

Tehnike in oblike mednarodnega poslovanja – UPEŠ

Vaje 5

Financiranje mednarodne trgovine

Potek in namen vaj

- Pregled dejavnikov, ki vplivajo na odločitve financiranja v MP
- Področja odločanja pri financiranju mednarodnih poslov
 1. Valuta financiranja
 2. Doba financiranja
 3. Instrument financiranja
- Razvrstitev instrumentov glede na tveganost
- Dokumentarni akreditiv kot eden izmed najpomembnejših instrumentov financiranja
- Hitro rastoče oblike financiranja (faktoring in forfeiranje)
- Študijski primer s področja financiranja mednarodne trgovine

Uvod

- Zakaj podjetja namenjajo veliko pozornosti financiranju mednarodnih poslov?
- Kateri dejavniki vplivajo na odločitve o financiranju mednarodnih poslov? Pomen tveganj!

Področja odločanja pri financiranju mednarodnih poslov

Področja odločanja pri financiranju mednarodnih poslov:

1. Valuta financiranja (valuta uvoznika, izvoznika oz. tretja valuta)
2. Doba financiranja (sestavni del cene in vpliva na privlačnost posamezne ponudbe)
3. Instrument financiranja
 - Plačilo na odprt račun
 - Predplačilo ali avans
 - Menica
 - Dokumenti inkaso
 - Dokumentarni akreditiv
 - Bančna garancija.

Razporeditev tveganja

**TVEGANJE PRODAJALCA
- IZVOZNIKA**

**TVEGANJE KUPCA
- UVOZNIKA**

VISOKO

NIZKO

Plačilo na odprt račun
Menica

Dokumenti proti meničnemu akceptu

Dokumenti proti plačilu

Dokumentarni akreditiv in bančna
garancija

Predplačilo ali avans

NIZKO

VISOKO

Dokumentarni akreditiv

Akreditivni dokumenti

**AKREDITIVNI
UPRAVIČENEC -
PRODAJALEC -
IZVOZNIK**

Transfer sredstev

**OBVESTILNA – AVIZIRNA
BANKA**

BLAGO

**Bremenitev računa
akreditivne banke**

**Akreditivni
dokumenti**

Otvoritev akreditiva

**NALOGODAJALEC -
KUPEC - UVOZNIK**

Akreditivni dokumenti

**AKREDITIVNA
BANKA**

Dokumentarni akreditiv

Udeleženci v akreditivnem postopku:

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

Dokumentarni akreditiv

- **Postopek odpiranja akreditiva:**
 1. Nalogodajalec izpolni nalog za odprtje akreditiva, predpisan s strani BS. Nujni podatki iz tega obrazca so: ime uporabnika akreditiva, akreditivni znesek in veljavnost akreditiva ter opis blaga. Bistvena je točnost podatkov navedenih v nalogu, saj so vsa dejanja z akreditivom povezana s stroški.
 2. Nalogodajalec in banka skleneta dogovor o načinu plačila kritja za akreditiv – kriti oz. nekriti s strani nalogodajalca.
 3. Po potrebi nalogodajalec naslovi na banko prošnjo po odobritvi akreditivnega limita.
 4. Banka preveri smiselnost zahtevka in preko svojih zvez odpre akreditiv.

Dokumentarni akreditiv

- **Bistveni elementi akreditiva:**
 - Akreditivna številka
 - Vrsta akreditiva (preklicen oz. nepreklicen)
 - Naslov akreditivne banke
 - Ime in naslov nalogodajalca
 - Ime in naslov uporabnika akreditiva
 - Akreditivni tekst: opis blaga, dobavni pogoji ter zahtevani dokumenti
 - Rok veljavnosti akreditiva
 - Prenosljivost akreditiva.

