stopnjeval, pa smo naleteli na težave pri financiranju in zagotavljanju varnosti posla tako na naši strani kot na strani našega romunskega dobavitelja,« pripoveduje Rugelj. Prodajalec je namreč želel denar takoj po prodaji, podjetje pa tega ni moglo financirati. Zato so se obrnili na banko. »Po relativno kratkem času smo ugotovili, da bi bil najboljši način za zagotovitev financiranja akreditiv.«

NLB je tako s svojim produktom omogočila prodajalcu, da dobi denar takoj, Rujz designu pa je dovolila, da ji plača čez 30 dni.

Janez Rugelj, direktor Rujz designa

Se je bilo težko z dobaviteljem pogoditi za uporabo akreditiva?

Janez Rugelj: Z dobavitelji se ni težko pogajati za uporabo akreditivov, saj načeloma akreditiv priznavajo kot varen način zavarovanja in ga tudi radi uporabljajo. Če se spoštujejo merila akreditiva, je to vsekakor eden od boljših načinov poslovanja in tudi zavarovanja tako za uvozne kot izvozne posle.

Ali se vam zdi dokumentarni akreditiv kompliciran posel, je priprava dokumentacija zahtevna?

Janez Rugelj: Akreditiv je morda na začetku videti nekoliko zapleten, vendar iz lastnih izkušenj ugotavljam, da je to zelo enostaven in hiter način. Ko ga nekajkrat ponoviš, je to čista rutina.

Kaj je najpomembnejše pri uporabi akreditiva in kakšno vlogo pri tem igra njegova cena?

Janez Rugelj: Danes je vsak dodaten strošek lahko problem. Vsekakor je treba oceniti, kakšna višina stroška je oziroma ni sprejemljiva za podjetje. Po moji oceni akreditiv vseeno ni tako zelo obremenjujoč strošek, da bi bil prevladujočega pomena, če se nam le uspe z banko in ostalimi sodelujočimi dogovoriti za normalne pogoje.



Rujz design, d.o.o.

TVEGANJE:

»Z romunskim partnerjem, ki smo ga poiskali za proizvodnjo dekorativnega okovja za ruskega partnerja, prej nismo sodelovali, zato je med nami obstajala določena mera nezaupanja. Kot v vsakem poslovanju se tudi v mednarodnem poslovanju srečujemo z raznoraznimi nevarnostmi; še posebno pri poslovanju s partnerji, s katerimi sodelujemo prvič. Ta strah pa obstaja tako na eni kot na drugi strani. Tveganja poskušamo zmanjšati na različne načine, predvsem z dogovorom in z uporabo bančnih instrumentov, ki so trenutno na voljo.« Tako razlaga direktor Rujz designa, ki bi brez uporabe bančnega produkta moral blago v celoti plačati vnaprej: 50 % ob naročilu in 50 % pred odpremo. »Z uporabo akreditiva pa smo se izognili predvsem zmanjšanju naše likvidnosti in na drugi strani zagotovili popolno varnost našemu dobavitelju glede plačila v času in na način, kot je bilo to dogovorjeno,« izbiro instrumenta pojasnjuje Rugelj.

UPORABLJENI BANČNI INSTRUMENT:

Plačilo dobavitelju z **dokumentarnim akreditivom** v določenem roku po odpremi blaga. NLB kreditira Rujz design do 30 delovnih dni po plačilu kupljenega blaga z **namenskim kreditom za kritje akreditiva**.

