

**UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO–POSLOVNA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

Možnosti za zavarovanje in financiranje
mednarodnih gospodarskih poslov za mala in
srednje velika podjetja

Kandidat: Matija Kovač
Študent rednega študija
Številka indeksa: 81570128
Program: Univerzitetni
Študijska smer: Mednarodna menjava
Mentor: doc. dr. Žan Jan OPLOJNIK

Celje, september 2005

UNIVERZA V MARIBORU
Ekonomsko-poslovna fakulteta

IZJAVA

Kandidat Matija Kovač, absolvent študijske smeri Mednarodna menjava na univerzitetnem študijskem programu izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Žan Jan Oplotnika in uspešno zagovarjal dne 21.09.2005.

Zagotavljam, da je besedilo diplomskega dela v tiskani in elektronski obliki istovetno in brez virusov. Ekonomsko-poslovni fakulteti dovoljujem, da diplomsko delo lahko bralci uporabijo za svoje izobraževalne in raziskovalne namene s povzemanjem posameznih misli, idej, konceptov oziroma delov teksta iz diplomskega dela ob upoštevanju avtorstva in korektnem citiranju.

V Mariboru, dne 21.09.2005

Podpis:

"Pustimo torej Finsko, ker smo od nje že bolni in se vrnimo na južnoevropsko obalo, ki smo je navajeni z vsemi njenimi ležernimi lastnostmi" (M.Kos)

PREDGOVOR

Mednarodni gospodarski posli so dinamična ter na trenutke tudi zelo kompleksna prvina gospodarstva. Prav iz tega razloga so za proučevanje zanimiva. Tako kot kultura, jezik, navade ipd. je tudi poslovna praksa v mednarodnem merilu raznolika. Vsako gospodarstvo je po svoje različno, saj se odvija in razvija v okolju, ki ga zaznamuje pravni sistem, zakoni, poslovni običaji, ljudje, razvoj, podporno okolje ipd. Torej bi lahko rekli, da ni enotne formule po kateri bi si gospodarstva bila med seboj enaka in tudi ne popolnoma različna. Res je, da se sistemi približujejo eden drugemu zaradi enotnih gospodarskih prostorov, kot je to v primeru Evropske unije. Vendar pa so razlike še vedno prisotne in se iz njih lahko države marsikaj naučijo. Te razlike je dobro izkoristiti, v svojo ali pa v korist "Skupnosti". Države, vsaka s svojimi izkušnjami, si lahko pomagajo in jih izmenjujejo v skupno korist. Podjetja, banke, zavarovalnice, izvozno-kreditne agencije, podporno okolje in nenazadnje država so tisti, ki ta sistem krojijo. Lahko bi rekli da so "odgovorni" za (ne)uspeh podjetij in njihovih poslov ter posledično tudi za razvoj nacionalnih in nadnacionalnih gospodarstev. Zagotovo so v zadnjih desetletjih k temu pripomogle številne mednarodne in multilateralne organizacije, ki so olajšale dogajanje na marsikaterem področju. Pripomogle so k harmonizaciji določenih pravil, s čimer se je poraba časa in denarja bistveno zmanjšala.

Razvoj malega gospodarstva je v Sloveniji v veliki meri povezan s spremembo ekonomsko-političnega sistema po letu 1990 in s tem povezanim obdobjem prehoda, ki ga zaznamuje razvoj tržnega gospodarstva in uvedba zasebne lastnine kapitala. Večanje konkurence na domačem in tujem trgu, izguba jugoslovanskih trgov, učinki tehnološke revolucije ter vse večja globalizacija poslovanja so v prvi vrsti prizadela večja podjetja, ki so bila do takrat v praktično monopolnem položaju. Številni nekdanji uslužbenci družbenih podjetij, ki niso bili motivirani za nadaljnje delo v svojem podjetju ali pa so delovno mesto izgubili, so našli v novih gospodarskih okoliščinah priložnost za preživetje in poslovni razvoj z ustanavljanjem malih podjetij. K razvoju malega gospodarstva je v znatni meri prispevala tudi država z zelo liberalnim pristopom k ustanavljanju podjetij, ki je vzpodbujal k hitremu odločanju za registracijo podjetij. Danes lahko malo podjetje ustanovimo praktično iz "naslonjača", saj npr. skupen projekt več ministrstev in agencij eVEM od julija letos omogoča registracijo preko spleta. Vendar pa je za uspešno poslovanje potrebno več kot le to - potrebno je dobro in učinkovito poslovati. Dvo-milijonsko slovensko tržišče je za marsikatero podjetje premalo in je prisiljeno tako v izvozne kot tudi uvozne posle. V izvozne posle se podjetja usmerjajo zaradi novih tržnih priložnosti, v uvozne pa ponavadi zaradi cenejše nabave proizvodnih virov. Izvozno-uvozne posle pa je potrebno pravilno in dosledno izpeljati ter nedvomno tudi ugodno financirati. Zaradi nepoznavanja partnerjev, pravnih sistemov, poslovnih običajev in zaradi oddaljenost se nedvomno pojavljajo določena tveganja, proti katerim se morajo podjetja dobro zavarovati. Dobro zavarovati pa pomeni tudi cenovno in administrativno privlačno.

Diplomska naloga je usmerjena v raziskavo dostopa do zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov. Raziskava je ponudila rezultate iz katerih je razviden položaj na področju zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov v Sloveniji. Na voljo je množica storitev in možnosti tako za financiranje kot tudi za zavarovanje poslov. Seveda pa raznolikost sistemov na mednarodnem nivoju dokazuje, da še vedno obstajajo odprte možnosti za storitve, ki so učinkovitejše in omogočajo prihranek tako časa kot tudi denarja. Problemi s katerimi smo se srečali pri raziskovanju so bili povezani predvsem z literaturo v tujem jeziku, saj je predmet raziskave tudi španska izvozna agencija, ki pa razpolaga z materialom, ki je v večji meri v španskem jeziku. Prav tako tudi splošni in statistični podatki.

KAZALO VSEBINE

PREDGOVOR

1 UVOD	6
1.1 Opredelitev in opis problema, ki je predmet raziskave	6
1.2 Namen, cilji in osnovne trditve	7
1.3 Predpostavke in omejitve raziskave	8
1.4 Uporabljene metode raziskovanja	8
2 TEORETIČNA OPREDELITEV POJMOV	9
2.1 Mala in srednja podjetja	9
2.2 Financiranje mednarodnih gospodarskih poslov	10
2.2.1 <i>Načela financiranja</i>	<i>12</i>
2.3 Zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov	13
2.4 Poslovna tveganja v mednarodnem poslovanju	13
2.4.1 <i>Komercialna tveganja</i>	<i>14</i>
2.4.2 <i>Nekomercialna tveganja</i>	<i>15</i>
2.5 Priprava, izvedba in zaključek izvoznega posla	16
2.6 Vpetost Slovenije v mednarodne tokove	18
2.7 Spodbujanje izvoza v Sloveniji	22
3 DOSTOP DO ZAVAROVANJA MEDNARODNIH GOSPODARSKIH POSLOV	26
3.1 Tržne raziskave	26
3.2 Preverjanje bonitete tujega partnerja	27
3.2.1 <i>Ponudba bonitetnih informacij</i>	<i>28</i>
3.3 Presojanje deželnega tveganja	29
3.4 Dogovori s tujim partnerjem in pogodbeno določila	29
3.5 Zavarovanje terjatev	31
3.6 Zavarovanje kreditov	32
3.7 Zavarovanje investicij	35
3.8 Bančna garancija	37
3.9 Pokritost slovenskega izvoza z zavarovanjem pri Slovenski izvozni družbi	39
4 VIRI FINANCIRANJA MEDNARODNIH GOSPODARSKIH POSLOV	40
4.1 Financiranje z dobavitelji in kupci	40
4.1.1 <i>Plačilo na odprt račun</i>	<i>40</i>
4.1.2 <i>Izvozni kredit</i>	<i>41</i>
4.1.3 <i>Konsignacija</i>	<i>41</i>
4.1.4 <i>Dokumentarni inkaso</i>	<i>42</i>
4.1.5 <i>Plačilo ob naročilu</i>	<i>42</i>
4.1.6 <i>Predplačilo</i>	<i>43</i>
4.1.7 <i>Plačilo ob predaji dokumentov</i>	<i>43</i>
4.2 Bančno financiranje	43
4.2.1 <i>Odobritev negativnega stanja na računu</i>	<i>44</i>
4.2.2 <i>Menični avansi</i>	<i>44</i>
4.2.3 <i>Fortetiranje</i>	<i>45</i>
4.2.4 <i>Akreditiv</i>	<i>46</i>
4.2.5 <i>Pooblastila za črpanje</i>	<i>49</i>

4.2.6 Bančni akcepti	49
4.3 Posebne oblike financiranja	50
4.3.1 Faktoring	50
4.3.2 Zakup – Leasing.....	53
4.3.3 »Buy-back« pogodbe	55
4.3.4 Posredniški (switch) posli	55
4.3.5 Trampa	55
4.3.6 Kompenzacija	56
5 PRIMERJAVA STORITEV SID S ŠPANSKO CESCE	57
5.1 Predstavitev Slovenske izvozne družbe	57
5.2 Opis produktov SID	57
5.3 Predstavitev španske CESCE.....	59
5.4 Opis produktov CESCE	60
5.4.1 Kratkoročne operacije (posli krajši od dveh let).....	61
5.4.2 Srednjeročne operacije (posli daljši od dveh let)	62
5.5 Primerjalna analiza poslovanja SID in CESCE	64
5.6 Možnosti sodelovanja v obliki mednarodnega sporazuma med SID in CESCE ..	67
5.6.1 Sporazumi o (medsebojnem) sodelovanju (co-operation agreements)...	67
5.6.2 (Okvirni) sporazumi o skupnem in vzporednem zavarovanju izvoza	68
5.6.3. Možnost sporazuma med SID in CESCE.....	69
5.7 Okoljska politika CESCE in možnosti njene implementacije s strani SID ..	69
5.7.1 Okoljevarstvena politika SID.....	69
5.7.2 CESCE in okoljski management.....	70
5.7.3 ECOCHECK	71
6 SKLEP	73
7 POVZETEK.....	76
8 SEZNAM LITERATURE	78
9 SEZNAM VIROV	79
SEZNAM TABEL	
SEZNAM SLIK	
SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC	
PRILOGE	

1 UVOD

1.1 Opredelitev in opis problema, ki je predmet raziskave

Majhnost slovenskega trga povečuje odvisnost domačih podjetij od zunanjih tokov mednarodnega trgovanja, saj ne ponuja zadostnih pogojev za rast, produktivnost, tehnološki razvoj in pravšnjo ekonomijo obsega. Udeležba v mednarodni trgovini s seboj prinese tudi nekaj težav in tveganj, pred katerimi se mala in srednja podjetja želijo zaščititi, največkrat v obliki zavarovanja poslov in ustrezne izbire oblike financiranja. Malo gospodarstvo ima v Sloveniji velik pomen predvsem z dveh vidikov: zaradi odpiranja novih delovnih mest in povečevanja splošne konkurenčne sposobnosti preko uvajanja novih izdelkov, storitev in tehnologij. Lastniki malih podjetij se danes soočajo s številnimi poslovnimi izzivi.

Makroekonomska politika ima za vzpodbujanje izvoza na voljo številne instrumente, ki neposredno ali posredno vplivajo na konkurenčnost izvoznikov, izvoznih proizvodov ter na vrednost, strukturo, geografsko lokacijo izvoza ipd. Poleg instrumentov monetarne politike, fiskalne politike (npr. subvencioniranje), davčne oprostitve in olajšave, pa tudi oprostitve in olajšave pri zaščitni politiki in instrumentov drugih makroekonomskih politik, so za vzpodbujanje izvoza pomembni tudi ukrepi harmoniziranja pravnih in ekonomskih sistemov itd. Pri vzpodbujanju mednarodnih gospodarskih poslov pa je še posebej pomembna vloga države, ki se ne sme omejiti zgolj na omenjeno, ali pa samo npr. na organizacijo ustreznega izobraževanja, vzpostavljanje mednarodnih gospodarsko-političnih stikov in oblik sodelovanja, promocijo države in njenega gospodarstva, pomoč gospodarstvu s strani diplomatskih in konzularnih predstavništev, pač pa je v sodobnih gospodarstvih zlasti pomembna tudi vloga države pri kreditiranju izvoza, refinanciranju izvoznih kreditov in zavarovanju izvoza.

S tako politiko vzpodbujanja izvoza se gospodarstvu lahko pomaga ustrezno prestrukturirati, zlasti pa se krepi konkurenčnost izvoza. Pogoji financiranja so namreč pri mnogih panogah eden od bistvenih elementov konkurenčnosti. Ustrezno financiranje izvoza omogoča in povečuje proizvodnjo, omogoča in lajša podjetjem nastop na tujem trgu in pospešuje razvoj, zmanjšuje povečane stroške prodaje na tujih trgih zaradi oddaljenosti in zapiranja tujih trgov ipd., ter s tem povečuje rentabilnost poslovanja izvoznikov. S subvencioniranjem obrestnih mer na izvozne kredite se poleg krepitve konkurenčnosti izvoznikov vpliva tudi na stabiliziranje cenovnih pogojev, po katerih izvozniki prodajajo v tujino na kredit. Z ustreznim zavarovanjem pa se izvoznikom zmanjšuje tveganja, ki so v mednarodni trgovini navadno večja in tudi specifična. S takim vzpodbujanjem se povečuje obseg izvoza, s tem pa tudi zaposlenost in blaginja, doseženi pa so lahko tudi pozitivni plačilnobilančni učinki. Pri tem je še posebej pomembno vzpodbujanje izvoza opreme, ki zaradi svoje specifičnosti vpliva na dolgoročnost izvoza, tuje uvoznike trajneje in močnejše veže na naše gospodarstvo in predstavlja višje oblike vključevanja v mednarodno menjavo.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen

Namen diplomskega dela je analizirati dostop do zavarovanja in financiranja mednarodnih poslov malih in srednjih podjetij (v nadaljevanju MSP) v Sloveniji. V prvem delu diplomske naloge bo predstavljena teoretična podlaga za obravnavo področja zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov malih in srednjih podjetij. V drugem delu bo opravljena analiza možnih oblik zavarovanja in financiranja ter predstavljene organizacije in podjetja, katere nudijo tovrstne storitve. Na ta način bo mogoče opredeliti in analizirati metode dostopa do teh virov. V zadnjem delu bodo podrobneje predstavljeni produkti Slovenske izvozne družbe (SID), kot slovenske izvozno kreditne agencije (IKA) ter produkti španske agencije za zavarovanje mednarodnih poslov CESCE, kot prikaz našim razmeram primerljive prakse. Podani bodo predlogi možnih oblik sodelovanja agencij na področju izmenjave podatkov, vzpostavitve tesnejših gospodarskih sodelovanj in implementacije okoljske politike s strani SID.

Cilji

Cilj diplomskega dela je raziskati bistvene značilnosti financiranja in zavarovanja mednarodnih poslov MSP v Sloveniji ter tudi kako in glede na katere dejavnike se slovenski podjetniki odločajo o načinu financiranja svojih podjetij. Glede na to da je za slovensko gospodarstvo zaradi majhnosti nujno potrebna odprtost in je iz tega razloga odvisno od mednarodnih poslov, bomo prav tako raziskali značilnosti financiranja in zavarovanja malih podjetij v eni izmed razvitejših držav EU Španiji in poskušali ugotoviti, v čem se načini financiranja in zavarovanja slovenskih malih in srednjih podjetij razlikujejo od konkurentov v razvitih državah.

Osnovne trditve

Mala in srednja podjetja imajo, ne glede na stopnjo gospodarske razvitosti, težave z dostopnostjo do finančnih virov. Poleg tega mednarodna konkurenca vse bolj sili izvoznike v zagotavljanje financiranja svojih poslov. Izvozni posli so poleg določenih prednosti skoraj vedno povezani z različnimi tveganji. Na uspešnost poslovanja vpliva vrsta dejavnikov. Večinoma temeljijo izvozni posli na medsebojnem zaupanju partnerjev, vendar se v poslovanju pojavi še veliko drugih dejavnikov, na katere sami direktno ne vplivajo. To so politične, gospodarske in druge omejitve. Poslovna praksa pozna različne finančne instrumente mednarodnih plačil, iz katerih so se zaradi razvoja in dinamike razvili še številni drugi instrumenti izvoznega financiranja. Nekateri viri financiranja in zavarovanja v Sloveniji niso tako razviti kot v EU in ZDA. Iz tega lahko sklepamo, da je dostop do virov financiranja in zavarovanja mednarodnih poslov za slovenska podjetja otežen in jim posledično ne omogoča pogojev za doseganje ravni konkurenčnosti podjetjem v EU in ZDA. Glede na to, da si je EU v Lizbonski strategiji zastavila postati v roku šestih let najkonkurenčnejše gospodarstvo na svetu in glede na to, da je Slovenija članica Unije, bo potrebno izkoristiti vse priložnosti za razvoj in izboljšanje virov, obravnavanih v diplomskem delu.

1.3 Predpostavke in omejitve raziskave

Predpostavke. Glede na to, da je slovensko gospodarstvo relativno majhno predpostavljam, da so organizacije financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov v Sloveniji, katere obsegajo izvozno kreditne agencije, banke, zavarovalnice in podjetja, manjše kot v EU. Predpostavljam, da je v Sloveniji odprtih še veliko možnosti za uvedbo novih in izboljšanje obstoječih storitev. Prav tako predpostavljam, da imamo pri zunanji trgovini opravka z, v veliki meri standardiziranimi prijemi, tehnikami in postopki, kateri pa kljub tipiziranosti dovoljujejo krojenje posameznega posla. Predpostavljam, da se mednarodno poslovno okolje venomer spreminja in je iz tega razloga nepredvidljivo.

Omejitve. Pri pisanju diplomske naloge se omejujem na mala in srednje velika podjetja, saj se pri mednarodnih poslih po večini ne morejo posluževati notranjih virov, ampak morajo iskati pomoč zunaj. Omejujem se na slovenski gospodarski prostor in v delu tudi na evropsko gospodarstvo s primerjavo španske agencije zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov. Pri tem predstavlja omejitev tudi jezikovna bariera, saj je večina literature in virov v španskem jeziku in le nekaj v angleškem. Časovna omejitev velja za čas po osamosvojitvi Slovenije, saj je malo po tistem nastala prva slovenska izvozno kreditna agencija SID.

1.4 Uporabljene metode raziskovanja

V diplomski nalogi bom uporabil mikroekonomsko raziskavo, saj se bo nanašala na konkretno analizo produktov storitev financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov. Raziskava je komparativno statična, saj so med seboj primerjani načini in analiziran dostop do financiranja in zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov v Sloveniji in Španiji.

Pri raziskovanju bom poleg navedenega uporabil deskriptivni pristop, kjer bom opisoval dejstva, procese in pojave, komparativno metodo, kjer bom primerjal različne empirične podatke, opise, navedke in dejstva med seboj, metodo kompilacije, torej postopek povzemanja opazovanj, spoznanj, stališč, sklepov in rezultatov drugih avtorjev, ipd.

Literatura in viri so pridobljeni iz učbenikov, strokovnih knjig, publikacij, strokovnih člankov, interneta, zbornikov in statističnih publikacij. Literatura je v slovenskem, angleškem in španskem jeziku.

2 TEORETIČNA OPREDELITEV POJMOV

2.1 Mala in srednja podjetja

K razvoju malega gospodarstva v Sloveniji je v znatni meri prispevala država z zelo liberalnim pristopom k ustanavljanju podjetij, saj je vzpodbujala hitro odločanje za registracijo podjetij. V zadnjem desetletju so mala podjetja doživela velik razcvet.

Pogoji za razvrstitev družb na majhna in srednja podjetja (MSP) so določeni v Zakonu o gospodarskih družbah (Uradni list RS, 15/2005). Med večjimi spremembami so tudi novi kriteriji, ki delijo podjetja na mala, srednja in velika – glede na prejšnje so ti novi kriteriji postavljeni do 4-krat višje pri letnem prometu in bilančni vsoti, predstavljeni pa so v tabeli 1.

TABELA 1: ZAKONSKI KRITERIJI ZA MAJHNA IN SREDNJA PODJETJA V SLOVENIJI

Vrsta podjetja po velikosti	Povprečno št. zaposlenih v poslovnem letu	Čisti prihodki od prodaje	Vrednost aktive
Srednje podjetje	< 250	manj kot 6.800 mio SIT	manj kot 3.400 mio SIT
Malo podjetje	< 50	manj kot 1.700 mio SIT	manj kot 850 mio SIT

Vir podatkov: Zakon o gospodarskih družbah (UL RS 15/2005)

TABELA 2: POSLOVNI SUBJEKTI V RS GLEDE ŠTEVILA ZAPOSLENIH NA DAN 31.12.2003

	Skupaj	Mala	Srednja	Velika
št. poslovnih subjektov	140.237 ^a	1 - 49	50 - 249	250 +
delež	100%	97%	2%	0,5%

Opomba: ^a število vsebuje tudi poslovne subjekte brez zaposlenih (57.652)

Vir podatkov: Statistični letopis Republike Slovenije 2003

Decembra 2003 je bilo v Sloveniji 140.237 gospodarskih subjektov, od tega 97% malih in 2% srednje velikih podjetij, ki zaposlujejo do 250 ljudi. Od teh je bilo več kot 90 % malih podjetij, ki so ustvarila 40 odstotkov BDP. V tem smo primerljivi z EU, zaostanki pa se kažejo v precejšnji podkapitaliziranosti naših podjetij, ki je posledica nedostopnih oziroma omejenih razpoložljivih sredstev (Manfreda, 2003, str. 8).

Na skupnem trgu je enotna definicija malih in srednjih podjetij ključnega pomena, saj lahko izboljša njihovo učinkovitost in omeji motnje konkurence. S 1. januarjem 2005 je Komisija Evropske unije sprejela novo definicijo malih in srednjih podjetij, katera nadomešča staro, veljavno od leta 1996. Opredeljuje pojem malih in srednjih podjetij na področju vseh politik Unije, programov ter meril, s katerimi komisija operira pri delu z malimi in srednjimi podjetji. Uporaba definicije za države članice ni obvezna, vendar je njena uporaba priporočljiva. Iz tega razloga Komisija poziva članice, da novo definicijo uporabljajo kar se da široko. Nova definicija povečuje pravno varnost, medtem ko zmanjšuje možnost negativne izrabe pojma v povezavi s prejemanjem državnih pomoči, sredstev iz strukturnih skladov ter raziskovalno razvojnega okvirnega programa. Navezuje se na politiko unije na območju Evropskega gospodarskega prostora in sicer v korist malih in srednjih podjetij držav članic, Evropske investicijske banke ter Evropskega investicijskega sklada. Nova definicija se uporablja v vrsti aktov skupnosti in programov, integrirana je na področje državnih pomoči, kjer lahko mala in srednja podjetja koristijo sredstva za raziskave in razvoj (R&D) ter poklicna usposabljanja.

TABELA 3: NOVE MEJE V DEFINICIJI MSP S STRANI EU

Vrsta podjetja po velikosti	Povprečno št. zaposlenih v poslovnem letu	Čisti prihodki od prodaje v mio €	Vrednost aktive v mio €
srednje	< 250	≤ 50 (prej 40)	≤ 43 (prej 27)
malo	< 50	≤ 10 (prej 7)	≤ 10 (prej 5)
mikro	< 10	≤ 2 (prej nedefinirano)	≤ 2 (prej nedefinirano)

Vir: The new SME definition, Evropska komisija, 2005;

2.2 Financiranje mednarodnih gospodarskih poslov

Financiranje temelji na denarju. Financiranje podjetja je proces, ki ga imenujemo finančna funkcija. Obsega ugotavljanje potrebnih finančnih sredstev, njihovo preskrbo, vlaganje, gospodarjenje z njimi ter vračanje sredstev njihovim virom (Filipič in Markovič 1998, 151).

Preden podjetje priskrbi finančna sredstva, mora narediti finančni plan potrebnih sredstev. Finančno planiranje je proces, ki se začne z ugotavljanjem potreb po preskrbi oziroma presežkih denarja v prihodnosti, se nadaljuje z ugotavljanjem alternativnih možnosti preskrbe oziroma plasmaja denarja in se konča pri optimalni odločitvi o priskrbi ali plasmajih sredstev.

Finančna sredstva lahko priskrbimo iz različnih virov in v različnih oblikah. Število različnih možnosti je odvisno od razvitosti trga. Med možnimi viri mora podjetje vedno izbrati optimalno. Pri izboru mu kot kriteriji služijo donosnost, likvidnost, tveganost posameznega vira in ostali kriteriji. Gospodarjenje s sredstvi pomeni preiščljeno uporabo pridobljenih sredstev z namenom doseganja čim boljšega učinka v dobičku, potrebne likvidnosti sredstev in plačilne sposobnosti.

Marsikdo zaradi premajhne lastne akumulacije, kar velja tudi za države, ni sposoben sam financirati zadovoljevanja svojih potreb. Dostikrat pa je uporaba tujih sredstev iz različnih razlogov tudi bolj ugodna. Podobno velja pri financiranju izvoza. Sodobno gospodarstvo je kreditno gospodarstvo in podjetja dostikrat poslujejo po načelu "buy now, pay later," kar velja tudi v mednarodni trgovini.

Izraz "financiranje izvoza" (*export finance*) se na splošno uporablja pri financiranju večjih transakcij, pri katerih se zahteva kredit za obdobje, daljše od enega leta, in se navadno razlikuje od "financiranja trgovine" in "projektnega financiranja" (*project finance*), ki se posebej nanaša na velike projekte, katerih *cash flow* odplača dolg, najet za njegovo financiranje. Financiranje izvoza je pomembna prvina poslovne politike izvoza in izvoznega marketinga, zlasti pri kompleksnejših in večjih izvoznih poslih. Njihovo financiranje pa je dostikrat pogoj za pridobitev in izvršitev posameznih poslov.

Ustrezno financiranje je prav tako kot cena, kakovost, dobavni roki ipd. pomemben element konkurenčne sposobnosti izvoznikov. Zelo pomembni elementi politike kreditiranja in kreditnih pogodb, ki se pojavljajo v mnogih vrstah, variantah in oblikah so čvrstost ali spremenljivost kreditov, obrestovanje, doba mirovanja, rok uporabe sredstev in vračila (anuitet, obresti), znesek, valuta, avansi, obroki, instrumenti zavarovanja vračila kreditov idr.

Kdo bo financiral posamezni izvozni posel podjetnika je sicer odvisno od dogovora med izvoznikom in kupcem blaga. Podjetnik se pred začetkom izvoza sreča s številnimi vprašanji in problemi. Strah, da ne bo prišlo do plačila odprtih terjatev, je verjetno največja skrb podjetnika, ki se podaja v mednarodno poslovanje. To je tudi dokaj

razumljivo, saj malemu podjetju nihče ne garantira, da bo kupec, ki je kilometre oddaljen in po vsej verjetnosti govori tuj jezik, sposoben ali voljan plačati (Deschampsneufs, 1988). To še vedno delno drži, vendar sta razvoj posameznih plačilnih instrumentov in globalizacija tudi tukaj naredila svoje. Danes imamo na voljo številne instrumente zavarovanja in relativno lahek dostop do koristnih informacij, ki malemu podjetju omogočajo bistveno zmanjšanje tega tveganja. Odločitev glede izbora najbolj primernega načina financiranja izvoza je za malo podjetje precej težka, včasih tudi nepremostljiva naloga. Prav ta odločitev pa je dostikrat bolj pomembna kot sama cena denarja. Od nje je namreč odvisno, kakšne skupne stroške financiranja bo s tem imelo podjetje in kakšna bo donosnost posameznega izvoznega posla. Vendar tu ne smemo zanemariti dejstva, da naši podjetniki nimajo veliko izbire zaradi omejene dostopnosti finančnih virov.

Raziskava med malimi in srednjimi podjetji potrjuje, da smo po dostopu do finančnih virov med 34 evropskimi državami na repu. Po njej bi banke morale znižati obrestne mere in stroške zavarovanj, podaljšati ročnost posojil in čas odloga začetka vračanja posojila ter zmanjšati obseg zahtevane dokumentacije (Kalacun, 2003). Glede na to, da danes težko potegnemo ločnico med pojmom zavarovanje izvoznih terjatev in financiranje izvoza, oziroma se oba pri posameznem poslu obvezno prepletata, se bom v nadaljevanju posluževal le pojma financiranje izvoza. V tem poglavju bom poskušal predstaviti čim več možnih načinov financiranja izvoza.

Financiranje izvoza se nanaša na čas med podpisom pogodbe ali izstavljenim računom in končnim plačilom. V notranji trgovini se čas od dobave blaga oziroma izstavitve računa in plačila zaradi kratkih rokov šteje kot normalen strošek poslovanja, ki ga podjetje financira z uporabo lastnega kapitala. V mednarodnem poslovanju pa se težavnost financiranja z lastnimi sredstvi poveča, saj so roki plačila praviloma daljši. V takšnem primeru se podjetje ne more financirati z uporabo lastnega kapitala, temveč se praviloma poslužuje zunanjih virov financiranja (Bugg, Whitehead, 1994).

Avtorji, ki se ukvarjajo s problematiko tega področja, delijo posle izvoznega financiranja na različne načine. Najpogostejša je delitev glede na ročnost izvoznega posla. Po Watsonu (1994) je kratkoročno financiranje tisto financiranje, ki pomeni prodajo, katere vrednost bo plačana v času dveh let. Srednjeročno financiranje pokriva časovno obdobje financiranja med dvema in petimi leti, dolgoročno financiranje traja nad pet let. Predvideva se, da je okoli 90% svetovnega izvoza dogovorjenega pod pogoji kratkoročnega financiranja (Stephens, 1999). V praksi ni jasne razmejitve med kratkoročnim, srednjeročnim in dolgoročnim financiranjem izvoza. Veliko izvoznih poslov, zastavljenih na principih kratkoročnega financiranja izvoza, so mala podjetja prisiljena opraviti tudi z ročnostjo, daljšo od enega ali dveh let. Prav tako pa veliko izvoznih poslov, začelih kot srednjeročno ali dolgoročno financiranih, mala podjetja zaključijo v manj kot dveh letih. V mednarodni trgovini se navadno kratkoročno kreditira predvsem izvoz surovin in blaga široke potrošnje, srednjeročno se v glavnem kreditira izvoz lahke investicijske opreme in opravljanje investicijskih del v tujini, dolgoročno pa izvoz težke investicijske opreme, taki pa so tudi t.i. razvojni krediti.

V anglosaksonski literaturi se pogosto pojavi klasifikacija izvoznih kreditov v tri osnovne vrste:

- * **kredite dobaviteljev** (*suppliers' credits*) odobravajo dobavitelji tujim kupcem, izvozniki pa se refinancirajo s prodajo (eskontiranjem) instrumentov za zavarovanje plačil,
- * **kredite kupcem** (*buyers' credits*) za plačilo izvoznikom odobravajo banke iz države izvoznice tujim kupcem oz. njihovim bankam,
- * **javne izvozne kredite** pa odobravajo vlade svojim izvoznikom oziroma tujim kupcem.

2.2.1 Načela financiranja

Pri gospodarjenju z denarjem se moramo ravnati po določenih načelih, če hočemo biti dobri gospodarji in dosežati čim boljše rezultate. V nadaljevanju sledi kratka predstavitev glavnih načel financiranja, ki so: načelo likvidnosti, načelo rentabilnosti in načelo ekonomičnosti.

