

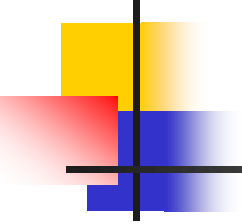


MEDNARODNO POSLOVANJE

14.11.2006

6P

Doc.dr. Maja Makovec Brenčič

- 
-
- FINANCIRANJE MEDNARODNEGA POSLOVANJA
 - INSTRUMENTI FINANCIRANJA, ČAS FINANCIRANJA, VALUTA FINANCIRANJA



Področja odločanja pri financiranju mednarodnih poslov

1. **Valuta** – izvoznika, uvoznika ali valuta tretje države
2. **Doba financiranja** – cena kot element trženjskega spleta
3. **Instrumenti financiranja**
 - Plačilo na odprt račun
 - Predplačilo ali avans
 - Menica
 - Dokumentarni inkaso
 - Dokumentarni akreditiv
 - Bančna garancija.

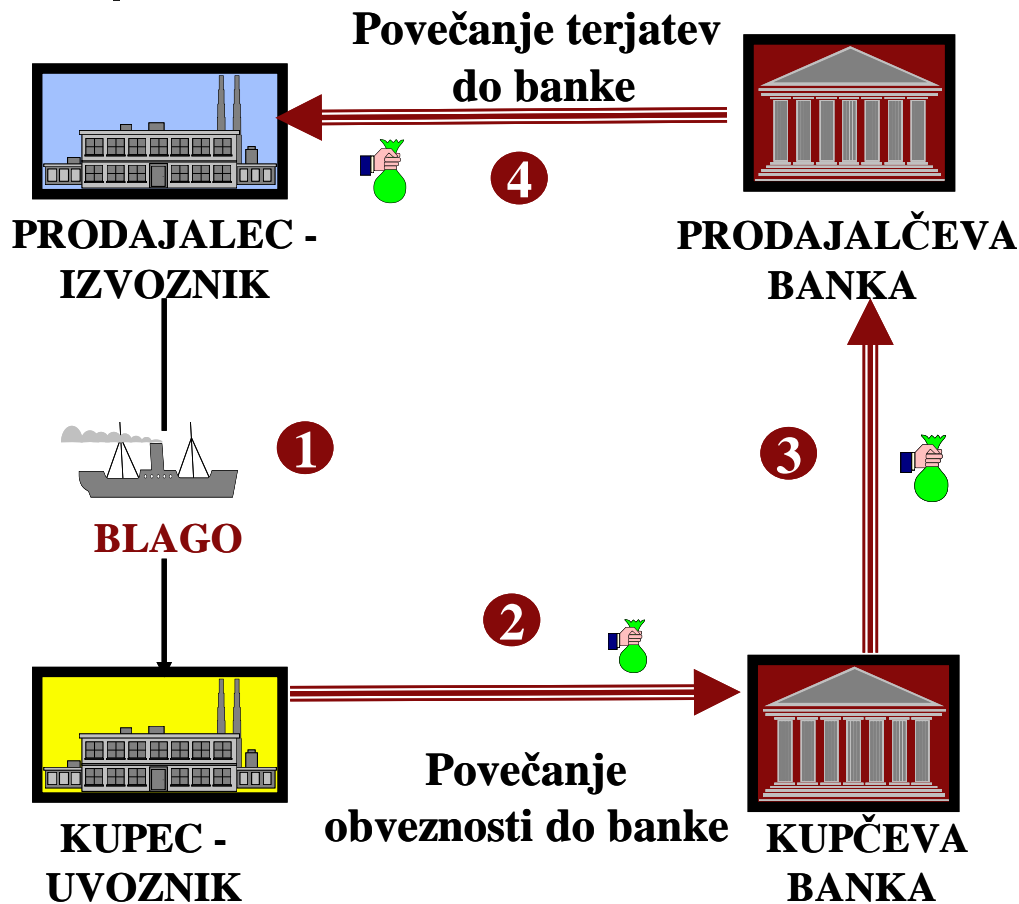
Dejavniki, ki vplivajo na odločitve o financiranju mednarodnih poslov!



Dejavniki, ki vplivajo na odločitve o financiranju mednarodnih poslov!