»Zahtevani plačilni pogoji v tem poslu so bili

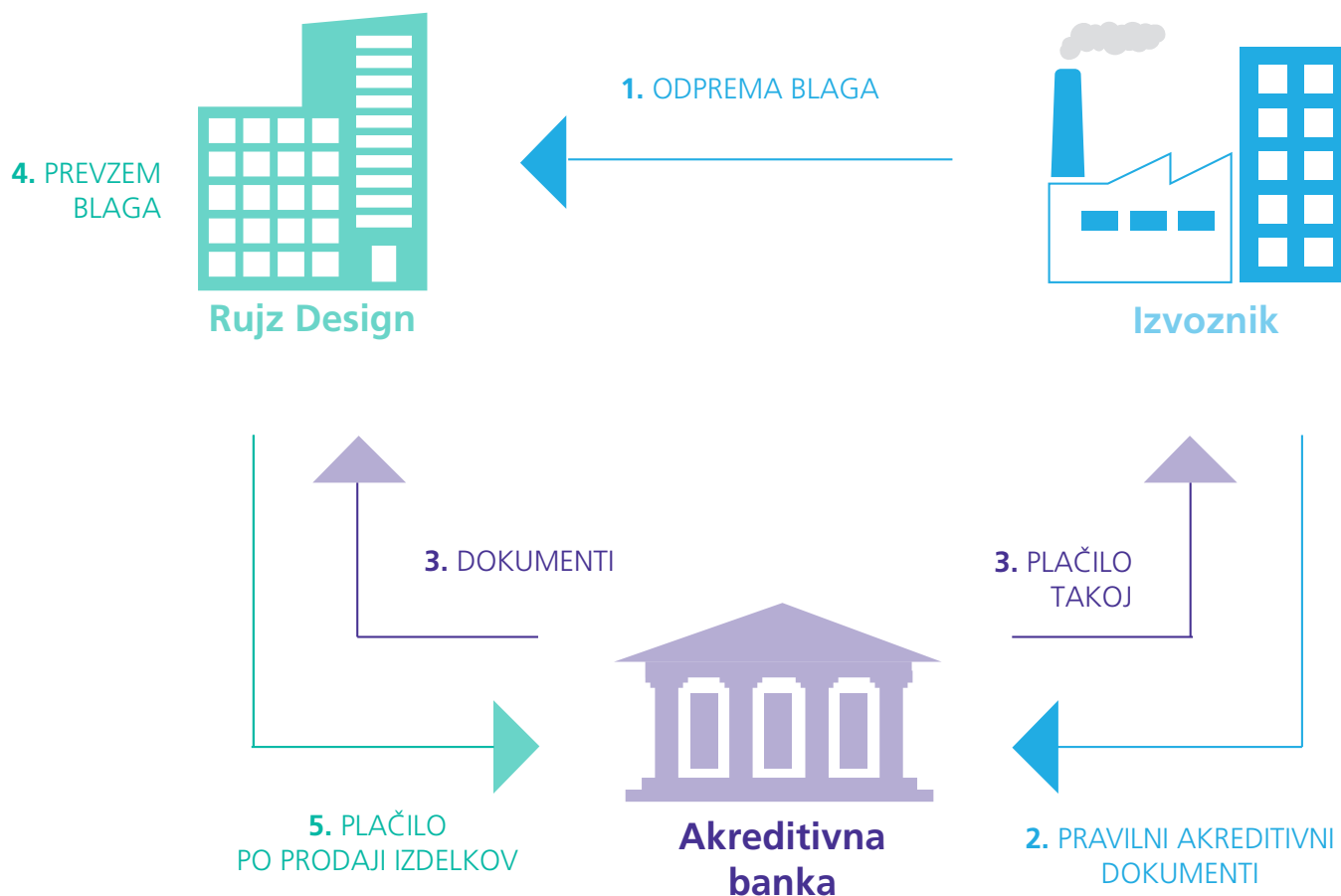
100-odstotni avans, 50 % ob naročilu in 50 % pred dobavo. Z akreditivom pa smo Rujz designu omogočili, da je plačilne pogoje spremenil v svoj prid. Dobavitelju je dovolj, da ob naročilu blaga s strani NLB prejme jamstvo za plačilo,« pravi **Erika Ločičnik Strle**, specialistka z oddelka trgovinskega bančništva v NLB. 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. »Podjetju Rujz design smo v tem primeru odobrili kredit z rokom vračila do 30 delovnih dni, dobavitelju pohištvenih nogic pa obljubili, da mu bomo plačali v 21 dneh po dokazani odpremi blaga. Ob dobavi je prodajalec dokumente, ki so dokazovali izpolnitev pogodbenih obveznosti, dostavil naši banki, vrednost blaga smo izplačali v definiranem roku, medtem ko je Rujz design to vrednost lahko poravnal šele pozneje, v največ 30 delovnih dneh od dejanskega plačila dobavitelju. Časovni zamik mu je omogočil, da je medtem lahko že prodal pohištvene nogice naprej in dobil plačilo za nakupljeno blago,« še pojasnjuje Ločičnik Strletova.

S preprodajo pohištvenih nogic je Rujz design dobil likvidna sredstva za poplačilo kredita. Za banko je to namenska poraba sredstev, saj z akreditivom točno ve, da bo Rujz design kupil

Rujz design, d.o.o.

točno določene ročaje, ki jih bo potem prodal naprej in bo tako dobil denar za pokritje svoje obveze do banke. Namenski kredit za kritje akreditiva je bil za Rujz design tudi ugodnejši od navadnega kredita. Če bi vzel navaden kredit, bi ga moral že takoj plačati, takoj črpati in takoj že plačevati obresti. Tudi denar bi moral prodajalcu nakazati takoj, pri tem pa ne bi imel nobenega zavarovanja, da bo res dobil 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,« ugotavlja Ločičnik Strletova. Vendar pravi, da v resnici sploh ni nujno tako: »Če pa že gre za bolj zapleten posel, ki zahteva zapleten akreditiv, pa smo tukaj mi. Lahko pomagamo pripraviti celotno besedilo akreditiva in izvozniku tudi pomagamo pripraviti njegove dokumente, da so skladni z akreditivom.«



Rujz design, d.o.o.

UČINKI

+ cenejše financiranje: Rujz design 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 zavarovan, da bo dobil 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 Ločičnik Strletova poudarja 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,« razlaga Ločičnik Strletova. Zavarovanje z dokumentarnim akreditivom posebej priporoča, ko poslujemo z novim partnerjem, ki ga ne poznamo; ko so posli zapleteni in vključujejo več akterjev ali ko je za posel potrebno financiranje, ki presega zmožnosti pogodbenih partnerjev.

Erika Ločičnik Strle, specialistka trgovinskega bančništva – akreditivi, NLB

Kakšni so pogoji za pridobitev akreditiva?

Erika Ločičnik Strle: Za pridobitev akreditiva mora naročnik 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?

Erika Ločičnik Strle: Besedilo akreditiva 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 je izpolnjen obrazec, podlaga zanj pa je podpisana pogodba.

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

Erika Ločičnik Strle: Za kupca je predvsem pomembno, da v besedilo vnese vse svoje 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.

TKI Hrastnik, d. d.

POLOŽAJ: uvoznik

POSEL: nakup fosforjeve kisline na Bližnjem vzhodu

BANČNA STORITEV: kupoprodaja deviz in terminski posli

O PODJETJU:

TKI Hrastnik se ukvarja z razvojem, proizvodnjo in predelavo osnovnih industrijskih kemikalij, specialnih in laboratorijskih kemikalij, proizvajajo tudi izdelke za široko potrošnjo. Podjetje je precej vpeto v mednarodno poslovanje; med drugim na Bližnjem vzhodu kupuje fosforjevo kislino, ki jo uporablja za izdelavo svojih končnih proizvodov. Plačilo surovine posledično sledi v ameriških dolarjih, medtem ko izdelke prodajajo na širši evropski trg in prejemajo plačila v evrih.