Načelo likvidnosti in plačilne sposobnosti

Likvidnost pomeni sposobnost podjetja, kako hitro in s koliko stroški lahko posamezne dele aktive, z različno stopnjo likvidnosti, preoblikuje iz nedenarne v denarno obliko premoženja. Najbolj likvidno sredstvo je gotovina v blagajni, sledijo vrednostni papirji, terjatve, zaloge in stalna (osnovna) sredstva. Pod plačilno sposobnostjo podjetja razumemo sposobnost podjetja, da je zmožno poravnati svoje obveznosti, ko zapadejo v plačilo ali celo pred rokom, če ima podjetje od tega korist (Filipič in Mlinarič 1999).

Načelo donosnosti ali rentabilnosti

Donosnost ali rentabilnost je uspešnost poslovanja podjetja, ki se kaže v ugodnem razmerju med ustvarjenim rezultatom poslovanja in vloženimi sredstvi. Cilj poslovanja podjetja je, da doseže čim večji čisti dobiček na vloženi kapital. Donosnost podjetja se realizira po dveh poteh. Prva pot predstavlja načelo maksimalne koristnosti pri porabi finančnih sredstev. Ta pravi, da morajo biti finančna sredstva tako financirana, da bo dosežen maksimalni obseg poslovanja in s tem maksimalni celotni prihodek. Druga pot predstavlja načelo maksimalne stopnje dobička, ki se meri na enoto celotnega ustvarjalnega prihodka (Crnkovič 1992).

Načelo gospodarnosti ali ekonomičnosti

Ker financiranje podjetja povzroča stroške, je cilj poslovanja podjetja, da je doseženi dobiček večji, kot znaša povprečna cena virov financiranja. Uresničevanje tega načela vodi k temu, da skrbimo za preskrbo najcenejših finančnih sredstev ter za pravilen obseg potrebnih sredstev. Gospodarnost financiranja izračunamo kot razmerje med stroški financiranja in porabljenimi finančnimi sredstvi. Če odpade manj stroškov na enoto porabljenih finančnih sredstev, je ugodnejši koeficient gospodarnosti in obratno (Crnkovič 1992, 25).

Druga načela financiranja¹

Poleg navedenih načel se v literaturi omenjajo in v praksi uporabljajo še druga načela:

- * načelo akumulativnosti (z zbiranjem sredstev na dolgi rok zagotavljamo razširjeno reprodukcijo),
- * načelo varnosti (zaradi nemotenega financiranja se morajo oblikovati in obnavljati rezerve finančnih sredstev),
- * načelo racionalnosti (razmerje med lastnimi in tujimi viri mora biti optimalno),
- * načelo finančne moči (združuje plačilno sposobnost, sposobnost financiranja,
- * načelo prilagodljivosti trgu, kapacitetam in človeku.

2.3 Zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov

Kako pomembno je zavarovanje mednarodnih gospodarskih poslov je moč prikazati na preprostem fiktivnem primeru. Na svetovnem trgu se dnevno ustvari za 1.200 milijard dolarjev prometa. Tak obseg transakcij neizogibno nosi s seboj številna tveganja. Velik delež teh je vezan na plačilo za dobavljeno blago ali opravljeno storitev, torej na samo bistvo poslovanja. Če samo en odstotek dnevnega svetovnega prometa ni plačan, to pomeni, da je nekdo utrpel škodo v višini 12 milijard dolarjev ali z drugimi besedami toliko, kolikor je znašal celotni slovenski BDP leta 1994.

Če eno podjetje ne plača drugemu, ker je zašlo v bankrot, lahko to povzroči domino efekt, kjer se zaradi prvega podjetja lahko znajde v stečajnem postopku cela veriga blagovno in storitveno povezanih podjetij. Potencialne izgube so lahko velike in zato je mednarodna zavarovalna praksa razvila instrumente, s katerimi se lahko prodajalci zavarujejo pred takšno škodo.

Z rastjo izvoza v celotnem prometu podjetja, dobivajo na pomenu tudi številni faktorji (npr. tveganja), ki jih podjetja na domačem trgu srečujejo redkeje oz. sploh ne. S trajanjem transakcije tveganje raste. Ancyjevo pravilo pravi: *Ni trgovine brez kredita, ni kredita brez rizika*. Zato so kreditne transakcije tudi s tega vidika specifične. Pomemben segment mednarodnih gospodarskih odnosov so tveganja mednarodnih poslovnih transakcij, ki so pomemben element poslovnih odločitev o posameznih transakcijah.

2.4 Poslovna tveganja v mednarodnem poslovanju

Tveganja imajo velik vpliv na uspešnost delovanja podjetja v tujem okolju, zato je treba potenciale tujega tržišča ocenjevati tudi z vidika prisotnosti teh tveganj. Vsako tuje tržišče je, še posebej podjetju, ki prvič vstopa nanj, manj znano, zato je nastop na njem toliko bolj tvegan. Pot na vsako tako tržišče je za podjetje povezana s pripravljenostjo za prevzemanje novih in večjih tveganj. Tveganje za podjetje pomeni, da ne more z gotovostjo in pravilno napovedati prihodnjega toka dogodkov, ki odločilno vplivajo na donosnost mednarodnega posla in na njegovo celotno poslovanje.

Falatov (1997) uspešnost izterjave terjatev izvoznikov povezuje z dogovorjenim načinom plačila² in z voljo in plačilno sposobnostjo dolžnika. Od finančne klavzule v osnovni pogodbi je odvisen obseg plačilnih tveganj, ki jih avtor deli na skupino nekomercialnih in skupino komercialnih tveganj. Nekomercialna tveganja pogodbene

¹ Povzeto po Filipiču in Mlinariču (1999, 69).

² Kot dogovorjeni način plačila razume natančne finančne klavzule v osnovni pogodbi, ki opredeljujejo in precizirajo finančnopравни instrumentarij, o katerem sta pogodbeni stranki dosegli soglasje.

stranke zelo težko napovedujejo. Slovenski izvozniki se s tovrstnimi tveganji srečujejo predvsem pri poslovanju z državami v razvoju, katerih značilnosti so nestabilen politični in gospodarski položaj ter nekonvertibilnost lokalne valute, povezane s številnimi deviznimi restrikcijami.

Ob raznih definicijah tveganj je moč posebej omeniti eno od klasifikacij tveganj mednarodnih poslovnih transakcij. Najbolj primerna se zdi klasifikacija tveganj, ki se pogosto uporablja v literaturi in s strani raznih zavarovalnih organizacij, in sicer na komercialna in nekomercialna tveganja.

2.4.1 Komercialna tveganja

Komercialna tveganja so v mednarodni trgovini bolj ali manj tradicionalna in jih predstavljajo zelo različni škodni dogodki ali ravnanja, ki za eno ali drugo poslovno stranko nastanejo v glavnem zaradi subjektivnih vzrokov na strani dolžnika – zaradi njegovega poslovanja. Ta tveganja so lahko odraz dolžnikovih moralnih načel in poslovnih navad ter v veliki meri vplivajo na njegov poslovni ugled in boniteto. Kažejo se predvsem v tem, da dolžnik noče izpolniti svojih obveznosti oz. jih noče izpolniti na ustrezen in dogovorjen način, t.j. kadar neizpolnitev ali nepravilna izpolnitev obveznosti izhaja iz dolžnikove volje.

Lahko pa komercialna tveganja nastopijo tudi brez ali proti dolžnikovi volji, vendar pa mora biti razlog za neizpolnitev ali nepravilno izpolnitev pogodbenih obveznosti pod njegovim nadzorom ali vsaj v njegovi sferi. Tu lahko gre za primere, ko dolžnik zaradi svojih subjektivnih slabosti, ki lahko pomenijo tudi poslovno nesposobnost (lahko je to tudi posledica zunanjih vzrokov, denimo sprememb na trgu), ne more izpolniti oz. pravilno izpolniti svojih obveznosti, bodisi da je insolventen, kar lahko vključuje najavo stečaja oz. stečaj, likvidacijo, sanacijo oz. prisilno upravo, postopek prisilne izterjave, sodno ali izvensodno poravnavo ali pa druge podobne dogodke, ki jih dolžnik sicer ni zakrivil, so pa iz njegove sfere poslovnih aktivnosti. Komercialna tveganja lahko delimo na:

- * **tveganja plačil** – neplačila zaradi insolventnosti, nelikvidnosti (stečaj, najava stečaja, prisilna uprava, izterjava, likvidacija, poravnava, cesija dolga, ...),
- * **tveganja prevzema/dobave** blaga ali dokumentov,
- * **transportna in manipulativna** tveganja ter
- * **procesna tveganja**.

K tveganju neizvršitve posla prištevamo: tveganje neizvršitve dogovorjene dobave blaga, dobavo slabšega ali manj vrednega blaga in nepravočasne dobave blaga. Neustreznost izvršitev posla vpliva tudi na izpolnjevanje obveznosti uvoznika do svojih kupcev in lahko povzroči tudi zastoje v proizvodnem ciklu uvoznika. Tveganja v času transporta blaga vključujejo tveganja elementarnih in prometnih nesreč, požara, višje sile, napake pri transportu, tatvine, neizročitve blaga, manipulativna tveganja. Za izločitev teh tveganj se v mednarodni trgovini blago med prevozom praviloma zavaruje. Zavarovanje sicer ni zakonsko obvezno, je pa običajno določeno v kupoprodajni pogodbi z uporabo ustrezne Incoterms klavzule (glede na določene dobavne pogoje - pariteto cene za zavarovanje blaga poskrbi prodajalec ali kupec).

Omenjena komercialna tveganja so konstantno prisotna v mednarodnem poslovanju, ne glede na to, ali poslujemo s partnerji, ki imajo svoj sedež v industrijsko razvitih državah ali s partnerji, ki imajo sedež v državah v razvoju. Specifičnost omenjenih tveganj je najtesneje povezana z načinom plačila, ki sta ga pogodbeni stranki dogovorili kot tudi posledicami nepoznavanja finančno - pravnega instrumentarija, ki spremlja posamezno finančno - blagovno transakcijo s tujino. (Falatov 1993, 8)

2.4.2 Nekomercialna tveganja

V sodobnih mednarodnih poslovnih transakcijah pa smo vse bolj priče novim oblikam tveganj, ki vse bolj postajajo značilnost sodobnih mednarodnih poslovnih odnosov. Gre za t.i. **nekomercialna tveganja**, ki so komercialnim akcesorna. So večinoma zunanja, saj svojih vzrokov navadno nimajo v poslovnem obnašanju pogodbenih strank. Pretežno so objektivna. Pri tem se za stranke mednarodnih pogodbenih odnosov pogosto predstavljajo kot višja sila (*vis major*); stranke namreč škodnega dogodka ali ravnanja ne morejo predvideti, ga preprečiti ali se mu izogniti. Za stranke sodobnih mednarodnih pogodbenih razmerij v glavnem zaradi njihove narave in težjega zavarovanja, lahko predstavljajo enega največjih problemov. V grobem jih lahko delimo na:

- * **tveganja suverenosti,**
- * **monetarna tveganja,**
- * **neposredna in posredna politično-socialna tveganja** (rekvizicije, konfiskacije, nacionalizacije, ekspropriacije ipd.),
- * **valutna in tečajna tveganja** oziroma **tveganja rasti cen** (proizvodnje),
- * **pravna tveganja,**
- * **vojna tveganja,**
- * **katastrofna tveganja** (elementarne nesreče, kot so potresi, orkani, plazovi, vulkanski izbruhi, ...).

Naraščanje t.i. političnih tveganj v sodobnih gospodarskih razmerah nastaja v veliki meri tudi zaradi vse slabše mednarodne likvidnosti posameznih držav, predvsem nekaterih držav v razvoju.

Zbašnik (2001, 187) ugotavlja, da uspešnost poslovanja s tujim partnerjem ni odvisna samo od uspešnosti partnerjev, ampak tudi od pogostosti in intenzivnosti vmešavanja države. Pri poslovanju v takih razmerah so partnerji izpostavljeni mnogim tveganjem, ki vedno pomenijo negotovost in nezmožnost pravilno napovedati prihodnje dogodke. Marsikdaj se partnerji vseh tveganj sploh ne zavedajo, tako da se pred njimi ne zavarujejo ustrezno. Vendar pa tudi sodelujoči v mednarodnem poslu, ki tveganja poslovanja poznajo, velikokrat ne upoštevajo vseh tveganj ali pa posamezna tveganja zanemarijo oz. jih ne upoštevajo v dovolj veliki meri.

Posledice **monetarnih tveganj** so onemogočeno razpolaganje s premoženjem dolžnika ali upnika, poškodba ali uničenje blaga, nezmožnost ali omejena možnost izterjave ter nezmožnost izvršitve deviznega plačila v tujino. Posledica nastopa teh tveganj je na strani upnika v tem, da izterjava deviznih terjatev postane otežena ali celo nemogoča, na strani dolžnika pa v devizno-pravni nezmožnosti plačila dolga. Medtem ko klasična politična tveganja v praksi ne povzročajo večjih težav, predstavljajo velik problem monetarna, predvsem **transferna tveganja**, ki se pojavljajo v zvezi z možnostjo dolžnika, da svoj devizni dolg, izražen v konvertibilni valuti, upniku v tujini poravnava. Na transferna tveganja je treba biti posebej pozoren pri poslovanju z državami z nekonvertibilno valuto, ki ni prosto transferiabilna in z državami, v katerih so prisotne državne devizne omejitve.

Transferna tveganja se delijo na:

- * tveganja prepovedi plačila (embargo plačil) v tujino - državni ukrep (akt zakonodajalca v državi dolžnika) deviznih omejitev pri poslovanju s tujino, na katerega pogodbene stranke ne morejo vplivati (ta ukrep je lahko splošen ali poseben oz. časovno omejen ali neomejen),
- * moratorij plačil - odlog plačila brez soglasja upnika; državni ukrep zakonodajalca v državi dolžnika, na katerega pogodbene stranke nimajo vpliva,
- * tveganja onemogočene konverzije lokalne valute v valuto, v kateri je izražena terjatev, ki je posledica deviznih restrikcij v državi dolžnika,
- * valutna tveganja nastopajo kot posledica nestabilnosti in fluktuacije vrednosti posamezne valute (da bi se temu izognili, v praksi najpogosteje uporabljajo klavzulo garancije tečaja).

Pri proučevanju tveganja vojne in civilnih nemirov je potrebno ugotoviti verjetnost nastanka oboroženega spopada z drugo državo in verjetnost oboroženih konfliktov, ki vključujejo državo uvoznico in kakršnekoli notranje dejavnike, ki bi lahko vodili v civilne nemire. Glede verjetnosti nastanka oboroženega spopada z drugo državo je priporočljivo tudi zgodovinsko proučiti odnose države z drugimi državami; obstaja veliko držav (npr. Velika Britanija in Argentina, Irak in Kuvajt), ki so desetletja živele v miru, a so se zaradi dolgoletnih sporov nenadoma zapletle v vojno. Pri proučevanju obstoječih vstaj, uporov in revolucij se ugotavlja, ali je v državi mogoče zaznati kakšna taka gibanja ter kolikšna je njihova intenzivnost. (Kunstič 1999, 5)

Za določanje tveganja pa morata partnerja spoznati tudi osnovni sistem deviznega poslovanja in plačilnega prometa s tujino, ki velja v državi drugega partnerja. Ob tem se postavljajo vprašanja, kako tuja podjetja in banke kupujejo tujo valuto, kakšen je postopek, katere vrste dovoljenja so potrebna za pridobitev pooblastila za nakup deviz, kako dolgo običajno traja pridobivanje tovrstnih pooblastil oz. dovoljenj ipd. (Kunstič 1999, 6).

Podjetja morajo pri odločanju za konkretni izvozni posel tveganje tega posla proučiti tudi z vidika tveganosti celotnega poslovanja podjetja - upoštevati morajo razsežnosti tako tveganja posameznega posla, kot celotnega tveganja, ki so mu izpostavljena pri svojem poslovanju. Za podjetje, ki ima v svojem portfelju večino tveganih naložb, za katere nima jamstva, da bo iz njih iztržil dovolj visoko stopnjo donosa, ni priporočljivo, da z zunanjetrgovinskim partnerjem, ki ni dovolj zanesljiv oz. okolje, v katerem ta posluje, ni dovolj zanesljivo, za vsako ceno sklene pogodbo oz. se kako drugače dogovori za posel.

2.5 Priprava, izvedba in zaključek izvoznega posla

Razvoj mednarodne trgovine prinaša nove oblike mednarodnega poslovanja, to pa zahteva večjo specializacijo zunanjetrgovinskih delavcev, tako zaradi različnosti tržnih razmer, kot zaradi zahtevnejših proizvodov, ki so predmet trženja. Pri obravnavi zunanjetrgovinskih poslov je nemogoče zajeti vse specifičnosti v procesu priprave in izvedbe poslov tudi zaradi zahtevne in spremenljive zunanjetrgovinske zakonodaje. Celoten potek poslov je zaradi lažjega načrtovanja in spremljanja razdeljen v tri temeljne faze: čas priprave zunanjetrgovinskega posla, izvedba ter zaključek in analiza. Izvozno-uvozni delavec povezuje vrsto del na domači strani: poznati mora predmet, prodajne poti, domači sistem, formalni okvir, ki ga določa zakonodaja in druge specializirane organizacije, ki pomagajo pri izvedbi posla, kot so: prevozniki, zavarovalnice ipd.; vse to se pojavlja na drugi strani, le da v tujem, manj poznanem okolju, kar povečuje tveganje in zahtevnost opravljenih nalog. Delo zunanjetrgovinskega delavca kaže na to, da je posel celovit, strokovno zahteven z

vrsto posebnosti in tveganj, tako na domači kot na tuji strani. Napake in nevarnosti lahko povsem običajen posel spremenijo iz uspešnega v neuspešen posel.

Izvozni posel

Izvozni posel je za zunanjetrgovinsko podjetje kompleksna in dalj časa trajajoča naloga. Najpogostejši je klasičen način izvoza blaga z gotovinskim ali kreditnim plačilom, druge oblike pa so še: kompenzacijski posli, izvoz v okviru pogodbe o dolgoročni proizvodni kooperaciji, switch posli, dodelava in oplemenitenje začasno uvoženega blaga, izvoz storitev, izvoz tehnologije in znanja. Faze priprave, izvedbe in zaključka lahko razdelimo na vsebinski in pravnoformalni del.

Priprava izvoznega posla

Vsebinski del priprave izvoznega posla zajema: ugotavljanje možnosti oziroma priložnosti izvoza, povpraševanje, preverjanje bonitet, kalkulacija cen (proizvajalčeva cena povečana za posredne stroške izvoza: stroški odpreme blaga, bančni stroški, delež zaslužka), priprava ponudbe (tesno sodelovanje komercialne in tehnične službe za oblikovanje optimalnih pogojev), dogovarjanje in pogodba (izdelava osnutka pogodbe, nato končna pogodba, kjer morajo sodelovati izvoznik, proizvajalec in strokovnjak s pravnega in finančnega področja).

Formalni okvir pri pripravi izvoznega posla zajema: v skladu s carinsko zakonodajo ugotoviti carinsko tarifo blaga, namenjenega v izvoz, režim izvoza (večina prosti izvoz in tudi režim kontingenta ali posebnih dovoljenj), predložiti kontrolnim organom poročila o sklenjenih izvoznih poslih ter spremembah (Banka Slovenije) ter kot dober gospodar poskrbeti za zavarovanje plačila pred realizacijo posla.

Izvedba izvoznega posla

Vsebinsko in časovno zaporedje poslov obsega: odpremo blaga, carinjenje, organizacijo transporta, zavarovanje, prevzem blaga, kreditiranje izvoza blaga, izterjavo plačila, plačilni promet in obračun poslov. Vsa ta dela bi lahko imenovali izvedbeno-logistični proces, ki zahteva znanja in izkušnje tehnične operative zunanjetrgovinskega poslovanja. Pomembna je časovna in tehnična koordinacija vseh različnih specializiranih opravil. Za izvedbo izvoznega posla je priporočljivo, da se izdelata potek oziroma rokovnik realizacije posla, v katerem se časovno opredeli odpremo blaga, zavarovanje in transport blaga, predajo blaga kupcu, izterjavo plačila in za to potrebne formalne postopke carinjenja in plačilnega prometa.

Špediterju se predloži izvozna dispozicija, v kateri so navedeni osnovni elementi kupoprodajne pogodbe, podatki o količini, teži in pakiranju blaga, opredeli se način prevoza, plačnik prevoznih storitev ter se predloži potrebne dokumente za carinjenje blaga in prevoz: komercialno fakturo in potrdilo o poreklu blaga, ki je lahko preferencialno ali ne. Izvoznik mora v skladu s kupoprodajno pogodbo obvestiti tujega partnerja o pripravljenosti blaga za odpremo, mu posredovati podatke o prevozu, zavarovanju, predvidenem datumu prispetja blaga v namembni kraj in mu poslati dogovorjene originale ali kopije dokumentov.

Po izvozu blaga mora izvoznik storiti vse potrebno, da bo izvoženo blago plačano v skladu s pogoji iz kupoprodajne pogodbe, prijave posla in v skladu z veljavnimi predpisi. Izvoznik mora skrbno pripraviti dogovorjene dokumente, ki so lahko pogoj za realizacijo plačila. Izterjava plačila je poglobitvena naloga preden se posel zaključi.

Zaključek izvoznega posla

V zaključni fazi izvoznega posla ukrepa izvoznik ob morebitnih reklamacijah do tujega partnerja in skrbi skupaj s proizvajalcem za poprodajne aktivnosti. Izvajalec in proizvajalec skupaj naredita analizo izvoznega posla in pokalkulacijo ter poravnata medsebojne finančne obveznosti. Če so razlike oziroma odstopanja v poslovanju s tujino glede na pogodbene obveznosti, je potrebno razlike obračunati tako, da se bo dokumentacija ujemala z dejanskim stanjem. Do razlik lahko pride zaradi reklamacije blaga, vrnitve nekvalitetnega blaga, spremenjenih pogojev in stroškov prevoza. V pokalkulaciji izvoznega posla izvoznik obračuna dejansko nastale stroške pri izvozu in jih primerja s kalkulacijo, ki jo je naredil pred začetkom posla. Prav tako mora izvoznik poravnati svoje finančne obveznosti do špediterja, prevoznika, poslovne banke in drugih, ki jih je angažiral za izvedbo posla.

Zadnja faza izvoznega posla je temeljita analiza celotnega posla, ki ga naredita izvoznik in proizvajalec ter morebitni tretji udeleženci v poslu. V analizi je potrebno primerjati dejanski potek posla glede na načrt, izvedbo in izdelan rokovnik. Ugotoviti moramo pozitivna in negativna odstopanja in njihove vzroke. Pomemben znak solidnosti je pravočasnost dobave, zato je potrebno ugotoviti ali so potekale vse faze v skladu s časovnim razporedom ali je prihajalo do zamud. Analizirati je potrebno tudi kvaliteto blaga, ustreznost glede na tehnične zahteve, standarde, predpise o varstvu okolja in rezultate uporabe blaga. Finančni del analize mora odgovoriti, kakšna je dohodkovna učinkovitost izvoza, katere stroške smo prekoračili, za koliko jih lahko znižamo v prihodnje, da bi bili bolj konkurenčni. Nenazadnje analiziramo tudi vlogo kupca, kako je izpolnjeval svoje obveznosti in ali je bil s poslom zadovoljen.

V zaključku analize je koristno zbrati podatke, ugotovitve in informacije ter narediti kratek načrt poslov v prihodnje. Predlagajo se potrebne modifikacije izdelka in skupaj s službo marketinga predvidimo politiko komuniciranja na tržišču, izvajanje ekonomske propagande, predlagamo organizacijske spremembe, ki bi bile koristne v prihodnje pri izvedbi takšnih poslov.

2.6 Vpetost Slovenije v mednarodne tokove

Vsako gospodarstvo je povezano s tujino preko dveh kanalov: trgovine blaga in storitev ter kapitala in financ. Trgovinske zveze izvirajo iz dejstva, da del domače proizvodnje izvažajo v tuje države, medtem ko je del doma porabljenih ali investiranih dobrin uvožen iz tujine. To ima makroekonomske posledice. Trgovinske zveze s tujino vplivajo torej na obseg uvoza in izvoza.

Trgovinski kanali odpirajo domače cene mednarodnim vplivom. Tuje cene učinkujejo v dveh pogledih. Prvič, cene dobrin ali surovin, ki so inputi v proizvodnjo in so tako element proizvajalčevih stroškov, so močno odvisne od svetovnih razmer ponudbe in povpraševanja. Spremembe v teh cenah prizadenejo cene in stroške v naši državi. Drugič, cene v tujini proizvedenih proizvodov vplivajo na povpraševanje po doma proizvedenih dobrinah. Padec tolarskih cen proizvodov naših tujih konkurentov, v primerjavi s cenami, po katerih prodajajo domača podjetja, premakne povpraševanje od domačih proizvodov k proizvodom, proizvedenim v tujini. In obratno, višje tuje cene izražene v tolarjih v primerjavi z našimi cenami, bodo povzročile večje povpraševanje po naših dobrinah; uvoz bo padel, izvoz se bo povečal.

Močne so tudi mednarodne povezave na področju kapitala in financ. Prebivalstvo in podjetja domače države lahko držijo finančna imetja v tujini (npr. obveznice tujih držav ali delnice podjetij v tujini). Managerji portfeljev nakupujejo po svetu in iščejo najbolj atraktivne donose. Mednarodni investitorji, ki iščejo najboljše donose na svoje

naložbe, povezujejo trge imetij doma in v tujini v celoto. Njihova aktivnost pomembno vpliva na določanje dohodka, devizne tečaje in na sposobnost vpliva denarne politike na obrestne mere. Sedaj so nacionalna gospodarstva že tako prepletena s trgovinskimi, kapitalskimi in finančnimi tokovi, da govorimo o globalizaciji svetovnega gospodarstva.

V primeru Slovenije govorimo o majhnem odprtem gospodarstvu. Predpostavka majhnega odprtega gospodarstva pravi:

- * da lahko majhno gospodarstvo kupi na svetovnem trgu kolikor hoče po svetovni ceni, kar pomeni, da povpraševanje majhne države ne vpliva na svetovne cene,
- * da je povpraševanje tujine po domačih dobrinah in imetjih odvisno od cene, ob predpostavki, da so druge stvari enake,
- * da je mogoče zanemariti povratne vplive notranjih gibanj preko tujine nazaj na notranjost, kar pomeni, da ukrepi ekonomske politike naše države ne bodo vplivali na ostanek sveta, ki bi potem poskušal sprejeti nasprotno ukrepe v škodo našega gospodarstva.

Majhno gospodarstvo sicer nima vpliva na tujino, je pa dovolj veliko, da vpliva vsaj na razmere na domačih trgih in da lahko vodi samostojno ekonomsko politiko. Medtem ko velika država (gospodarstvo) vpliva tako na notranja kot na tuja gospodarska gibanja.

Vključitev Slovenije v mednarodne tokove blaga, storitev in kapitala postaja nujnost in hkrati tudi edina pot za stabilno gospodarsko rast in razvoj majhne države. Zaradi majhnosti mora biti gospodarstvo v iskanju novih rešitev boljše, urnejše in okretnejše.

Po osamosvojitvi leta 1991 je morala Slovenija najti in tudi pridobiti nove trge ter z njimi nadomestiti precejšnjo izgubo trgov v nekdanji Jugoslaviji. Ti so predstavljali precej pomembnejši trg kot tedanja tujina. Slovenija je v svojih ekonomskih odnosih izrazito evropsko usmerjena, že tradicionalno pa dominirajo države, članice Evropske unije, kamor zadnja leta slovenska podjetja izvozijo kar za več kot dve tretjini celotnega izvoza.

TABELA 4: IZVOZ IN UVOZ BLAGA V SLOVENIJI V MIO SIT

	IV 2005	V 2005	I-V 2005	Indeksi	
				V 2005 V 2004	I-V 2005 I-V 2004
Izvoz	1 184 610	1 188 954	5 659 322	116,0	112,1
EU-25	800 027	796 826	3 910 685	115,1	114,0
države nečlanice	384 582	392 129	1 748 638	117,8	107,9
Uvoz	1 241 777	1 247 300	5 961 972	105,2	106,3
EU-25	1 025 217	1 004 437	4 818 897	101,6	104,7
države nečlanice	216 560	242 863	1 143 075	123,1	113,4
Saldo menjave	-57 167	-58 345	-302 649		
Pokritost uvoza z izvozom v %	95,4	95,3	94,9		

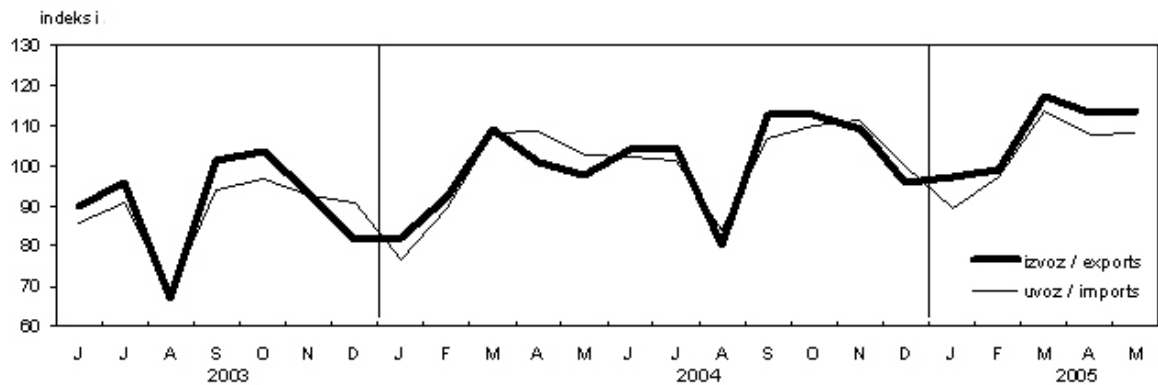
Vir: Statistični urad RS

Opomba: Podatki za leto 2004 in 2005 so začasni.

V Sloveniji rast izvoza trenutno ne pojenja, saj medletna rast izvoza raste iz meseca v mesec. Maja letos je znašala že 16 odstotkov glede na lanski maj. V prvih petih mesecih je bilo za 12,1 odstotkov več izvoza kot v istem obdobju lani, uvoza pa le za

6,3 odstotka več. Ob medtem domačem povpraševanju lahko predvsem močnemu izvozu pripišemo zasluge za živahnjšo industrijsko proizvodnjo.