Dokumentarni akreditiv

- **Akreditivni dokumenti:**

- faktura dobavitelja v dogovorjenem številu izvodov. Opis blaga na fakturi mora ustrezati opisu v akreditivu, opis blaga v drugih dokumentih je lahko bolj splošen.
- prevozni dokumenti so odvisni od prevoznega sredstva - špeditersko potrdilo, duplikat ali triplikat tovarnega lista, popoln sklop čistih konosmanov, kamijonski (CMR) ali letalski (AWB) tovorni list.
- zavarovalni dokument
- specifikacije in konsignacije blaga ter dokument o količinskem pregledu
- certifikat o kakovostnem pregledu
- izvorno spričevalo – Certificate of Origin
- konzularna ali carinska faktura
- razni dokumenti: fitopatološko spričevalo, veterinarski certifikat.

Dokumentarni akreditivi

- Vrste akreditiva
 - Loro/nostro akreditivi
 - Preklicni/nepreklicni akreditivi
 - Potrjeni/nepotrjeni akreditivi
 - Akreditivi, plačljivi na vpogled, akreditivi z odloženim plačilom in akreditivi z rdečo klavzulo
 - Prenosni/neprenosni akreditivi
 - Podakreditivi
 - Revolving akreditivi (obnavljajoči se ali rotativni akreditivi)

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.

**Primer
bančnega
dokumentarnega
akreditiva**

INTERNATIONAL BANKING GROUP
Megabank Corporation
P.O. BOX 1000, ATLANTA, GEORGIA 30302-1000
CABLE ADDRESS: MegaB
TELEX NO. 1234567
SWIFT NO. MBBABC 72

ORIGINAL

OUR ADVICE NUMBER: EA00000091
ADVICE DATE: 08MAR97
ISSUE BANK REF: 3312/HBI/22341
EXPIRY DATE: 23JUN97

****AMOUNT****
USD****25,000.00

BENEFICIARY:
THE WALTON SUPPLY CO.
2356 SOUTH N.W. STREET
ATLANTA, GEORGIA 30345

APPLICANT:
HHB HONG KONG
34 INDUSTRIAL DRIVE
CENTRAL, HONG KONG

WE HAVE BEEN REQUESTED TO ADVISE TO YOU THE FOLLOWING LETTER OF CREDIT AS
ISSUED BY:
THIRD HONG KONG BANK
1 CENTRAL TOWER
HONG KONG

PLEASE BE GUIDED BY ITS TERMS AND CONDITIONS AND BY THE FOLLOWING:
CREDIT IS AVAILABLE BY NEGOTIATION OF YOUR DRAFT(S) IN DUPLICATE AT
SIGHT FOR 100 PERCENT OF INVOICE VALUE DRAWN ON US ACCOMPANIED BY THE
FOLLOWING DOCUMENTS:

1. SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 1 ORIGINAL AND 3 COPIES.
2. FULL SET 3/3 OCEAN BILLS OF LADING CONSIGNED TO THE ORDER OF THIRD HONG KONG BANK, HONG KONG NOTIFY APPLICANT AND MARKED FREIGHT COLLECT.
3. PACKING LIST IN 2 COPIES.

EVIDENCING SHIPMENT OF: 5000 PINE LOGS – WHOLE – 8 TO 12 FEET
FOB SAVANNAH, GEORGIA

SHIPMENT FROM: SAVANNAH, GEORGIA TO: HONG KONG
LATEST SHIPPING DATE: 02JUN97

PARTIAL SHIPMENTS NOT ALLOWED TRANSHIPMENT NOT ALLOWED

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE HONG KONG ARE FOR BENEFICIARYS ACCOUNT.
DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS FROM B/L DATE.

AT THE REQUEST OF OUR CORRESPONDENT, WE CONFIRM THIS CREDIT AND ALSO ENGAGE
WITH YOU THAT ALL DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH THE TERMS OF THIS
CREDIT WILL BE DULY HONORED BY US.

PLEASE EXAMINE THIS INSTRUMENT CAREFULLY. IF YOU ARE UNABLE TO COMPLY WITH
THE TERMS OR CONDITIONS, PLEASE COMMUNICATE WITH YOUR BUYER TO ARRANGE FOR
AN AMENDMENT.