IZZIV:

TKI Hrastnik je dolgoletni poslovni partner NLB, ki poleg kreditnega in garancijskega poslovanja uporablja tudi ostale bančne produkte, kot so plačilni promet, finančni instrumenti za obvladovanje valutnega in obrestnega tveganja. »Občasno se pri poslovanju z valutnimi tveganji dogajajo tudi skoraj nemogoče stvari. Pri naši predzadnji dobavi fosforjeve kisline smo na primer želeli imeti ameriški dolar na točno določeni ravni. Ko smo naročili

banki, naj izvede nakup dolarjev po želenem tečaju, se je samo v nedeljo popoldne za minuto pojavila ta vrednost tečaja, ki nikoli ni bila nikjer javno objavljena. Pozneje pri sklenitvi posla pa je bil tečaj za več kot dva odstotka boljši oziroma za nas bolj ugoden, kot pa so bili vsi uradni tečaji, objavljeni po svetu,« enega od uspešnih poslov, izpeljanih s pomočjo NLB, opisuje Branko Majes, izvršni direktor TKI Hrastnik. Podpora NLB ocenjuje kot zelo pozitivno, z računovodskega in komercialnega vidika:» Še posebno, ker nas to nič ne stane.«

Podjetje je oktobra 2012 sklenilo tudi posel nakupa surovine v višini milijona ameriških dolarjev (USD). Obveznost je bilo dolžno poravnati na dan 30. 11. 2012. Na dan sklenitve posla je bil tečaj 1,3000 (ciljni tečaj). TKI Hrastnik se je s sklenitvijo posla izpostavil valutnemu tveganju, da se bo dolar od dneva sklenitve posla do dneva poravnave podražil. Zato se je z nekajdnevnim zamikom odločil zavarovati pred valutnim tveganjem. Odločil se je za nakup ameriških dolarjev (USD) na dan 30. 11. 2012, če tečaj od trenutka dogovora (sredina oktobra) pa do 30. 11. 2012 kadarkoli doseže bodisi tečaj 1,3000 (angl. take profit) bodisi 1,2600 (angl. stop loss). Če pa tečaj nikoli ne doseže niti 1,3000 niti 1,2600, pa bo 30. 11. 2012 kupil milijon ameriških dolarjev po tečaju, ki bo veljal na tisti dan.

Branko Majes, glavni izvršni direktor TKI Hrastnik

Kje vidite prednosti ščitenja proti spremembam valutnih tečajev?

Branko Majes: Podjetje pridobi na dveh področjih. Na komercialnem lahko s pravočasnim ščitenjem loviš najbolj optimalno vrednost valute, ki jo želiš kupiti ali prodati. Na računovodskem pa s fiksiranjem tečaja, v našem primeru ameriškega dolarja, vnaprej veš, koliko te valuta stane. Tako lahko oblikuješ tudi prodajne cene oziroma imaš ustrezen računovodski izkaz tudi po obdobju, ko sta nabava in izvedeni posel mimo.

Kako ocenjujete tveganja nihanja tečaja pri poslovanju z ameriškim dolarjem?

Branko Majes: Pri tem se predvsem naslanjamo na precej bogate prejšnje izkušnje, na trende, ki jih spremljamo na trgu, in na svetovanja bančnikov, ki še bolj podrobno spremljajo gibanje ameriškega dolarja in dajejo napovedi za prihodnost.

Kdaj se odločate za fiksiranje tečaja dolarja?

Branko Majes: Naše odlive načrtujemo na podlagi naših potreb v proizvodnji. Če dolar raste, potem je najbolje čim prej fiksirati tečaj. Če pa dolar pada, je bolje spekulativno dati višjo ceno oziroma za nas boljše razmerje med EUR in USD in potem lahko v času, dokler nimaš potrebe, čakaš in spekuliraš, ali bo dolar dejansko dosegel želeno vrednost.



TKI Hrastnik, d. d.

TVEGANJE:

Podjetje se pri svojem poslovanju sooča z različnimi tveganji, kot so nepričakovani padci cen končnih proizvodov, rast cen vhodnih surovin, nestabilen trg za določene vhodne surovine, nižja kupna moč, visoki stroški energije, zaostrovanje ekoloških zahtev, svetovna gospodarska kriza in obrestna tveganja. Eno od zelo pomembnih tveganj, ki vpliva na podjetje, je tudi valutno tveganje. Glede na to, da podjetje večji delež svojih proizvodov proda na evropskem trgu, so njihovi prilivi v evrih (EUR). Na drugi strani pa podjetje del surovin kupuje na Bližnjem vzhodu, kjer svoje obveznosti poravnava v ameriških dolarjih (USD). V teh primerih je podjetje izpostavljeno spremembam cene valut oziroma gibanjem tečajev na svetovnih trgih valut. Ker je gibanje tečaja med EUR in USD zelo nestanovitno, od tod izhaja relativno visoko tveganje, ki lahko občutno vpliva na rezultat podjetja. Konkretno to pomeni, da se lahko zgodi, da bo moralo podjetje plačati ob dospelosti obveznosti več evrov, kot pa jih je ob sklenitvi posla načrtovalo, če se dolar v vmesnem obdobju podraži (tečaj med EUR in USD pade).

UPORABLJENI BANČNI INSTRUMENT:

TKI Hrastnik običajno uporablja navadne **kupo-prodaje deviz** in **valutne terminske posle**.