- Odnos med izvoznikom/uvoznikom
- Finančna sposobnost uvoznika/izvoznika
- Možnosti financiranja in razpoložljivost kreditov nasploh
- Poslovni običaji
- Konkurenca
- Deželna tveganja v državi uvoznika
- Plačilna tveganja
- Operativna tveganja
- Tečajna tveganja
- ...

Plačilo na odprt račun



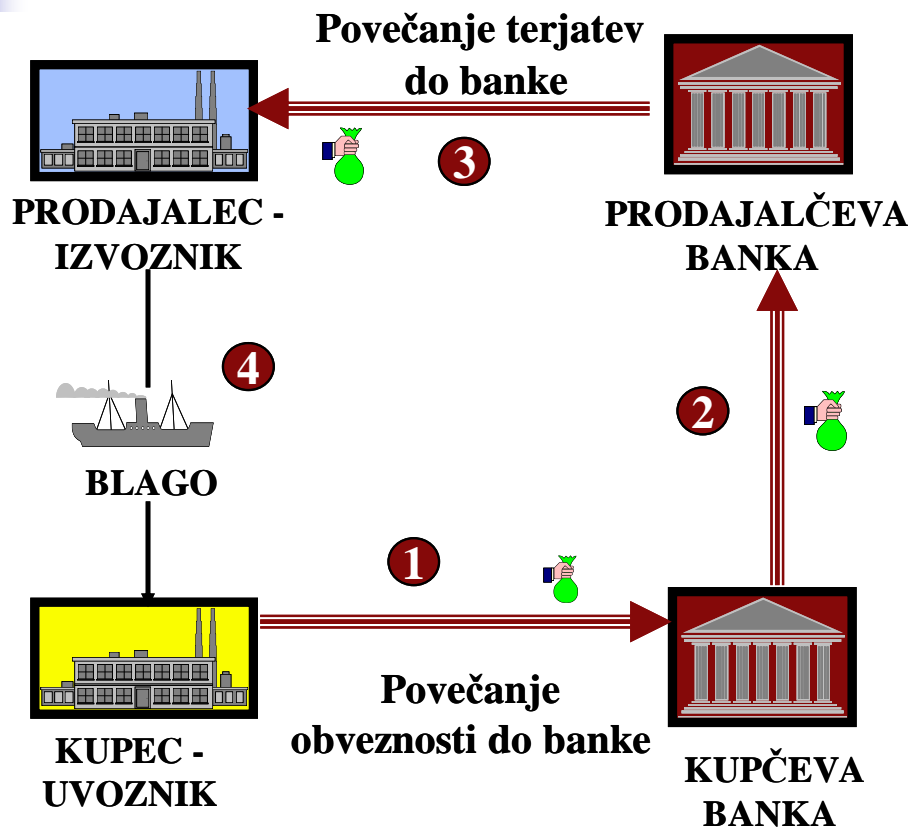
Prodajalec - izvoznik pošlje blago in dokumente kupcu-uvozniku. Nato, kupec - uvoznik nakaže sredstva prodajalcu- izvozniku.



Plačilo na odprt račun

- Najbolj enostaven in pogosto uporabljen način plačila na odprt račun je **nakazilo**.
- Vrste nakazila:
 - NOSTRO - odliv sredstev v tujino
 - LORO - priliv sredstev iz tujine
- Na odprt račun lahko plačujemo tudi s **čekom**.

Predplačilo ali avans



Kupec - uvoznik najprej nakaže sredstva prodajalcu- izvozniku. Nato prodajalec - izvoznik pošlje blago in dokumente kupcu- uvozniku.



Razporeditev tveganja

**TVEGANJE PRODAJALCA
- IZVOZNIKA**

**TVEGANJE KUPCA
- UVOZNIKA**

VISOKO

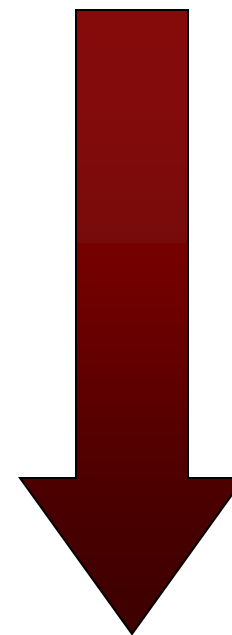
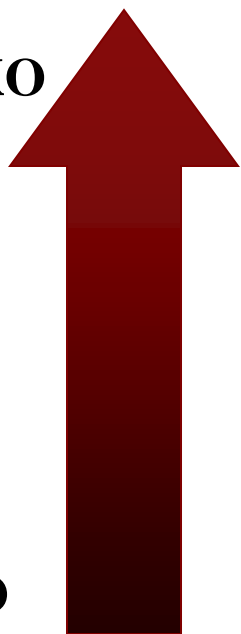
Plačilo na odprt račun