Factoring kot hitro rastoča oblika financiranja

- Sodoben 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:
 - opravlja knjigovodske storitve v zvezi s terjatvami prvotnega upnika;
 - opravlja postopke potrebne za unovčenje (inkaso) in izterjavo terjatev;
 - prevzema nase terjatve in s tem vso tveganje iz naslova plačilne nesposobnosti kupca.
- Ciljna skupina so gazele oz. hitro rastoči SME-ji

Factoring kot hitro rastoča oblika financiranja

- Vrste faktoringa
 - **Neregresni (pravi) factoring:** tveganja neplačila terjatve prevzame faktor.
 - **Regresni (nepravi) factoring:** faktor ne prevzame plačilnega tveganja.
 - **Prikriti factoring:** dolžnik ni obveščen, da so bile terjatve prodane faktorju.

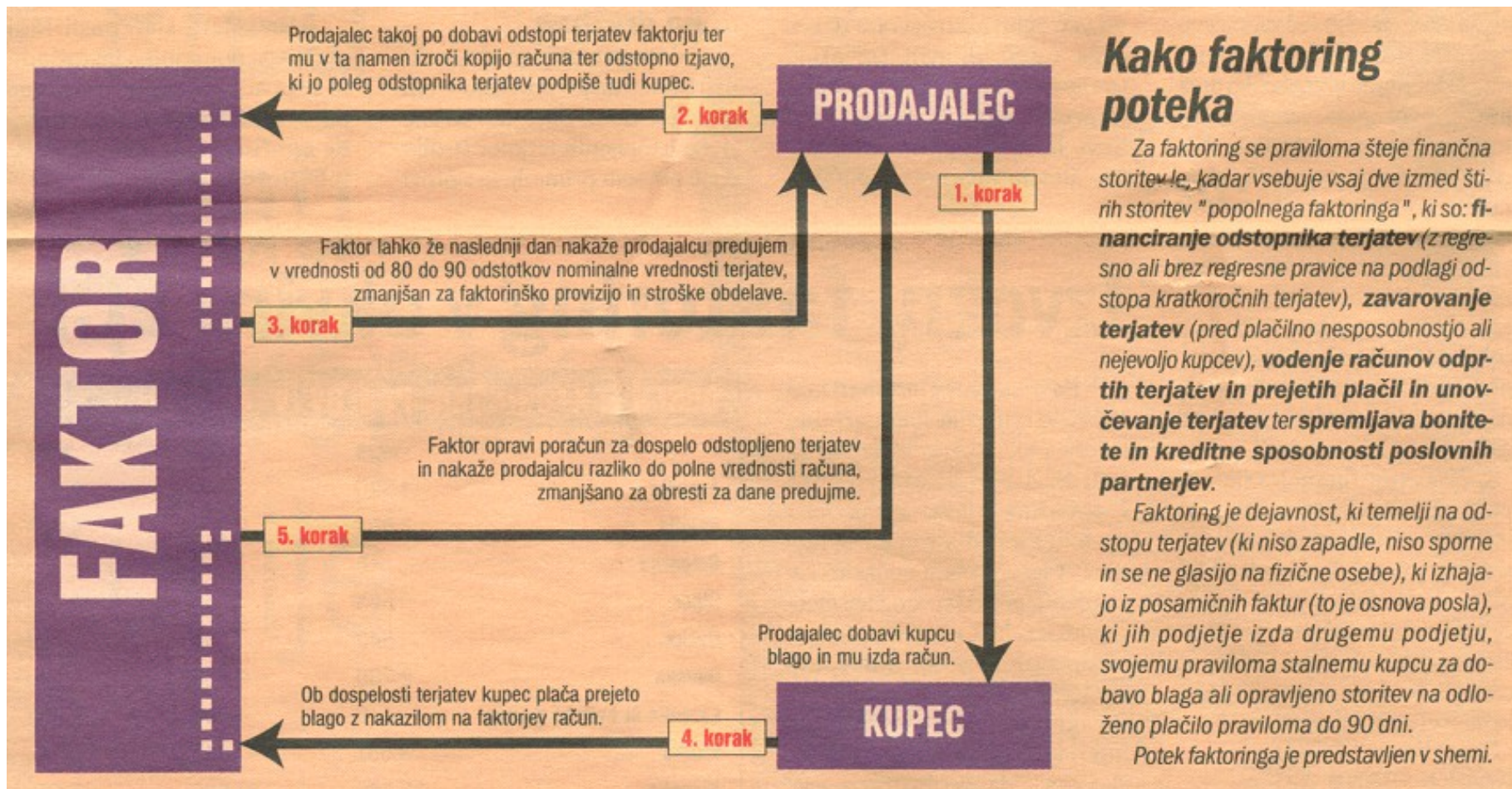
Potek faktorinškega posla

Factoring v petih korakih:

1. Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali storitev in mu izda račun.
2. Prodajalec (takoj po dobavi) odstopi terjatev faktorju, mu izroči kopijo računa in odstopno izjavo, ki jo podpišeta prodajalec (odstopnik terjatev) in kupec (dolžnik).
