

VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA NOVI SAD

MENADŽMENT U SPOLJNOJ TRGOVINI



DOKUMENTARNI AKREDITIV

To je instrument naplate u toku isporuke robe.

To je jedan od najsigurnijih instrumenata naplate izvezene robe i u najvećoj meri se koristi u međunarodnom platnom prometu.

Ugovorna obaveza izvoznika je da isporučí ugovorenu robu u skladu sa ugovorenim uslovima. Ugovorna obaveza kupca jeste da plati robu.

Roba često veoma dugo putuje do kupca pa izvoznik tj. Prodavac želi da po izvršenoj isporuci i po izvršenju ugovornih obaveza i ostvari svoja prava, pre svega pravo na naplatu koje mu pripada iz ugovora o međunarodnoj kupoprodaji. To pravo ostvaruje ukoliko ugovori naplatu posredstvom **DOKUMENTARNOG AKREDITIVA.**

TO JE NALOG KOJIM KUPAC ROBE NALAŽE SVOJOJ POSLOVNOJ BANCÍ DA NEPOSREDNO ILI PREKO DRUGE BANKE TJ. KORESPONDENTNE BANKE U INOSTRANSTVU ODNOSNO ZEMLJI IZVOZNIKA, ISPLATI UGOVORENU VREDNOST IZVOZNIKU, PRI ČEMU SE MORAJU PREZENTOVATI DOKUMENTA KOJA DOKAZUJU DA JE IZVOZNIK UREDNO IZVRŠIO OTPREMU ROBE U SKLADU SA UGOVORENIM USLOVIMA.

UČESNICI PRI REALIZACIJI NAPLATE DOKUMENTARNIM AKREDITIVOM:

KUPAC (UVOZNIK ROBE)

Daje svojoj poslovnoj banci nalog za otvaranje akreditiva, on mora imati i obezbeđeno pokriće na svom deviznom računu za ovu isplatu.

AKREDITIVNA BANKA

To je poslovna banka kupca koja po nalogu kupca otvara akreditiv u korist prodavca robe tj. Izvoznika i ima obavezu da izvrši plaćanje na osnovu instrukcija koje je dobila uz nalog za otvaranje akreditiva.

PRODAVAC (IZVOZNIK ROBE)

On je korisnik akreditiva koji stiče pravo naplate akreditivnog iznosa pošto uredno isporuči robu i svojoj poslovnoj banci prezentira dokumenta o otpremi i izvoznom carinjenju robe..

ISPLATNA BANKA

Vrši isplatu akreditivne sume izvozniku. Ona je korespondentna banka poslvone banke kupca. Od poslovne banke kupca dobija obaveštenje da je otvoren akreditiv u korist izvoznika kao i instrukcije, a od izvoznika dobija dokumenta o otpremi i carinjenju robe.

NAPLATA POSREDSTVOM DOKUMENTARNOG AKREDITIVA pruža visok stepen sigurnosti kako za izvoznika tako i za kupca. Izvoznik eliminiše rizik neplaćanja isporučene robe, a uvoznik eliminiše rizik kašnjenja ili neisporuke plaćene robe.

Nalog za otvaranje akreditiva dostavlja uvoznik svojoj poslovnoj banci na tipskom obrascu koji sadrži sledeće elemente:

- Vrsta akreditiva
- Naziv uvoznika
- Naziv prodavca iz inostranstva
- Vrsta robe
- Količina i cena
- Rokovi i važnost akreditiva
- Rokovi važnosti za utovar
- Rokovi važnosti za prezentaciju dokumenata
- Incoterms klauzule.
- Pokriveni rizici osiguranja.

Troškove otvaranja akreditiva najčešće snosi uvoznik.

VRSTE DOKUMENTARNIH AKREDITIVA

PREMA OPOZIVOSTI:

Opozivi dokumentarni akreditiv – akreditivna banka ga može opozvati, izmeniti ili poništiti, a prema nalogu kupca robe. Ne odgovara izvozniku robe jer se kupac može u ovom slučaju predomisлити.

Neopozivi dokumentarni akreditiv – akreditivna banka ne može opozvati akreditiv, već postoji neopoziva i čvrsta obaveza da se izvrši plaćanje.

PREMA PRENOSITOVSTI:

Prenosivi dokumentarni akreditiv – može se prenositi na drugog korisnika.

Neprenosivi dokumentarni akreditiv – svi oni kod kojih nije jasno naznačeno da se mogu prenositi. Ovi akreditivi mogu biti nepotvrđeni i potvrđeni. Mora postojati potvrda neke druge banke pored akreditivne banke, da će u slučaju da akreditivna banka ne izvrši isplatu ona to izvršiti.

PREMA DOSPEĆU NAPLATE:

Dokumentarni akreditivi po viđenju – izvoznik prezentuje potrebna dokumenta banci, ona ih pregleda, i isplaćuje akreditivnu sumu.

Ročni dokumentarni akreditivi – odloženo je vreme naplate u odnosu na vreme podnošenja dokumenata. Odgovara kupcu koji u međuvremenu može prispelu reobu prepordati, doći do sredstava i izvršiti plaćanje u dogovorenom roku.



STANDBY AKREDITIV

Standy akreditiv poseduje i osobine akreditiva i osobine bankarske garancije.

Koristi se u svrhu obezbeđenja od finansijskih rizika u spoljnotrogovinskim poslovima.

Otvara ga akreditivna banka na dogovorenu vrednost po nalogu jedne strane, a u korist druge strane u međunarodnom poslu. Ukoliko o roku važnosti akreditiva strana u čiju korist je akreditiv otvoren podnese pismenu izjavu iz koje se vidi da je nalogodavac propustio da izvrši u predviđenom roku svoju obavezu iz osnovnog ugovora, moći će da naplati akreditivni iznos.