NIZKO

NIZKO

Predplačilo ali avans

VISOKO

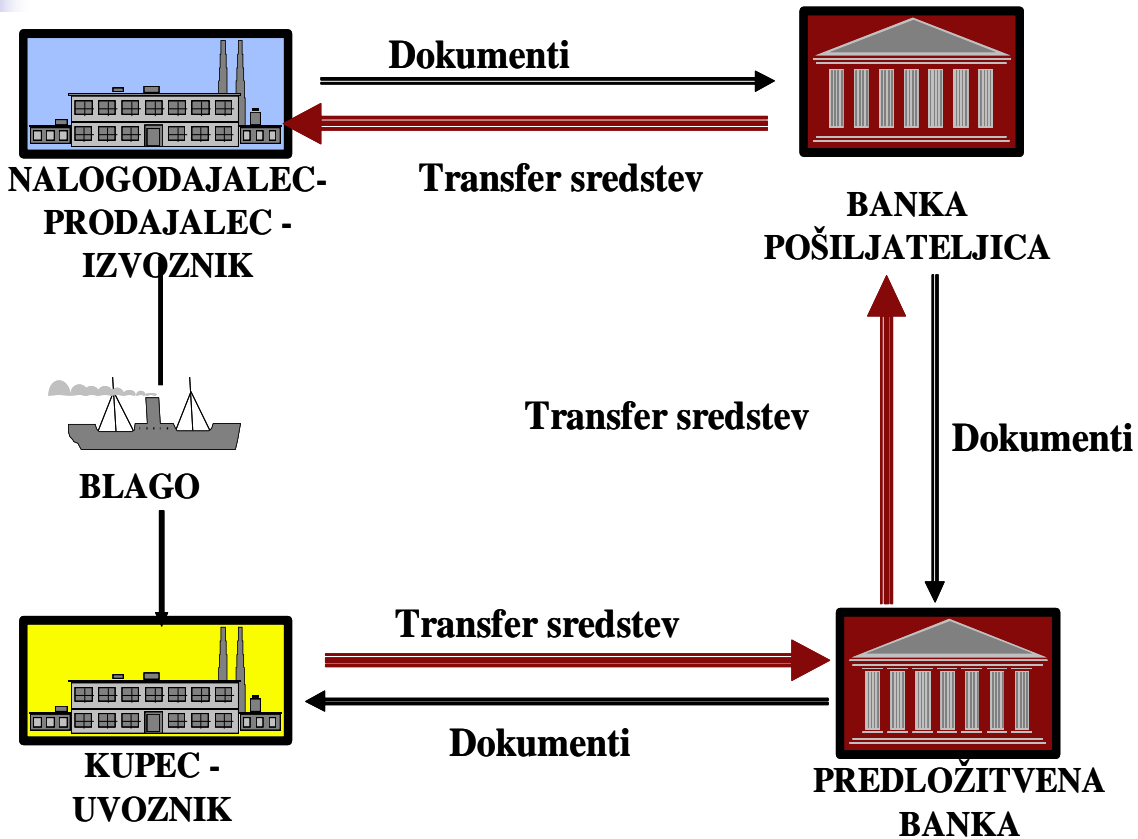




Dokumentarni inkaso

- Dokumentarni inkaso delimo na:
 - **Dokumenti proti plačilu (D/P)** – pooblaščenca institucija izroči kupcu dokumente samo na podlagi takojšnjega plačila; v primeru neplačila ostane blago prodajalcu, ki utrpi transakcijske stroške (npr. prodaja drugemu kupcu v diskontu, dodatni transportni stroški itd.). Banka torej ne prevzema odgovornosti za plačilo dokumentov, njena vloga je zgolj posredniška.
 - **Dokumenti proti meničnemu akceptu (D/A)** – kupec prejme dokumente proti akceptu menice. To pomeni, da dobi kupec dokumente le, če sprejme menični dolg z lastnoročnim podpisom na menico. Kupec običajno pregleda dokumente in nato akceptira menico. Plačilo je običajno v določenem času po akceptu menice.