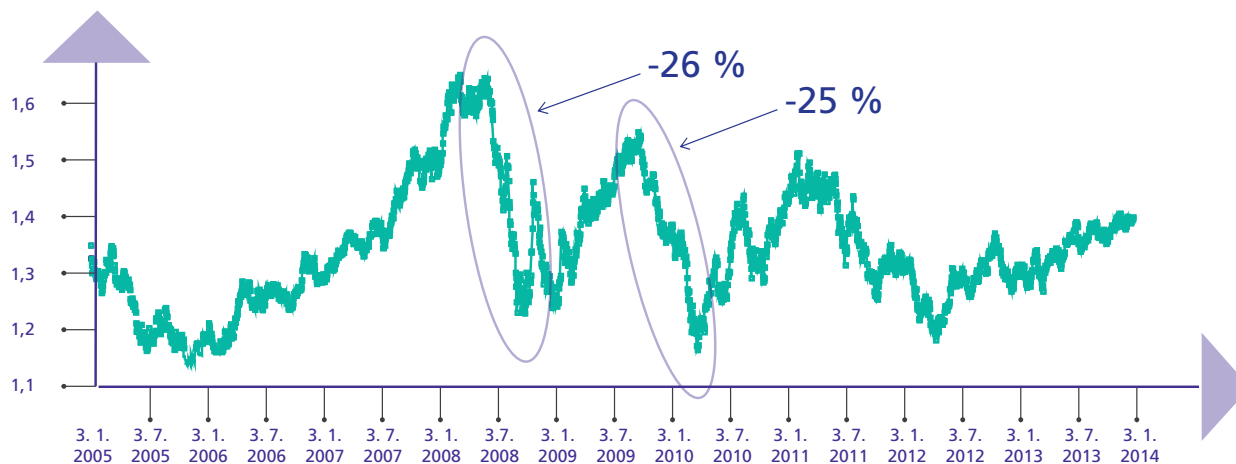
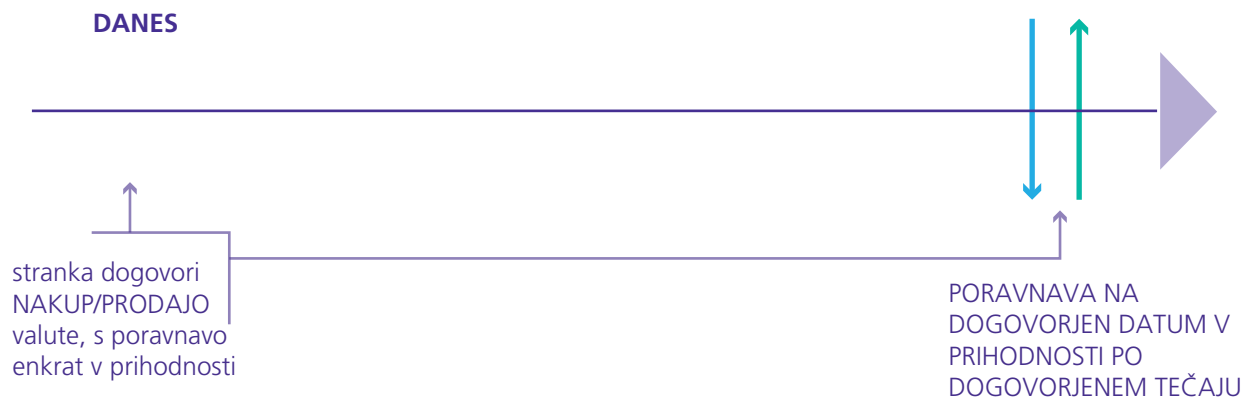
»Glavni smisel ščitenja s temi instrumenti je stabilnost poslovanja in izločitev ene neznanke iz poslovanja podjetja, to je spremembe tečaja. Podjetje si lahko že na dan dogovora o bodočem plačilu oziroma prilivu tuje valute zagotovi fiksni tečaj in tako že v tem trenutku tudi točno ve, kakšno količino evrov bo porabilo za nakup tuje valute oziroma ameriških dolarjev kot v primeru TKI Hrastnik. Tako lahko zelo natančno načrtuje svoj bodoči denarni tok,« pravi Goran Pušić, strokovnjak iz NLB.

»TKI Hrastnik nas v proces vključi že zelo zgodaj. Takoj, ko vedo, da bo nastala obveznost plačila surovine v dolarjih, pokličejo in običajno želijo fiksirati tečaj. Običajno imajo že neko predstavo, kaj naj bi se v prihodnje dogajalo s tem tečajem, in imajo ciljni tečaj, ki ga želijo doseči. Če je tečaj na trgu dejansko dosežen v času do poravnave, torej do plačila dolarjev v tujino, je ta posel tudi sklenjen, sicer TKI Hrastnik kupi valuto na dan plačila v tujino,« razlaga Pušić.

Ko je TKI Hrastnik sklenil posel za nakup surovin, je bil tečaj med EUR in USD na ta dan 1,3000. V nekaj dneh do odločitve za zavarovanje pred valutnim tveganjem pa se je tečaj že okrepil na 1,2800. Če bi TKI Hrastnik takoj sklenil terminski posel, bi ustvaril nekaj izgube

TKI Hrastnik, d. d.