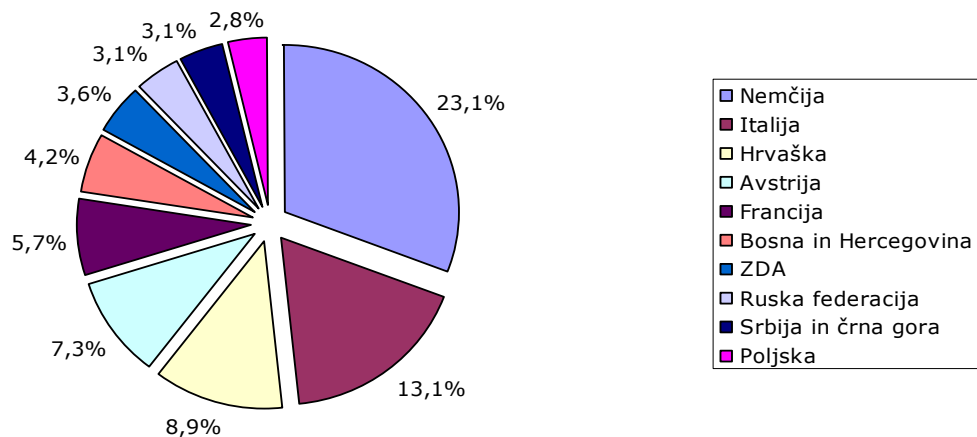
SLIKA 1: INDEKSI IZVOZA IN UVOZA, JUNIJ 2003 – MAJ 2005



Vir: Statistični urad RS

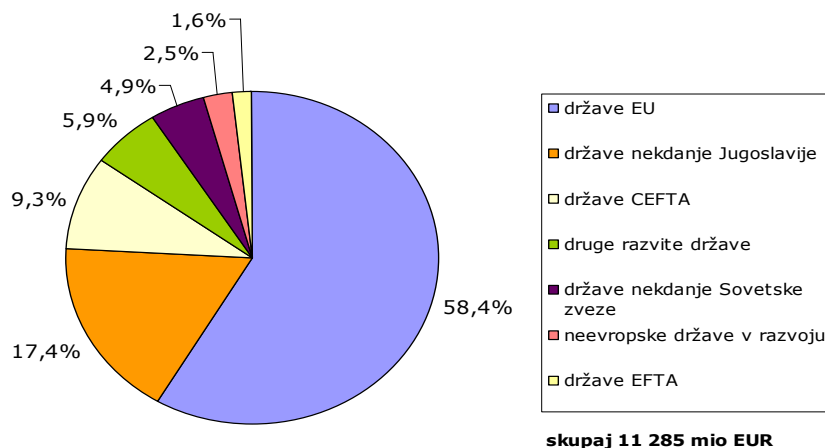
Izvoz se je v prvih petih mesecih povzpел na 5,66 milijarde evrov, uvoz pa na 5,96. Pokritost uvoza z izvozom je tako znašala 94,9 odstotka. Rast izvoza v EU se, čeprav je v maju dosegla 15,7 odstotka, umirja. Prebudil se je izvoz v nečlanice EU. Njegova prirast glede na lani je tako v prvih petih mesecih znašala že skoraj osem odstotkov.

SLIKA 2: POMEMBNEJŠE DRŽAVE PARTNERICE V ZUNANJI TRGOVINI LETA 2003



Vir: prirejeno po statističnem letopisu SURS

Dejansko gre za koncentracijo ekonomskih odnosov z Nemčijo, Italijo, Avstrijo in Francijo. Slovenija je podpovprečno vključena v mednarodni pretok storitev, kar najavlja nujnost, da Slovenija vključi nove storitve, ki temeljijo na visoki vsebnosti znanja in kvalificiranega dela. Večje vključevanje v mednarodno menjavo storitev pomeni tudi povečan uvoz storitev v Slovenijo, pri čemer je potrebno dati poudarek tistim načinom uvoza storitev, ki pomenijo hkrati tudi prenos sodobne tehnologije in specifičnih znanj ter imajo dolgoročni značaj.

SLIKA 3: IZVOZ PO EKONOMSKIH SKUPINAH DRŽAV V LETU 2003

Vir: Statistični urad RS

Zaradi integriranja Evrope, to je odprave fizičnih, tehničnih in carinskih meja med državami, se v prihodnje pričakuje ugoden trend rasti gospodarstva in trgovine. S tem je povečano povpraševanje, poostrena konkurenca, zniževanje stroškov in cen, prestrukturiranje industrije v prid uspešnih, ki bodo optimalno kombinirali management in vire.

Medletna rast slovenskih izvozno-uvoznih tokov se je po razmeroma visokih stopnjah v prvih dveh mesecih marca upočasnila, na upočasnitev v prvem četrletju 2005 glede na zadnje lansko četrletje pa kažejo tudi desezonirani podatki. Po preliminarnih podatkih SURS se je slovenski blagovni izvoz v prvem četrletju v primerjavi z istim obdobjem lani nominalno povečal za 10,5 % (v EU za 11,8 %, v države nečlanice za 7,5 %). V nasprotju z relativno visoko rastjo blagovnega izvoza se je obseg industrijske proizvodnje medletno znižal za 2,6 %, kar je zaradi visoke stopnje medsebojne korelacije presenetljivo. Razpoložljivi podatki o regionalnem izvozu za prva dva letošnja meseca kažejo, da se je medletno precej okreplil blagovni izvoz v Francijo, Italijo, Veliko Britanijo in Rusijo, izvoz v Nemčijo je stagniral, močno upadel pa v ZDA (za 33,8 %). Čeprav je Nemčija naša najpomembnejša trgovinska partnerica, se njen delež v skupnem slovenskem blagovnem izvozu od leta 2000 (27,1 %) naprej postopoma znižuje (leta 2004 na 21,3 %), kar je tudi posledica šibke rasti nemškega gospodarstva. Povečal se je izvoz na Hrvaško in v SČG, upadel v BIH in Makedonijo, celotni izvoz v države nekdanje Jugoslavije pa se je upočasnil. Uvoz blaga se je v prvem letošnjem četrletju v primerjavi z istim obdobjem lani povečal za 9 % (iz držav EU za 5 %, iz držav nečlanic za 29 %). (UMAR 2005)

Pogoji menjave slovenskega gospodarstva se poslabšujejo. Ob visokem svetovnem povpraševanju po nafti in krčenju ameriških zalog so se cene nafte Brent v prvem četrletju medletno povečale kar za 49,1 %. Zaradi visokih cen nafte, naraščajočih cen ostalih primarnih surovin ter cen evropskih industrijskih proizvajalcev so se pogoji menjave poslabšali za 1,7 odstotne točke. Upošteva se gibanje zunanjetrgovinskih cen ocenjujemo, da je bila v prvem letošnjem četrletju v primerjavi z istim obdobjem lani realna rast izvoznih tokov hitrejša od uvoznih. Slednje nakazuje pozitiven prispevek neto izvoza h gospodarski rasti tudi v prvem letošnjem četrletju. (UMAR 2005)

Vlada RS je na v juniju sprejela Strategijo razvoja Slovenije, katero je v avgustovskem poročilu analizirala bonitetna hiša Dun&Bradstreet. Vlada je v strategiji opredelila vizijo in cilje ter pet razvojnih priorit. Bonitetno poročilo ohranja Slovenijo trdno na

prvem mestu v regiji, rating pa ima še naprej znak za rast. Kot posebej pozitivno ocenjujejo povečevanje izvoza zaradi povečanega povpraševanja po slovenskem blagu in storitvah s strani tako pomembnih trgov, kot so francoski, italijanski, angleški in hrvaški.

2.7 Spodbujanje izvoza v Sloveniji

Majhna gospodarstva delujejo po posebnih zakonitostih in ena najmočnejših zakonitosti je, da so usodno odvisna od izvoza. Svoje posebnosti in izjemen pomen (ne glede na velikost države in njegov delež v BDP) ima v vsakem gospodarstvu izvoz. Zato so številne države oblikovale mehanizme za njegovo pospeševanje, katerih namen je povečati konkurenčnost domačih ponudnikov na svetovnem trgu. Iz enakih vzgibov je bilo in je še vedno v slovenskem gospodarstvu nujno potrebno oblikovanje sistema pospeševanja izvoza in v zvezi s tem kreditiranja, refinanciranja, in zavarovanja izvoza. Da ne bi še bolj zaostali je potrebno ujeti korak z razvojem v razvitih gospodarstvih, za kar pa je potrebno sposobno, konkurenčno in v svet odprto gospodarstvo z jasno strategijo za globalni trg. Ohranitev in osvojitve tujih trgov je po razpadu Jugoslavije za slovenska podjetja še toliko bolj pomembna. Gospodarstvo se mora nagibati v korist izvozno-propulzivnih panog, v katerih imamo na svetovnem trgu primerjalne prednosti in proste tržne niše.

Makroekonomska politika ima za vzpodbujanje izvoza na voljo številne instrumente, ki neposredno ali posredno vplivajo na konkurenčnost izvoznikov, izvoznih proizvodov ter na vrednost, strukturo, geografsko lokacijo izvoza ipd. Poleg instrumentov monetarne politike, fiskalne politike (npr. subvencioniranje), davčne oprostitve in olajšave, pa tudi oprostitve in olajšave pri zaščitni politiki in instrumentov drugih makroekonomskih politik, so za vzpodbujanje izvoza pomembni tudi ukrepi harmoniziranja pravnih in ekonomskih sistemov itd. Pri vzpodbujanju mednarodnih gospodarskih poslov pa je še posebej pomembna vloga države, ki se ne sme omejiti zgolj na omenjeno, ali pa samo npr. na organizacijo ustreznega izobraževanja, vzpostavljanje mednarodnih gospodarsko-političnih stikov in oblik sodelovanja, promocijo države in njenega gospodarstva, pomoč gospodarstvu s strani diplomatskih in konzularnih predstavništev, pač pa je v sodobnih gospodarstvih zlasti pomembna tudi vloga države pri kreditiranju izvoza, refinanciranju izvoznih kreditov in zavarovanju izvoza. Slovenska država ni pozabila na to nalogo, saj je s posebnim zakonom³ leta 1992 ustanovila Slovensko izvozno družbo (v nadaljevanju SID), družbo za zavarovanje in financiranje izvoza v Sloveniji.

Posebej pomembno je vzpodbujanje izvoza kapitalskih dobrin in investicijskih del v tujini, ki zaradi svoje specifičnosti vplivajo na dolgoročni izvoz, tuje uvoznike trajneje vežejo na izbrano gospodarstvo in pomenijo višje oblike vključevanja v svetovno gospodarstvo. V času, ko je konkurenčni boj za izvozne posle hujši in izrazitejši kot kdajkoli prej, so na splošno pogoji, ki omogočajo zavarovanje in kreditiranje izvoza (zlasti v zvezi s srednjeročnimi in dolgoročnimi posojili) bistveni del konkurenčne sposobnosti skoraj vsakega podjetja in gospodarstva. Če slovenski izvozniki nimajo takih finančnih in drugih pogojev, kot jih ponujajo tekmeči iz drugih držav, bo to zelo poslabšalo pridobivanje poslov v tujini, saj so sodobni trgi večinoma v znamenju kupcev.

Čeprav pomeni izvoz majhen delež BDP pri nekaterih velesilah (ZDA na primer prodajo zunaj svojih meja le približno 10% svoje proizvodnje in storitev), postaja tudi zanje prodaja na tuje trge pomemben dejavnik rasti – sicer se Američani ne bi tako silovito pogajali s Kitajsko in drugimi državami, od katerih zahtevajo, da bolj odprejo svoje

³ Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Uradni list RS, št. 32/92).

trge njihovemu blagu in njihovim storitvam. Za majhne države pa je izvoz, ki je po drugi strani zelo odvisen od uvoza, največkrat vprašanje obstoja. Zaradi skromnega obsega domačega trga podjetja pač ne morejo dosegati ugodnih učinkov ekonomije obsega, zapolniti prostih proizvodnih zmogljivosti in najti zadostnega števila kupcev za svoje izdelke in storitve. Zato je zanje značilno, da izvozijo med 30 in 60 % BDP.

Vsaka razvita industrijska država razpolaga s programom pospeševanja izvoza. Program je praviloma sestavljen iz dveh delov: Prvi omogoča izvozniku in njegovi banki priskrbo ugodnih finančnih virov, s pomočjo katerih lahko izvoznik ponudi blago ali storitev po ugodnih plačilnih pogojih. Pri tem mislimo na izvozne blagovne kredite, finančne kredite, mešane kredite ali enostavno na dobave krajšim odlogom plačila. Drugi del institucionalnega programa pospeševanja izvoza dopolnjuje prvega; nudi namreč zavarovanje pred različnimi tveganji, katerih posledica je plačilna nezmožnost dolžnika, zaradi česar bi izvoznik utrpel škodo (Zbašnik, 2001, 244).

Ministrstvo za gospodarstvo

Ministrstvo za gospodarstvo je s svojo politiko usmerjeno v uresničevanje vizije o Sloveniji kot uspešnem, mednarodno konkurenčnem in gibkem gospodarstvu, o državi izobraženih in motiviranih ljudi, ki ustvarjajo visoko rast ter s tem blaginjo in družbeno sožitje. V drugem delu programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002 – 2006 si je ministrstvo zadalo, da bo krepilo konkurenčne sposobnosti slovenskih podjetij z izvozom in neposrednimi naložbami v druge države ter da bo podpiralo internacionalizacijo podjetij.

Spodbujanje internacionalizacije malih in srednje velikih podjetij⁴

Namen ukrepa je podpora malim in srednje velikim podjetjem pri vstopanju in krepitvi položaja na mednarodnih trgih, pridobivanju strateških partnerjev in vzpostavljanju poslovnih povezav s podjetji v tujini. Ministrstvo za gospodarstvo želi mala in srednje velika podjetja ter zadrage spodbuditi k preučitvi možnosti in izvajanju aktivnosti za pridobivanje novih trgov, pridobivanje strateških partnerjev v tujini in uveljavljanje na obstoječih in novih trgih. Ministrstvo za gospodarstvo sofinancira projekte malih in srednje velikih podjetij v treh fazah:

- * stroške za preverjanje poslovnih idej in identifikacijo poslovnih partnerjev,
- * stroške za pripravo projekta ali investicijskega programa,
- * stroške za izvedbo projekta ali investicije.

Spodbujanje izhodnih investicij slovenskih podjetij

Namen ukrepa je podpora slovenskim podjetjem pri načrtovanju in izvajanju investicij v drugih državah, ki pomenijo prenos znanja, zniževanje stroškov ali krepitev obstoječih oziroma odpiranje novih trgov ter hkrati krepitev razvojnega dela v podjetju v Sloveniji. Ministrstvo za gospodarstvo sofinancira stroške predhodnega raziskovalnega dela in priprave dokumentacije za izvedbo investicije ter stroške prenosa znanja in usposabljanja zaposlenih ob uvajanju nove investicije v slovenskih podjetjih. Spodbujanje izhodne investicije omogoča hkratno tehnološko posodabljanje in prestrukturiranje slovenskih podjetij doma, zato zajema sofinanciranje tudi del stroškov za raziskave in razvoj za krepitev razvojnega dela v podjetju v Sloveniji.

⁴ Povzeto po: Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002 – 2006, Ministrstvo za gospodarstvo

Gospodarska zbornica Slovenije

Na Gospodarski zbornici Slovenije se v okviru oddelka za mednarodno sodelovanje ukvarjajo s pospeševanjem in podporo slovenskemu izvozu. Na spletnem portalu nudijo informacije o tujih trgih, informacije o zakonodaji povezani z mednarodnim poslovanjem, informacije o mednarodnih specializiranih sejnih, nudijo dostop do aktualnih razpisov, statistike, publikacij ipd. V okviru zbornice deluje svetovalni center za mala in srednje velika podjetja Infopika, kjer nudijo različna svetovanja s področja mednarodnega poslovanja, svetovanja s področja EU, dostop do strategij in letnih planov podjetij. V okviru zbornice deluje baza podatkov pomembnejših slovenskih izvoznikov SloExport, ki na ta način predstavlja eno izmed marketinških orodij za vzpostavitev novih stikov s tujimi partnerji. Slovenskim izvoznikom pomeni poslovno priložnost in vzpostavlja konkurenčno prednost nastopa na tujih trgih.

Na zbornici pripravljajo posebne programe usposabljanja za mednarodno poslovanje in delo v Evropski uniji. Z mrežo predstavništev v tujini gospodarska zbornica na poseben način zaokrožuje storitve, ki jih ponuja svojim članom, slovenskim podjetjem. Na ta način izvajajo storitve na mestu samem, na tistih trgih, kjer jih podjetja najbolj potrebujejo.

Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije – TIPO

Med delovnimi področji Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (AGPTI), katera deluje predvsem kot svetovalna institucija, je tudi področje pospeševanja internacionalizacije slovenskih podjetij. Delo agencije je usmerjeno v konkretne brezplačne storitve, ki so namenjene tako domačim podjetjem, ki želijo prodreti na tuje trge, kot tujim podjetjem, ki v Sloveniji iščejo dobavitelje oziroma želijo v Sloveniji investirati.

Spodbujanje internacionalizacije zajema aktivnosti, ki učinkovito in neposredno podpirajo uveljavljanje slovenskih podjetij v tujini. Z dosegom ciljev si prizadevajo pospešiti internacionalizacijo slovenskih podjetij, zmanjšati stroškovni prag za nove vstopne na tuje trge, pomagati slovenskim izvoznikom pri pridobivanju ažurnih informacij o tujih trgih, povečati prepoznavnost slovenskih proizvodov med tujimi kupci, ter povečati diverzifikacijo slovenskega izvoza. V okviru internacionalizacije izvajajo naslednje aktivnosti tako za slovenske izvoznike, kot tudi za tuja podjetja. Potencialnim slovenskim izvoznikom nudijo zunanje-trgovinske informacije preko spletnega portala Izvoznookno.si, jih obveščajo o poslovnih priložnostih v obliki povpraševanj, poslovnih sodelovanj in javnih razpisov aktualnih za slovenska podjetja, organizirajo sodelovanja na mednarodnih trgovinskih sejmih ter sodelujejo pri izvedbi pospeševanja internacionalizacije slovenskih podjetij v okviru že omenjenega Programa spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti Ministrstva za gospodarstvo.

Pospeševalni center za malo gospodarstvo

Vloga države je pomembna pri ustvarjanju pozitivne klime in okolja za podjetništvo. V okviru vladne agencije Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo se za to ustvarjajo primerni pogoji. Podjetjem nudijo ustrezno informacijsko podporo, vodenje različnih domačih in mednarodnih projektov, skratka ustvarjanje podpornega okolja za podjetništvo. Na mednarodnem področju vzpostavljajo mednarodna sodelovanja za prenos znanja na področju pospeševanja podjetništva ter si prizadevajo za uspešnejšo internacionalizacijo malih in srednje velikih podjetij.

Mreža Euro Info Centrov

Evropska komisija je leta 1987 vzpostavila mrežo Euro Info Centrov kot enega osnovnih instrumentov pomoči malim in srednjim podjetjem. Mreža je bila ustanovljena s predpostavko, da igrajo mala in srednja podjetja pomembno vlogo pri ustvarjanju novih delovnih mest, kljub temu pa še vedno obstajajo ovire za njihov prodor na tuje trge. Mreža Euro Info Centrov je povezava evropskih centrov, ki ponujajo pomoč in podporo malim in srednjim podjetjem na področju razumevanja evropskega skupnega trga ter internacionalizacije malih in srednjih podjetij. Euro Info Centri držav članic Evropske Unije pomagajo malim in srednjim podjetjem tudi pri vstopu na tretje trge, kot so npr. Azija, Latinska Amerika ipd.

Vlada je v mesecu juliju ustanovila Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije, ki bo združevala naloge Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo (PCMG), Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije ter Javnega sklada za podjetništvo. Nova agencija bo poleg vzpodbujanja internacionalizacije in tujih neposrednih investicij, okrepila tudi delovanje Euroinfo Centrov pri internacionalizaciji in učinkoviti podpori podjetjem pri različnih projektih Evropske unije.

3 DOSTOP DO ZAVAROVANJA MEDNARODNIH GOSPODARSKIH POSLOV

Mednarodna tržišča so zelo raznolika in dinamična. Ker podjetja na dogajanja na teh tržiščih praviloma nimajo neposrednega vpliva, morajo za uspešen in varen nastop na njih, posamezna tržišča raziskati in svoje ravnanje prilagoditi oviram in omejitvam teh mednarodnih okolij.

Vsak posel ima v sebi elemente tveganja in zato se mora podjetje pred njimi zavarovati že v fazi priprave izvoza. Izvozno – zavarovalna praksa je skozi čas razvila instrumente, s katerimi se lahko podjetja nekaterim poslovnim tveganjem izognejo ali jih vsaj omilijo.

Učinkovito izkoriščanje tržnih priložnosti in hkratno zniževanje poslovnega tveganja pri delovanju podjetja na mednarodnem trgu zahteva od podjetja aktivno poslovno naravnost. Da bi podjetje trg spoznalo in se lahko pripravilo na razmere in pravila, ki veljajo za udeležence, mora to tržišče raziskati. S tem si zagotovi kvalitetne informacije, na podlagi katerih vodstvo podjetja oblikuje ustrezne poslovne odločitve za nastop na izbranem trgu.

3.1 Tržne raziskave

Podjetja, ki mednarodno poslujejo, morajo analizirati okolja mednarodnih trgov, na katerih že poslujejo ali šele nameravajo poslovati. Analizirati morajo tako izzive in možnosti teh trgov kot nevarnosti, pred katerimi se morajo zavarovati.

Tržna raziskava je sistematično iskanje, zbiranje, vrednotenje in razlaganje informacij o trženju z izdelki, storitvami, z znanjem, s tehnologijo, kapitalom in idejami (Jurše 1999). Raziskava tujega tržišča, na katerem namerava podjetje nastopiti, zajema torej zbiranje in analiziranje informacij o samem tržišču ter v naslednji fazi zbiranje in analiziranje informacij o morebitnih partnerjih -potencialnih kupcih.

Jurše (1999) proces sistematične in strokovne raziskave razčleni na tri faze:

- * priprava načrta raziskave (definiranje problema in ciljev raziskave, metodologije in program raziskovanja, vire informacij ter terminski in stroškovni plan),
- * zbiranje, obdelava in analiza pridobljenih podatkov,
- * priprava poročila o izvedeni raziskavi trga (ugotovitve in rezultati, predlogi in priporočila).

Preden podjetje vstopi na tuji trg je smiselno, da izvede tržno raziskavo. Šuštar (1991) navaja naslednje razloge, ki povečujejo pomen izvajanja temeljitih tržnih raziskav pred vstopom na novo in manj znano tržišče oz. pred sklenitvijo posla s partnerjem na tujem trgu:

- * povečana konkurenčnost na tujih trgih,
- * potreba po spoznanju značilnosti tujega trga,
- * večja previdnost pri vstopu na posamezno tuje tržišče,
- * visoki stroški prodora z izdelki ali storitvami na tuje trge,
- * oblikovanje stroškovno najučinkovitejšega sistema distribucije in zagotavljanje prodajnih storitev.

Največji problemi, s katerimi se MSP-ji srečujejo pri raziskavah mednarodnih trgov, so pomanjkanje informacij in podatkov ter visoki stroški in časovna omejenost zbiranja in analiziranja razpoložljivih podatkov ter hitro zastarevanje teh podatkov. Večino podatkov za sprejetje odločitve o sodelovanju s kupcem na določenem tujem trgu podjetje potrebuje zelo hitro, saj mora odločitev o sklenitvi posla sprejeti takoj oz. v zelo kratkem času. Podjetja se pri raziskavah poleg tega srečujejo z vprašanjem zanesljivosti in primerljivosti pridobljenih informacij. Vedno obstaja nevarnost, da

pridobljene informacije o npr. uvoznih predpisih, carinskih stopnjah, cenah in tržnih razmerah ne ustrezajo najnovejšemu stanju na raziskovanemu tržišču in nevarnost, da so te informacije nepopolne ali celo napačne.

Pri tržni raziskavi se podjetja poslužujejo internih in eksternih podatkov. Podjetja najprej izhajajo iz razpoložljivih podatkov ne glede na izvor, šele nato se odločajo za zbiranje zunanjih podatkov. Za zbiranje zunanjih informacij velja dvostopenjski pristop: najprej zberejo cenejše sekundarne podatke in če ti ne zadoščajo, poglobijo raziskave, ki pa zahtevajo več časa in denarja. Sekundarne raziskave zajemajo ugotovitve zunanjih statistik in informacijskih virov. Zunanji informacijski viri so lahko naslednji:

- * državne in druge institucije z interesom po razširitvi mednarodnega poslovanja (GZS, PCMG, Agencija za gospodarsko promocijo in tuje investicije - IzvoznoOkno),
- * mednarodne in regionalne institucije (IMF, Svetovna banka, EU, OECD...),
- * agencije za trženjske raziskave (GFK, GraIteo ipd.),
- * elektronske podatkovne banke, ki so relativno cenen informacijski vir: SURS, COMEX - EUROSTAT (izvozno -uvozne statistike Evropske unije), Dun & Bradstreet (podatki o ameriških in večjih neameriških podjetjih), Electronic Yellow Pages (podatki o sevemoameriških podjetjih), BI Forecast (podatki o gospodarskem razvoju držav), Kompass, Gvin)
- * informacije iz uglednih publikacij (The Economist, Wall Street Journal, Handelsblatt, Le Monde idr.),
- * informacije poslovnih partnerjev in sorodnih podjetij.

3.2 Preverjanje bonitete tujega partnerja⁵

Pod pojmom "boniteta" v praksi razumemo predvsem obseg splošne gospodarske aktivnosti, ki zagotavlja, da je poslovni partner dober in zanesljiv plačnik in da bo izpolnil pogodbene obveznosti oz. opredelitev možnosti, da bo upnik iz osnovnega posla od dolžnika dobil dogovorjeno plačilo. Boniteta izraža splošen poslovni položaj podjetja in njegove perspektive tako s statičnega kot z dinamičnega vidika. Podatke o boniteti prihodnjega pogodbenega partnerja podjetja pridobivajo od specializiranih bančnih služb, zavarovalnic, nadzornih organizacij, špedicij.

Poglavitni podatki o poslovnem partnerju so podatki o pravni strukturi podjetja, osebni ozadju podjetja, finančnih kazalnikih, razvojnih možnostih ipd. Podatki o pravni strukturi podjetja so njegov sedež, lastniška in vodstvena struktura, pooblašenci, predmet poslovanja, razvoj in razpršenost podjetja, glavni pogodbeni partnerji itd. Za analizo bonitete poslovnega partnerja so najbolj zanesljive in tudi dostopne informacije iz letnih zaključnih računov. Pomembna merila in kazalniki so likvidnost in kreditna sposobnost, zadolženost podjetja (razmerje med terjatvami in dolgovi). Za oceno solidnosti, dobrega imena in položaja na trgu so pomembne naslednje informacije o podjetju: inovativnost, podjetništvo, sposobnost vodilne ekipe, življenjski cikel izdelkov, stanje in razvoj prodajnega in nabavnega trga ter tržne niše, kakovost kadrov, pravice industrijske lastnine podjetja, uveljavljenost na območnem in globalnem trgu, poslovne povezave in zveze z drugimi podjetji. Nezanemarljiv je tudi podatek, kolikokrat je bilo po poslovni boniteti tega podjetja že povpraševano.

⁵ Povzeto po Juhartu in drugih (1995, 25 -34).

3.2.1. Ponudba bonitetnih informacij

V poslovnem svetu so najbolj priznane tri bonitetne hiše: **Standard&Poor**, ki je začela delati že leta 1860, **Moody's Investor Service**, ki deluje od leta 1900, in **Fitch Ratings**, ki je bila ustanovljena leta 1913. Omenjene mednarodne bonitetne hiše so oblikovale enotno metodologijo za sestavo bonitetnih poročil in informacije objavljajo na svojih spletnih straneh. Poleg številnih evropskih bonitetnih hiš, **Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES)** ter **SID** se v Sloveniji z bonitetami ukvarja več podjetij. Kot del svoje široke ponudbe SID ponuja ob vseh ostalih storitvah tudi bonitetne informacije. Kot zagotavljajo na njihovem bonitetnem oddelku se pri oblikovanju bonitetne ocene poslužujejo tako notranjih kot zunanjih virov. Kot zunanje vire uporabljajo informacije velikih in manjših bonitetnih družb, informacije poslovnih bank doma in v tujini, informacije slovenskih veleposlaništev po svetu ter informacije pridobljene s strani drugih izvoznih agencij. Najbolj obsežna je boniteta tipa A, ki celovito analizira podjetje. Boniteta SID-BON poleg splošnih podatkov bilanc stanja in izkazov vsebuje še podatke o poslovanju podjetja za zadnja tri leta. Cene posameznih ponudnikov bonitetnih storitev se precej razlikujejo, zato se podjetnikom splača izbirati med kakovostjo in ceno storitev.

AJPES vodi poslovni register Slovenije, od lanskega leta pa tudi register neposestnih zastavnih pravic in zarubljenih premičnin. Na leto izdela nekaj deset tisoč informacij o boniteti poslovanja, naročniki pa imajo na voljo tudi zbirko podatkov FI-PO AJPES na spletnem portalu AJPES. Informacije o boniteti, ki jih izdajajo tudi v angleškem, nemškem in italijanskem jeziku, vključujejo poslovno uspešnost in finančno stabilnost nekega podjetja v zadnjih petih letih in temeljijo na uradnih podatkih. AJPES daje podatke o poslovanju tudi za podjetja iz Hrvaške, Srbije in Črne gore ter Makedonije.

Podjetje **Coface Intercredit** iz Ljubljane je bilo ustanovljeno leta 1991 in je ena od odvisnih družb avstrijske bonitetne hiše Coface Intercredit Holding. Izdaja bonitete za podjetja iz katerega koli dela sveta v slovenskem, nemškem in angleškem jeziku. **Creditreform International** iz Nemčije ima od leta 1988 predstavništvo v Ljubljani (v začetku v sklopu Unilisa), bonitete pa so na voljo v nemškem in slovenskem jeziku.

Ameriška multinacionalna bonitetna hiša **Dun&Bradstreet** ima v Sloveniji za partnerja I d.o.o. poslovne informacije iz Ljubljane, skupaj pa imata svetovno bazo bonitetnih poročil. Družba I izdeluje bonitete tudi za hrvaška in bosanska podjetja, informacije pa pridobiva iz javnih virov. Bonitetna hiša I d.o.o. poslovne informacije za pripravo bonitetnih informacij zbira podatke o plačilih slovenskih družb. V sodelovanju z vodilno mednarodno bonitetno družbo Dun&Bradstreet, od katere je privzela metodologijo, omogoča podjetnikom preverjati plačilne navade morebitnih in obstoječih poslovnih partnerjev s tako imenovanim D&B plačilnim ključem. Ta podjetnikom ponuja informacijo o tem, s kolikšno zamudo gospodarska družba ali samostojni podjetnik v povprečju plačuje svoje dogovorjene obveznosti. V ta namen jim izbrane družbe mesečno pošiljajo podatke o plačilih njihovih kupcev. V bazi plačil imajo zajetih več kot 38.000 gospodarskih družb. Samo za zadnjih 12 mesecev imajo zbranih preko 2 milijona faktur, iz katerih potem računajo plačilne zamude za posamezne družbe. Vsak mesec preračunajo za celo Slovenijo povprečno zamudo v dnevih in delež zamujenih faktur ter jo pošljejo medijem. V tej bonitetni hiši ugotavljajo, da število zamujenih računov variira glede na sezono in ostale dejavnike, ki vplivajo na plačila (npr. sprejetje državnega proračuna), prav tako variirajo povprečne zamude. Okoli 7 % faktur naj bi bilo plačanih več kot 200 dni po zapadlosti, nekaj od njih pa nikoli.

V začetku leta 2003 je začela poslovati družba **IGV**, ki ustvarja, prodaja in trži poslovne, finančne in pravne informacije prek elektronskih medijev in poslovnih imenikov ter pomembne informacije zbira neposredno pri zunanjih virih. Ponudbo bonitetnih informacij proti plačilu ponuja tudi **Avstrijsko-slovenska gospodarska zbornica** za podjetja na obeh straneh meje.

Vsekakor so bonitetne informacije, s katerimi razpolaga kreditna zavarovalnica, zaradi ekonomije obsega, potrebnih specifičnih znanj in daljšega obdobja opazovanja, lahko precej bolj kakovostne in tudi cenovno cenejše od tistih, s katerimi razpolaga posamezno podjetje.

3.3 Presojanje deželnega tveganja

Države regulirajo uvoz in izvoz z različnimi zakonskimi ureditvami in predpisi. Nenadna in nepričakovana sprememba te regulative ima lahko močan vpliv ali celo prepreči izvršitev že sklenjenega poslovnega dogovora. V tem primeru govorimo, da sta izvoznik in uvoznik izpostavljena deželnemu tveganju. Tveganje je odvisno tudi od obstoječih dvostranskih odnosov med državo uvoznico in državo izvoznico. Pomembno je, ali obstajajo diplomatski odnosi med državama, ali obstajajo kakršnikoli trgovinski spori med državama ipd.