Visina akreditivnog iznosa zavisi od prirode osnovnog posla, uslov naplate ne može biti prezentacija odgovarajućih dokumenata.



BANKARSKA GARANCIJA

Složen pravni posao u kom učestvuju tri strane:

1. Nalogodavac
2. Banka garant
3. Primalac tj. Korisnik garancije

Bankarsku garanciju izdaje banka pošto zaključi ugovor o izdavanju garancije sa svojim nalogodavcem. Banka garant preuzima obavezu da u korist korisnika garancije izda bankarsku garanciju dok nalogodavac preuzima obavezu da plati proviziju banci i da obezbedi pokriće u slučaju isplate po osnovu garancije.

Garancija se izdaje u nadi da se uslovi za njenu isplatu neće ostvariti, odnosno u nadi da će stranke iz osnovnog ugovora svoje obaveze u potpunosti izvršiti.

Ako nalogodavac ima sredstva kod banke na računu banka će po isplati garantovanog iznosa zadužiti njegov račun u tom iznosu. Ako nalogodavac nema sredstava na računu kod banke, banka će isplatiti garantovani iznos i tu vrednost tretirati kao prinudni kredit koji dospeva istog dana. Banka može obračunavati redovnu i zateznu kamatu.

OSNOVNI ELEMENTI U OBAVEZNOJ PISANOJ FORMI GARANCIJE

- Nalogodavac (komitent banke, može biti kako prodavac tako i kupac)
- Korisnik (ugovorna strana koja je zahtevala pribavljanje garancije)
- Garant (najčešće banka)
- Osnovna transakcija koja zahteva izdavanje garancije
- Maksimalni iznos koji se plaća i valuta u kojoj se plaća
- Rok važenja ili događaj kojim prestaje važenje garancije
- Uslovi za poziv za plaćanje (da je nalogodavac prekršio svoju obavezu iz osnovnog ugovora ili u kom polgledu je nalogodavac u prekršaju)
- Uredba o smanjenju iznosa garancije

VRSTE BANKARSKIH GARANCIJA

Bankarske garancije kod kojih je NALOGODAVAC IZVOZNIK

Izvoznik će u određenim slučajevima imati obavezu da na insistiranje kupca pribavi sledeće vrste garancija:

- Garancija za povraćaj avansa
- Garancija za dobro izvršenje posla
- Garancija za učešće na licitaciji
- Garancija za kontrakupovinu.

Bankarske garancije kod kojih je NALOGODAVAC UVOZNIK

Uvoznik će u određenim slučajevima imati obavezu da pribavi sledeće vrste garancija:

- Garancija za plaćanje robe po njenoj isporuci
- Garancija za plaćanje robe po kreditnom poslu
- Garanciju o položenom depozitu.



MEĐUNARODNI FAKTORING

Predstavlja kupoprodaju KRATKOROČNIH prava potraživanja nastalih u međunarodnim poslovima.

Kada je otežana naplata potraživanja po osnovu izvršenog izoza, izvozno preduzeće će pribeći prodaji svog prava potraživanja kod neke faktoring institucije. Po pravilu su to banke.

Nekada čak kada je i sigurnost naplate obezbeđena, izvoznik će svoje pravo potraživanja po osnovu izvršenog izvoza prodati FAKTORU kako bi što pre dođao do likvidnih sredstava. Pri tom svoje potraživanje prenosi na faktora.

Cena po kojoj će se potraživanje otkupiti zavisi od procene sigurnosti naplate tog potraživanja.

Rokovi dospeća naplate potraživanja su od mesec dana do tri meseca.

Povećava se likvidnost izvoznika i ubrzavaju spoljnotrgovinske transakcije.

VRSTE FAKTORINGA

Factoring sa pravom regresa

U slučaju da ne može naplatiti potraživanje od dužnika faktor ima pravo da ga naplati od prodavca potraživanja.

Factoring bez prava regresa

Prethodno navedeno pravo ne postoji u ovom slučaju

Otvoreni factoring

Dužnik izvoznika je u ovom slučaju upoznat sa prodajom izvoznikovog prava potraživanja.

Neotvoreni (skriveni) factoring

Dužnika izvoznika u ovom slučaju nije upoznat sa prodajom izvoznikovo prava potraživanja. Naplatu sada vrši izvoznik u svoje ime a za račun faktora.



MEĐUNARODNI FORFETING

Predstavlja kupoprodaju DUGOROČNIH prava potraživanja nastalih kao rezultat spoljnotrgovinskih poslova. Izvoznik na bazi ugovora o forfetingu prodaje svoje potraživanje BANCI FORFETERU.

Period kreditiranja stranog partnera je od dve do pet i više godina.

Banka forfeter se upoznaje sa izvoznim poslom u celini, od inicijalne faze do faze realizacije izvoznog posla, i pruža finansijsku podršku izvozu.

Izvoznik prodajom svojih prava naplate potraživanja banci forfeteru dolazi do likvidnih sredstava koja može odmah upotrebiti a forfeter nastavlja da se brine o naplati kredita tokom ugovorenog perioda.

Nominalna vrednost koju forfeter plaća izvozniku je manja od nominalne vrednosti potraživanja.

Banka forfeter nema pravo regresa u odnosu na izvoznika. Rizik naplate potraživanja u izvoznom poslu je u potpunosti prenet na forfetera.



Jelena Damnjanović, PhD
Novi Sad School of Business

jdamnjanovic5@gmail.com

Biljana Stankov, PhD
Novi Sad School of Business

bilja.l.stankov@gmail.com