v primerjavi s ciljnim tečajem, ki je bil 1,3000. V konkretnem primeru bi podjetje to stalo 15.625 evrov (razlika v tečaju 1,300–1,2800, preračunano v evre). TKI Hrastnik pa je pričakoval, da se bo tečaj v naslednjih tednih obrnil nazaj proti 1,3000, in je sprejel tveganje, da počaka na ta tečaj. Banki je naročil, naj zanj spremlja tečaj in če promptni tečaj na trgu doseže raven 1,3000, banka za podjetje kupi USD na trgu po tem tečaju. »Dogovorili smo se, da se tečaj spremlja do 30. 11. 2012, ko bo stranka dejansko morala kupiti USD in jih nakazati. Podjetje smo seveda opozorili, da se lahko padanje tečaja med EUR in USD nadaljuje proti 1,20 in da s takšnim ravnanjem prevzema precej velika tveganja. Da bi se izognili temu, smo mu kot vsaki drugi stranki predlagali, naj si postavi tudi mejo »stop loss«. To pomeni, da si postavi mejo maksimalne izgube. Stranki se je to zdelo zelo razumno in tako smo postavili mejo na 1,2600,« primer zavarovanja pred valutnim tveganjem razlaga Goran Pušić. Banka je za TKI Hrastnik v dogovorjenem obdobju spremljala gibanje tečaja, se z njim večkrat slišala in komentirala gibanja in pričakovanja. Tečaj med EUR in USD se je 15. 11. 2012 dotaknil 1,30 in uresničil se je terminski nakup USD za stranko na 30. 11. 2012. TKI Hrastnik je torej 15. 11. 2012 kupil milijon ameriških do-



Gibanje tečaja EUR/USD (2005 – 2014)

TKI Hrastnik, d. d.

larjev po tečaju 1,2993 (spot tečaj – terminske točke za to obdobje) s poravnavo 30. 11. 2012.

UČINKI

S sklenitvijo takšnega posla si je podjetje zaklenilo vrednost tečaja za nakup valute na določen dan v prihodnosti. Podjetje je tako že ob sklenitvi posla točno vedelo, koliko lokalne valute (EUR) bo potrebovalo za plačilo v ameriških dolarjih (USD). Podjetje je od 15. 11. 2012 naprej lahko mirno vso svojo energijo usmerilo v druge naloge, saj se je za tečaj za nakup USD 30. 11. 2012 že dogovorilo na nivojih, ki so za podjetje sprejemljivi. Podjetje pa je moralo 30. 11. 2012 na svojem računu zgolj zagotoviti 769.645,19 EUR za nakup milijona ameriških dolarjev USD ne glede na to, kakšen bo tečaj. S tem si je podjetje »zaklenilo« tako morebitne pozitivne kot negativne učinke. V tem primeru se je od 15. 11. 2012 do 30. 11. 2012 (dneva plačila) tečaj USD še nekoliko okrepil in je bil na dan 30. 11. 2012 na ravni 1,2866.

Kaj to pomeni v praksi:

1. Če TKI Hrastnik ne bi sklenil terminskega posla, bi na dan 30. 11. 2012 moral kupiti milijon USD po tečaju 1,2866. To pomeni, da bi morali za milijon USD odšteti 777.242,34 evrov.
2. Ker pa je podjetje sklenilo terminski posel, je kupilo USD po tečaju 1,2993. To pomeni, da je plačalo za milijon USD 769.645,19 evrov.
3. S tem je podjetje dejansko prihranilo 7.597 EUR.

Goran Pušić, specialist trgovanja s finančnimi instrumenti, NLB

Zakaj je pametno zaščititi valutni tečaj pri poslih z ameriškim dolarjem?

Goran Pušić: Tečaj ameriškega dolarja je zelo volatilen. V preteklosti smo videli tudi že nihanja za 25 odstotnih točk v nekaj mesecih. Nič presenetljivega pa ni, če tečaj zaniha znotraj dneva tudi za dve oziroma tri odstotne točke. V primeru milijona evrov 200 bazičnih točk oziroma dve odstotni točki pomenita 20.000 dolarjev.

Kako pomagata podjetjem pri izbiri ustreznih instrumentov?

Goran Pušić: Strankam ne svetujemo pri konkretnih poslovnih odločitvah, saj nam zakonodaja to prepoveduje. Jim pa prisluhnemo glede njihovih potreb in želja. Zelo dobro in podrobno jim predstavimo posamezen instrument in njegovo delovanje v praksi, na koncu pa s skupnimi močmi zanje poskušamo poiskati najbolj optimalen instrument za zavarovanje pred valutnimi tveganji.

Kopitarna Sevnica, d. d.

POLOŽAJ: uvoznik

POSEL: nakup repromateriala in strojev iz različnih evropskih držav

BANČNA STORITEV: dokumentarni akreditiv, namenski kredit za kritje akreditiva

O PODJETJU:

Davnega leta 1886, ko so v Sevnici proizvedli prva kopita, banke še zdaleč niso imele na voljo toliko finančnih produktov, kot jih imajo danes. Tudi Kopitarna Sevnica takrat še ni bila tako močno vpeta 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, ne odpiramo akreditiva. V približno 30 % našega mednarodnega poslovanja pa ga uporabljamo,« je povedal Marjan Kurnik, direktor Kopitarne Sevnica. Podjetje na primer iz Španije uvaža podplate in ima pri tem odložen rok plačila 60 dni. V Italiji pa so nabavljali stroje v skupni vrednosti približno 500.000 evrov. »Šlo je za popolno prenovo izdelave čevljarskih kopit. 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 plačamo 30–40 % kupnine v obliki avansa, preostali del pa z akreditivom, ki se bo unovčil ob predložitvi primopredajnega zapisnika, kjer bodo preverjene lastnosti stroja,« opisuje Kurnik. V obeh primerih je pomembno, da se podjetje 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.