Pomembno merilo za bonitetno oceno podjetja ter za zmanjšanje tveganja neplačila in premoščanje ovir pri mednarodnih plačilih je tudi presoja njegovega pravnega, ekonomskega in političnega okolja, ki pa je z bonitetnim poročilom ne dobimo. Na podlagi splošnih podatkov o državi in njenem gospodarstvu (izvoz, uvoz, BDP, inflacija, glavni trgovinski partnerji, banke in finančne ustanove, komunikacije) v bonitetnih birojih in nekaterih mednarodnih organizacijah izdelujejo poročila deželnega tveganja oz. Country Risk Reports. Ti vsebujejo tudi informacije o predpisih s področja zunanjetrgovinskega poslovanja, kreditnih in plačilnih pogojih, carinah, inšpekcijskem nadzoru ipd. V teh poročilih najdemo tudi zelo koristne podatke o običajnih pogojih poslovanja:

- * minimalni plačilni pogoji (npr. dokumentarni inkaso),
- * priporočljivi pogoji (npr. nepreklicni dokumentarni akreditiv),
- * običajni roki plačil (npr. od 90 do 120 dni) ipd.

3.4 Dogovori s tujim parterjem in pogodbena določila

Pogodba je ujetanje volje strank. Pogodba med drugimi določila vsebuje pravice in obveznosti strank v zvezi s plačili, terjatvami in njihovimi zavarovanji. Sklenjena je, ko se te sporazumejo o njenih bistvenih sestavinah. Izjavi volje strank, ki skleneta pogodbo, sta ponudba in sprejem ponudbe. Pogodba običajno nastaja v več fazah: ponudba in sprejem ponudbe sta obvezni fazi, poleg tega pa se pojavljajo še druge, neobvezne faze - izjave in dejanja, ki pomembno pripomorejo k oblikovanju soglasne volje strank (preliminarni stiki in zbiranje podatkov, pogajanja, pismo o nameri, osnutek pogodbe, predpogodbe). Ponudba je predlog za sklenitev pogodbe, ki ima pravni učinek - s sprejemom ponudbe je namreč pogodba sklenjena (zato je pomembno opredeliti, kdaj gre za ponudbo in kdaj za drugačen predlog v procesu nastajanja pogodbe). Sprejem ponudbe, ki se mora vsebinsko ujemati s ponudbo, se lahko izjavi izrecno z besedami ali molče z dejanjem, iz katerega izhaja, da se ponudba sprejema.

Pri dogovarjanju o poslu s potencialnim kupcem je pomembno spoštovanje kulture in tradicije države, v katero izvoznik vstopa. Spoštovanje pravil etike je lahko ključni element uspeha na mednarodnem trgu. Zato mora biti podjetje že pred dogovori s

kupcem podrobno seznanjeno s socialno - kulturnim okoljem, kamor sodijo predvsem običaji in praksa, ki se nanašajo na točnost, nagovarjanje posameznikov, pravila oblačenja, pozdravljanje, pogovore, druženje, obdarovanje, slog pogajanj ipd. Prav tako pa se mora pred vzpostavitvijo komercialnih odnosov tudi kupec čim bolj seznaniti s finančnim in poslovnim ugledom prodajalca.

Pogodbe med partnerji v zunanjetrgovinskem poslu niso obvezne, so pa priporočljive. Tudi slovenski izvozniki zakonsko niso obvezani k sklepanju izvoznih pogodb. Je pa sklenitev pisnega dogovora v obliki pogodbe med partnerjema priporočljiva. S tem se namreč oba izogneta marsikateremu tveganju - predvsem se s pogodbami zmanjša komercialno tveganje oz. tveganje neizpolnitve ali neustrezne izpolnitve dogovorjenega posla. S pisnimi pogodbami se izloči tudi marsikateri nesporazum, ki bi lahko kasneje nastal zaradi različnih tolmačenj obveznosti pri dogovorjenem kupoprodajnem poslu.

Mednarodne kupne pogodbe od leta 1980, ko so stopile v veljavo, pravno urejajo unificirana pravila Dunajske konvencije, ki jih je pripravila komisija Združenih narodov za mednarodno gospodarsko pravo (UNICITRAL). Konvencija se samodejno uporablja takrat, ko sta kupec in prodajalec iz držav, ki so pravila ratificirale. Pisna pogodba pomaga pri reševanju sporov, ki se lahko pojavijo med poslovanjem, saj se z njo natančno določijo pravice in obveznosti strank, zato je v pogodbo nujno vključiti natančno opredeljene roke in pogoje za vse pomembne vidike dogovora.

S sklenitvijo pogodbe se prodajalec in kupec dogovorita o poteku posla: dogovorita se o vseh fazah od začetka pa do zaključka izvozno-uvoznega posla. Za prodajalca - izvoznika je gotovo najpomembnejši del posla prejem plačila za dobavljeno blago ali opravljene storitve, zato se s sklenitvijo pogodbe izvoznik in uvoznik dogovorita tudi o plačilnih pogojih (predmetu plačila, kraju plačila, času oz. roku plačila ter načinu plačila). V mednarodni poslovni praksi je običaj, da osnutek pogodbe pripravi kupec in ga v pregled oz. dopolnitev predloži prodajalcu. International Business Committee TACC priporoča minimalne postavke, ki naj bi jih vsebovala pogodba med partnerjema iz različnih držav.

Problematika plačil je za mednarodni plačilni promet še bolj pomembna kot za domači promet, saj se pri mednarodnih plačilih pojavljajo še dodatne težave glede različnih valut in njihovega prehajanja čez nacionalne meje. Zaradi tega je treba že v pogodbi med navajanjem plačilnih pogojev določiti, na kakšnem menjalnem tečaju temeljijo definirane cene (npr. na tekočem menjalnem tečaju domače valute v primerjavi z neko drugo valuto) in opredeliti posledice nihanja menjalnega tečaja.

Cilji pogodbenih strank v zvezi z izpolnitvijo pogodbe so naslednji (Del Busto 1999):

- × **kupčevi (uvoznikovi) cilji:** prejem dogovorjene količine in kakovosti blaga ali storitev, pravočasno in na pravem mestu dobavljeno dogovorjeno blago, zagotovilo, da mu ni treba plačati dokler se ne prepriča, da je prodajalec svoje obveznosti izpolnil pravilno,
- × **prodajalčevi (izvoznikovi) cilji:** zagotovilo, da bo dobil polno plačilo v dogovorjenem roku, čim hitrejša dostava pogodbenega blaga oz. opravljena storitev.

Obe pogodbeni stranki stremita k čim večji varnosti. Mednarodno poslovanje je namreč veliko zahtevnejše za izpeljavo samo in tudi zelo zahtevno glede tveganj, ki ogrožajo stranke pri poslovanju. Pogosti so namreč primeri, ko dolжник v drugi državi pride v plačilno zamudo ali celo v stečaj in mora upnik – prodajalec za poplačilo svoje terjatve poseči po sodnem ali arbitražnem postopku, ki pa je ne samo dolgotrajen in

drag, ampak tudi zelo negotov. Zato je za izpeljavo posla odločilnega pomena najustreznejši plačilni instrument, ki bo varoval interese tako ene kot druge stranke. In v poslovni praksi se kot plačilni instrument, ki ustrezno zavaruje obojestranske interese, najpogosteje uporablja dokumentarni akreditiv (več o akreditivu v naslednjem poglavju).

3.5 Zavarovanje terjatev

Danes praktično ni trgovine brez kredita, prav tako pa tudi ni kredita brez tveganja. Ko podjetje blago dobavi, plačila pa ne prejme, je to za podjetje strošek, ki vpliva na rentabilnost poslovanja in lahko ogrozi celo njegov obstoj. Ena od možnosti je, da težave z zamudami in neplačili kupcev bolj ali manj uspešno podjetja rešujejo sama, vendar pa je praksa pokazala da se ta tveganja lahko uspešno prenesejo na specializirano kreditno zavarovalnico.

Poslovna praksa je razvila različne instrumente za zaščito pred tveganjem poslovanja. Med najbolj uveljavljene spada zavarovanje izvoznih in domačih terjatev, ki ga z različnimi spremljajočimi in drugimi finančnimi storitvami slovenskim podjetjem ob učinkovitem, kvalitetnem in hitrem servisu nudi Slovenska izvozna družba.

Ključne prednosti zavarovanja terjatev so boljše upravljanje s poslovnimi tveganji, povečanje prodaje in konkurenčnosti pogojev prodaje ter ugodnejši pogoji financiranja poslov. Med tveganji so še posebej pomembna tveganja neplačil in zamud plačil kupcev. Zavarovanje terjatev omogoča podjetjem varno prodajo na odprt račun (odloženo plačilo), in to brez dodatnih varščin, ki bi jih sicer moral zagotoviti kupec. S tem se poveča varnost poslovanja, konkurenčna sposobnost in posledično rast prodaje podjetja.

Zavarovanje trgovinskih terjatev podjetij, ki svojim kupcem v tujini in doma prodajajo blago in storitve na kratkoročni kredit (praviloma do 180 dni, lahko pa tudi do enega leta), oziroma na odloženo plačilo, praviloma na odprt račun brez dodatnih varščin (navadno gre za zavarovanje njihove celotne prodaje, sukcesivnih dobav, izjemoma pa tudi individualnih poslov), je razvit produkt t.i. storitvenega kreditnega zavarovanja. Podjetjem ob potrebni gospodarski varnosti in učinkovitem upravljanju s tveganji zavarovanje njihovih terjatev do kupcev omogoča konkurenčnost njihove ponudbe, s čimer se jim lahko tudi precej povečuje prodaja. Te zavarovalniške storitve SID so podjetjem na voljo v različnih kombinacijah in izvedbah, ki so lahko tudi posebej prilagojene njihovim potrebam in to po konkurenčnih pogojih. Zavarovalne police SID podjetjem zagotavljajo uspešno upravljanje s kreditnimi tveganji, saj s tem dosežejo, da ta tveganja ne bremenijo več njihovih bilanc, ker so preneseni na specializirano kreditno zavarovalnico. Ob tem prenosu tveganj na zavarovalnico in poleg nadomestila škode, ki ga je deležen zavarovanec v primeru neplačil s strani njegovega dolžnika, pa so podjetja od SID lahko deležna tudi drugih spremljajočih storitev kreditne zavarovalnice, kot so na primer kvalitetne bonitetne informacije, pomoč pri izterjavah, pravno in poslovno svetovanje idr.

Različne članice Slovenskega zavarovalnega združenja so se v letih 1995 do 2000 odločale za nudenje zavarovanja terjatev, vendar pa so jih po večini tudi opustile. Tako sta stalnica na omenjenem trgu le Zavarovalnica Triglav in SID, saj to zavarovanje zahteva veliko specializacijo, druge zavarovalnice pa se raje usmerjajo na druge zavarovalne vrste. Zanimivost pri lastništvu SID-a je tudi dejstvo, da zavarovalnice držijo v lasti manjšinski delež, s čimer dokazujejo posredno zanimanje za tovrstni zavarovalni trg.

Vseeno pa je na slovenskem trgu zavarovanja trgovinskih terjatev precej močna konkurenca. Poleg bolj ali manj inferiornih substitutov, je ponudba storitve zavarovanja terjatve neposredno iz tujine (kjer ob veliki koncentraciji tudi v svetu danes poteka izredno hiter razvoj) tudi močno prisotna, čeprav je omejena predvsem na velika podjetja, ki so močnejše prisotna tudi na tujih trgih. Vendar velika slovenska podjetja (skupine Gorenje, Helios, Hidria), ki imajo svoja povezana podjetja tudi v tujini, njihove terjatve v vse večji meri zavarujejo pri SID, kar je tudi eden od vzrokov za tako skokovito rast zavarovanja terjatev v Sloveniji. To pa je predvsem posledica konkurenčnih pogojev SID v primerjavi s tujimi konkurenti in prednost tega instrumenta zaščite pred kreditnimi tveganji pred bolj ali manj popolnimi substituti.

Terjatve do kupcev navadno predstavljajo pomemben del bilanc in premoženja podjetij. Če ima podjetje zavarovano drugo premoženje, ni posebnega razloga, da ne bi zavarovalo tudi trgovinskih terjatev; še posebej ob marsikje slabi plačilni disciplini in številnih stečajih, ki pretresajo tudi najbolj razvita gospodarstva. Veliko je prednosti s katerimi si podjetje lahko olajša podjetniški vsakdan:

- × **Možnost povečevanja prodaje** (na kredit oz. odloženo plačilo) znanim kupcem in hitreje ter lažje odločanje pri načrtovanju prodaje novim kupcem,
- × **varnost za podjetje (zavarovanca)**: zmanjšanje tveganja, lažje načrtovanje denarnih tokov (namesto kupca, ki terjatev ne poravnava, to škodo nadomesti izvozno kreditna agencija oz. zavarovalnica), izboljšanje bonitete in kreditne sposobnosti, kreditni pogoji pri bankah so tako lahko ugodnejši, večja kredibilnost pri dobaviteljih,
- × **varnost za zavarovančevo banko**: zaradi zavarovanja vaše celotne prodaje izboljšana boniteta vašega podjetja, banke zato vaše poslovanje lažje financirajo,
- × **enostavnost in cenovna konkurenčnost**: zavarovanje je v primerjavi z drugimi instrumenti zavarovanja plačil (akreditiv, garancija...) razmeroma enostavno in cenovno konkurenčno, kupca stroški varščin ne bremenijo,
- × **ugodnejši pogoji kreditiranja**: po sklenitvi zavarovanja izvoznih in/ali domačih terjatev lahko podjetje pravice iz zavarovanja v celoti ali delno prenese (*assignira*) na svojo poslovno banko ali drugo finančno inštitucijo in tako delno ali v celoti nadomesti druge oblike zavarovanja, ki jih banke ali druge finančne inštitucije navadno zahtevajo. Zavarovanje terjatev podjetju lahko olajša in v povezavi z refinanciranjem izvoznih poslov preko bank tudi dodatno poceni dostop do bančnih kreditov.
- × **Zavarovanje domačih kupcev**: podatki o številu stečajev, prisilnih poravnava ter likvidacijskih postopkih iz sodnega registra Slovenije za leto 2002, 2003 ter za januar 2004, so sami po sebi dovolj zgovorni.

Praktični primer:

znesek neplačane fakture = 200.000 EUR
profitna stopnja = 10%

V tem primeru mora podjetje ustvariti dodatno prodajo v višini 2.000.000 EUR, da zagotovi pokritje neplačane fakture oz. slabe terjatve, kar pa že lahko predstavlja velik problem za poslovanje podjetja.

3.6 Zavarovanje kreditov

Zavarovanje kreditov nudi prodajalcem, ki na tujih trgih ali doma prodajajo blago in storitve na odloženo plačilo oziroma na kredit, zavarovalno kritje pred tveganji neplačila njihovih kupcev oziroma dolžnikov (ter njihovih morebitnih garantov).

Ivanjko (1999, str. 89) zelo skopo opredeljuje kreditna zavarovanja: predmet kreditnih zavarovanj je nevarnost, da kredit ne bo pravočasno vrnjen. Kreditna zavarovanja delimo na:

- * del credere zavarovanja ali zavarovanje terjatev,
- * kavcijska (jamstvena) zavarovanja in
- * zavarovanja zaupanja.

Kreditno zavarovanje je v svetu vse bolj cenjen instrument za upravljanje s tveganji in zaščito pomembnega dela premoženja podjetij pred številnimi komercialnimi tveganji, ki ogrožajo njihovo poslovanje in celo njihov obstoj – zavarovanje kreditov omogoča prodajalcem mirno spanje kljub neugodnim gospodarskim in političnim razmeram, stečajem njihovih kupcev in kljub pogosti slabi plačilni nedisciplini.

Kreditno zavarovanje ima razmeroma dolgo zgodovino, saj prve zarodke tega zavarovanja lahko na primer najdemo že v naturalnem gospodarstvu, ko so se ljudje začeli povezovati, da bi pri distančnem trgovanju preprečili nevarnosti in/ali odpravili posledice škod. Za začetnika teorije kreditnega zavarovanja velja Paris Sanguinetti, ki je leta 1839 izvedel "poskus novega teoretičnega pristopa, kako prenesti sistem zavarovanj na škode pri stečajih". Pomorski zavarovalci, ki so želeli ugoditi svojim zavarovancem, so začeli izdajati zavarovalne police, ki so jim zagotavljale plačilo, ko je blago prispelo na konec poti. Prvo polico kreditnega zavarovanja, vsaj danes velja za najstarejšo tako ohranjeno zavarovalno polico, naj bi izdala Banco Adriatic od Sicurta v Trstu 6. decembra 1831, čeprav nekateri navajajo da je prvo kreditno zavarovanje sklenila British Insurance Company, ki je bila ustanovljena leta 1820.

S sklenitvijo zavarovalne pogodbe lahko izvozniki oziroma prodajalci (upniki terjatev za plačila iz komercialnih posojilnih pogodb) na specializirano finančno institucijo – kreditno zavarovalnico – delno ali popolnoma prenesejo komercialna in/ali nekomercialna tveganja poslovnih transakcij. Ta tveganja lahko povzročijo škodo, ki jo kreditna zavarovalnica zavarovancem v dogovorjenem obsegu povrne, če prodajalcem (zavarovanim upnikom) brez njihove krivde tuji ali domači kupci, dolžniki ali garanti, iz različnih razlogov, če se zgodi škodni dogodek (t.j., če se uresniči tveganje neplačila zaradi trajne nesolventnosti ali podaljšane zamude plačila oziroma tveganje neplačila zaradi odpovedi ali razdrta pogodb), ki v skladu s splošnimi ali posebnimi pogoji zavarovanja predstavlja zavarovalni primer, ne izpolnijo svojih pogodbenih obveznosti, oziroma če kupci dobavljenih dobrin ob dospelosti oziroma v ustreznem roku po dospelosti obveznosti ne plačajo, kot je bilo dogovorjeno.

Očitno se je kreditno zavarovanje razvilo ob in iz transportnega zavarovanja (prevoznih sredstev – "kasko" in blaga – "kargo"); pri splošnih zavarovalnicah so ponekod transportna in kreditna zavarovanja še vedno v enem oddelku. Kreditno zavarovanje pa je na pomenu dobilo z industrijsko revolucijo ter z razcvetom podjetništva in trgovine; ko se je povečalo število podjetij, ko so se posli vse manj sklepali na podlagi dolgoletnih poznanstev in ko je konkurenca podjetja vse bolj silila v prodajo kupcem na kredit.

Danes je kreditno zavarovanje v svetu, zlasti pa v Evropi (na Evropo naj bi odpadlo od 80 do 85 odstotkov celotnega svetovnega trga kreditnih zavarovanj), močno razvito; velikost trga, danes v svetu zelo skoncentriranega trga, se po plačanih zavarovalnih premijah ocenjuje na več kot 5 milijard USD, trg kreditnih zavarovanj pa naj bi rasel 2,5 krat hitreje kot svetovno gospodarstvo. Če uporabimo delitev zavarovanj po objektu, ki je predmet določenega zavarovanja (premoženjska in osebna zavarovanja ter zavarovanja odgovornosti), potem spada zavarovanje kreditov, kot ena od zavarovalnih vrst, v zavarovalno skupino premoženjskih zavarovanj (terjatve iz danih

kreditov predstavljajo premoženje – del aktive podjetij), in sicer v podskupino kreditnih in kavcijskih ali jamstvenih zavarovanj, v kreditna zavarovanja v širšem smislu pa štejemo tudi zavarovanje zaupanja. Vendar se kreditno zavarovanje od drugih zavarovalnih vrst v marsičem razlikuje – tako v zavarovalnotehničnem smislu zaradi posebnosti kreditnih tveganj, kot v zavarovalnopravnem smislu.

Čeprav je bilo kreditno zavarovanje včasih slabo poznano in je pogosto veljalo tudi za zapleteno, so močna konkurenca med kreditnimi zavarovatelji, razvoj teh storitev in sodobne informacijske tehnologije (IT), do danes kreditno zavarovanje, ob zniževanju stroškov (manjših premijah za to zavarovanje) in hitrejši odzivnosti zavarovateljev, močno poenostavili in približali strankam in javnostim. Tako sodobno kreditno zavarovanje pa lahko podjetjem močno olajša poslovanje, upravljanje s kreditnimi tveganji ter izterjave dolgov, zato se ga danes tudi vse bolj poslužujejo.

Zavarovanje izvoznih in/ali domačih kreditov je celovita (integralna) finančna storitev, ki ima več funkcij. Ne samo, da podjetjem pri njihovem poslovanju predstavlja pomemben element in instrument pri upravljanju s tveganji in jim krije (oziroma "reparira") škode, nastale zaradi neplačil njihovih kupcev, ter s tem ščiti finance in bilance podjetij, pač pa kreditna zavarovalnica zavarovancem nudi tudi številne druge storitve, ki jih podjetja potrebujejo za uspešno poslovanje. Te druge funkcije so pri kreditnem zavarovanju izredno pomembne, precej bolj kot na primer pri drugih zavarovalnih vrstah. Podjetja pa se zaradi teh spremljajočih storitev kreditne zavarovalnice lahko bolj posvetijo osvajanju novih trgov, pridobivanju novih kupcev ter razvoju svojih proizvodov in storitev. Kreditno zavarovanje ob učinkoviti zaščiti pred tveganji dopolnjuje in celo omogoča sodelovanje podjetij z ostalimi ponudniki finančnih in drugih storitev (banke, faktorinške družbe in druge finančne institucije, ponudniki bonitetnih in drugih poslovnih informacij, svetovalci, izterjevalne agencije, odvetniki idr.), te storitve pa so lahko vključene celo v paket ponudbe same kreditne zavarovalnice (t.i. storitveno kreditno zavarovanje).

Kredit pospešuje prodajo, kreditno zavarovanje pa podjetjem zagotavlja varnost poslovanja. V sodobnih razmerah gospodarjenja v svetu so se tržni položaj in pogajalske pozicije večinoma premaknile v korist kupcev, ki običajno zahtevajo, da se prodaja opravlja na kredit oz. na odloženo plačilo. Posle prodaje tako običajno financirata izvoznik oziroma prodajalec na domačem trgu sama, ali pa si pri tem pomagata z bančnimi krediti, odstopi terjatev (npr. faktoring) ter z drugim zunanjim financiranjem svojega poslovanja.

Glavna funkcija kreditnega zavarovanja je, da zavarovalnica od zavarovancev prevzema kreditna tveganja; da torej ščiti prodajalce pred tveganji neplačila njihovih kupcev, ki jim podjetja prodajajo na odloženo plačilo oziroma na kredit. V anketi med slovenskimi podjetji je Simonetti (2002) v okviru študije problematike financiranja slovenskih podjetij ugotovil, da so podjetja, ki so imela težave zaradi pomanjkanja obratnih sredstev, med vzroki za te težave kot najpomembnejši vzrok navedla prav neplačane terjatve.

Nadomestilo škode je aktivna funkcija kreditnega zavarovanja. Če izvršen izvoz oziroma prodaja na kredit ob dospelosti obveznosti nista plačana in so izpolnjeni vsi pogoji iz zavarovalne police, zavarovalnica torej določen čas (čakalna doba – waiting period) po nastanku zavarovalnega primera (insured event) zavarovancu (prodajalcu) poravna (reparira) nastalo škodo ("zavarovalnica plača namesto kupca" – seveda v okviru odobrenega kreditnega oz. zavarovalnega limita posameznega kupca), običajno zmanjšano za, v polici dogovorjeni samopridržek – lasten delež (proporcionalna franšiza), ki ga ob škodi nosi zavarovanec sam (self-retention) in, ki pri kritju kratkoročnih kreditov pred komercialnimi tveganji zaradi preprečevanja moralnega

hazarda običajno znaša 15%. S tem zavarovalnim instrumentom lahko torej prodajalec uspešno štiti svoje odprte finančne pozicije do dolžnikov, ki jim dobavlja na odloženo plačilo. S kreditnim zavarovanjem zagotovljena gospodarska varnost pri poslovanju podjetij, ki tako lahko s precej večjo gotovostjo računajo na načrtovan denarni tok, zagotavlja zavarovanim podjetjem boljšo likvidnost in pozitivno vpliva na boniteto podjetij ter izboljšuje njihovo kreditno sposobnost do drugih podjetij – poslovnih partnerjev in bank. Kreditno zavarovanje je lahko tako močan instrument politike upravljanja z denarnim tokom – cash management.

3.7 Zavarovanje investicij

Investiranje v tujino lahko delimo na vlaganja s fiksnim donosom (kredite) in na vlaganja s spremenljivim donosom (Arhar 1984). Slednja delimo naprej na portfolio investicije in na neposredne investicije. Pri obeh oblikah vlaganja v tujino investitor dobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja. Vendar pa se neposredne in portfolio investicije razlikujejo v več pogledih. NTI so oblika mednarodne dejavnosti podjetij in kot pojav v vse večji meri vplivajo na mednarodne ekonomske odnose. Internacionalizacija kapitala - prehajanje kapitala čez državne meje – igra pomembno vlogo pri financiranju gospodarske rasti in razvoja držav. Poznamo tri različne oblike NTI: investicije v izgradnjo novih zmogljivosti (greenfield investicije), nakup že obstoječega podjetja (acquisition) in skupna vlaganja (joint venture).

Od ostalih oblik mednarodnih tokov kapitala se razlikujejo predvsem po tem, da gre za strateško obliko vlaganja, za katero sta značilni aktivna vloga tujega investitorja in dolgoročnost. NTI načeloma sestavlja paket sredstev in vmesnih proizvodov, kot so tehnologija, oprema, najrazličnejša znanja ter dostop do trgov in virov financiranja.

Mednarodni denarni sklad IMF v svojih priporočilih navaja 10-odstotno udeležbo v kapitalu oz. glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov. Deleži manjši od 10% pa se uvrščajo v kategorijo portfolio investicij pri katerih ne pride do ustanovitve novega podjetja, temveč gre le za vlaganja v obstoječe podjetje. Ena bistvenih značilnosti, v kateri se ta oblika investiranja razlikuje od NTI, je nedvomno tudi v vlogi, ki jo investitor igra v ciljnem podjetju. Pri NTI igrajo investitorji namreč aktivno vlogo pri upravljanju in nadzoru podjetja. Njihova lastniška udeležba je praviloma dolgoročne narave. Nasprotno pa portfolio investitorji nimajo aktivne udeležbe pri nadzoru in upravljanju podjetja. Njihov motiv je običajno le oplemenitenje vložkov in večinoma bolj kratkoročne narave. Razlika je tudi v tem, kdo igra vlogo pobudnika pri obeh vrstah investicij. Pri NTI so iniciatorji navadno vlagatelji, torej izvozniki kapitala, pri portfolio investicijah pa uvozniki kapitala. Podjetja namreč preprosto izdajo delnice, za nakup katerih se lahko odločijo tudi tujci.

Z zavarovanjem neposrednih investicij v tujini pred političnimi oziroma nekomercialnimi tveganji, ki so zunaj neposrednega vpliva investitorjev, je investitorjem olajšan pristop in nastopanje na tujem trgu v vsem času trajanja investicije, ne glede na politične spremembe v državi gostiteljici. Ob nastanku škode zaradi zavarovanih tveganj se investitorju škoda, zmanjšana za samopridržek (praviloma 10 odstotkov), po preteku čakalne dobe povrne. To v bistvu pomeni, da je investitor tveganja, povezana z državo in vlado države gostiteljice investicije, prenesel v okolje domačega trga.

Status agencije, ki to zavarovanje izvaja za račun države in meddržavni sporazumi o zaščiti investicij zavarovancu omogočajo, da s pomočjo SID in Republike Slovenije lažje in učinkoviteje rešuje morebitne zaplete in spore z vlado države gostiteljice

investicije, ki je zaradi svoje suverenosti do zasebnega tujega investitorja seveda v privilegiranem položaju. Na podlagi zavarovanja investicije pri SID zavarovanec lahko tudi računa na (ugodnejše) možnosti zunanjega financiranja investicije z bančnimi krediti ali izdajanjem vrednostnih papirjev (na primer obveznic, ki jih izda projektno podjetje).

O zavarovanju investicij pred nekomercialnimi tveganji se odloča od primera do primera, na podlagi investitorjevega preliminarnega in/ali dokončnega zahtevka ter plačane provizije za obdelavo zahtevka. Zavarovanje krije tveganja vojne in civilnih nemirov, ekspropriacije in drugih oblik razlastitve ter prepovedi ali omejitve konverzije in/ali transferja dividend in drugih prejemkov oziroma repatriacije vložnega kapitala. Standardnemu paketu zavarovanja, pri čemer je na željo zavarovanca oziroma glede na poslovno politiko zavarovanja SID v posameznem primeru iz standardnega paketa kritih tveganj določen del tveganj iz zavarovanja lahko tudi izvzet oziroma je kritje pri posameznem tveganju lahko omejeno, pa se lahko doda tudi kritje pred tveganji razdrtna pogodb s strani vlade države gostiteljice oziroma odklonitve pravnega varstva ter kritje pred tveganji naravnih katastrof. Pravilo, ki omogoča, da zavarovatelj tesno sodeluje z investitorjem že v pripravljalni fazi investicije in da se skupaj predvidijo možni varnostni ukrepi za preprečevanje in zmanjševanje morebitnih škod, kar se nenazadnje odraža v višini premije za to zavarovanje je, da investitor vложи zahtevek za zavarovanje že v fazi, ko še ni izvršil investicije oziroma, še preden je k tej investiciji nepreklicno zavezan.

Kaj je primerno za zavarovanje?

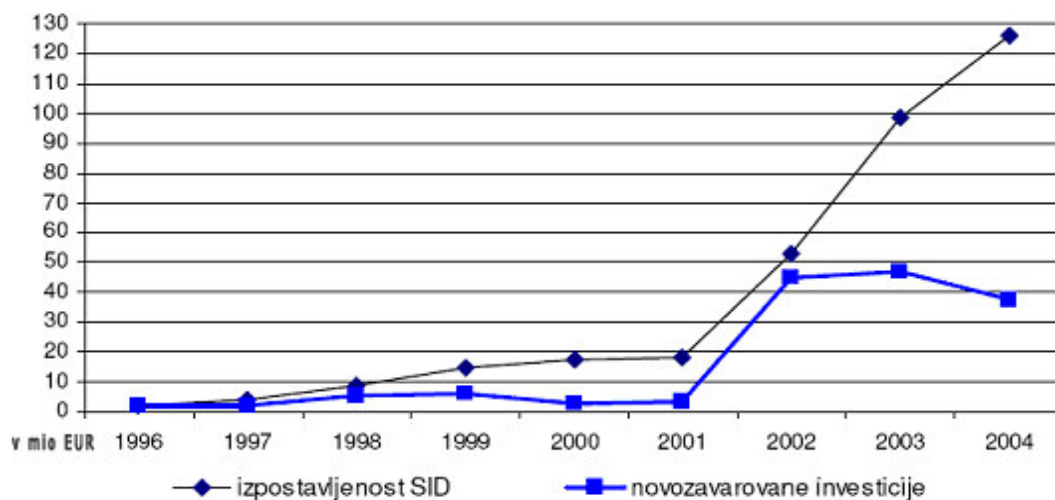
Za zavarovanje so primerne neposredne (prvenstveno nove) investicije v denarju (pod določenimi pogoji, zlasti če gre za zavarovanje celotnega portfelja zavarovančevih investicij oziroma pri razširitvah že obstoječih investicij, pa so lahko zavarovane tudi že obstoječe investicije) in druge investicije, izražene v denarni vrednosti, v obliki nepremičnih ali premičnih stvari, zlasti opreme in pravic, kot so patenti, licence, blagovne znamke, vrednostni papirji, zadržani dobiček in drugo, ki so vložene v projektno podjetje - gospodarsko družbo, drugo pravno osebo ali poslovno enoto oziroma v vrednostne papirje ali finančne investicije v tujini na ime teh podjetij. Zavarujejo se lahko tudi dolgoročnejša posojila delničarjev in finančnih institucij ter garancije za posojila projektne podjetju. Zavarovanje lahko traja praviloma najmanj tri in največ 15 let, kar je poleg investitorjeve odločitve odvisno predvsem od časa, v katerem se investicija povrne.