3. Faktor lahko prodajalcu že naslednji dan nakaže dogovorjeni znesek, zmanjšan za faktorinško provizijo.
4. Ob dospelosti terjatve kupec plača blago ali storitev z nakazilom na račun faktorja.
5. Faktor poračuna plačilo za odstopljeno terjatev, znesek pa zmanjša za obresti na uporabljeno financiranje.

Vir: Prvi faktor

Potek faktorinškega posla



Factoring v številkah

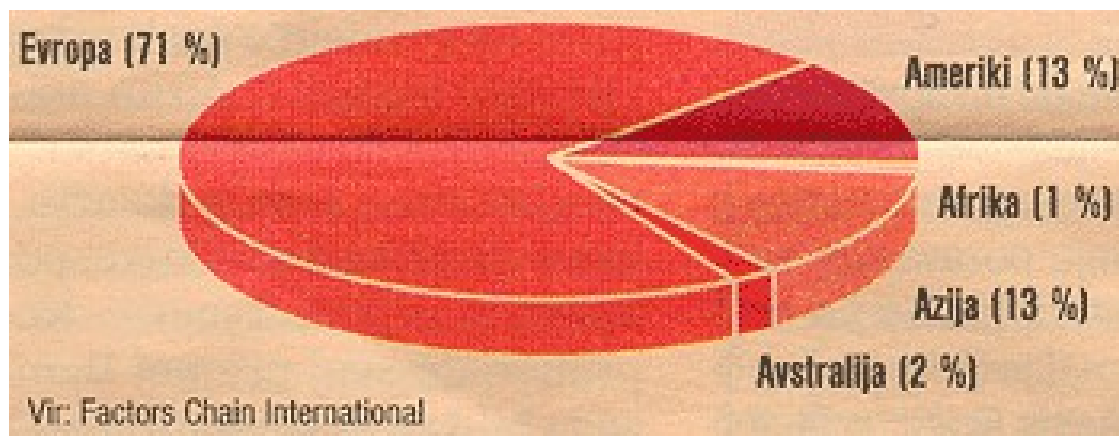
Promet s
faktoringom
v
Evropi za leto
2004 (v mrd €)

Država	Domači	Mednarodni	Skupaj
Velika Britanija	182,00	2,52	184,52
Italija	113,00	8,00	121,00
Francija	75,90	5,70	81,60
Španija	43,84	1,54	45,38
Nemčija	35,00	10,00	45,00
Avstrija	3,14	0,55	3,69
Estonija	3,50	0,42	3,92
Poljska	3,20	0,34	3,54
Češka	2,15	0,47	2,62
Madžarska	1,31	0,07	1,38
Rusija	1,10	0,03	1,13
Litva	0,82	0,22	1,04
Slovaška	0,50	0,17	0,67
Slovenija	0,17	0,02	0,19
Latvija	0,14	0,02	0,16
Hrvaška	0,03	0,00	0,03
Evropa skupaj	563,05	49,46	612,50