Kopitarna Sevnica pa z akreditivi posluje tudi na strani prodaje svojim kupcem. »Še posebno, ko gre za manj zanesljive in za nove kupce, vedno uporabimo akreditiv kot način plačila s strani kupca, pogosto tudi za ceno tega, da kupnino dobimo pozneje. Običajno so roki plačila pri prodaji obutve okoli 60 dni, ko pa dvomimo v zanesljivost kupca, smo pripravljeni pristati tudi na plačilni rok 120 dni ob pogoju izdaje akreditiva, saj ta pomeni zanesljivost plačila v tem roku,« pojasnjuje Kurnik.

Marjan Kurnik, direktor Kopitarne Sevnica

Kako vam torej akreditiv omogoča izpogajanje boljših pogojev posla?

Marjan Kurnik: Akreditiv sam ob izpolnitvi dogovorjenih pogojev pomeni absolutno zanesljivo plačilo. O tem ni dvoma. Pri pogajanjih o ceni, kakovosti blaga in točnosti dobave smo zato v bistveno boljšem pogajalskem položaju, saj lahko dosežemo znatne pocenitve dobav, tudi do 7 ali 8 %.

Kakšen pomen pa ima cena akreditiva v primerjavi z njegovimi prednostmi?

Marjan Kurnik: Cena akreditiva je seveda pomembna pri odločanju za odprtje, vendar ta način plačila omogoča še vrsto drugih dogovorov, ki izboljšujejo položaj tako za nas kot kupca kot tudi za dobavitelja blaga. Zato ob plačilu s tem instrumentom največkrat lahko dosežemo znižanje cene blaga, ki je večje od stroška pridobitve akreditiva.

Uporaba akreditiva omogoča tudi predizvozno financiranje. Ali izkoristite tudi to možnost?

Marjan Kurnik: Poznamo jo, vendar smo zelo izboljšati našo tekočo likvidnost in bi nas unovčevanje akreditivov pred zapadlostjo dodatno stalo, zato tega ne izkoristimo prav pogosto. To zdaj ni potrebno, je pa lahko dobra rezerva, če bi se naša likvidnostna situacija v prihodnje zaostila.



Kopitarna Sevnica, d. d.

TVEGANJE:

»V primeru nabave strojev v Italiji smo prišli smo 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 nismo imeli zagotovila, da bomo stroje res dobili, smo zahtevali, da nam dobavitelj zanj izda garancijo kakovostne italijanske banke, ki jo je NLB preverila in sprejela. S tem smo preprečili tveganje izgube avansnega dela plačila, na drugi strani pa smo dobavitelju odprli akreditiv za preostali del kupnine. Tako smo 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,« razlaga direktor podjetja. Z akreditivom so se tudi izognili tveganju neustreznosti strojev in zamud pri dobavi.

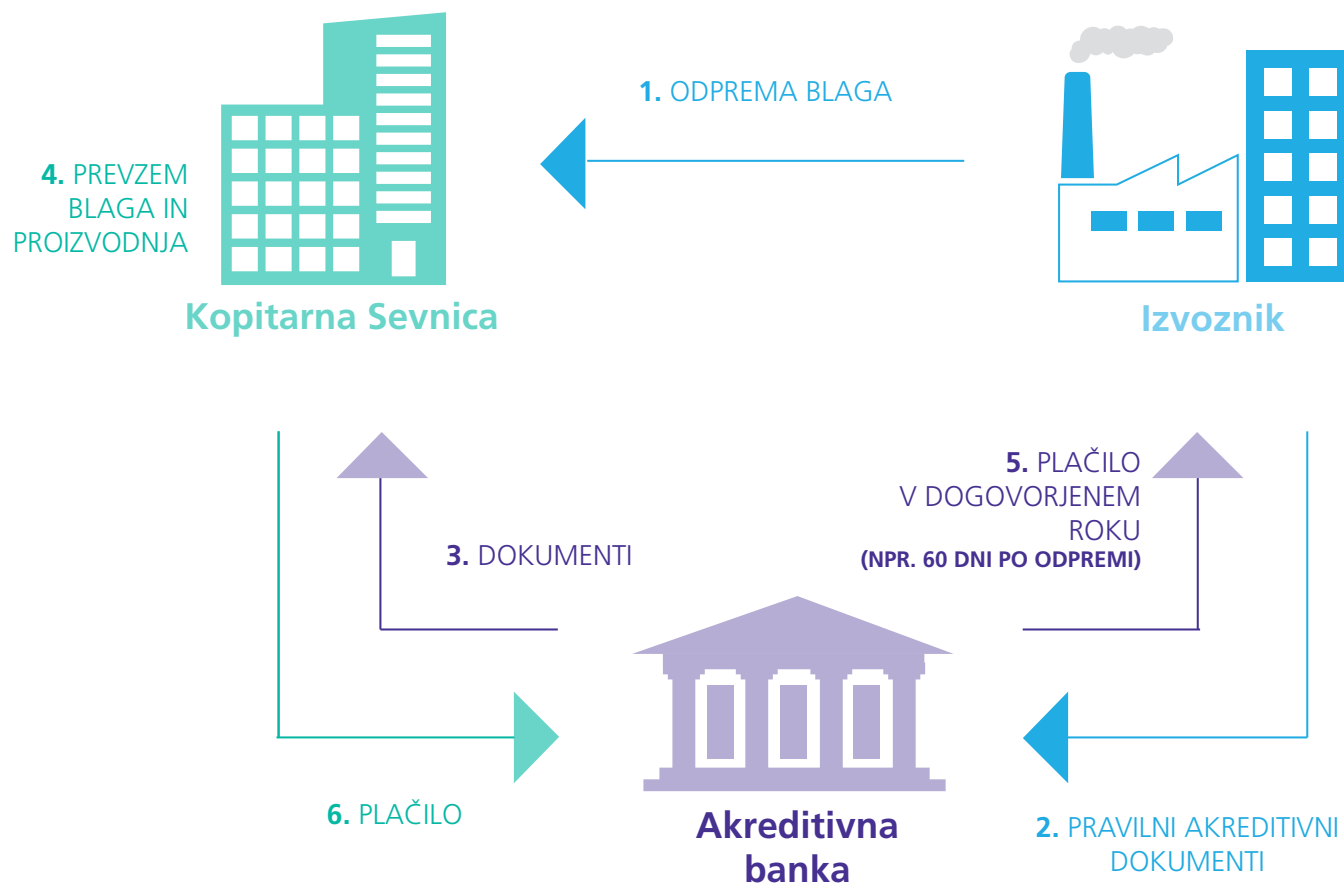
BANČNI INSTRUMENT:

Plačilo dobaviteljem z dokumentarnimi akreditivi v določenem roku po odpremi blaga (na primer 30, 60 ali 90 dni). NLB kreditira Kopitarno Sevnica z namenskim kreditom za kritje akreditiva. Odobren kredit za kritje akreditiva pomeni, da Kopitarna Sevnica 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. Kopitarna Sevnica tako kupi polizdelke, naredi na primer cokle in jih potem proda. Ko jih proda, dobi denar in ta denar nato nameni za plačilo po akreditivu. S tem, ko Kopitarna Sevnica svojemu španskemu dobavitelju ponudi instrument zavarovanja, to je akreditiv, da tudi njemu možnost, da na osnovi tega instrumenta pri svoji španski banki dobi predizvozno financiranje ali odkup terjatev. S tem mu Kopitarna Sevnica z akreditivom poleg zavarovanja nudi tudi instrument financiranja. »Ko podjetje nastopa kot izvoznik, lahko akreditiv, ki ga dobi od kupca, takoj unovči pri svoji banki in si tako zagotovi likvidna sredstva takoj, ne da bi čakalo na plačilo ob dospelosti akreditiva. Ko pa nastopa kot uvoznik, lahko izkoristi kredit za kritje akreditiva, če ne bi imelo lastnih sredstev ob dospelosti plačila po akreditivu,« pojasnjuje Erika Ločičnik Strle, specialistka trgovinskega bančništva v NLB.

Kopitarna Sevnica, d. d.

»Pobudnik akreditiva je vedno kupec, ki svojo banko zaprosi za odprtje akreditiva. Ko Kopitarna Sevnica kot uvoznik kupuje blago, NLB odpre akreditiv na podlagi naloga Kopitarne Sevnica, kjer so zbrana pogodbeni 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, pošlje na akreditivno banko. Tam se dokumenti strokovno pregledajo in ko se ugotovi, da so skladni z akreditivnimi določili, jih NLB izroči kupcu, torej Kopitarni Sevnica. Hkrati dobavitelju prek njegove banke izda obljubo plačila, saj gre v primeru Kopitarne Sevnica vedno za akreditiv z odloženim rokom plačila. Ko plačilni rok nastopi oziroma plačilo zapade, NLB samodejno izvrši plačilo s sredstvi Kopitarne Sevnica na račun upravičenca. Če Kopitarna Sevnica ob plačilu teh sredstev nima, se črpa kredit za kritje akreditiva. Vendar pa tega Kopitarna Sevnica zdaj ne potrebuje, saj ima dovolj likvidnih sredstev. Zato kredit za kritje akreditiva v primeru Kopitarne Sevnica služi le kot varovalo in dejansko sploh ni črpan,« razlaga Ločičnik Strletova.



Kopitarna Sevnica, d. d.

UČINKI

+ cenejše financiranje: Kopitarni Sevnica ni treba položiti kritja 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 10 delovnih dni časa za vračilo.

+ zavarovanje: Z akreditivom je Kopitarna Sevnica zavarovana, da bo dobila 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, Kopitarna Sevnica 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 Kopitarne Sevnica Marjan Kurnik. »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.«

Erika Ločičnik Strle, specialistka trgovinskega bančništva – akreditivi, NLB

Zakaj je na osnovi akreditiva lažje dobiti kredit kot sicer?

Erika Ločičnik Strle: 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 Kopitarne Sevnica?

Erika Ločičnik Strle: Kopitarna Sevnica kot uvoznik akreditiv velikokrat uporablja 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?

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

brushing \ˈbʊʃɪŋ
as a guide or be
business \ˈbiznəs,
2 : commercial o
3 : personal co
man \ˈmæn\ n

Pomembne kratice

Pomembne kratice

APG – advance payment guarantee – garancija za vračilo avansa

AWB – air waybill – letalski tovorni list

BB – bid bond – garancija za resnost ponudbe

B/L – bill of lading – ladijski tovorni list

BPO – bank payment obligation – bančna plačilna obveza – instrument plačila, zavarovanja in financiranja, ki ga v Sloveniji trži le NLB

CAD – cash against documents ali D/P documents against payment – dokumenti proti plačilu

C/G – counter-guarantee – kontragarancija

CMR – convention relative au contrat de transport international de marchandises par route – cestni tovorni list

D/A – documents against acceptance – dokumentarni inkaso – dokumenti, izročljivi proti sprejemu menice

EPGP 758 – enotna pravila za garancije na poziv (URDG 758)

EPI522 – enotna pravila za inkaso (URC 522)

EPO600 – enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditivne (UCP 600)

EPR725 – enotna pravila za medbančne reimburse (URR 725)

ISBP – international standard banking practice – mednarodna standardna bančna praksa za pregled dokumentov po dok. akreditivih

D/P – documents against payment ali cash against documents – dokumentarni inkaso, dokumenti, izročljivi proti plačilu