Investitor lahko za vsako posamezno tveganje, pred katerim zavaruje svojo investicijo, izbere odstotek oziroma višino zavarovalnega kritja. Pri tem lahko investitor, da ne bi prišlo do kasnejšega podzavarovanja investicije, pred sklenitvijo zavarovalne police, glede na predvideno dinamiko investiranja, v dejansko zavarovanje za posamezno leto vključi pod obstoječo zavarovalno vsoto samo določen del celotne investicije, del investicije, ki še ne bo izvedena v tem obdobju zavarovanja, ter morebitne zadržane dobičke pa lahko vključi pod t.i. rezervirano zavarovalno vsoto, za katero je zavarovalna premija precej nižja, tako da vnaprej lahko ve za ceno zavarovanja investicije, rezervira pa si lahko tudi zavarovalne zmogljivosti, ki bi bile sicer lahko kasneje že izčrpane. Sicer pa se premije za zavarovanje investicij (v okviru objavljenih indikativnih premijskih stopenj za posamezne vrste tveganj in sektorje gospodarstva) določajo od primera do primera na podlagi ocene rizičnosti posamezne investicije, pri čemer se med drugim preučujejo dejavniki, ki izhajajo iz investicijskega projekta in države gostiteljice investicije, zlasti tiste, ki vplivajo na podnebje naložb in tveganje posamezne investicije oziroma projektne podjetja.

Trend povečanja investicij

Povečanje slovenskih neposrednih izhodnih investicij se odraža tudi v povečanem obsegu zavarovanja investicij pred političnimi tveganji, ki je lani znašal 132,3 milijona EUR. Poleg v letu 2004 zavarovanih investicij in veljavnih obljub v višini 150 milijonov EUR pa je imela SID ob koncu tega leta v obdelavi še šest zahtevkov za zavarovanje v skupni vrednosti 15 milijonov EUR, kar kaže na to, da se bo trend povečanega zanimanja za zavarovanje investicij v tujini nadaljeval tudi v prihodnje. Razloge za spremembo odnosa nekaterih slovenskih investitorjev do zavarovanja investicij slovenskih podjetij v tujini je verjetno treba iskati v končani tranziciji in lastniški strukturi slovenskih podjetij, ki vse bolj pogojuje zavarovanje tega premoženja, pa tudi v izkušnjah, ki so jih slovenski investitorji pridobili ob preteklih dogodkih, tako v bližnjih državah, kot tudi po celem svetu.

SLIKA 4: ZAVAROVANJE INVESTICIJ: IZPOSTAVLJENOST/NOVO ZAVAROVANE INVESTICIJE V POSAMEZNEM LETU



Vir: Poslovanje SID v letu 2004

V strukturi zavarovanih investicij predstavljajo največji delež investicije v Srbiji in Črni gori, Bosni in Hercegovini in na Hrvaškem. V letu 2004 so premije znašale 1,1 milijona EUR in so za 29 odstotkov višje kot v letu 2003, plačana pa ni bila nobena škoda.

3.8 Bančna garancija

Skozi desetletja in celo stoletja se je v mednarodnem poslovanju skušalo tveganja neplačila oziroma neizdobe blaga zavarovati z različnimi instrumenti (poroštvo, akreditivi). Vendar stoodstotne varnosti ni zagotavljal nobeden izmed znanih instrumentov, saj je lahko garant (banka) uporabil vse ugovore, ki jih je imel glavni dolžnik. Za rešitev tega problema in glede na to, da tudi bankam ni ustrezalo, da se pojavljajo kot glavni porok, saj so tako bile pogosto vpletene v spor iz osnovnega razmerja med strankama, so se v praksi razvile neodvisne garancije.

Po Falatovu (1996) je bančna garancija po svoji vsebini samostojna obveza banke, ki je abstraktna, popolnoma ločena v odnosu na osnovni posel, da izplača garantirani znesek pod pogojem, da upravičenec izpolni pogoje, navedene v garanciji. V bančni praksi se tovrstne garancije izdajajo s klavzulo plačljivosti "na prvi poziv", kar pomeni "najprej plačaj, šele nato izpodbijaj zahtevek za plačilo". Gre za relativno mlad instrument zavarovanja, saj so se bančne garancije začele uporabljati šele v 70. letih. Zaslugo za to gre pripisati državam Bližnjega Vzhoda, ki so zaradi bogatenja na račun

prodaje nafte začele sklepate velike pogodbe z zahodnimi državami glede izgradnje infrastrukture, industrije itn. Zlasti so garancije postale predmet podrobnejše pravne analize po iranski revoluciji v letih 1979 in 1980, ko so iranski upravičenci garancij močno uveljavljali svoje zahteve za plačilo po garancijah, ki so jih v njihovo korist izdale evropske in ameriške banke. V tem času se začne razvijati tudi sodna in arbitražna praksa, kar nekateri pisci označujejo za rojstvo prava bančnih garancij.

Danes je uporaba bančnih garancij vse bolj v uporabi, kar pomeni, da lahko uporabimo garancije za kritje in financiranje raznoraznih, tako nefinančnih kot finančnih transakcij. Tako imamo naslednje garancije izdane po nalogu prodajalca/izvajalca (Falatov, 1996):

- * **Ponudbeno garancijo**, ki se ponavadi glasi na 2-5% pogodbene vrednosti in po svojem namenu in vsebini varuje izdajatelja javnega razpisa v primeru, da izbrani ponudnik zaradi kakršnega koli razloga ne bi hotel skleniti pogodbe.
- * **Garancijo za vračilo predplačila – avansa**, ki kupcu služi kot instrument vračila avansnega zneska v primeru, če prodajalec svoje obveze po pogodbi ne bi izpolnil.
- * **Garancijo za dobro izvršitev posla**, ki se v praksi pojavlja kot garancija za izvršitev dobave blaga ali pa kot garancija za izvedbo storitev. Upravičencu po garanciji zagotavlja plačilo, če nasprotna pogodbena stran svojih pogodbenih obveznosti ne bi izvršila pravočasno, v celoti ali jih sploh ne bi izvršila.
- * **Garancijo za odpravo napak**, ki kupcu omogoča pravočasno reklamiranje kvalitativne napake na dobavljenem blagu ali izvedeni storitvi.
- * **Garancijo za vračilo zadržanih zneskov**, ki po svoji vsebini nadomešča garancijo za odpravo napak.

Bančna garancija za mala podjetja predstavlja učinkovit in enostaven instrument zavarovanja plačila, ker garancijska obveznost krije večino komercialnih in nekomercialnih tveganj in je v primeru škodnih dogodkov preprosto izpeljiva. Poleg tega lahko podjetje proda terjatve po garanciji, dobi izplačano diskontirano vrednost iz osnovnega posla in spremeni kreditni posel v takojšnje plačilo ali pridobi instrument, ki mu omogoči ugodno refinanciranje izvoznega posla.

SID ima že od samega začetka rednega poslovanja v svoji ponudbi izdajanje jamstev, katerih namen je pospeševanje izvoza za izvajanje investicijskih del v tujini, za izvoz opreme ali drugega blaga. Jamstva so najpogosteje v obliki naslednjih storitvenih garancij:

- * tenderske (*za sodelovanje na licitaciji*),
- * za vračilo prejetega avansa (*v zvezi s pogodbami o dobavi blaga izdelanega po naročilu in pri prodaji blaga na kredit*),
- * za dobro izvedbo posla (*varujejo naročnika, kadar izvoznik ni zmožen dobaviti naročenega blaga ali pa ga ne more dobaviti v celoti oziroma pravočasno*),
- * za odpravo pomanjkljivosti v garancijski dobi (*krije naročniku tveganje, ko le-ta pravočasno in pravilno reklamira napake na dobavljenem blagu in pozove izvoznika prodajalca, da naj napake odpravi, izvoznik pa tega ne stori*),
- * za vračilo zadržanih zneskov (*pri investicijskih delih*),
- * carinske garancije ter
- * druge garancije.

3.9 Pokritost slovenskega izvoza z zavarovanjem pri Slovenski izvozni družbi

Slovenska podjetja se storitev SID poslužujejo čedalje pogosteje in v čedalje večjem obsegu. Večina slovenskih izvoznikov, ki se zaveda pomembnosti učinkovitega upravljanja s tveganji, med ukrepi za upravljanje s tveganji (risk management) daje poseben poudarek prav kreditnemu zavarovanju. To je rezultat intenzivnih strukturnih sprememb v slovenskem gospodarstvu, ki uspešno prehaja iz tranzicije in kjer bo upravljanje s tveganji v prihodnosti nedvomno še bolj pridobivalo na pomenu.

SID je v letu 2004 ponovno povečala letni obseg zavarovanj, saj je pokritost izvoza z zavarovanji SID dosegla skoraj 20 % (3,1 milijarde evrov poslov). Pokritost je dosegla slabih dvajset odstotkov, kar v primerjavi z enakim obdobjem v letu 2003 predstavlja povečanje za skoraj 3 odstotne točke in bistveno boljšo pokritost izvoza kot jo dosegajo zahodno-evropske izvozno-kreditne agencije, katerih odstotek pokritosti se giblje med 1 in 8,5 %. Dosežena je bila 29-odstotna rast obsega zavarovanih poslov. Predvsem izrazita, 30-odstotna, je bila rast marketabilnih zavarovanj terjatev do domačih in tujih kupcev. Povečanje obsega zavarovanih poslov potrjuje vse večji pomen kreditnih zavarovanj za slovenska podjetja pri njihovem upravljanju s tveganji.

Visoke stopnje rasti, ki jih SID na področju zavarovanja beleži že od leta 1993, ko so bila izdana prva zavarovalna kritja, se odražajo tudi na deležu zavarovanega slovenskega izvoza. Leta 2004 je bilo namreč z zavarovanji SID pokritega že 18 odstotkov celotnega slovenskega izvoza blaga (leta 2003 je bila pokritost 17-odstotna), kar je mednarodno primerljivo ena največjih zabeleženih števil, varnost slovenskih izvoznikov, ki izhaja iz take zaščite pred tveganji neplačil njihovih kupcev, pa vse pomembneje vpliva tudi na stabilnost celotnega slovenskega gospodarstva.

4 VIRI FINANCIRANJA MEDNARODNIH GOSPODARSKIH POSLOV

Zunanjetrgovinsko financiranje in zavarovanje poslov je pomembno za uvoznika, izvoznika in za vse posrednike komercialnih transakcij. Vsi poskušajo doseči najboljšo kvaliteto blaga in ugodno ceno, hkrati pa zagotoviti financiranje posla, ki bo kupcu omogočilo nakup, prodajalcu pa zagotovilo ustrezno dinamiko plačila ob minimalnem tveganju. Zato so v mednarodno trgovino vključene banke, druge finančne institucije, zavarovalni zavodi in državne ustanove za financiranje in zavarovanje izvoznih transakcij.

Nobena prodaja ni do konca opravljena, dokler obveznosti obeh strank niso izpolnjene – dokler za dobavljeno blago ni prejeta ustrezno in dogovorjeno plačilo. Prodajalci, ki kupcem prodajajo na odloženo plačilo domnevajo, da bo dobavljeno blago tudi plačano. Na podlagi te domneve se tudi zadolžujejo. Številke o prodaji same ne pomenijo dosti, če podjetja svojih dobav ne dobijo plačanih. Prodaja oz. izvoz ne moreta in ne smeta biti končni cilj udeležencev poslovnih transakcij. Slabo vodenim podjetjem sta večkrat najpomembnejša sklepanje poslov in prodaja, medtem ko so jim tveganja plačila za dobavljeno blago drugotnega pomena. Zaradi teh razlogov je pomembno poznati vse možnosti za izvozno kreditiranje. Nikoli ne moremo biti zadovoljni z informacijami, ki jih poznamo. Sistemi so namreč zapleteni; obstajajo različne kategorije zavarovanja, kredite je možno financirati z različnimi valutami, zaradi političnih, poslovnih in cikličnih sprememb se rojevajo nove finančne oblike. Dobavitelj bo izbral posamezne instrumente in jih kombiniral tako, da bo povečal konkurenčnost svoje ponudbe. Zavarovanje pred tveganji ni zastoj, vendar se s tem izogne naključnim dogodkom, ki bi lahko povzročili finančno katastrofo. Tudi financiranje posla ima ceno: to je tveganje obrestne mere in bančni stroški, ki skupno povečujejo ceno izvozne ponudbe (Zbašnik, 2001).

4.1 Financiranje z dobavitelji in kupci

4.1.1 Plačilo na odprt račun

Prodaja na odprt račun pomeni prodajo pod kreditnimi pogoji, določenimi med izvoznikom in kupcem. Ta način plačila je izredno ugoden za tujega kupca, ker mu omogoča prejetje blaga, katerega lahko proda naprej in šele potem plača. Pri tem je izvoznik izpostavljen tveganju, da kupec ne bo hotel ali ne bo zmožen plačati dobavljenega blaga. Pravni postopki izterjave neplačila so lahko zapleteni in dragi. Zato se stranki dogovarjata za dobavo na odprti račun večinoma v primerih, ko med seboj že imata vzpostavljen zaupanja vreden odnos. Plačilo na odprti račun strankam prihrani čas in stroške, ki bi jih sicer imeli s pripravo ustreznih zavarovanj (Eng, Lees, Mauer, 1998).

Ta oblika financiranja izvoznega poslovanja, ki se po načinu najbolj približuje poslovanju podjetij na notranjem trgu, se danes vse več uporablja tudi v mednarodnem poslovanju iz razlogov konkurenčnosti. Danes večina kupcev želi takšen način plačila, pri katerem je izrednega pomena dobro poznavanje kupca. Nakazila so ceneni plačilni instrumenti, saj banke ne prevzemajo tveganja, temveč le omogočajo prenos denarja z uvoznikovega na izvoznikov račun. Banke so včasih pripravljene odobriti izvoznikom kratkoročna posojila v vrednosti dobav na odprt račun. Plačilo po računu lahko kombiniramo s plačilno garancijo in takrat spejme uvoznikova banka obveznost plačila garancijskega zneska v primeru, da uvoznik dolga ne poravnava v določenem času.

4.1.2 Izvozni kredit

Pri kreditiranju izvoznika gre za financiranje, ki se izvaja s posredovanjem domače banke ali državne kreditne ustanove s ciljem omogočanja prodaje z odloženim plačilom. Pri tovrstnem financiranju je zelo pomembna vloga agentov države, ki omogočajo nastopanje izvoznikov na tujih trgih, v primeru SID, ki to storitev praviloma izvaja prek slovenskih poslovnih bank. Le v izjemnih primerih, ko bo ocenila, da gre za dober projekt, za katerega izvozniku ni uspelo najti banke, ki bi ga financirala, ga bo finančno podprla neposredno.

Izvozni kredit ni instrument, ki bi se ga izvozniki posluževali z veseljem, saj to zanj pomeni dodatno delo, stroške in skrbi. Vendar je včasih edini način za sklenitev pogodbe o izvozu blaga. Glede na ročnost se delijo na kratkoročne (6 mesecev), srednjeročne (od 2 do 5 let) in dolgoročne (5 let in več). Kreditiranje izvoza se lahko odvija v več oblikah:

- × **Komercialni kredit oz. kredit dobavitelju** – ta kredit je dogovorjen v kupni pogodbi in največkrat zavarovan z menico, bančno garancijo ali dokumentarnim akreditivom, katerega izda kupec v korist izvoznika. Banka na ta način odkupi nezapadlo terjatev iz naslova dobaviteljskega kredita, ki ga izvoznik odobri svojemu kupcu in takoj po opravljenem izvozu izvozniku na podlagi predložitve izvoznih dokumentov izplača kupnino, zmanjšano za nadomestila in pripadajoče stroške. Izvoznik s tem prenese tveganje neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, ki se nanašajo na neplačilo s strani kupca, na banko. Izvoznik mora poskrbeti za financiranje proizvodnje in izvoz blaga. Kreditni pogoji so zelo spremenljivi, odvisni od razmer na finančnem tržišču, bonitete partnerjev in finančne moči izvoznikove banke.
- × **Blagovni kredit oz. kredit kupcu** – pri kreditih kupcu je vloga izvoznika posredniška. Izvoznik posreduje za kupca refinanciranje nakupa pri posebni izvozno-kreditni ustanovi, ki refinancira kredit neposredno tujemu kupcu ali pa njegovi banki. Postopek realizacije kredita tujemu kupcu je nekoliko bolj kompliciran kot kredit izvozniku, ker je ponavadi izpostavljen večjim tveganjem, daljši ročnosti in večjim zneskom. Priročnost tega instrumenta se kaže v tem, da uvoznik takoj po dobavi poravnava dolg izvozniku, njegovi banki pa v skladu s predvideno dinamiko odplačuje dolžni znesek, izvozniku pa ni potrebno vezati lastnih sredstev. Pogosto se uporablja kot priročen način financiranja poslov izvoza opreme in drugih kapitalskih ter kvazi-kapitalskih dobrin, investicijskih del v tujini ipd.
- × **Finančni kredit** – ta kredit pa ni namenski, odobren je na temelju posebne pogodbe med kreditodajalcem in kreditojemalcem in ni povezan s konkretno kupno transakcijo. Iz tega razloga je njegova uporaba široka, saj se lahko uporabi za plačila v katerikoli državi. Pogosto finančni kredit dopolnjuje dogovorjen blagovni kredit, ko mora kupec del kupnine poravnati vnaprej.

4.1.3 Konsignacija

V tej obliki nastopata dve strani in sicer izvoznik kot konsignant ter uvoznik kot konsignator. Konsignant je ves čas trajanja posla lastnik blaga, konsignator pa z blagom razpolaga. V konsignacijski pogodbi se strani dogovorita, da bo konsignator dobavitelju plačal šele potem, ko bo blago prodano končnemu uporabniku. Konsignant ima v blagu vezana sredstva in je izpostavljen določenemu tveganju: valutnemu ter nevarnosti da konsignant ali ne bo hotel ali ne bo mogel nakazati izkupička. Banke pri tej obliki financiranja nerade sodelujejo.

4.1.4 Dokumentarni inkaso

Po veljavnih pravilih za inkaso pod pojmom "inkaso" razumemo bančno poslovanje s finančnimi ali komercialnimi dokumenti z namenom pridobitve plačila ali akcepta, izročitve dokumentov proti plačilu ali akceptu in izročitve dokumentov na osnovi drugih določil in pogojev (Falatov, 1999).

Plačilo po dokumentarnem inkasu temelji na postopku, po katerem izvoznik/prodajalec pošlje blago in sočasno banki preda potrebne dokumente, vezane na izdobavo blaga z nalogom, da mu posreduje plačilo proti izročitvi dokumentov. Pri tem razlikujemo dve glavni različici inkasa, ki se razlikujeta v finančni klavzuli osnovnega posla. Prva je finančna klavzula dokumenti proti plačilu (documents against payment - D/P) oziroma v angloameriški praksi imenovana tudi C.A.D. klavzula (cash against documents), ki predvideva takojšnje plačilo protivrednosti po izročitvi pogodbeno dogovorjenih dokumentov s strani inkasne banke. Druga pa je dokumenti proti meničnemu akceptu D/A (documents against acceptance), ki je vezana na sprejetje menice, ko kupec z akceptom menice pride do pogodbeno dogovorjenih dokumentov in blaga, plača pa šele ob dospelju menice. Prodajalec v času do zapadlosti menice nosi tveganje plačila (Venedikian in Warfield, 1992).

Po Watsonu (1994) se tako izvoznik kakor kupec pri poslu dokumentarnega inkasa srečujeta z določenimi tveganji. Izvoznik v času odpreme blaga nima nikakršne varnosti, da bo blago dejansko plačano. Popolnoma je odvisen od lastnega zaupanja v kupca in kupčeve bonitete. Izvoznik tvega, da bo odpremljeno blago obležalo pri kupčevem špediterju, dokumenti pa v kupčevi banki, ker kupec ni pripravljen prevzeti blaga ali ni finančno sposoben odkupiti predloženih dokumentov. V tem primeru bo izvoznik sam moral kriti transportne, skladiščne in stroške zavarovanja blaga, saj imata banka ali špediter na blagu zakonito zastavno in pridržano pravico. Po drugi strani kupec svoje obveze odkupa dokumentov po inkaso poslu ne more pogojevati s predhodnim ugotavljanjem kakovosti ali količine dobavljenega blaga. V praksi se v primerih, ko kupec dokumentov ne odkupi, uporablja institut kritne prodaje. V takih primerih izvoznik uveljavlja odškodninski zahtevek, ki je običajno sestavljen iz negativne razlike med pogodbeno in tržno ceno blaga ter ustreznih stroškov. Malo izvozno usmerjeno podjetje mora res imeti precejšnje zaupanje v kupca pri sprejetju tega načina zavarovanja plačila, saj v nasprotnem primeru tvega celo nadaljnji obstoj. Čeprav je v mednarodni praksi izoblikovana storitev odkupa terjatev iz naslova inkasa, se le redko katere banke tudi dejansko odločajo za ponujanje te storitve svojim komitentom. Razlog je vsekakor velika pomanjkljivost inkasa, da ne odpravlja osnovnega plačilnega tveganja, saj banka ni plačilni zavezanec, ampak le institucija, ki se ukvarja z izterjavo plačila.

4.1.5 Plačilo ob naročilu

Instrument plačila ob naročilu se pojavlja zelo poredko, saj so uvoznikova tveganja velika: vse od tečajnega tveganja, izgubljenih obresti, nevarnosti zapoznele dobave ali dobave blaga slabe kvalitete, do tveganja, da blago sploh ne bo dobavljeno. Uvoznik, kadar ne uživa dobrega poslovnega ugleda, poravna kupnino že ob naročilu blaga. Običajno plača svoji banki, ta pa banki v izvoznikovem kraju pošlje ček. Blago je torej plačano še preden je odpremljeno ali celo proizvedeno. Uvoznik pri tem ne uživa dokumentarne varnosti in s pomočjo pravnih sredstev skuša doseči izpolnitev pogodbenih obveznosti.

4.1.6 Predplačilo

Predplačilo je oblika financiranja posla, pri katerem plača kupec prodajalcu blago pred dobavo ali celo še preden se prične izdelava nekega blaga. Blagovno protivrednost plača v celoti oz. delno, ali banki dogovorjeni znesek deponira pri zaupniku. Način plačila se loči od primera do primera (Hrastelj, 1990). Gledano z vidika malega podjetja, je to idealna metoda plačila, ker ima v svojih rokah denar in blago, katerega potem lahko pošlje kupcu. Predplačilo se uporablja, kadar je kupec neznan in se hoče prodajalec zavarovati pred ugovarjanjem glede kakovosti dobavljenega blaga in pred samo možnostjo neplačila. Kupec tako prevzame nase celotno tveganje in nima nikakršnega jamstva, da bo prodajalec izpolnil svojo pogodbeno obveznost. O predplačilu govorimo tudi takrat, kadar gre za manjše zneske in pri izdelavi posebnih vrst blaga, ki bi jih težje prodali drugim kupcem.

V današnji poslovni praksi se dostikrat srečujemo z delnim predplačilom. To še posebej velja pri izvajanju investicijskih del in pri izdobi investicijske opreme. Ponavadi so to posli večjega obsega in izvoznik na ta način delno financira proizvodnjo naročene opreme. Delno predplačilo pomeni polog, ki zapade, če kupec blaga ne želi prevzeti in plačati. Takšno predplačilo prav tako praviloma spremlja bančna garancija za vračilo avansa, ki naročniku pomeni zavarovanje predplačila v primeru, da prodajalec ne izdobi naročene opreme. Tukaj se seveda pojavi banka, ki z izdajo garancije posredno financira posel izvoznika. Kadar imamo velike pogodbene zneske, daljšo ročnost, refinanciranje ali zavarovanje s strani izvozne agencije, potem se delno predplačilo postavlja kot predpogoj za financiranje izvoza. Torej lahko rečemo, da predplačilo izraža močan položaj prodajalca do kupca, ki se na ta način zavaruje pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. Vendar zahteva po predplačilu kaže na veliko nezaupanje prodajalca do kupca in razmer do države, iz katere izhaja, kar obremenjuje nadaljnji razvoj poslovnega odnosa. Pri predplačilu kupec ponavadi zahteva tudi dodatni popust in ponavadi je za izvoznika to slabša varianta. Med prednosti predplačila pa lahko prištejemo tudi neizpostavljenost valutnemu tveganju.

4.1.7 Plačilo ob predaji dokumentov

Pri plačilu ob predaji dokumentov uvoznik financira posel v času, ko je blago na poti. Uvoznik pri tem ni obremenjen s financiranjem izdelave oz. priprave blaga za izvoz, vendar pa mora poravnati kupnino ko je blago odpremljeno in so predložene ustrezne blagovne listine izvoznikovi banki. Banka pri tej transakciji ni plačilni zavezanec, izvozniku pa to plačilo ustreza, saj ne more ostati brez blaga in brez kupnine. Seveda pa izvoznik blaga ne pošlje, če pri njegovi banki niso pripravljena ustrezna sredstva.

4.2 Bančno financiranje

Bančni sistem je v smiselno celoto povezana skupnost različnih bank v narodnem gospodarstvu. Bančni sistemi so po posameznih državah različni, tako kot se posamezne države med seboj razlikujejo. Pri tem ne gre toliko za politično kot za gospodarsko razlikovanje. Ker so banke gospodarski subjekti, so podvržene tudi gospodarski strukturi v določeni državi. Kreditne storitve so vse tiste, s pomočjo katerih banka plasira svoj denar. Oblike in načini plasiranja so različni in so odvisni od potreb na finančnem trgu. Oblike temeljijo na vnaprej opredeljenih potrebah bančnih komitentov po finančnih sredstvih na eni strani in na potrebah bank v zvezi z realnim zavarovanjem kreditov na drugi.

K diverzificiranju storitev sili banke konkurenca, ki je vse bolj neusmiljena in se kot taka kaže tudi v našem bančnem sistemu. Banke se zato vse bolj prilagajajo komitentu na vseh treh področjih povpraševanja po bančnih storitvah. Tudi bančne

storitve se opravljajo čez domače meje. Pri tem se poslovanje zaplete toliko, ker gre za različne valutne sisteme in je v mednarodnem bančnem poslovanju govor o valutah različnih vrednosti. Tudi tveganja v mednarodnem bančnem poslovanju se potencirajo, zaradi česar so sicer temeljni poslovni in organizacijski prijemi v osnovi enaki, vendar le toliko prilagojeni spremenjenim razmeram, da so videti popolnoma novi. Naložbene in kreditne storitve opravljajo banke v mednarodnem poslovanju tako, da sprejemajo naložbe tujih pravnih in fizičnih oseb ter dajejo kredite tujim pravnim in fizičnim osebam in odkupujejo njihove vrednostne papirje. Zanimivo je, da delež vrednostnih papirjev pri mednarodnih kreditnih poslih nenehno narašča, medtem ko delež konvencionalnih kreditov pri tem pada. To sili banke v nenehne inovacije svojih poslovnih oblik in v nove, sodobnejše poslovne prijeme. Banke, ki pri tem zaostajajo, izgubljajo pozicije v mednarodnih finančnih odnosih. Tovrstne inovacije so posledica večjih teženj po zmanjšanju tveganj pri mednarodnih aktivnih in pasivnih poslih.

4.2.1 Odobritev negativnega stanja na računu

Ta najenostavnejša in najbolj fleksibilna oblika kratkoročnega financiranja se drugače imenuje tudi overdraft. Podjetje mora imeti visoko bonitetno oceno, ko najema kredit, če želi, da mu banka overdraft odobri. Banka pri tem podjetju odobri negativni limit in zanj zaračuna dnevne obresti, pri čemer si zadrži regresno pravico, saj bi se lahko zgodilo da podjetje do dospelosti ne poravnava obveznosti. To financiranje lahko zavaruje državna zavarovalna agencija.

4.2.2 Menični avansi

Menica je vrednostni papir, ki se glasi na določeni denarni znesek, njene sestavne dele, način prenosa upnikovih pravic in način uveljavljanja teh pravic urejajo predpisi meničnega prava. Menica je strogo formalni vrednostni papir, ki se glasi na določeni denarni znesek, ki ga bo v določenem času in določenem kraju plačal izdajatelj menice sam ali pa ga bo upniku plačala oseba, ki jo bo izdajatelj pozval k plačilu menice (Zidar, 2000). Menica, kot strogo formalni vrednostni papir, je klasični inštrument zavarovanja plačila, ki se uporablja pri kreditnih transakcijah s tujino. Poslovna praksa se z menico srečuje pri poslu inkasa (finančna klavzula dokumenti proti akceptu), pri akceptnem in negociacijskem akreditivu, pri raznih vrstah kreditiranja kot tudi pri poslih refinanciranja osnovnega posla iz naslova eskontiranja ali forfetiranja (Falatov, 1999).

Medtem, ko je blago na poti med prodajalcem in kupcem, prenaša menični avans delno ali v celoti breme financiranja transakcije na izvoznikovo banko. Izvoznik si izposodi del zneska, ki je zapisan na menici. Banka je pri tem krita z dokumenti, ki jih je izvoznik preko nje poslal na unovčenje. Če uvoznik ne bi plačal meničnega zneska, se bo banka poplačala pri izvozniku. Kadar uvoznik poravnava dolg, banka odšteje avans (ki ga je odobrila izvozniku), stroške in obresti, ostanek pa nakaže na izvoznikov račun. Velikost in možnost pridobitve meničnega avansa sta odvisni od bonitete izvoznika in od blaga, ki služi za kritje. Posel je najlažje izpeljati z blagom, ki se trži na blagovnih borzah in običajno ni pokvarljivo.

Menico kot instrument izvoznega financiranja lahko analiziramo kot instrument eskonta, forfetiranja ter lombarda in prav v tem smislu je njena uporaba pri izvoznem poslovanju najbolj razširjena. Za omenjene posle je značilna prodaja meničnih terjatev pred dospelostjo. S temi se je v praksi izoblikoval dodatni način refinanciranja izvoza blaga ali storitev na kredit, kar izvoznikom omogoča pretvorbo kreditnega posla v posel takojšnjega gotovinskega plačila.

4.2.3 Fortetiranje

S pojmom forfeťiranje označujemo prodajo nedospelih terjatev daljše dospelosti, ki se nanašajo na dobavo blaga, z izključitvijo regresne pravice nasproti prodajalcu terjatve (Falatov, 1999). To je tudi glavna razlika med eskontiranjem in poslom forfeťiranja.