Dokumenti proti plačilu





Dokumenti proti plačilu

Prednosti za izvoznika:

- Dokumenti so predani uvozniku v zameno za plačilo.

Slabosti za izvoznika:

- Tveganje, da kupec ne prevzame blaga.

Prednosti za uvoznika:

- Možnost pregleda dokumentov pred izvedbo plačila.
- Kreditna linija ni potrebna.

Slabosti za uvoznika:

- Brez dokumentov, je dostop do blaga onemogočen.



Dokumenti proti meničnemu akceptu

- Prodajalec - izvoznik pošlje dokumente v inkaso z menico predložitveni banki, ki jih izroči kupcu.
- Kupec - uvoznik pregleda dokumente ter akceptira menico.
- Predložitvena banka nato preda kupcu dokumente blaga (prenos lastninske pravice).
- Kupec plača dokumente šele določeno število dni po akceptu menice.



Dokumenti proti meničnemu akceptu

Prednosti za izvoznika:

- Menica prinaša pravno podlago za izterjavo neplačanih obveznosti.

Slabosti za izvoznika:

- Tveganje, da uvoznik ne akceptira menice.
- Tveganje neplačila, kljub meničnemu jamstvu.
- Protest menice je drag in časovno potraten postopek.

Prednosti za uvoznika:

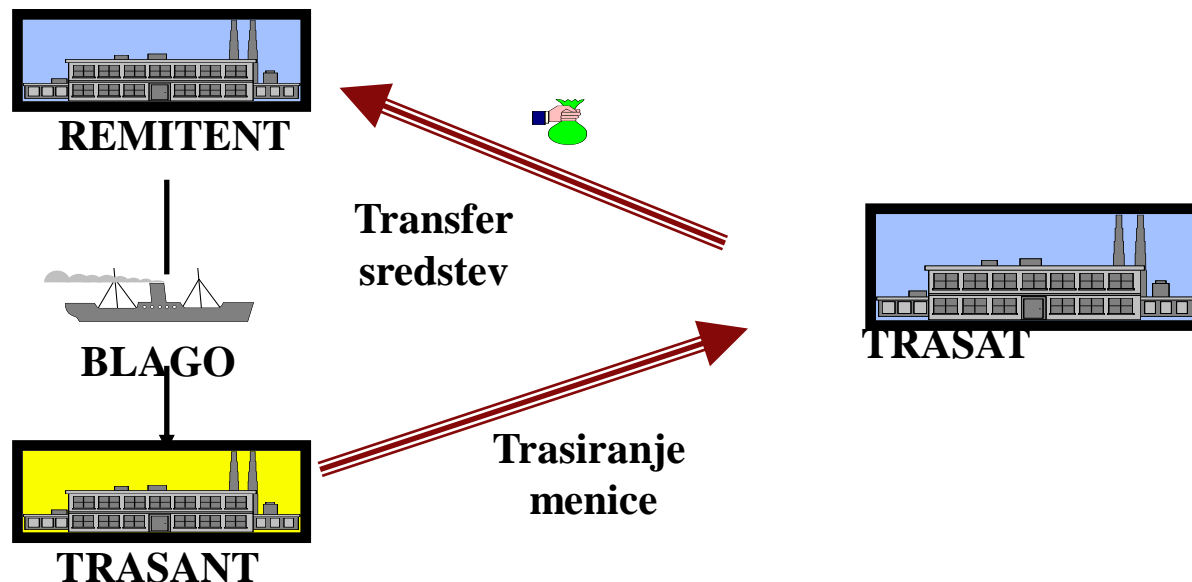
- Uvoznik lahko razpolaga z blagom pred izvedo plačila.

Slabosti za uvoznika:

- Neplačilo meničnih obveznosti negativno vpliva na ugled podjetja.

Menica

- Obligacijski VP, ki se glasi se na določen znesek in je neodvisna od osnovnega posla
- Uporablja se predvsem pri poslu dokumentarnega inkasa in pri akreditivih!
- Najbolj pogosto se uporablja trasirano menico:





Potrebno vedeti kdo je kdo v meničnem poslu

- Tisti, ki plača menico: remitent
- Tisti, ki menico izda: trasant
- Tisti, ki plača znesek: trasat

Pomembno: označba, da gre za nepogojno nakazilo oz. poziv trasatu, da plača znesek

TRASIRANA MENICA: izdajatelj pozove meničnega dolžnika, da ob dospelosti plača upniku v menici zapisano vsoto.