Vir: Factors Chain International

Factoring v številkah

- Promet faktoringa v svetu (v % za 2004)



- Cena faktoringa v Sloveniji

	Spodnja meja	Zgornja meja
Faktorinška provizija	0,5	2,5
Letna obrestna mera	6,5	10,0

Vir: Prvi faktor, Finea

Factoring v Sloveniji

- Slovenija je s 185 milijoni evrov obrobna država, saj ustvari zgolj dva promila svetovnega prometa panoge (Finance, 08.11.2005)
- Glavni igralci:
 - Prvi faktor
 - Afaktor in
 - Finea factoring

PROMET FAKTORINGA V SLOVENIJI, 1998-2004 (V MIO EUR)



Forfetiranje kot hitro rastoča oblika financiranja

- Gre za metodo financiranja prodajnih poslov (izvoznih), na podlagi prodaje manj likvidnih, srednjeročnih terjatev (z rokom zapadlosti, ki je daljši od 120 dni).
- Trgovanje s terjatvami, ki imajo:
 - dovolj visoko stopnjo abstraktnosti,
 - za kupca sprejemljivo nizko stopnjo rizika,
 - dovolj dolg rok dospelja.
- Razlike s faktoringom!

Zavarovanje pred tveganji ni zastonj!

Primer izračuna stroškov financiranja

Slovenski trgovec se z italijanskim proizvajalcem aparatov bele tehnike dogovarja o nakupu blaga v vrednosti 270.000EUR. Stranki se še nista sporazumeli o inštrumentu plačila. Slovenski uvoznik želi plačati znesek z nakazilom, medtem ko italijanski proizvajalec vztraja pri uporabi bančnega akreditiva. Izračunajte stroške plačila v obeh primerih ob predpostavki, da je provizija trgovčeve banke za nakazila v tujino 0,12% (v SIT), medtem ko je provizija za odprtje kritega bančnega akreditiva 0,25%, provizija za odobritev kreditne linije 0,15%, provizija za sprejem in pregled dokumentov 0,2%, provizija za vodenje terminskega plana odloga plačila 0,1% ter provizija za plačilo akreditiva 0,1% (vse v SIT).

Študijski primer s področja financiranja MT

Cvet, d.o.o, je slovensko podjetje, ki proizvaja čaj za trgovske znamke domačih in tujih trgovcev na drobno. Podjetje je v zadnjih letih hitro raslo, saj se je iz družinskega razvilo v srednje-veliko podjetje, ki zaposluje 36 delavcev. Čaje proizvaja za znana naročnika iz Italije in Avstrije, ki predstavljata 76 odstotkov celotnih prihodkov iz poslovanja. Naročnika oskrbuje že vrsto let in je z njima razvil dobre partnerske odnose.

Poslovodstvo podjetja se zavzema za hitro rast, predvsem s pridobitvijo novih kupcev na trgih bivše Jugoslavije, kjer lokalni trgovci uvajajo v svoje prodajalne koncept trgovskih znamk. Cvet se trenutno pogovarja o sodelovanju z manjšim trgovcem iz Srbije. S potencialnim kupcem se je vodstvo podjetja dogovorilo o vrsti čaja in o gramaturi. V naslednjem koraku pa se bo potrebno dogovoriti o načinu plačila ter o valuti.

Študijski primer s področja financiranja MT

Zamislite si, da ste finančni svetovalec podjetja Cvet in odgovorite na spodaj navedeni vprašanja.

- Katero obliko financiranja posla s srbskim trgovcem predlagate vodstvu podjetja Cvet in zakaj?
- Za katero valuto naj se podjetje Cvet dogovori s srbskim trgovcem?
- V kakšnem primeru bi podjetju predlagali, da zavaruje terjatve pri SID-u?