Forfeťiranje je tehnika priprave srednjeročnega financiranja. Pomeni predčasni odkup srednjeročne terjatve ob dogovorjenem diskontu brez regresne pravice do prodajalca terjatve, če dolžnik ne bi izpolnil svoje plačilne obveznosti. Terjatev mora biti izražena v konvertibilnih valutah, diskont se oblikuje v odvisnosti od prevladujoče obrestne mere in tudi od ratinga države, v kateri je terjatev nastala. Specializirane finančne ustanove, ki se ukvarjajo s temi posli, prevzamejo z odkupom terjatev celotno politično in komercialno tveganje. Pri tem poslu sodelujejo: uvoznik, izvoznik, uvoznikova banka, forfeťing podjetje in investitorji, ki kupijo terjatev (menice) pri forfeťerju. Investitorji (upniki) se poplačajo pri uvozniku ali njegovi banki, ob neuspešnosti tega poskusa bo plačnik forfeťer. Pri navedeni tehniki gre za prenašanje deželnega tveganja na ustanovo, ki je specializirana za ugotavljanje rizičnosti. Njeno ime na indosiranih menicah vliva zaupanje finančnim naložbenikom, ki sicer ne bi bili pripravljene kreditirati države uvoznice blaga, opreme ali storitev. Forfeťiranje nudi izvozniku prednosti, saj odpadejo likvidnostne težave, manjše je obrestno tveganje in odpravlja tečajno tveganje. Forfeťing včasih zamenjujejo s faktoringom. Faktoring se uporablja za kratkoročno financiranje, saj gre za prenos terjatev na krajši rok. Forfeťing pa je namenjen za srednjeročno in dolgoročno financiranje in je primerno za investicijsko financiranje.

Forfeťiranje nudi izvozniku prednosti, saj ne zahteva zavarovanja kredita, odpadejo likvidnostne težave, manjše je obrestno tveganje, krepi se izvoznikova kreditna sposobnost, pokrije celotni znesek terjatve, vključuje tudi kupčeve obresti, in odpravlja tečajno tveganje. Prav tako je forfeťiranje primerna oblika financiranja za kupca, saj lahko izbira valuto plačila, zagotavlja si nespremenjeno obrestno mero, raztegne čas odplačevanja na daljše obdobje in si tako izboljšuje kazalce kreditne sposobnosti (Zbašnik, 2001).

Stranki v tem poslu se dogovorita za določeni diskont in klavzulo brez regresne pravice do prodajalca, kar pomeni, da v primeru neplačila terjatve ob dospelosti forfeťer nase prevzame celotno nekomercialno in komercialno tveganje. Zato forfeťer odkupi ponavadi le tiste terjatve, ki so zavarovane z eno od oblik bančne garancije, in se na ta način zavaruje pred možnimi komercialnimi tveganji. Po drugi strani pa prodajalec s prodajo svojih terjatev spremeni kreditni posel v takojšnje plačilo in na ta način izključi tveganja, katerim bi bila njegova terjatev lahko izpostavljena. Predmet forfeťiranja so lahko menične terjatve, zavarovane z bančnim avalom ali bančno garancijo dolžnikove poslovne banke, terjatve iz naslova akreditivne obveze banke in knjižne terjatve (Falatov, 1999).

Forfeťiranje omenjam zato, ker se v poslovni praksi največ forfeťnih poslov odvija na podlagi forfeťiranja menic. Večinoma se uporabljajo lastne menice, ki jih izdajajo kupci blaga. Po evropski menični zakonodaji se trasantov indosament pri trasirani menici po lastni odredbi s klavzulo brez regresa smatra kot klavzula brez pravnega učinka in se je zato v praksi uveljavil način, da forfeťerji prodajalcem trasiranih menic izdajajo posebne pisne izjave, s katerimi se že vnaprej odpovedujejo uveljavljanju regresnih zahtevkov in tako omogočajo forfeťiranje trasiranih menic. V poslu forfeťiranja se kupec oz. izdajatelj menice ne pojavlja kot pogodbeni stranka, ampak le kot dolžnik, ki mora v dogovorjenem roku poravnati terjatev forfeťerju. Za posel forfeťiranja ne potrebujemo njegovega soglasja, vendar se s prodajalcem blaga lahko dogovori o prepovedi prenosa terjatve in tako vpliva na želeni posel forfeťiranja.

4.2.4 Akreditiv

Akreditiv je dokument, ki ga na uvoznikovo zahtevo izstavi banka (akreditivna banka). Pomeni obljubo akreditivne banke, da bo akreditivnemu upravičencu (izvozniku) izplačala akreditivni znesek ali akceptirala menico, če bo izpolnil akreditivne pogoje. Kadar mora dobavitelj s predložitvijo dokumentov dokazovati, da je pravočasno in na dogovorjen način kupcu odposlal blago, govorimo o dokumentarnem akreditivu. Poglavitna funkcija akreditiva je zmanjšanje prodajalčevega komercialnega tveganja. Vendar tudi prodajalec ne bo poplačan, če ne bo predložil ustreznih blagovnih dokumentov. Po tej poti je zavarovan tudi kupec.

Udeleženci akreditivnega plačila so kupec, prodajalec, akreditivna banka in korespondenčna banka v izvoznikovi državi. Korespondenčna banka lahko ima dve vlogi. Kadar na željo akreditivne banke sprejme plačilno obveznost do izvoznika je konfirmna banka. Kadar pa je pooblaščen samo za posredniško vlogo se imenuje notifikacijska banka.

Akreditiv je od prodajne pogodbe ločena pogodba. Banka se ne ukvarja z blagom, temveč le z dokumenti, ki se uporabljajo za nemoten potek posla. Njena dolžnost je varovanje akreditivnega nalagodajalca in zaradi tega sprejme samo dokumente, ki zagotavljajo, da bo kupec prejel kar želi po ceni, ki je bila določena v kupni pogodbi in pozneje v nalogu za otvoritev akreditiva. Če dokumenti ne bi dokazovali, da je prodajalec izpolnil svoje obveznosti na dogovorjen način, jih banka ne bi sprejela. Na ta način bi obvarovala kupca. Ustrezno varnost si bo kupec zagotovil tako, da bo med akreditivnimi pogoji navedel predložitev takšnih dokumentov, ki dokazujejo uspešno opravljeno kontrolo kakovosti in količine blaga.

S prodajalčevega vidika je akreditiv varna oblika plačila. Najmanj ena banka (akreditivna) sprejme do njega plačilno obveznost, pri konfirmiranemu akreditivu pa celo dve banki. Na ta način je odpravljeno ali vsaj bistveno zmanjšano plačilno tveganje, ki mu je izpostavljen prodajalec, saj pogosto nima dovolj informacij o boniteti tujega partnerja ali o deviznem režimu v uvoznikovi državi. Razen tega omogoča akreditiv izplačilo kupnine takoj po odpremi blaga, kar je pomembno, če pošiljka potuje do kupca dalj časa. Raba akreditivov je pogosta v neurejenih in zaradi tega tveganih gospodarskih razmerah. V pogojih konvertibilnosti valut, pri sproščenih možnostih uvoza in izvoza, ob politični stabilnosti uvoznikove in izvoznikove države ter ob medsebojnem zaupanju partnerjev je akreditiv pogosto nepotrebno draga oblika plačila. Navedenih pogojev pa običajno ne uživamo, zato je akreditiv najpogostejši plačilni instrument.

Če želita pogodbeni stranki zavarovati plačilo z dokumentarnim akreditivom, se zanj dogovorita že med sklepanjem pogodbe, kajti uporabljena plačilna tehnika lahko pripomore k zniževanju ali zviševanju cene blaga. Zelo pomemben sestavni del kupne pogodbe je akreditivna klavzula, kjer se partnerja dogovorita o valuti in kraju izplačila, vrsti akreditiva, roku veljavnosti, o akreditivni banki in zahtevane blagovne ter druge dokumente. Na osnovi te klavzule bo kupec odprl akreditiv pri svoji banki.

Dokumentarni akreditiv je vsak dogovor, ne glede na to, kako je imenovan ali opisan, kjer je akreditivna banka po navodilih kupca/naročnika ali v svojem lastnem imenu proti predložitvi dokumentov, ki so navedeni v akreditivu in ki morajo biti v skladu s pogoji in roki akreditiva, dolžna plačati upravičencu ali po njegovi odredbi določeni znesek. Dolžna je akceptirati in plačati ali pooblastiti drugo finančno institucijo, da akceptira in plača trasirano menico ali jo odkupi (EPO 500, 1993). Glede na izrečeno lahko sklepamo, da se v poslovanju z dokumentarnim akreditivom srečujemo z najmanj tremi subjekti in sicer: naročnikom – ponavadi je to plačnik blaga ali storitve,

akreditivno banko, ki akreditiv po nalogu naročnika odpre, in upravičencem – ponavadi je to prodajalec blaga ali izvajalec storitve. Glede na to, da govorimo o mednarodnih dokumentarnih akreditivih, se obvezno pojavlja še četrti subjekt, in sicer korespondenčna banka akreditivne banke v državi upravičenca, ki se lahko pojavlja v različnih vlogah.

Z izbiro dokumentarnega akreditiva kot pogodbene oblike plačila je zavarovan tako interes kupca, da bo banka, ki je vključena v akreditivni posel, prodajalcu plačala pogodbeni znesek šele tedaj, ko bo prodajalec banki predložil vse z akreditivom zahtevane dokumente, ki dokazujejo, da je bila pogodbeno dogovorjena količina in kvaliteta blaga odposlana kupcu, prodajalcu pa akreditivna banka zagotavlja varnost, da mu bo pogodbeni znesek ob predložitvi omenjenih dokumentov tudi dejansko plačan (Falatov, 1998).

Dokumentarni akreditiv, v mednarodni poslovni praksi imenovan 'Letter of Credit' ali kratko L/C, je danes najbolj razširjena oblika kratkoročnega financiranja izvoza, ki s svojo obliko nudi možnost financiranja in refinanciranja osnovnega posla oziroma blagovno kreditiranje kupca ali celo prodajo akreditivnih terjatev, ki dospevajo v plačilo v prihodnosti. Ta značilnost je še posebej pomembna v primeru, da prodajalec ne razpolaga z zadostnimi finančnimi resursi za nabavo oziroma izdelavo blaga. Ta značilnost omogoča partnerjem dogovor o odprtju prenosnega akreditiva, s čimer prvi prodajalec vključi v izpolnitev temeljne pogodbe še drugega prodajalca s tem, da prvemu pripada del razlike v ceni in hkrati še naprej odgovarja za izpolnitev obveznosti iz temeljne pogodbe. Prav tako lahko upravičenec, na osnovi odprtega neprenosnega akreditiva, zaprosi za odprtje novega t.i. 'back-to-back' akreditiva ali podakreditiva, zopet z odstopom ustreznega dela razlike v ceni v korist dejanskega dobavitelja. In končno, upravičenec ima možnost, da na osnovi odprtega akreditiva financira izvozni posel s sklepanjem kreditnih kupčij z banko. Pri tem je predvsem mišljena iz prakse poznana prodaja akreditivnih terjatev pri poslu forfeitiranja, kot načinu srednjeročnega financiranja izvoza. Prej omenjeno refinanciranje akreditivov pa lahko poteka na dva načina, kar je odvisno od vrste akreditivnega posla. Če imamo opravka z akceptnim akreditivom, potem banka odkupi menico, trasirano na akreditivno banko ali banko kupca, in na ta način prevzame terjatev po akreditivu. V primeru opravka z dokumentarnim akreditivom brez menice pa banka prevzame financiranje posla z odkupom terjatev po akreditivu. Pri obeh oblikah refinanciranja nastane dodaten strošek za izvoznika, saj banka diskontira celotni znesek in obračuna provizijo za izvedbo posla.

V dolgoletni mednarodni praksi poslovanja so se razvili različni tipi akreditivov, od katerih so v EPO 500 nekateri urejeni, drugi samo omenjeni, nekateri, ki se prav tako pojavljajo v praksi, pa niti urejeni niti omenjeni. Za izvoznika je izredno pomembno vedeti, kdaj in na kakšen način bo lahko od banke zahteval izplačilo po akreditivu. Način honoriranja upravičenca po akreditivu nudi štiri možnosti in sicer (Schmitthoff, 1986):

- × **Akreditiv, plačljiv na vpogled** (payment at sight credit), pri katerem je banka dolžna izplačati akreditivni znesek takoj po predložitvi in ugotovitvi skladnosti dokumentov s pogoji akreditiva.
- × **Akreditiv z odloženim plačilom** (deferred payment credit), pri katerih je plačilna obveza banke odložena na v akreditivu določen kasnejši datum in le v primeru skladnosti dokumentov s pogoji, določenimi v akreditivu.
- × **Akceptni akreditiv** (acceptance credit), pri katerem se akreditivna banka obvezuje akceptirati menico, ki jo bo nanjo trasiral upravičenec in tako trasirano menico ob dospelosti tudi plačati.

- * **Negociacijski akreditiv** (negotiation credit) za katerega je značilno, da je akreditivna banka brez pravice do regresa nasproti izdajatelju, dolžna plačati menico, ki jo je upravičenec trasiral na banko, ali odkupiti dokumente, ki jih je upravičenec predložil banki, pod pogojem, da so ji predloženi dokumenti skladni z akreditivom.

Dalje je zelo pomembno vedeti, ali imamo opravka s preklicnim (revocable credit) ali nepreklicnim akreditivom (irrevocable credit). Za razliko od preklicnega akreditiva, pri katerem akreditivna banka lahko dokumentarni akreditiv brez predhodnega obvestila upravičencu v vsakem trenutku spremeni ali razveljavi, nepreklicni akreditiv ne more biti spremenjen ali razveljavljen brez soglasja akreditivne banke, potrdilne banke in upravičenca. Če ni definirano, za katero vrst akreditiva gre, akreditiv smatramo kot nepreklicen.

Razlikujemo tudi potrjeni (confirmed) in nepotrjeni akreditiv (unconfirmed credit). Potrjeni akreditiv se v praksi pojavlja, kadar upravičenec nima zaupanja v akreditivno banko in zahteva, da akreditiv potrdi banka s sedežem v neki tretji državi. To pomeni, da ima upravičenec možnost akreditivne dokumente predložiti akreditivni ali potrdilni banki, ki nastopa kot solidarni dolžnik po akreditivu.

Prenosni akreditiv (transferable credit) se je v poslovni praksi uveljavil kot pomemben način in vir financiranja osnovne poslovne transakcije (Falatov, 1998). Prenosni akreditiv je tisti akreditiv, pri katerem lahko upravičenec od banke, ki je pooblaščenca za honoriranje dokumentov zahteva, da akreditiv v celoti ali deloma prenese na enega ali več drugih upravičencev.

Obsežna literatura s tega področja omenja tudi druge vrste akreditivov, kot so podakreditiv (back-to-back credit), revolving podakreditiv (revolving credit), akreditiv z rdečo klavzulo (red clause credit) ter 'standby letter of credit' kot specifičnost ameriških bank, ki zamenjuje evropske bančne garancije na prvi poziv. Za to vrsto akreditiva je značilna uporaba menice skupaj z ostalimi akreditivnimi dokumenti.

Glavna značilnost akreditiva je, da kupec prevzema financiranje izvoznega posla, kar pomeni, da se izvoznik izogne tveganju glede kupčeve zmožnosti ali pripravljenosti plačila. Izvoznik ponavadi tudi zahteva, da je izdajatelj dokumentarnega akreditiva prvovrstna banka, saj se na ta način izogne preverjanju bonitete kupca.

Prednosti dokumentarnega akreditiva so, da omogoča manj tvegano financiranje, daje določeno pravno varstvo in zagotavlja strokoven pregled dokumentov. Dokumentarni akreditiv omogoča manj tvegano financiranje na način, da predstavlja ločeno obveznost z neodvisnim kritjem in jasno obveznostjo plačila. Prav tako daje možnost kupcu, da doseže nižje nabavne cene in daljši rok plačila kot pri plačilu na odprti račun ali z inkasom. Zmanjšuje ali odpravlja tveganje neplačila, saj je plačilo za banko, ki je dokumentarni akreditiv izdala, trdna obveza. Prav tako zmanjšuje določena medvalutna ter politična tveganja. Dokumentarni akreditiv ima podporo s strani različnih vrst pravnih pravil, tako zakonodajnih kot pravil kodificiranega prava, pravil, ki temeljijo na pravnih primerih in pravni praksi, ter nenazadnje tudi pogodbenih pravil poslovnih običajev, kar zagotavlja določeno pravno varstvo. V primeru izdaje dokumentarnega akreditiva ima kupec s tem zagotovilo, da so predloženi dokumenti v skladu z akreditivnimi pogoji in pravili EPO 500, da bodo dokumente pregledali bančni strokovnjaki na akreditivnem področju in je lahko prepričan, da bo plačilo izvršeno, ko bo ugotovljena ustreznost dokumentov.

Slabosti dokumentarnega akreditiva so predvsem vezane na kupca/naročnika, ker izdaja dokumentarnega akreditiva pravzaprav pomeni kreditiranje s strani njega samega. Po drugi strani pa je jasno, da upravičenec oziroma prodajalec nosi tveganje eventualnega moratorija, prepovedi deviznega plačila ali nezmožnosti konverzije valute ipd., ki so lahko prisotna v politično in gospodarsko nestabilnih državah, kar ima lahko za posledico neplačilo ob predložitvi določenih akreditivnih dokumentov.

Dokumentarni akreditiv je zelo razširjen instrument plačevanja v izvoznem poslovanju in mala podjetja ga lahko sprejmejo kot zavarovanje svojega izvoznega posla, saj jim garantira plačilo v primeru izpolnitve dogovorjenih pogojev akreditiva. Vendar je treba vedeti, da so raziskave pokazale, da v več kot šestdeset odstotkov banki prezentiranih akreditivov, niso bili izpolnjeni vsi zahtevani pogoji (Deschampsneufs, 1988). Pomanjkljivost ali napaka v prezentiranih dokumentih pa avtomatično pomeni zamudo pri izplačilu. Glede na to, da si mala podjetja ne morejo privoščiti kakršnegakoli podaljšanja plačilnega roka, je treba vsekakor paziti, da se ne konča v omenjenih šestdesetih odstotkih podjetij, ki bi radi dobili plačilo ob nepopolni dokumentaciji.

4.2.5 Pooblastila za črpanje

Pooblastilo za črpanje ali drawing authorisation je podoben način financiranja kot akreditiv. Bistvena razlika med njima je, da pri pooblastilu za črpanje nobena banka ni plačilni zavezanec izvozniku.

Kupčeva banka pooblasti korespondenčno banko v izvoznikovi državi za odkup menice, ki jo je izvoznik trasiral na uvoznika. Korespondenčna banka obvesti izvoznika o pooblastilu za odkup menice, ki jo izvoznik predloži poleg blagovnih dokumentov, vendar ni nobena banka plačilni zavezanec do izvoznika. Zaradi te značilnosti "drawing authorisations" ne moremo prištevati k akreditivom. Takšno obliko literatura pojmuje "authority to pay oz. authority to purchase" in se navadno uporablja v trgovini z daljnim vzhodom. Pri tem gre za komercialni akcept, saj je menični akceptant uvoznik. Če uvoznik ne bi hotel akceptirati menice ali ne bi poravnal meničnega zneska ob zapadlosti menice, bi moral znesek poravnati izvoznik. To dejansko pomeni, da bo dobavitelj moral vrniti prejeta kupnino, če kupec menice ne akceptira ali ne plača. Tej nevarnosti bi se izvoznik lahko izognil, če bi bil pooblaščen brez regresa trasirati trato na uvoznika, vendar je to v praksi sila redko.

Druga vrsta pooblastila za črpanje se imenuje "order to negotiate". Kot navaja Zbašnik (2001), bo kupčeva banka pooblastila korespondenčno banko v izvoznikovi državi za odkup menice, ki jo bo prodajalec trasiral na kupčevo banko. Seveda morajo trato spremljati vsi blagovni dokumenti. Kupčeva banka menico pri kupcu vnovči (takojšnje vnovčenje ali pa akcept). Če je uvoznik dolžan blago plačati šele določen čas po prispetju, mu bo banka predala blagovne dokumente le ob podpisu izjave, ki jo imenujemo "trust receipt". Banka je še vedno lastnik blaga, uvoznik pa ima omejeno razpolagalno pravico. Blago je torej jamstvo za znesek, ki ga je uvoznik dolžan poravnati banki.

4.2.6 Bančni akcepti

Pogosto tudi menica ni dovolj dober instrument za prodajalca. V tem primeru, lahko prodajalec zahteva, da kupčeva banka na dan zapadlosti plača račun. Pisno potrjeni bančni akcept je zavezujoč dokument. Banke imajo močnejšo pozicijo kot podjetja in dolgovi postanejo likvidni instrument, prodajalec pa lahko terjatev proda na trgu.

Akcept pomeni označbo na menici, s katero je potrjen prevzem menične obveznosti plačila meničnega zneska meničnemu upniku ob zapadlosti menice. Njegovo kakovost

ocenjujemo glede na kakovost meničnega akceptanta: če je to ugledna banka, je vrednost tako pridobljenih sredstev visoka. Banka (akceptant) se obveže, da bo predlagatelju brezpogojno plačala menični znesek ob izteku meničnega roka. Smiselnost bančnih akceptov je v kvalificiranosti banke, v zaupanju v njeno sposobnost za pravočasno poravnavo vseh obveznosti. Zato je možno kvalitetne bančne akcepte vnovčiti že pred zapadlostjo menice. Temu pravimo diskontiranje. V zahodnih državah je zelo razvit sekundarni trg bančnih akceptov; možnost predčasnega vnovčenja akceptiranih menic po razumnih pogojih je izredno pospešila uporabo akceptnih kreditov v zunanji trgovini razvitih držav.

Na naslednjem primeru lahko vidimo kako velik je pomen menice, njenega akcepta, diskontiranja in reeskontiranja pri pospeševanju izvoza. Trasant ima kot lastnik akceptirane menice dve možnosti. Akceptirano menico lahko obdrži do njene zapadlosti, ko jo vnovči pri akceptni banki. Druga možnost je v predčasnem vnovčitvi akcepta. To pomeni, da bo akceptirano menico diskontiral pri akceptni banki (remboursni banki) in tako pridobil gotovinski kredit. Običajno akceptna banka ne poskrbi tudi za predčasno vnovčenje menice, ki jo je akceptirala. V tem primeru ne bi odobrila kredita s svojim podpisom oziroma s svojim poslovnim ugledom, temveč bi vezala stvarna sredstva. Pogosteje bo trasant menice poskrbel za diskontiranje na sekundarnem tržišču bančnih akceptov. Kadar pa akceptna banka menico tudi diskontira, jo v mnogih državah zelo lahko reeskontira pri centralni banki.

4.3 Posebne oblike financiranja

Nenehne inovacije bančnih storitev vodijo do novih poslovnih oblik kreditiranja (faktoring), sočasno pa do opuščanja nekaterih starejših oblik (blagovni lombard). Potreba po inovacijah bančnih poslov naših bank je izredno aktualna, kajti modernejšie oblike omogočajo tudi večjo učinkovitost razpoložljivih finančnih sredstev. Zapletenost zunanje trgovine, ki jo povzroča delovanje velikega števila pretežno nenadzorljivih spremenljivk, je pospešila nastanek novih oblik financiranja. Z njihovo pomočjo izvozniki in uvozniki zmanjšujejo ali odpravljajo tveganja, prisotna pri klasičnih zunanjetrgovinskih poslih, pogosto pa nove finančne tehnike pomenijo nujo, saj brez njih zunanjetrgovinska pogodba morda sploh ne bi bila sklenjena. Iz tega razloga je financiranje pomemben vzvod pospeševanja izvoza.

Inovacijski procesi na bančnem področju niso bili zelo intenzivni. Šele v zadnjem času se zaradi vse večje tržne usmeritve bank stanje v svetovnem bančništvu spreminja. Banke se pospešeno lotevajo inovacij svojih storitev, tako da je ponudba storitev vse bolj heterogena in prilagojena potrebam bančnih komitentov. Inovacije v bančnih storitvah so nujne. Banke, ki želijo slediti razvoju in poslovati za svoje komitente učinkovito in z nizkimi stroški, so prisiljene uvajati novo tehnologijo in uporabljati nove organizacijske prijeme.

4.3.1 Faktoring

Faktoring se interpretira na različne načine. Težava definiranja izhaja predvsem iz dejstva, da je faktoring generični pojem, ki zajema večje število medsebojno povezanih storitev. Te storitve se s časom spreminjajo, glede na spremembe potreb in razmer na trgu. Faktoring lahko opredelimo kot dolgoročen dogovor med faktorjem in prodajalcem terjatev, ki prodaja blago ali storitev na kredit, pri katerem faktor prevzame ali kupi kratkoročno terjatve v zameno za takojšnje plačilo z regresom ali brez (Šuštar, 1999, str. 73).

Funkcije faktorja so pri izvoznih poslih naslednje:

- * voditi računovodstvo izvoznih transakcij,
- * nuditi izvozniku popolno (100%) zavarovanje kreditov,
- * prevzeti vse fakture za dobavljeno blago ter izterjati plačila pri uvozniku,
- * varovati izvoznika pred izgubami, ki bi jih lahko utrpel zaradi tečajnih sprememb in
- * izvozniku omogočiti takojšnje plačilo, medtem ko uvoznik uživa kredit.

Lahko rečemo, da je faktoring oblika financiranja prodaje blaga in storitev, ki je nastala kot nadomestek za klasične oblike financiranja izvoza. Njegov razvoj je pogojeval hiter razvoj mednarodne trgovine, ki je za svojo širitev potrebovala dodatna finančna sredstva. Izvoznik je v konkurenčnem boju prisiljen, da poleg blaga in storitev ponuja tudi njihovo financiranje. To pomeni na eni strani izboljšave obstoječih klasičnih oblik financiranja, na drugi strani pa tudi ponujanje novih tovrstnih storitev. Ta način financiranja izvoza je še posebej pisan na kožo malim podjetjem, ki si na ta način izboljšujejo likvidnost in širijo poslovanje. Faktoring, kakršnega poznamo danes, se je začel razvijati konec 19. stoletja v ZDA. Faktoring v sodobni obliki je v Evropi nastal v šestdesetih letih 20. stoletja, najprej v Nemčiji, potem pa tudi v drugih evropskih državah. Faktoring je bolj inovativen pristop k financiranju poslovanja in alternativa klasičnemu bančnemu kreditiranju. Tega so se zavedale tudi vodilne banke v ZDA in Evropi, ki so bodisi prevzele obstoječe faktorske hiše bodisi ustanovile svoje in s svežim kapitalom, kadri in organizacijo omogočile še hitrejši razvoj faktoringa po svetu. Svoj delež k hitremu razvoju faktoringa je prispeval tudi hiter razvoj informacijske tehnologije, ki je omogočala hitrejše in boljše opravljanje raznih storitev v okviru faktoringa in uvajanje novih storitev.

V Sloveniji se je v zadnjem desetletju marsikaj spremenilo. Nastale so faktorinške hiše, ki ponujajo storitve faktoringa na domačem trgu. Domača mala podjetja se vedno bolj zavedajo tega načina financiranja posla. Prav tako se vse več poslužujejo storitev faktoringa preko tujih bank. Ker v Sloveniji prevladuje proizvodnja potrošnih dobrin, je faktoring dodaten vir financiranja proizvodnje le-teh. Brez prodaje na odloženo plačilo je izvedba posla skoraj nemogoča, plačilni roki do 90 dni in več pa so povsem običajni. Faktoring, ki je sistem financiranja na podlagi odkupa kratkoročnih terjatev, pomaga izvozniku pridobiti likvidna sredstva za nadaljnje poslovanje, optimira njegov denarni tok, poleg tega pa z vsemi drugimi storitvami, ki jih faktor ponuja izvozniku, zmanjšuje njegove stroške in prevzema določena tveganja, ki izhajajo iz posla. Za razliko od Slovenije, kjer je zgodovina pravega faktoringa precej kratka in nerazgibana, je razvoj faktoringa v svetu tako hiter, da so leta 2003 vrednosti faktoring poslov v Evropi presegle 500 milijard evrov (glej prilogo 2), ter da se na njenem območju s faktoring posli ukvarja že več kot 450 podjetij. S 170 milijoni evrov opravljenega faktoringa v Sloveniji v letu 2003 pa dosegamo okrog 0,03% vrednosti faktoring poslov opravljenih v Evropi ali 9% vrednosti faktoring poslov, opravljenih v nam primerljivi Češki.

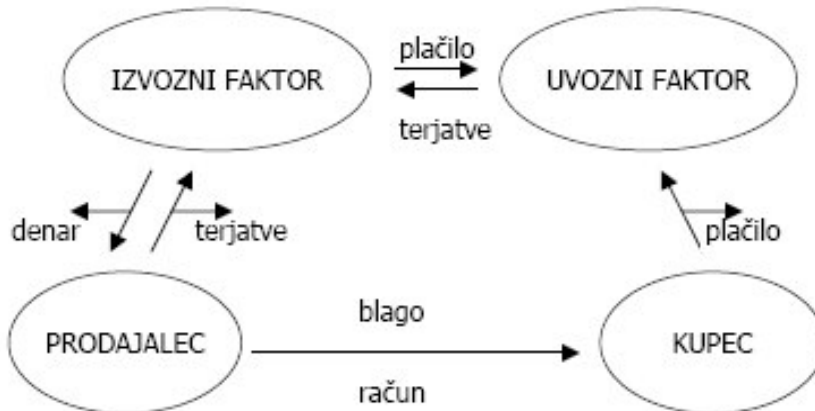
Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatev (komitenta) je, da komitent takoj po odpremi blaga in izstavitvi fakture dobi od faktorja denarna sredstva, ki jih lahko vloži v nadaljnji ciklus proizvodnje ali uporabi za druge namene. Faktoring torej omogoča kreditiranje prodaje in povečevanje likvidnosti podjetja, zaradi enostavnosti dokumentacije pa je zelo razširjena oblika kratkoročnega financiranja. Financiranje po sistemu faktoringa največ uporabljajo manjša in srednje velika podjetja, kakor tudi novoustanovljena podjetja, saj jim faktoring omogoča pridobitev likvidnih sredstev po razmeroma ugodnih pogojih. V praksi namreč poslovne banke takim podjetjem niso vedno pripravljene odobravati kreditov ali eskontirati njihovih menic in drugih vrednostnih papirjev.

Težišče bančnega posla je naravnano v financiranje (kreditiranje) kratkoročnih izvoznih in domačih poslov oziroma refinanciranja terjatev, ki so nastale na osnovi izvoza blaga in storitev, pri čemer faktor jamči plačilo terjatve in za potrebe komitenta izvaja knjigovodske, finančne, pravne in komercialne posle. S pogodbo o faktoringu se faktor zavezuje, da bo od izvoznika za dogovorjeno plačilo prevzel še pred dospeljem vse njegove kratkoročne terjatve iz prodajnih pogodb ali pogodb o opravljanju storitev do tretjih oseb. Te terjatve bo izterjal na svoj račun, izvozniku pa bo v določenem roku izplačal še nedospele zneske njegovih terjatev do tretjih oseb, zmanjšane za dogovorjeno nagrado.

Glede na to, da opisujem mednarodno poslovanje, je za nas še posebej pomemben mednarodni faktoring, pri katerem obstajajo določene značilnosti, ki ga ločujejo od domačega. Mednarodni faktoring se skoraj vedno pojavlja kot pravi faktoring, vendar spet lahko v eni izmed naslednjih oblik (Salinger, 1991):

- × **Dvojni faktoring** je najbolj razširjen način faktoringa v mednarodnem poslovanju, pri katerem nastopajo štirje subjekti, in sicer prodajalec (komitent), izvozni faktor, ki je navadno v državi prodajalca, kupec v tujini in uvozni faktor, ki je navadno v državi kupca, kar tudi prikazuje slika. Posel je razdeljen tako, da je izvozni faktor zadolžen za vse stike s komitentom in je zadolžen za njegovo kreditiranje in vodenje knjigovodstva terjatev, medtem ko je uvozni faktor zadolžen za: stike s kupcem, inkaso terjatve, prevzem tveganja plačila končnega kupca, vodenje knjigovodstva in dajanje informacij v zvezi s pogoji, ki obstajajo na tujem trgu. Seveda je osnovni pomen, da sta oba faktorja povezana. Glavne pomanjkljivosti dvojnega faktoringa so: višji stroški, saj morata biti plačana oba faktorja, podvajanje nekaterih storitev in to, da transfer plačil traja dalj časa.