Razporeditev tveganja

**TVEGANJE PRODAJALCA
- IZVOZNIKA**

**TVEGANJE KUPCA
- UVOZNIKA**

VISOKO

Plačilo na odprt račun

NIZKO

**Dokumentarni proti akceptu
Dokumentarni proti plačilu**

Predplačilo ali avans

NIZKO

VISOKO

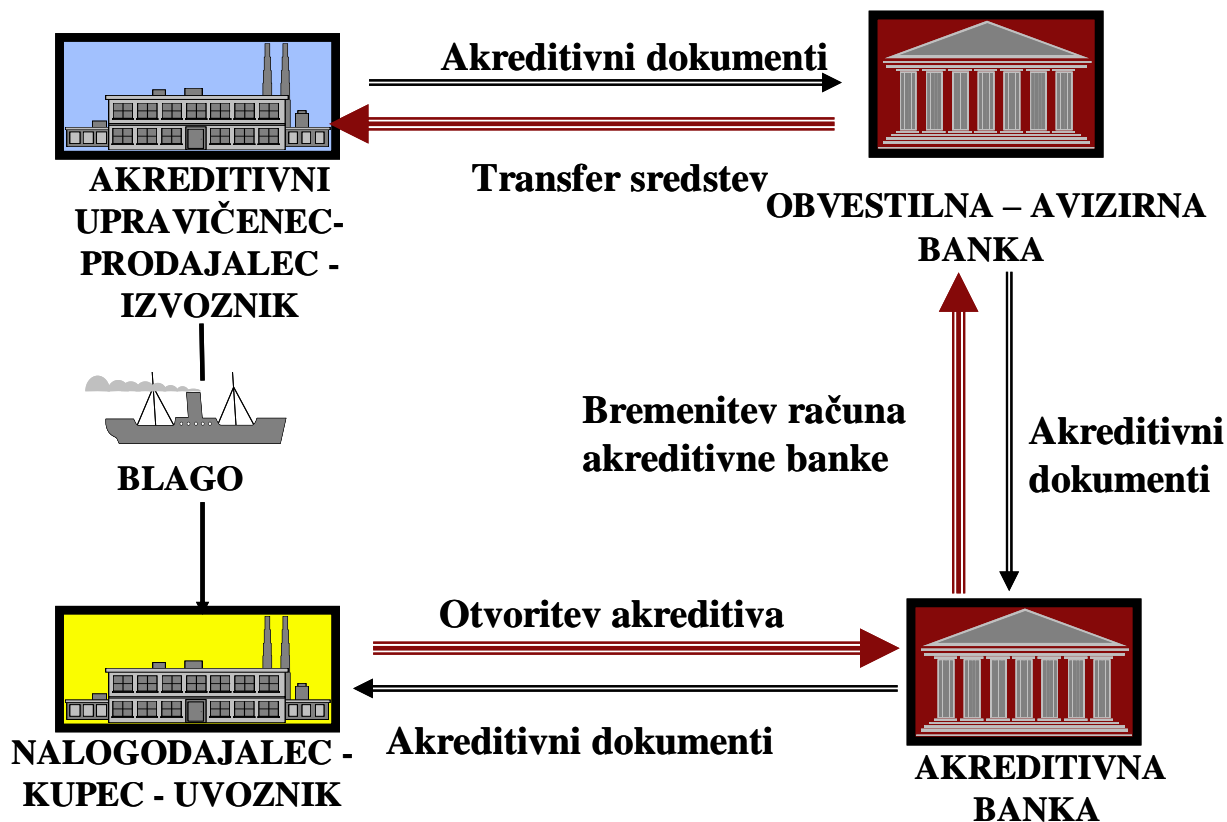


Dokumentarni akreditiv

Uvoznikova banka (akreditivna banka) na zahtevo in po navodilih kupca (nalogodajalca) prevzame obveznost, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, ter ob predložitvi dogovorjenih dokumentov izplačala akreditivni znesek akreditivnemu upravičencu.