ISP98 – international standby practices – mednarodna praksa za standby akreditivne

L/C – letter of credit – dokumentarni akreditiv

L/G – letter of guarantee – bančna garancija

PB – performance guarantee – garancija za dobro izvedbo posla

PP – payment guarantee – garancija za pravočasno plačilo

RM – retention money guarantee – garancija za vračilo zadržanih zneskov

RWB – rail waybill – železniški tovorni list

SBLC – standby letter of credit – standby akreditiv

SCF – supply chain finance – financiranje dobavnih verig

UCP 600 – uniform customs and practice for documentary credits, 2007 Revision – enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditivne (EPO600)

URBPO – uniform rules for bank payment obligations – enotna pravila za BPO

URC522 – uniform rules for collections – enotna pravila za inkaso (EPI522)

URDG 758 – uniform rules for demand guarantees – enotna pravila za garancije na poziv (EPGP 758)

URF – uniform rules for forfaiting – enotna pravila za forfeiting

URR725 – uniform rules for bank-to-bank reimbursements – enotna pravila za medbančne reimburse (EPR725)

TF – trade finance – storitve trgovskega bančništva

WG – warranty guarantee – garancija za odpravo napak v garancijskem roku

Sektor za trgovinsko bančništvo

Direktorica

Helena Belingar: tel.: +386 1 476 24 58;

e-pošta: helena.belingar@nlb.si

Oddelek za garancijske posle

Namestnica direktorice in vodja oddelka

Polona Žižmund: tel.: +386 1 476 91 11;

e-pošta: polona.zizmund@nlb.si

Tanja Cimperman Lenasi:

tel.: +386 1 476 24 97;

e-pošta: tanja.cimperman@nlb.si

Karin Bučar: tel.: +386 1 476 24 80;

e-pošta: karin.bucar@nlb.si

Damir Erceg: tel.: +386 1 476 24 69;

e-pošta: damir.erceg@nlb.si

Oddelek za akreditivno in inkasno poslovanje

Vodja oddelka

Petra Šošarič: tel.: +386 1 476 24 66;

e-pošta: petra.sostaric@nlb.si

Erika Ločičnik Strle: tel.: +386 1 476 24 60;

e-pošta: erika.locicnik@nlb.si

Ksenija Majc: tel.: +386 1 476 24 57;

e-pošta: ksenija.majc@nlb.si

Melita Zupančič: tel.: +386 1 476 24 71;

e-pošta: melita.zupancic@nlb.si

Trgovinsko financiranje

Matija Mazalović: tel.: +386 1 476 22 84;

e-pošta: matija.mazalovic@nlb.si

Sektor za poslovanje s finančnimi instrumenti za stranke

Direktor

Andrej Meža: tel.: +386 1 476 91 81;

e-pošta: andrej.meza@nlb.si

Poslovalnica za borzno posredovanje in trgovanje s strankami

Vodja poslovalnice

Mitja Tomažinčič: tel.: +386 1 476 52 09;

e-pošta: mitja.tomazincic@nlb.si

Vodja skupine

Jernej Kastelic: tel.: +386 1 476 91 53;

e-pošta: jerne.j.kastelic@nlb.si

Uroš Ledinek: tel.: +386 1 476 91 95;

e-pošta: uros.ledinek@nlb.si

Marko Černigoj: tel.: +386 1 476 91 99;

e-pošta: marko.cernigoj@nlb.si

Mateja Janežič: tel.: +386 1 476 91 94;

e-pošta: mateja.janezic@nlb.si

Marijan Sigurnjak: tel.: +386 1 476 91 46;

e-pošta: marijan.sigurnjak@nlb.si

Adriana Vodnjov: tel.: +386 1 476 91 71;

e-pošta: adriana.vodnjov@nlb.si



Stiki

Področje za poslovanje s srednje velikimi podjetji

Direktor

Vincenc Jamnik: tel.: +386 1 470 70 10;
e-pošta: vincenc.jamnik@nlb.si

Osrednjeslovenska regija

Direktorica

Darja Bertalanič: tel.: +386 1 476 25 99;
e-pošta: darja.bertalanic@nlb.si

Severozahodna regija

Direktorica

Barbara Teršek: tel.: +386 1 724 53 02;
e-pošta: barbara.tersek@nlb.si

Jugozahodna regija

Direktor

Dušan Mandič: tel.: +386 5 610 30 18;
e-pošta: dusan.mandic@nlb.si

Savinjsko - Koroška regija

Direktor

Srečko Praznik: tel.: +386 3 424 01 49;
e-pošta: srecko.praznik@nlb.si

Podravsko - Pomurska regija

Direktor

Renato Puklavec: tel.: +386 2 234 45 42;
e-pošta: renato.puklavec@nlb.si

Poslovni sektor za mala podjetja

Direktorica

Tamara Železnik Kohek: tel.: +386 1 476 22 25;
e-pošta: tamara.zeleznik@nlb.si

Področje za poslovanje s ključnimi komitenti

Direktor

Andrej Lasič: tel.: +386 1 470 70 15;
e-pošta: andrej.lasic@nlb.si

Poslovni center za poslovanje z velikimi podjetji

Direktor

Jaka Tomažič: tel.: +386 1 476 26 92;
e-pošta: jaka.tomazic@nlb.si

Poslovni center za poslovanje z državo in institucionalnimi investitorji

Direktorica

Maja Šetina: tel.: +386 1 476 24 92;
e-pošta: maja.setina@nlb.si

Sektor za privatno bančništvo

Direktorica

Lotti Natalija Zupančič: tel.: +386 1 476 23 66;
e-pošta: lotti.zupancic@nlb.si