SLIKA: Potek dvojnega faktoringa



Vir: www.lbfactors.si

- × **Enojni faktoring**, ki ga včasih imenujejo tudi "enojnipolfaktorski" sistem, je nastal kot rešitev za odpravo pomanjkljivosti dvojnega faktoringa, in sicer predvsem pri pospeševanju transfera plačil. Glavna značilnost enojnega faktoringa je omejenost delovanja uvoznega faktorja in običajno njegovo izključevanje pri izterjavi in inkasu plačil.
- × **Izvozni faktoring** se bistveno ne razlikuje od faktoringa v domačem prometu in se nanaša na odkup terjatev do tujega kupca, nastalih na podlagi izvoza blaga in storitev. S pridobitvijo soglasja faktorja komitent prenese terjatve po izstavljenih fakturah na faktorja in s tem tudi vso skrb za knjigovodstvo, izterjave, opominjanja itd. Neposredni izvozni faktoring uporabljamo v mednarodnem poslovanju s sosednjimi državami in z državami, v katerih ni ustreznih

korespondenčnih faktorskih hiš, s katerimi bi se lahko faktor v državi izvoznika povezal v 'dvofaktorski sistem'. Od faktorja zahteva veliko previdnosti pri poslovanju, saj mora podrobno poznati zakonodajo v državi uvoza in upoštevati kreditno tveganje, inkaso plačil, poslovno prakso, saj zaradi nepoznavanja jezika ponavadi prihaja do pogostejših nesporazumov in sporov, kakor v domačem poslovanju.

- × **Uvozni faktoring** se je razvil na podlagi tega, da vsi kupci (uvozniki) niso sposobni pridobiti posojil od bank ali kakih drugih finančnih ustanov. V takih primerih lahko uvozni faktorji omogočijo izvedbo uvoznega posla. Ena od možnosti je, da uvozni faktor prek banke odpre akreditiv v korist tujega izvoznika, lahko pa faktor banki jamči za uvoznikov zahtevke za odprtje akreditiva. Pri tem načinu se faktor zavaruje tako, da se v akreditivnih pogojih določi kot uporabnik blaga ali storitev, ki so predmet kupoprodaje, poleg tega pa določi, da morajo biti vsi akreditivni dokumenti izstavljeni nanj. Neposredni uvozni faktoring prihaja v poštev, ko ima izvoznik večjo količino izvoza v drugo državo in v tem primeru ponudi opravljanje faktoring storitev faktorju v državi uvoza. Neposredni uvozni faktoring je prednost za komitenta, v smislu poenostavitve postopka faktoringa, na drugi strani pa je izbor faktorja v državi uvoza povezan s prednostmi, ki jih lahko uvozni faktor ponudi kakor poznavalec razmer v domači državi.
- × **Back-to-back faktoring** je posebna oblika mednarodnega faktoringa. Namen te oblike faktoringa je premostitev težav pri izvozu večjih količin blaga v eno državo, pri čemer poteka izvoz prek manjšega števila kupcev (distributerjev), katerim izvozni faktor ne more zagotoviti dovolj visoke kreditne linije, saj skupni znesek izvoza močno presega znesek nezavarovane kreditne linije, ki jo je faktor pripravljen odobriti za posameznega kupca. V takem primeru sklene uvozni faktor z distributerjem posebno pogodbo o faktoringu, s katero pridobi kupčeve terjatve do njegovih končnih kupcev, kakor zavarovanje za kreditno linijo, ki jo odobri izvoznemu faktorju na zahtevo izvoznika.

Bistvenega pomena je, da se stranki (faktor in komitent) pri izvedbi faktoring posla dobro spoznata in ustvarita medsebojno zaupanje, na katerem bo v prihodnosti temeljilo njuno poslovno sodelovanje. Kot glavne slabosti lahko izpostavim, da je ta način financiranja dosti dražji in njegovi stroški lahko presegajo tudi doseženi dobiček pri posameznih poslih. Poleg tega so odobrene kreditne linije ponavadi premajhne. Faktoring je razvit predvsem v razvitih državah, kar omejuje izvedbo določenih načinov. Poleg tega je faktoring zanimiv le za nekatera izvozna podjetja, ki morajo biti zelo pozorna na regresno pravico, saj v primeru klavzule z regresno pravico ni mogoče doseči izvozne varnosti, ker faktor ne prevzema nikakršnih tveganj. Res je, da faktoring ni primerljiv z najbolj ugodnimi bančnimi posojili, vendar je treba opozoriti, da banke za primerljive revolving kredite zaračunavajo višjo obrestno mero, v ceno pa ne vračunavajo stroškov zavarovanja, preverjanja bonitete kupcev, upravljanja in izterjave terjatev. Dejavnost faktoringa v razvitem svetu že nekaj let zapored doživlja pravi razcvet. Stopnjo rasti dejavnosti, ki redkokdaj pade pod 20% na leto, poganja naraščajoče zavedanje vseh udeležencev posla, da je uporaba storitev faktoringa lahko eno od strateških orožij v ostrem konkurenčnem boju, kjer štejejo le večja prodaja in večja donosnost.

4.3.2 Zakup – Leasing

Strokovna literatura nam nudi veliko opredelitev zakupa. Mednarodna finančna korporacija opredeljuje zakup kot pogodbeni dogovor med dvema stranema, ki na eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge, v zameno za periodična plačila ali najemnine, za določeni čas. Zakupodajalec je stran, ki prejema plačila za najemnino v zameno za prenos pravice do uporabe sredstev. Zakupojemalec je stran, ki se pogaja za uporabo sredstev in plačuje najemnino zakupodajalcu (Carabello,

1993). Izvajanje mednarodnega zakupa je lahko 'cross border leasing', kar pomeni, da zakupodajalec v državi izvoznika kupi dobrine in jih v zakup ponudi kupcu. Prav tako se aktivirajo in sodelujejo zakupodajalci v državi kupca (Watson, 1994). Oba primera predstavljata t.i. posredni zakup. Uporaba zakupa v Evropi je opcija financiranja za mala in srednje velika podjetja, ki so v rasti. Zakup je za podkapitalizirana mala in srednje velika podjetja prednosten, ker ne zahteva kapitala, nima efekta na bilanco stanja in ne zahteva potrebnih bančnih limitov zakupojemalca.

V Veliki Britaniji 36% - 50% majhnih in srednje velikih podjetij uporablja zakup. V različnih državah EU je zakup različno v uporabi pri majhnih in srednje velikih podjetjih. Največ se uporablja v Španiji in na Irskem (48%), Franciji in na Portugalskem (47%), Nemčiji (43%) in v Italiji (41%) ter v Avstriji (39%). Manj v deželah Beneluxa (med 33% in 25%, najmanj pa na Švedskem in Finskem (29% oz. 27%) ter v Grčiji, kjer samo 15% majhnih in srednje velikih podjetij uporablja kot enega izmed virov financiranja zakup. Raven financiranja novih naložb v Sloveniji z zakupom je že primerljiva z nekaterimi državami v EU, kjer uresničujejo od 15 do 25 odstotkov vseh naložb z zakupom, problematična pa utegne biti naša sestava zakupnih poslov. Med tem, ko je v EU prevladujoča oblika operativni zakup, se pri nas srečujemo s prevlado finančnega, čeprav ima le-ta mnoge elemente prvega. (Commission of the European Communities, 2001)

Ko se izvoznik odloči, da bo izvoz financiral z dolžniškim kapitalom, se mu postavi vprašanje, ali namesto bančnega posojila vzeti zakup kot novo dinamično obliko srednjeročnega financiranja. Zakup izberemo v primeru, da je sedanja vrednost stroškov zakupa manjša od sedanje vrednosti stroškov posojila, ali v primeru, ko je interna stopnja donosnosti toka stroškov zakupa manjša od primerljive stopnje toka stroškov bančnega posojila. Zakup postane cenovno zanimiv pri višjih obrestnih merah, torej le za podjetja s slabšo boniteto, ki imajo s pridobitvijo bančnega posojila tako in tako težave, kamor večinoma sodijo mala podjetja. Pogosto tudi banke pri posojilih, večjih od 10 odstotkov letnega prometa, zahtevajo zavarovanje s hipoteko in to je jeziček na tehtnici v korist zakupa. Pri tem hipoteka ni potrebna, saj podjetje ni lastnik uporabljenih sredstev. Kot jamstvo služi zavarovanje in vinkulacija zavarovalne police v korist zakupodajalca.

Čeprav je odločitev glede zakupa odvisna od veliko dejavnikov, lahko zaključimo, da ima zakup številne prednosti. Pridobitev zahtevane dokumentacija je manj zapletena in krajša kot pri drugih načinih. Zakup olajša dostopnost do virov financiranja še posebej novim, hitro rastočim, malim podjetjem, ki težje zagotovijo strožja zavarovanja pri posojilu, tudi presoja bonitete je pri zakupu manj stroga. Omogoča nadaljnjo diverzifikacijo virov financiranja, lahko 100% financira naložbo (druge oblike le deloma) in je odprta večja možnost dostopa do novih tehnologij. S posameznimi določbami v pogodbi o zakupu se lahko po dogovoru v primeru tehnološkega zastaranja opreme tveganje prenese iz zakupojemalca na zakupodajalca. Določene prednosti so tudi v finančnem poročanju. Če je zakup opredeljen kot poslovni zakup za namene finančnega poročanja, se niti sredstvo niti obveznost do vira sredstva ne vodi v bilanci stanja zakupojemalca. Edini stroški, povezani z zakupom, ki se pojavljajo v izkazu uspeha, so obroki zakupa (ni stroška amortizacije). Mnogi, če ne vsi, finančni kazalci in mere so tako izboljšani vsaj na začetku, zato podjetje izgleda močnejše, bolj donosno in bolj likvidno.

Torej pri zakupu kot obliki financiranja izvoza postane dolgoročni izvozni posel dokaj enostaven gotovinski posel brez kakršnihkoli tveganj. Odnos med izvoznikom in kupcem je zelo poenostavljen, saj izvoznik od kupca ne zahteva nobenih jamstev za plačilo. Poleg tega zakup omogoča malim podjetjem pričetek proizvodnje, za katero finančno sicer ne bi bila sposobna, saj je nakup osnovnih sredstev zelo drag. Posel

zakupa je dinamična oblika srednjeročnega financiranja izvoza z zelo dobrimi možnostmi nadaljnjega razvoja, saj hitre tržne spremembe pozitivno vplivajo na njegovo hitro širitev. Na to prav tako vpliva vse bolj enoten trg Evropske unije.

Poleg naštetih prednosti ima mednarodni zakup tudi določene slabosti, od katerih lahko izpostavimo dejstvo, da je zakup skoraj vedno dražji od nakupa, zato je potrebno odločitev pretehtati skrbno. Zakupojemalec ponavadi tudi nima možnosti izboljšave sredstev vzetih v zakup brez privolitve zakupodajalca, ali v primeru kasnejše odločitve zakupojemalca za odkup predmeta zakupa po poteku prvotnega pogodbenega obdobja, lahko zakup vpliva na slabo nadomeščanje osnovnih sredstev z novimi in sodobnejšimi. Konec koncev tovrstni posel zakupodajalcu omogoča izkoriščanje prednostnega položaja na trgu.

4.3.3 »Buy-back« pogodbe

»Buy-back pogodbe« so podobne kompenzacijskim pogodbam, sočasno pa vključujejo elemente neposrednega investiranja v tujini. Izvoznik oziroma prodajalec soglaša, da bo njegova investicijska oprema poplačana z izdelki, ki jih bo nova tovarna izdelovala v prihodnosti. Vrednost praviloma presega vrednost prvotne dobave blaga; izvozniki blaga (opreme) se za takšne aranžmaje odločijo predvsem takrat, kadar si želijo zagotoviti dolgoročneje dobave (uvoz) določenih izdelkov. (Zbašnik 2001, 227)

4.3.4 Posredniški (switch) posli

Posredniški posli so posli, ki se vse bolj redko opravljajo. Gre namreč za obračun deviz oziroma za zamenjavo konvertibilnih valut v klirinške in obratno. Do potrebe po zamenjavi pride, kadar je en poslovni partner s konvertibilnega območja, drug partner pa s klirinškega območja. Posredniki, ki se praviloma nahajajo v tretji državi, se ukvarjajo s konverzijo deviz oziroma odkupujejo konvertibilne ali klirinške valute.

Kadar dobavi izvoznik s konvertibilnega območja blago uvozniku na klirinškem območju, bo poplačan z ustreznim zneskom obračunskih deviz, ki bodo zanj rezervirane na klirinškem računu v uvoznikovi državi. Obračunske devize mora izvoznik uporabiti samo za nakup blaga in storitev v tej državi. S klirinškega območja uvoženo blago bo prodal na svetovnem tržišču po ceni, ki jo je možno zanj iztržiti. V konvertibilni valuti izražena cena, ki jo je izvoznik realiziral za blago, pridobljeno v klirinški državi, bo praviloma nižja od cene, izražene v klirinški valuti. Konvertibilni izvoznik ima tudi drugo možnost. Svojo terjatev do klirinške države lahko proda posredniku oz. switcherju. To je navadno pravna oseba v tretji državi in zato se ti posli imenujejo trikotni posli. Posrednik je pripravljen odkupiti v mehki valuti denominirano terjatev le, če izvoznik privoli v občutni diskont. Za 100 klirinških dolarjev mu odšteje npr. 100 konvertibilnih dolarjev. Z vidika države s klirinško valuto je to izhodni switch posel, saj bo posrednik poskrbel za izvoz blaga iz klirinške države, sicer ne more unovčiti tečajne razlike. Pogosto je na svetovnem trgu blago s klirinško valuto zelo poceni, včasih celo po dumpinških cenah. Ker izvoza ni neposredno izvedla klirinška država, ne bo deležna protidumpinških ukrepov.

4.3.5 Trampa

Trampa je najstarejša oblika menjave, saj gre za menjavo blaga za blago. Ta oblika financiranja je priročna predvsem v državah, kjer primanjkuje konvertibilnih deviz. Osnova za nastanek trampe je barterska pogodba, ki zavezuje partnerja iz dveh držav k izmenjavi blaga ali storitev navedenih po dveh blagovnih listah. Vsaka skupina blaga ima določen najvišji znesek možnega izvoza, menjava pa mora biti uravnotežena, kadar pa nastane presežek, ga je potrebno odpraviti v dogovorjenem roku in na

dogovorjen način. Znesek se lahko beleži v konvertibilni ali nekonvertibilni valuti. Cene v barterških pogodbah so največkrat svetovne, kakovost blaga pa je solidna. Namen barterja ni prodati nekvalitetno blago, pač pa povečati obseg menjave, pridobiti poseben status dobavitelja tuji državi, priskrbeti potrebne surovine in hkrati prihraniti konvertibilne devize.

4.3.6 Kompenzacija

Kompenzacija je tako imenovan vezan posel, kjer izvoznik namesto plačila prejme blago ali storitev. Razlikujemo delne in popolne kompenzacije.

Popolna kompenzacija je podobna trampu. Izvoz in uvoz se v celoti krijeta v obliki menjave blaga ali storitev, brez plačilnih izravnav. Menjava blaga med poslovnima partnerjema se ne izvrši istočasno, lahko se izvrši takoj po izvoznikovi dobavi ali še kasneje. Delna kompenzacija pomeni, da izvoznik del svojih terjatev prejme v devizah, del pa v blagu ali storitvi.

Direktna kompenzacija poteka neposredno med dvema poslovnima partnerjema na podlagi kompenzacijske pogodbe. Kadar dobavitelj ne potrebuje kupčevega blaga ali storitev, vključi tretjega partnerja. Dobavitelj prevzame kupčevo blago in znotraj države poišče tretjega partnerja oziroma kupca, ki potrebuje dolžnikovo blago. Pri tem nastane razširjena kompenzacija. Kadar se vključi tretji partner iz tretje države govorimo o triangularni kompenzaciji.

5 PRIMERJAVA STORITEV SID S ŠPANSKO CESCE

Nacionalni sistemi spodbujanja izvoza se med seboj razlikujejo, saj so institucije lahko različno organizirane, pa tudi vloga države je lahko različna. V prvi vrsti pa je potrebno spoznati domače systemske zmožnosti (Zbašnik, 2001, 246).

Pomen zavarovalnih agencij potrjuje podatek, da so članice Bernske unije (Mednarodne zveze zavarovateljev izvoznih kreditov in investicij v tujino, trenutno 54 članic iz 43 držav) v letu 2003 so skupno podpirale že za 632 mlrd USD izvoza in 15 mlrd USD investicij, kar predstavlja 30-odstotno povečanje glede na leto 2002. Članice unije si prizadevajo za oblikovanje in spoštovanje zdravih načel zavarovanja kreditov in investicij ter za upoštevanje dogovorjenih pogojev financiranja in zavarovanja v mednarodni trgovini.

5.1 Predstavitev Slovenske izvozne družbe

Poslanstvo SID-a je mogoče strniti v preprosto izjavo, da je njena naloga pospeševati izvoz in zagotavljati konkurenčne razmere nastopanja slovenskih podjetij s svojimi storitvami na tujih trgih. SID z zavarovanjem izvoznikom zmanjšuje tveganje, ki je v mednarodni trgovini navadno večje in bolj specifično, z refinanciranjem pa znižuje strošek najetega kapitala. Tako se povečuje obseg izvoza, zaposlenost in blaginja, na makro ravni pa podjetja dosegajo ugodne plačilno-bilančne učinke.

Glede na to, da je slovensko gospodarstvo majhno gospodarstvo in glede na to, da se je poleg motivov varnosti poslovanja želelo, da bi SID od vsega začetka poslovala tudi rentabilno, je bila SID koncipirana kot enovita IKA (one-stop agency). Kot taka naj bi poslovala z manjšimi stroški, izkoriščala sinergijo različnih dejavnosti in naj bi v polni meri spremljala posle slovenskih podjetij z različnimi finančnimi in drugimi storitvami. Upoštevajoč načela dobrega gospodarjenja, vlogo države pri zavarovanju in financiranju izvoza ter trende privatizacije in umika držav s področja marketabilnih dejavnosti, zaradi tedanjih možnosti in potreb po zadostnem kapitalu, kasnejših dokapitalizacij in potreb po drugih virih sredstev za poslovanje SID, hkrati pa tudi zaradi čim večje vključenosti finančnih institucij in slovenskih podjetij ter zaradi čimprejšnje seznanitve gospodarstva s storitvami novonastale IKA, je bila SID oblikovana kot delniška družba, ne pa na primer kot kak vladni urad ali agencija (SID 2002).

Čeprav je SID ustanovljena kot delniška družba, je njen večinski lastnik Republika Slovenija. Le-ta ima z zakonom zagotovljen 51-odstotni lastniški delež, ki je bil močno presežen že ob ustanovitvi družbe. To je moč pripisati dejstvu, da v takratnih razmerah ni bilo mogoče računati na zadosten ustanovitveni kapital od drugod ter da je spodbujanje gospodarskega razvoja in izvoza pač pomembna funkcija vsake sodobne države (Muršec in Madič 1997, 24). Kasneje se je delež države z dokapitalizacijo celo povečeval, tako da je konec leta 2004 znašal 91,5%. Poleg nje so bili manjšinski delničarji SID banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije ter številna druga slovenska podjetja. Tako je imela SID na dan 31. 12. 2004 skupaj 88 delničarjev (SID 2005).

5.2 Opis produktov SID

SID svojim strankam za njihovo nastopanje na domačih in tujih trgih ponuja širok nabor različnih finančnih storitev in produktov: zavarovanja, financiranja in izdajanja garancij. To pa dopolnjuje še z nekaterimi spremljajočimi storitvami, kot so na primer informacije o bonitetah podjetij in bank, rizičnosti tujih trgov, pravno in poslovno svetovanje, pomoč pri izterjavi dolgov in podobno.

Slovenske banke se skupaj z izvozniki odločajo tudi za zavarovanje poslov pri SID, ki nudi tudi enega najbolj uveljavljenih instrumentov zavarovanja, to je kreditno zavarovanje. SID slovenskim podjetjem nudi zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. SID nudi zavarovanje kratkoročnih izvoznih terjatev pred obema oblikama tveganj, zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditov pred obema oblikama tveganj, zavarovanje naložb v tujini pred političnimi tveganji ter zavarovanje kratkoročnih domačih terjatev pred komercialnimi tveganji.

Pomembno pa je tudi financiranje izvoznih poslov. SID podjetjem nudi financiranje izvoznih poslov, ki morajo biti vsaj v delu, ki ga financira, praviloma zavarovani pred nekomercialnimi tveganji. SID je za majhna in srednje velika podjetja (z letno prodajo do 1,5 milijona evrov) razvila tri programe. Program SIMP je program zavarovanja terjatev in financiranja prek zbirnih zavarovalnih pogodb. Drugi je program za izvozno usmerjena podjetja, s katerim se financira priprave za izvoz v tuji valuti z namenom zagotavljanja dolgoročnih kreditov za pripravo izvoza. Njegove prednosti so ugodna obrestna mera, odplačilna doba in možnost moratorija na odplačilo glavnice. To storitev SID praviloma izvaja prek slovenskih poslovnih bank, izvoznika pa neposredno finančno podpre le v izjemnih primerih. Tretji pa je program za omenjena podjetja s podporo EU, ki je namenjen njihovemu financiranju dolgoročnih naložb, a izključno prek slovenskih bank. Značilnost programa je, da omogoča izkoriščanje dolgoročnih sredstev tudi v tolarjih in ne le v tujih valutah ter možnost najemanja posojil manjših vrednosti (do 50.000 evrov).

Poslovanje, ki ga SID kot slovenska IKA opravlja za račun Republike Slovenije je bilo že po prejšnjih predpisih poslovno, upravljavsko in računovodsko transparentno ločeno od poslovanja SID. Po novem zakonu SID še naprej deluje kot pooblaščen IKA, vendar v skladu z novim zakonom zavarovanje pred nemarketabilnimi tveganji in program izravnave obresti (PIO) izvaja v imenu Republike Slovenije (prej jih je v svojem imenu in za račun države), posle marketabilnega zavarovanja, financiranja in izdajanja garancij, pa SID še naprej izvaja za lasten račun.

Za lasten račun SID nudi:

- * zavarovanje kratkoročnih izvoznih in domačih kreditov pred komercialnimi tveganji in drugimi marketabilnimi tveganji;
- * financiranje poslov mednarodne trgovine in investicij;
- * izdajanje garancij za posle podjetij na tujih trgih in doma;
- * bonitetne in druge kreditne informacije, poslovno in pravno svetovanje, pomoč pri izterjavah ter opravlja druge spremljajoče storitve.

V imenu Republike Slovenije kot pooblaščen IKA izvaja:

- * zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov pred nekomercialnimi tveganji in drugimi nemarketabilnimi tveganji;
- * zavarovanje investicij pred političnimi tveganji;
- * zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji in/ali nekomercialnimi tveganji ter
- * program izravnave obresti (PIO) pri financiranju mednarodnih gospodarskih poslov in opravlja druge posle po posebnih pooblastilih.

Ob tem SID prek hčerinske družbe PRVI FAKTOR d.o.o., v kateri ima 50 odstotni lastniški delež, nudi na domačem trgu in v tujini storitve faktoringa. Leta 2004 je SID ustanovila še eno hčerinsko družbo in sicer PRO KOLEKT, prek katere pa omejuje težave, ki nastopajo zaradi plačilne nedisciplin.

Na področju zavarovanja pred marketabilnimi tveganji, ki jih SID izvaja za lasten račun in pozavaruje na globalnem zasebnem pozavarovalnem trgu, so v letu 2004 potekale tudi intenzivne priprave na ustanovitev hčerinske družbe SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d., Ljubljana v 100 odstotni lasti SID. Zavarovalnica, ki je do konca leta 2004 pridobila vsa dovoljenja in bila registrirana 31. 12. 2004, je začela poslovati 1. 1. 2005 (SID 2005, 2).

SID je edina finančna institucija v Sloveniji, ki zavaruje kredite tako pred komercialnimi kot tudi pred nekomercialnimi tveganji, hkrati pa zavaruje tudi investicije slovenskih podjetij v tujini pred političnimi tveganji. Na ta način v polni meri spremlja posle prodaje svojih strank, hkrati pa konkretnemu poslu poleg zavarovanja izvoznih kreditov dodaja še možnost posrednega ali neposrednega financiranja teh poslov v domači ali tuji valuti, vključno z odkupi terjatev (faktoring) ter izdajanjem garancij. SID pred komercialnimi tveganji zavaruje tudi terjatve podjetij do kupcev na domačem trgu. Z vseobsegajočim zavarovalnim kritjem jim torej lahko pokrije njihovo celotno prodajo, kar velja tudi za garancije, ki jih SID izdaja tujim koristnikom in tudi za poslovanje podjetij na domačem trgu.

S svojo svetovalno vlogo in preventivno funkcijo zavarovanja družba pomaga slovenskim podjetjem pri nastopanju na njihovih prodajnih trgih, jim ob nastopu zavarovalnega primera povrne nastalo škodo ter jih tako zavaruje pred tveganji neplačila ali nepravočasnega plačila domačih in tujih kupcev, dolžnikov ali garantov, ne glede na to ali je do neplačila ali zamude prišlo zaradi komercialnih ali nekomercialnih tveganj. Pomaga pa jim tudi pri izterjavah, z bonitetnimi in drugimi poslovnimi informacijami ter pravnim in poslovnim svetovanjem.

5.3 Predstavitev španske CESCE

CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación) je španska delniška družba, ki se ukvarja z zavarovanjem kreditov in izvoza. Družba je bila ustanovljena z zakonom leta 1970. Večinski lastnik (50,25%) ob ustanovitvi je bila španska vlada, preostali del kapitala pa je bil v lasti španskih bank in zavarovalnih družb. V lastniški strukturi družbe ni posameznikov. Družbo sta z odlokom 3138/1971 ustanovila Ministrstvo za gospodarstvo in Ministrstvo za finance, ki v španskem gospodarstvu upravljata s sistemom zavarovanja izvoznih kreditov.

Od 1972. leta je bila družba odgovorna za zavarovanje izvoznih komercialnih tveganj za svoj račun ter za kritje političnih in izrednih "extraordinary risks" tveganj za račun države. Leta 1990 so uvedli jamstvena zavarovanja, kot tudi zavarovanje kreditnih tveganj na domačem tržišču. Cilj družbe je zavarovati podjetja pred tveganji neplačil, ki izhajajo iz prodaje izdelkov in storitev, tako na domačem kot tujih trgih. Ukvarjajo se s podporo internacionalizaciji španskih podjetij. V začetku 90-ih je družba razširila in diverzificirala svoje poslovanje in začela operirati tudi na domačem trgu. Za dosego tržišč in širitev poslovanja je ustanovila vrsto podjetij v popolni ali delni lasti. Ta zgodba nekako spominja na slovensko izvozno družbo.

CESCE trenutno drži vodili položaj na izvozno zavarovalnem trgu, prav tako pa so močni tudi na domačem trgu, na kar kaže podatek, da kar polovico zavarovanj odpade na domači trg.

Družba tvorno sodeluje v številnih nacionalnih in mednarodnih združenjih aktivnih v kreditno zavarovalnem sektorju in je dejavna po celi Evropi in Južni Ameriki:

- * UNESPA – Špansko združenje zavarovateljev (Spanish Insurers' Association)
- * Bernska unija - Mednarodna zveza zavarovateljev izvoznih kreditov in investicij (Association of Official Export Credit Insurance Organizations)
- * ICISA – Mednarodna zveza kreditnih in kavcijskih zavarovateljev (International Credit Insurance & Surety Association)
- * ALASECE – Latinsko-ameriška zveza zavarovateljev izvoznih kreditov (Association of Latin American Export Credit Insurance)

Leta 1992 je družba skupaj s francosko skupino O.R.T. ustanovila podjetje Informa (www.informa.es) specializirano na področju poslovnih, finančnih in tržnih informacij. Trenutno je v 100% lasti holdinga Reuters International Holding S.A.R.L.. Informa je bilo prvo podjetje v Evropi, ki je že leta 1996 omogočalo on-line kreditne in finančne informacije podjetij. V svoji podatkovni bazi imajo 4,5 mio poslovnih subjektov (za 1,5 mio izmed njih imajo izdelane podrobne bonitetne ocene).

Španski sistem uradnega izvoznega kreditiranja in zavarovanja temelji na treh ločenih ustanovah – CESCE, ICO (javna bančna družba, posojilodajalcem omogoča sredstva po subvencionirani obrestni meri) in Spanish Development Aid. Čeprav lahko tudi zasebne družbe krijejo komercialno in politično tveganje, je edina ustanova, ki v imenu države zavaruje pred komercialnim, političnim in izrednim tveganjem, za katere ni mogoče pridobiti tržnega kritja. Kritje političnega tveganja je 99-, komercialnega pa 94-odstotno. Izvozno financiranje omogočajo domače in tuje poslovne banke in hranilnice, pri čemer ne zahtevajo nujno tudi zavarovanje teh poslov (Muršec in Madič, 1997). Veliko španskih podjetij posluje s špansko govorečim delom sveta in zato je CESCE za zagotovitev primerne strukture razvoja kreditnega zavarovanja v Latinski Ameriki skupaj z banko BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), banko BSCH (Banco Santander Central Hispano) ter nemško pozavarovalnico MUNICH RE leta 2001 ustanovilo mednarodni konzorcij kreditnega zavarovanja CIAC. Španskim podjetjem so na ta način zelo olajšali poslovanje z Južno Ameriko.

CESCE ima na španskem trgu tudi konkurenco, saj se družba CYC (Compañía Española de seguros y reaseguros de credito y caucion, www.creditoycaucion.com) prav tako ukvarja z zavarovanjem domačih in izvoznih kreditov, obstaja pa še nekaj podjetij, med katerimi velja omeniti Atradius (www.atradius.com/es/), Coface Iberica (www.cofaceiberica.com) in Mapfre (<http://www.mapfrecred.com/>).

5.4 Opis produktov CESCE

Osnovne dejavnosti družbe CESCE so povezane z zavarovanjem izvoznih kreditov, zavarovanjem investicij ter dajanjem garancij. S pomočjo svoje podružnice Informe nudijo strankam koristne poslovne, finančne in tržne informacije. Ena izmed dejavnosti je tudi izterjava dolgov. V primeru neplačil se z dolžniki pogajajo v imenu svojih komitentov ter na miren način in po potrebi tudi s pomočjo sodnega postopka poskrbijo za vračilo sredstev. Zaradi prej omenjene močne konkurence imajo razvite zanimive storitve, katerih glavna lastnost je, da so fleksibilne in se prilagajajo komitentom.

5.4.1 *Kratkoročne operacije (posli krajši od dveh let)*

Izvozna kreditna polica vezana na celoten promet

Ta globalna izvozna zavarovalna storitev je namenjena španskim podjetjem s stalno izvozno dejavnostjo, ki izvažajo različnim uvoznikom in na različna tržišča. Podjetja morajo imeti letni promet višji od 1,2 mio EUR. S pomočjo te storitve so španski izvozniki zavarovani pred tveganji neplačil za ves izvoz. Je zelo fleksibilna storitev, saj pokriva vse vrste izvoznih izdelkov in storitev v okviru poslov, ki niso daljši od enega leta. Krita so komercialna in nekomercialna (politična ter izredna) tveganja.

Zavarovanje izvoznih kreditov za mala in srednja podjetja

Je enostavna in nezapletena storitev za španska izvozna podjetja z redno izvozno dejavnostjo in tudi za podjetja s potencialom rednega izvoza. Za koriščenje te storitve skupen promet podjetja ne sme presegati 1,2 mio EUR. Njen namen je pomagati MSP-jem v "start-up" fazi ter pomoč pri ohranitvi in povečanju izvoznih poslov. Posebna karakteristika te storitve je birokratska preprostost. S pomočjo te storitve so španski izvozniki kriti pred tveganji neplačil kupcev za ves izvoz. Pokriva izvoz vseh vrst proizvodov in storitev v okviru poslov, ki niso daljši od enega leta. Krita so komercialna in nekomercialna (politična ter izredna) tveganja.