- Postopek dokumentarnega akreditiva
- Udeleženci v akreditivnem postopku
- Vrste akreditivov

Dokumentarni akreditiv





Dokumentarni akreditiv

Udeleženci v akreditivnem postopku:

- Nalogodajalec (otvoritelj)
- Akreditivna banka
- Akreditivni upravičenec
- Obvestilna banka
- Potrdilna banka
- Izplačilna banka



Dokumentarni akreditiv

Prednosti za izvoznika:

- Zagotovilo o plačilo v primeru izpolnitve akreditivnih pogojev v predpisanem roku.
- Plačilo prejme takoj, ko odpošlje blago in predloži pravilne dokumente.

Slabosti za izvoznika:

- Potrebno je pripraviti dokumente v skladu z določili v L/C. Malomarnost lahko izpostavi prodajalca k tveganju neplačila.

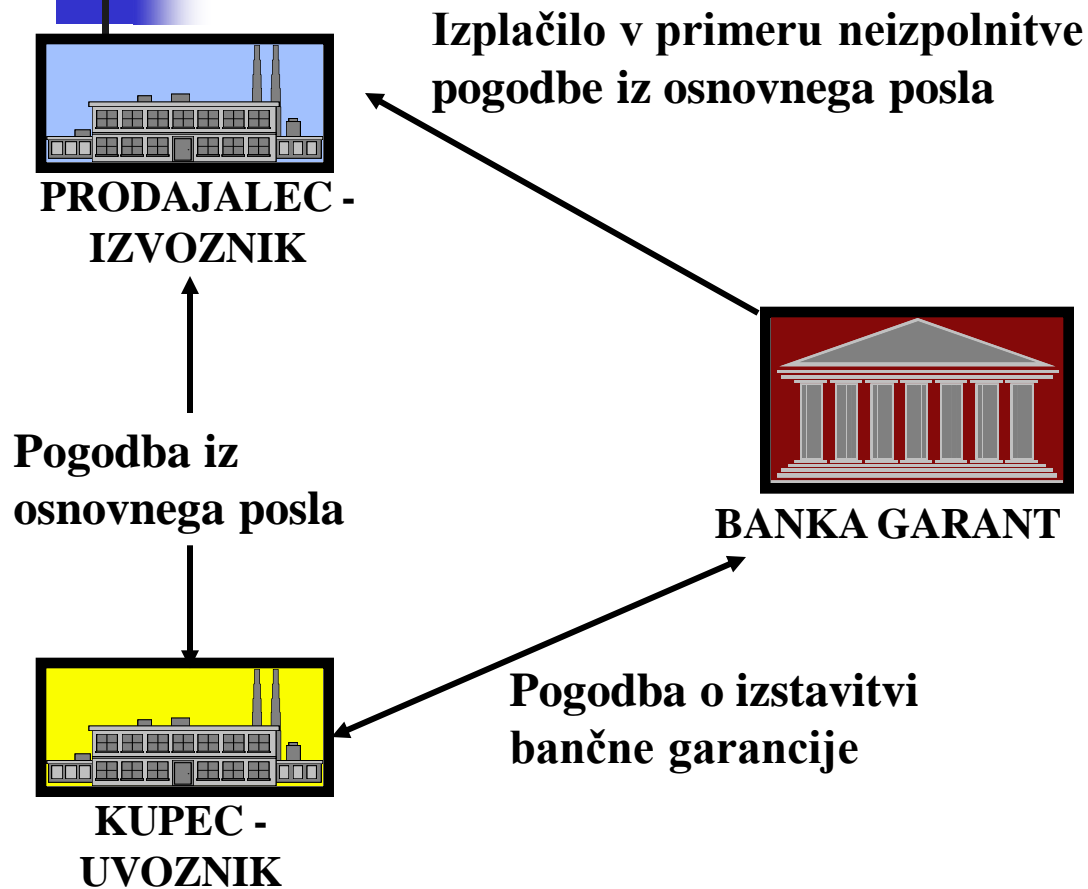
Prednosti za uvoznika:

- Zagotovilo, da bo izvoznik prejel plačilo le, če bo izpolnil vse akreditivne pogoje in roke.
- Zagotovilo, da bo prodajalec dobavil blago.
- Boljšo pogajalsko izhodišče pri dogovarjanju o ostalih elementih prodajne pogodbe.

Slabosti za uvoznika:

- Zmanjšuje velikost kreditne linije.

Bančne garancije



Nepreklicna obveznost banke, da bo na prvi poziv upravičenca, ob predložitvi ustreznih dokumentov, v roku veljavnosti garancije, izplačala določen garancijski znesek, če glavni dolžnik svojih obveznosti ne izpolni v dogovorjenem roku in na dogovorjen način.



Bančne garancije

Bančne garancije delimo na storitvene in plačilne in jih uporabljamo:

- **pri javnih razpisih** (za resnost ponudbe, za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti, za odpravo napak v garancijski dobi);
- **pri poslih večjega obsega** (avansne in plačilne garancije);
- **za zavarovanje plačila carine pri uvozu blaga in trošarinske garancije**
- **za nadomestilo drugih plačilnih oblik** itd.



Razporeditev tveganja

**TVEGANJE PRODAJALCA
- IZVOZNIKA**

**TVEGANJE KUPCA
- UVOZNIKA**

VISOKO

NIZKO

Plačilo na odprt račun
Menica

Dokumentarni proti akceptu
Dokumentarni proti plačilu
Dokumentarni akreditiv in
bančna garancija
Predplačilo ali avans

NIZKO

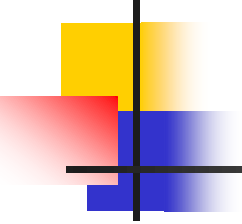
VISOKO



Kratkoročni krediti

- **Menični krediti**

- Temeljijo na menici (imetniki menic pridobijo kredit z njihovo prodajo)
- Temeljni obliki meničnega kredita sta eskontni (diskontni) in akceptni kredit;
 - pri eskontnem kreditu gre za prodajo menice pred njeno dospelostjo; banka obdrži del zneska ("v diskontu")
 - pri akceptem kreditu banka ob predložitvi dokumentov akceptira menico svojega komitenta (običajno kupec/uvoznik), komitent pa se zaveže, da bo imel pred zapadlostjo menice kritje na svojem računu – gre za veliko tveganje banke, zato te kredite podeljuje komitentom z visoko boniteto

- 
-
- **Menični krediti so tudi:** ramburzni, negociacijski
 - **Lombardni krediti**
 - Zavarovani so z zastavo tržnih dobrin, ki so prenosljive narave (kava, tobak, baker, ...)
 - **Factoring**



Factoring

- Finančni instrument, ki predstavlja financiranje, upravljanje in zavarovanje terjatev.
- Faktor prevzame ali kupi terjatve za takojšen denar in lahko, glede na naravo in obseg dogovora, opravlja še naslednje storitve:
 - Financiranje klienta
 - Upravljanje terjatev
 - Vodenje dolžniške administracije
 - Prevzem plačilnega tveganja
- Vrste faktoringa: regresni vs. neregresni faktoring.



Factoring

Prednosti:

- Prodajalec pridobi denarna sredstva
- Razbremenitev dela prodajalca, ki se lahko tako osredotoči na osnovno dejavnost podjetja.
- Prodajalec pridobi bonitetne informacije o kupcih in s tem zmanjša plačilna tveganja.
- Zniževanje plačilnih tveganj, saj ima faktor razvitejši sistem ocenjevanja bonitete dolžnikov ter deluje bolj objektivno in prepričljivo proti dolžnikom.
- Če gre za neregresni factoring, tveganje neplačila prevzame faktor.



Oblike srednjeročnega in dolgoročnega kreditiranja

Značilnosti:

- Predmet kreditiranja je naložbeno blago, blago z daljšo življenjsko dobo ter izvajanje storitev v tujini.
- Pri kreditiranju sodelujejo številne posebne izvozno kreditne ustanove.
- Pogosto državne institucije, ki pospešujejo mednarodno trgovino, oblikujejo posebna srednjeročna ali dolgoročna sredstva, ki se posojajo po bolj ugodnih pogojih.



Forfetiranje

Med najpomembnejše oblike sodi **forfetiranje**.

Gre za metodo financiranja prodajnih poslov (izvoznih), pri kateri prodajalec/izvoznik (forfaitist) proda specializirani finančni instituciji (forfaiter) srednjeročne ali dolgoročne terjatve (z rokom zapadlosti, ki je daljši od 120 dni).

Ponavadi so takšne pogodbe dokumentirane z menico ali drugim vrednostnim papirjem, s katerim se kupec terjatev odpove regresnemu zahtevku proti prodajalcu terjatev v primeru neizterljivosti terjatev.