Individualni kratkoročni dobaviteljski krediti

Ta storitev je bila vpeljana z namenom zavarovanja enkratnih izvoznih poslov. Poleg rizika neplačila, ta polica krije tudi zavrnitev/kršitev oz. repudiacijo pogodbe s strani uvoznika – ko gre za enostranskost, neupravičenost in politične razloge. Krita so komercialna in nekomercialna (politična ter izredna) tveganja.

Individualni dokumentarni akreditiv

Ta individualna storitev omogoča zavarovanje posameznih transakcij finančnih institucij in sicer proti tveganjem, povezanim s potrjevanjem dokumentarnih akreditivov, izdanih s strani tuje pravne osebe. Na ta način je konfirmna banka, ki sprejme plačilno obveznost, zavarovana. Kritje je zavarovano v valuti akreditiva. Praviloma se krijejo le nekomercialna tveganja. V primeru, da je dolžnik oz. izdajatelj akreditiva oseba javnega prava, pa družba zavaruje tudi tveganja neplačila.

Odprti dokumentarni akreditiv

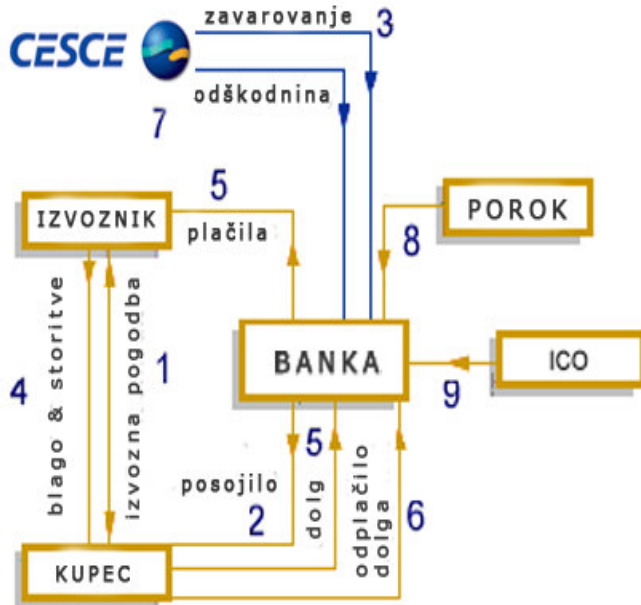
Varuje finančne institucije na globalnem nivoju in sicer proti tveganjem povezanim s sprejemanjem plačilne obveznosti akreditiva, izdanega s strani uvoznika. Praviloma krijejo le nekomercialna tveganja. V primeru pa, da je dolžnik oz. izdajatelj akreditiva oseba javnega prava, družba zavaruje tudi tveganja neplačila. Valuta v uporabi je EUR, zavarovanec pa lahko izbira med več možnostmi izbire dneva deviznega tečaja.

5.4.2 Srednjeročne operacije (posli daljši od dveh let)

Zavarovanje kredita tujemu kupcu

Ta storitev omogoča zavarovanje pred tveganjem neplačila oz. nevračila kredita odobrenega tujemu kupcu (uvozniku) za proizvode in storitve španskega izvora. Krita tveganja in odstotek kritja: *nekomercialni 99% in komercialni 94%*

SLIKA 5: POTEK ZAVAROVANJA KREDITA TUJEMU KUPCU



1. španski izvoznik se z uvoznikom pogaja glede izvozne pogodbe
2. banka tujemu kupcu odobri kredit za financiranje transakcije, podpiše se sporazum o posojilu
3. banka zaprosi CESCE za zavarovanje tveganja neplačila
4. po ureditvi formalnosti (izvozna pogodba, sporazum o posojilu, polica za kredit tujemu kupcu) izvoznik začne z izpolnjevanjem izvozne pogodbe
5. ko izvoznik izpolni vse pogodbene obveznosti prejme plačilo s strani banke na račun (v imenu) tujega kupca, dolg ki se kupcu na banki akumulira je predmet kritja police kredita tujemu kupcu
6. banka unovči dolg s strani tujega kupca na osnovi določil posojilne pogodbe
7. v primeru neplačila s strani tujega kupca, kot posledica tveganj kritih v zavarovalni polici, bo CESCE banki nadomestilo nastalo škodo v skladu z dogovorjenimi pogoji

Vir: povzeto po www.cesce.com

POSEBNI PRIMERI

8. POROK: V nekaterih primerih se zahteva porok za nekatere transakcije z namenom dodatnega poročstva plačil s strani kupca
9. FIKSNE OBRESNTE MERE: banka pogosto koristi podporo obrestnim meram preko nadomestnega sistema CARI, ki ga vodi kreditna organizacija ICO (Instituto de Credito Oficial), za dolgoročne izvozne kredite (daljše od dveh let) ob fiksnih obrestnih merah

Zavarovanje kredita dobavitelju

Izvozniku sta na voljo dve opciji zavarovanja izvoznega kredita. Prva opcija je kreditno tveganje, povezano z odlogom plačila. Ko izvoznik uvozniku odobri odlog plačila, CESCE zavaruje tveganje neplačila po tem, ko je blago že bilo dostavljeno. Druga opcija je povezana s proizvodnim tveganjem. Ta vrsta zavarovanja krije neto škode izvoznika, ki so nastale kot posledica odpovedi pogodbe zaradi političnih in komercialnih dogodkov. Krita tveganja in odstotek kritja: *nekomercialni (politični) 99% in komercialni (94%)*

Polica del v gradbeništvu

Ta polica je prirejena potrebam podjetij, ki izvajajo konstrukcijska, gradbeniška in montažna dela. CESCE podjetjem nudi zavarovanje proti tveganjem, ki se pojavijo med samo izvedbo del. Polica krije španska podjetja pred neto škodami, ki lahko nastanejo zaradi: konstrukcijskega tveganja (obsega odpoved pogodbe, neplačilo in odlog plačila kredita), tveganja zasega, odvzema in zavrnitve vračila strojev ter

tveganja neuspeha transferja obratnih sredstev v Španijo. Krita tveganja in odstotek kritja: *nekomercialni (politični) 99% in komercialni (94%)*

Bančne garancije

Ta polica je namenjena transakcijam, pri katerih finančna institucija (banka) izvozniku odobri kredit pred dobavo ali med izdelavo za financiranje plač, nakup surovin ipd. CESCE zavaruje finančno institucijo pred končnimi neto škodami, ki nastanejo zaradi popolnega ali delnega nevrčila kredita izvoznika banki. Krita tveganja in odstotek kritja: *komercialni (94%)*

Barter polica

Barter polica izvozniku nudi varstvo pred tveganji neuspešne dobave blaga v barterških transakcijah. CESCE izvozniku povrne izgube do katerih lahko pride zaradi političnih razlogov. Krita tveganja in odstotek kritja: *nekomercialni (99%)*

Financiranje projektov

CESCE zagotavlja politično in komercialno kritje za izpeljane projekte in z njim povezano odplačevanje kredita po končanju projekta, kar pomeni, da se bo zavarovan kredit odplačal s pomočjo denarnega toka in izkupička samega projekta. Pri tej vrsti zavarovanja se glede kritja komercialnih in nekomercialnih tveganj odločajo od primera do primera posebej, saj se predlagani projekti med seboj razlikujejo tako po namembnosti, razmerah na trgu, ciljni državi ipd.

Financiranje projektov je posebna finančna shema za specifične projekte, pri katerih je tako odplačilo anuitet kredita kot tudi prihodek kapitala odvisen od zmožnosti projekta, da ustvari zadosten denarni tok in zaslužek.

SLIKA 6: POTEK ZAVAROVANJA PROJEKTNEGA POSLA



1. osrednji akter je projektno podjetje, ustanovljeno za namen izvedbe projekta, projektno podjetje je lastnik vseh sredstev in obveznosti
2. financiranje je deloma s strani delničarjev v obliki lastniških deležev...
3. ...in deloma s strani bančnih posojil
4. udeleženci projekta so pogodbeni partnerji izvajalci, ki so odgovorni za pripravo proizvodnih zmogljivosti v okviru pogodb na ključ in dobaviteljev inputov, ki so dolgoročno vezani na projekt (IZVOZNIKI)
5. Proizvod se prodaja na trgu če je le mogoče v okviru dolgoročnih prodajnih pogodb

Vir: povzeto po www.cesce.com

Tuje investicije

Ta polica je v skladu s prizadevanji družbe, saj neposredno pospešuje internacionalizacijo španskih podjetij. Strankam je na voljo fleksibilen instrument, ki jim omogoča "dizajn" zavarovanja v okviru razpoložljivega kritja. Izvoznikom se tako omogoči optimalne pogoje za specifične situacije. Upravičeni so projekti ustanavljanja novih podjetij, delni ali popolni prevzemi, udeležbe v povečanju kapitalskih deležev in

kapitalske udeležbe v podjetjih, s katerimi se bodo vzpostavile dolgotrajnejše gospodarske vezi. Krita tveganja in odstotek kritja: *nekomercialni* (99%).

5.5 Primerjalna analiza poslovanja SID in CESCE

Pri primerjalni analizi poslovanja je prvenstvenega pomena primerjava poslovnih rezultatov obeh družb. Primerjamo poslovne rezultate za leto 2004, podatki pa so pridobljeni iz letnih poročil obeh družb. Družba CESCE se ukvarja le z zavarovanjem kreditov in investicij ter dajanjem garancij. SID pa se ukvarja tudi s financiranjem mednarodnih gospodarskih poslov. Iz tega razloga primerjamo le zavarovalni del poslovanja.

SID je tudi leta 2004 uresničila zastavljene cilje poslovanja in dosegla pozitivne rezultate na vseh glavnih področjih svojih dejavnosti – zavarovanja in financiranja ter izdajanja garancij pri mednarodnih gospodarskih poslih. SID je s svojimi storitvami zavarovanja in proaktivnim marketinškim pristopom na področju marketabilnih zavarovanj v dvanajstih letih svojega obstoja uspela razviti domači trg in močno povečati povpraševanje po kreditnih zavarovanjih in zavarovanjih investicij. Z nadaljevanjem intenzivnih strukturnih sprememb v slovenskem gospodarstvu, ki uspešno prehaja iz tranzicije, pa bo tak način upravljanja s tveganji v prihodnosti še pridobival na pomenu. SID je v letu 2004 ponovno bistveno povečala skupni obseg vseh vrst zavarovanj, ki jih opravlja ali za lasten račun (marketabilna zavarovanja) ali kot pooblaščenca institucija v imenu in za račun Republike Slovenije (nemarketabilna zavarovanja – zavarovanja, ki jih zaradi njihove narave in stopnje rizičnosti zasebni pozavarovalni sektor ni pripravljen prevzeti ali pa ima za to omejene zmogljivosti).

TABELA: PRIMERJAVA POSLOVANJA SID IN CESCE V LETU 2004 (v mio EUR)

	Obseg zavarovanih poslov			Zavarovalne premije			Izplačane škode		
	za lasten račun	za račun države	skupaj	za lasten račun	za račun države	skupaj	za lasten račun	za račun države	skupaj
SID	2.636	810	3,446.00	7,2	5,2	12.4	3,2	2,1	5.3
CESCE	29,713.6	4,667.8	34,381.4	109.52	63.8	173.32	67.05	76.8	143,85

Vir: povzeto po letnem poročilu SID za leto 2004 in spletni strani www.cesce.es

SID je po obsegu zavarovanih poslov daleč od rezultatov družbe CESCE, saj dosega le 10% vrednosti zavarovanih poslov španske družbe. Vendar pa primerjava po absolutnih vrednostih ni na mestu zaradi velikosti španskega gospodarstva, ki je razvidno iz priloge 3. Špansko gospodarstvo po obsegu izvoza bistveno presega slovensko, saj je Španija v letu 2004 izvozila za 172 milijard USD blaga in storitev, Slovenija pa le za 15 milijard. Špansko gospodarstvo je bistveno večje od slovenskega, število prebivalcev se giblje okrog 40 milijonov, registriranih je skoraj 3 mio poslovnih subjektov, BDP na prebivalca je v Španiji višji za 3700 USD ipd. Zaradi teh razlogov je smotrna relativna primerjava rezultatov glede na število poslovnih subjektov. Na voljo so podatki o številu poslovnih subjektov za obe državi za leto 2004.

TABELA: PRIMERJAVA POSLOVANJA SID IN CESCE GLEDE NA ŠTEVILO POSLOVNIH SUBJEKTOV

	št.posl. subjektov	Obseg zavarovanih poslov		Zavarovalne premije		Izplačane škode	
		Skupaj (v mio EUR)	na podjetje (v EUR)	Skupaj (v mio EUR)	na podjetje (v EUR)	Skupaj (v mio EUR)	na podjetje (v EUR)
SID	140.200	3,446.00	24 580	12.4	88.4	5.3	37.8
CESCE	2.942.583	34,381.4	11 684	173.32	58.9	143,85	48.9

Vir: povzeto po letnem poročilu SID za leto 2004, www.ajpes.si, www.cesce.es ter www.ine.es

Skupni **obseg zavarovanih poslov** SID vseh vrst kreditnih zavarovanj in zavarovanj investicij slovenskih pravnih oseb v tujini je v letu 2004 dosegel 3.446 milijonov EUR, kar predstavlja 29-odstotno rast glede na leto 2003. Tako se nadaljujejo hitra rast obsega zavarovanj, dosežena v preteklih letih. Obseg zavarovanih poslov je namreč presegel 1 milijardo EUR komaj pred štirimi leti, od leta 1999 (738,5 milijona EUR) do 2004 pa se je obseg povečal štirikrat. Vrednost zavarovanih poslov na poslovni subjekt je v SID večja, kar kaže na veliko razširjenost instrumentov zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov med slovenskimi podjetji. Je pa tudi dodaten dokaz, kako odprto in od tujine odvisno je slovensko gospodarstvo. Obseg zavarovanih poslov je v CESCE nižji verjetno zaradi tega, ker v Španiji tudi druge družbe ponujajo tovrstna zavarovanja. Prav tako pa velikost španskega gospodarstva ne narekuje odvisnosti od izvoza.

Zavarovalna premija je bistven element zavarovalne pogodbe, saj gre za odplačen posel. Sklenitelj zavarovanja jo dolguje zavarovalnici kot protivrednost za to, da prevzame neko tveganje. Zavarovalna premija, ki jo je SID v letu 2004 dosegla v višini 12,4 milijona EUR, ni sledila rasti obsega zavarovanih poslov predvsem zaradi nadaljnjega nižanja povprečne ravni premijskih stopenj in manjšega števila večjih individualnih izvoznih poslov, kjer je premijska stopnja zaradi daljše ročnosti kreditov nekajkrat višja od kratkoročnih poslov oz. zavarovanja investicij. Tudi zavarovalne premije, podobno kot obseg zavarovanih poslov pri absolutni primerjavi, dosežejo le okoli 14% vrednosti premij družbe CESCE. Relativna primerjava pa pokaže drugačne rezultate, saj obseg premij SID presega obseg premij, realiziranih v družbi CESCE za dobrih 33%. Ponovno je potrebno omeniti, da v Španiji družba CESCE ni edina, ki se ukvarja s tovrstnim zavarovanjem in da določen delež odpade tudi na druge družbe. Lahko bi sklepali tudi, da je cena zavarovanja, torej premija, v Sloveniji višja kot pa v Španiji. Zaradi specifičnosti izračunavanja premij je neposredna primerjava premij prezapletena in primerna za povsem ločeno raziskavo.

Izplačane škode v SID so bile v letu 2004 iz naslova kratkoročnih zavarovanj večje za 23 odstotkov (5,3 milijona EUR), predvsem zaradi izplačane ene večje škode, medtem ko iz naslova srednjeročnih zavarovanj škod praktično ni bilo. Naknadno povrnjene plačane škode (regresi) zaradi predhodnega manjšega obsega škod (predvsem pri srednjeročnih zavarovanjih) v letu 2004 niso rasle (0,8 milijona EUR). Relativna primerjava pokaže nižjo vrednost izplačanih škod s strani SID-a za dobrih 22%. Ta rezultat je pozitiven, saj kaže na uspešnost kreditov (in s tem poslov) zavarovanih s strani SID-a. CESCE ima tako za petino višji odstotek izplačanih škod, vendar tudi ta rezultat ni zaskrbljujoč. Pri tem je v pooblaščenih IKA ključnega pomena politika preprečevanja morebitnih škod in njihovo zmanjševanje. Pri tem gre za splet aktivnosti, ki vključujejo tako zavarovalnice kot tudi zavarovatelje. Zavarovalnice si morajo medsebojno izmenjevati informacije o potencialnih škodah (pending claims), škodah v obravnavi (claims under consideration) in o plačanih škodah (claims paid) ter o boniteti in plačilni disciplini kupcev. Če npr. zavarovan kredit ob dospelosti ni poravnán, to lahko izve širok krog sedanjih in potencialnih poslovnih parterjev kupca, s čimer je prizadet njegov poslovni ugled. S strani zavarovanca je pa ključnega pomena, da sodeluje pri ukrepih, ki so potrebi za preprečevanje nastanka škod in zmanjševanje njihovega obsega oz. posledic. Tako se lahko po splošnih pogojih zavarovanja od zavarovanca zahteva, da do posameznih kupcev nima odprtih terjatev, ki bi presegale odobren zavarovani limit (prepoved t.i. overloadinga/overtradinga) in da ob zamudah plačil ne povečuje svoje izpostavljenosti do nesolidnega kupca, da takoj preneha z nadaljnjimi dobavami ter da sproži določene aktivnosti in ukrepe, na primer s sodnimi ali izvensodnimi postopki. Zavarovalnico naj torej podjetja tekoče obveščajo o vseh dejstvih in okoliščinah, ki so pomembne z vidika tveganj, saj jim bo le tako zavarovalnica lažje pomagala, da bodo dolgovi uspešno in hitro izterjani.

Na mednarodno konkurenčnost nacionalnih IKA vplivajo številni faktorji, kot so (Jus 1999):

- * pripravljenost in sposobnost prevzema tveganj,
- * filozofija odobravanja jamstev,
- * stroški,
- * dostopnost storitev idr.

Že leta 1998 so raziskave, ki so jih pripravili pri First Washington Associates (1998) in v katerih so primerjali SID z osemdesetimi IKA na osnovi finančnih in poslovnih poročil za leto 1996 pokazale, da je SID v svetovnem merilu konkurenčna z drugimi IKA. Študija primerja SID po različnih kazalcih z drugimi IKA, ki so razdeljene v pet skupin (IKA, ki so SID podobne po geografski lokaciji, času obstoja, vrsti programa, lastništvu in obsegu poslovanja).

Avtorji so prišli do naslednjih ugotovitev (Jus 1999):

- * SID je za podporo slovenskemu izvozu zadovoljivo kapitalizirana,
- * dohodki SID so glede na obseg poslovanja v primerjavi z ostalimi IKA nizki, kar je lahko za SID, gledano kratkoročno, konkurenčna prednost,
- * stroški poslovanja SID so rahlo višji kot bi lahko bili, vendar odražajo majhen obseg poslovanja SID, zato je pričakovati v prihodnje, zaradi delovanja učinkov ekonomije obsega, njihovo znižanje,
- * število zaposlenih je minimalno glede na obseg poslovanja, plačane škode pa so zaenkrat zanemarljive,
- * po mnenju avtorjev je SID zelo uspešna po kazalcu deleža podprtega izvoza v celotnem izvozu slovenskega gospodarstva, kar je tudi ključni indikator njene mednarodne konkurenčnosti,
- * ker je SID relativno mlada inštitucija, bi moral delež izvoza v prihodnje še naprej rasti, zato je pričakovati da bodo rezultati SID še ugodnejši,
- * SID pomembno prispeva k slovenskemu BDP in je v štirih letih svojega poslovanja dosegla raven, ki jo večina IKA doseže v devetih do dvajsetih letih.

Ob tem Jus (1999) navaja, da je v relativno kratkem času svojega obstoja SID razvila številne finančne instrumente in storitve, ki jih ponujajo tudi starejše IKA. V vsem času svojega obstoja je poslovala z dobičkom ter krepko povečevala obseg svojega poslovanja in število strank.

Če se ozremo po novejših podatkih lahko vidimo, da se SID uspešno razvija. Od leta 2000 dalje je poslovala z naraščajočim dobičkom, ki je še zlasti porasel leta 2004. Vseskozi se je povečevalo tudi število zaposlenih in jih je bilo leta 2004 že 83. Ključni indikator mednarodne konkurenčnosti, to je delež podprtega izvoza, je tudi naraščal iz leta v leto, tako da je leta 2004 ta delež znašal že slabih 20 odstotkov, kar v primerjavi z letom 2003 predstavlja povečanje za skoraj tri odstotne točke in bistveno boljšo pokritost izvoza kot jo dosegajo zahodno-evropske IKA, katerih odstotek pokritosti se giblje med 1 in 8,5 %.

Morda je na mestu vprašanje, zakaj primerjava s Španijo. Španija je razmeroma mlada država v EU, katere članica je skupaj s Portugalsko postala leta 1986. V Unijo je vstopila kot razmeroma nerazvita država. S pomočjo EU se je gospodarstvo okrepilo, povečale so se investicije, sledil je prevzem Evra leta 1999 ipd. Uspešno so izpeljali privatizacijo in umik države iz gospodarstva. Mnogo teh izkušenj lahko Slovenija prevzame in se seveda marsikaj nauči.

Španija je imela leta 1979 enak BDP na prebivalca kot Irak in bistveno nižjega kot Slovenija, med letoma 1970 in 1990 ni ustvarila neto enega samega novega

delovnega mesta, polovico ekonomije pa je predstavljalo kmetijstvo. Danes je Španija v zlati dobi in je največji evropski ekonomski skok po povojni Nemčiji in Franciji. Prisegajo na dvojno stabilnost, politično in ekonomsko. Leta 1996 je prevzel vlado Jose Aznar. Nemudoma je privatiziral vsa podjetja v javnem lastništvu. Dvakrat je znižal davke. Javno porabo je znižal z 48 odstotkov BDP na 40 odstotkov. Uravnotežil je tudi proračun v petih letih, nasprotno drugim v EU. Postali so najhitreje rastoča ekonomija v EU, s povprečno rastjo štiri odstotke. Polovica novoustvarjenih delovnih mest v EU lani je bila v Španiji - in tretjina vseh delovnih mest, ustvarjenih v zadnjih osmih letih: 4, 5 milijona, kar bi odgovarjalo v naših razmerah 223.600. Si lahko sploh zamislite toliko novih delovnih mest? V resnici smo jih v desetih letih ustvarili 18.975, kar je 8,5-krat manj (Kos, 2005)

Slovenskim podjetjem se v Španiji ponuja veliko priložnosti. To trditev je moč podkrepiti tudi z izvozno/uvozno strukturo obeh držav. Očitno je, da kar Slovenija izvažata, Španija v večji meri tudi uvažata in obratno (priloga 3). Štirideset milijonski trg je za slovenske izvoznike lahko zelo zanimiv in poln priložnosti. Ovira glede cenovne smiselnosti samega transporta in oddaljenosti ni več tako velika, saj je dostop do Španije slovenskim prevoznikom po avtocestnem omrežju na voljo v celoti preko severa Italije in juga Francije. Prav tako je možen ladijski transport, saj sta državi povezani tudi po morju. Z vstopom v EU so bile odpravljene carine, kar še dodatno olajša menjavo med državama. Vendar pa SID z nobeno izmed španskih izvozno-kreditnih agencij nima sklenjenega sporazuma, ta problematika pa je tema naslednjega poglavja.

5.6 Možnosti sodelovanja v obliki mednarodnega sporazuma med SID in CESCE

Sporazumi med IKA, da bi se izognile tveganju prevelike koncentracije njihovega portfelja in povečale svoje zavarovalne zmogljivosti, predstavljajo njihov odgovor na sodobno globalizirano gospodarstvo in tako podjetjem iz različnih držav olajšujejo in pospešujejo dostop do zavarovalnih in finančnih mehanizmov preko enega mesta (one-stop shop), kar jim omogoča skupno nastopanje na tretjih trgih. Razvejano mrežo različnih sporazumov s tujimi IKA in mednarodnimi finančnimi institucijami je spletla tudi SID, kar ji omogoča, da slovenskim izvoznikom in investitorjem za njihov skupni nastop s tujimi partnerji na tretjih trgih lahko ponuja različne mehanizme zavarovanja in financiranja (Jus 2004).

SID ima trenutno z IKA in drugimi finančnimi institucijami sklenjenih več vrst sporazumov (SID 2004):

5.6.1 Sporazumi o (medsebojnem) sodelovanju (co-operation agreements): Navadno predstavljajo prvo stopnjo in podlago za sodelovanje med IKA. Gre za najštevilčnejšo skupino sporazumov, ki jih ima SID sklenjenih z drugimi IKA. Predstavljajo okvirne sporazume o sodelovanju, ki navadno med drugim definirajo in vsebujejo:

- * **cilje** (podpora trgovini in investicijam med državami, skupni projekti na tretjih trgih),
- * **instrumente za doseganje teh ciljev** (navadno vsi mehanizmi IKA: (so/po)zavarovanje, (so)financiranje, izdajanje garancij), o katerih so možni nadaljnji posebni dogovori o skupnih pogojih, varščinah idr.,
- * **določila o izmenjavi informacij** (o country-risku, pravni regulativi, gospodarskih razmerah, bančnem sistemu, kupcih in garantih, vključno z izmenjavo izkušenj, zavarovalno-tehničnih vprašanjih in morebitno tehnično pomočjo) ter določila o nerazkrivanju in varovanju zaupnih informacij,

- * **mednarodna pravila**, ki jih bodo IKA pri svojem poslovnem sodelovanju spoštovala (OECD, Bernska unija),
- * **določila** o trajanju sporazuma, morebitnih spremembah, reševanju sporov, ipd.

Taki tipski sporazumi so na primer že sklenjeni z južnokorejsko KEIC, makedonsko MBPR, hrvaško HBOR, rusko EXIM Bank, avstrijsko ÖKB, britansko ECGD in bolgarsko BAEZ. Ob tem ima SID sklenjen tudi **okvirni sporazum o sodelovanju** z EBRD (izmenjava informacij, sodelovanje pri konkretnih projektih) ter **memorandum o razumevanju** z rusko EXIMGARANT (izmenjava informacij, sozavarovanje na področju trgovine in investicij v obeh državah in na tretjih trgih). Po vsebini pa je sklenjenim sporazumom o sodelovanju podoben tudi memorandum o razumevanju podpisan z US-EXIM Bank, ki je omejen na transakcije izvoza in projektnega financiranja ter predstavlja okvir za so/pozavarovanje ter sofinanciranje s strani obeh agencij konkretnih projektov v JV Evropi, ki se bodo odobravalni od primera do primera, memorandum pa vključuje tudi on-lend financing, monitoring, izterjavo, skupno sodelovanje obeh agencij z mednarodnimi finančnimi institucijami, idr. Od tipskih okvirnih sporazumov o sodelovanju je šel precej naprej dogovor o medsebojnem sodelovanju, sklenjen z IBF BiH, ki za določene transakcije določa prioritete, postopke in pravila izdajanja garancij te banke, kar SID omogoča, da za ustrezne posle v tej državi lahko nudi olajšane pogoje kritja.

5.6.2 (Okvirni) sporazumi o skupnem in vzporednem zavarovanju izvoza v primeru skupnega nastopanja podjetij iz obeh (in drugih) držav na tretjih trgih: Po teh sporazumih je vsak od sozavarovateljev pripravljen po svojih običajnih zavarovalnih pogojih od primera do primera s posebno zavarovalno polico kriti svoj del poslovne transakcije. Ti sporazumi med drugim vsebujejo obveznosti glavnega in skupnega zavarovatelja, določila o izterjavah, o reševanju sporov, trajanju sporazumov, idr.

Sporazum o skupnem zavarovanju ima SID sklenjen s švedsko EKN, nemškim Hermesom, avstrijsko ÖKB in belgijsko OND. Sporazum o vzporednem zavarovanju pa z belgijsko OND pri čemer gre za paralelno zavarovanje za primer sodelovanja med agencijama, ko belgijska in slovenska podjetja pri nastopanju na tretjih trgih niso v podizvajalskem oziroma poddobaviteljskem razmerju.

Glede na zahtevnost sklepanja (fakultativnih) pozavarovalnih aranžmajev med IKA, ki zahtevajo predhodno usklajevanje zavarovalnih pogojev, je do sedaj SID sklenila le tri **pozavarovalne sporazume**. Sporazum z nizozemsko NCM je zelo podroben in predstavlja zaenkrat primer "najrazvitejšega" sporazuma, ki ga je SID sklenila s kako IKA ter pokriva skupne projekte na področju izvoza in investicij v tretje države, pri čemer se odločitve o pozavarovanju konkretne transakcije in o pogojih pozavarovanja sprejemajo od primera do primera. Temu podoben pa je tudi okvirni sporazum o pozavarovanju, ki je sklenjen z ÖKB, pri čemer se pozavarovanje od primera do primera daje glavnemu zavarovatelju, in sicer za del transakcije, ki odpade na poddobavitelje oziroma podizvajalce (ali banke) iz države pozavarovatelja. SID pa ima sklenjen tudi fakultativni (okvirni) pozavarovalni aranžman za slovenski izvoz v Romunijo z romunsko R-EXIMBANK. Na podlagi tega sporazuma od primera do primera posle izvoza v to državo SID pozavaruje pri tej agenciji. Po tem aranžmaju so krita tveganja nesolventnosti in tveganja podaljšane zamude plačila (protracted default) romunskih kupcev, katerih bonitete pri odločanju o dajanju pozavarovalnega kritja preverja tudi R-EXIMBANK in jim na tej podlagi odobrava tudi kreditne limite.

5.6.3. Možnost sporazuma med SID in CESCE

Glede na velikost španskega trga je za slovenska podjetja na njem veliko poslovnih priložnosti. Za uspešnost poslov pa mora tako v državi izvora kot v cilji državi vladati ugodna klima, ki podpira vse aspekte poslovanja. Nova Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije, mreža Euro Info centrov, Gospodarska zbornica Slovenije in ostale podpirne institucije lahko odigrajo pomembno vlogo pri navezavi stikov, informiranju, povezovanju in promoviranju gospodarskega sodelovanja med državama. Vsak mednarodni posel pa potrebuje tudi finančno in zavarovalno plat, o čemer smo govorili skozi vsa prejšnja poglavja. Pri tem pa lahko tako SID kot CESCE odigrata prvenstveni nalogi. Za realizacijo podpore mednarodnim poslom bi bilo primerno skleniti sporazum o sodelovanju oz. t.i. co-operation agreement. Družbi imata skupen cilj podpore internacionalizaciji podjetij iz obeh držav, obe pa prav tako podpirata trgovino (četudi CESCE samo v obliki zavarovanj). Obe razpolagata s široko podatkovno bazo o podjetjih, njihovih bonitetah, country-risku držav ter gospodarskih razmerah, bančnem sistemu, poslovnih običajih ipd. Menjava izkušenj in številni odgovori na zavarovalno-tehnična vprašanja bi bila obema v veliko pomoč. V začetni fazi bi morda bilo primerno skleniti le okvirni sporazum in nato sčasoma preiti v popolno obliko sporazuma o sodelovanju.

Za slovenska podjetja je lahko CESCE dobra odskočna deska predvsem za latinskoameriške države, s katerimi ima španska družba neprecenljive izkušnje in sklenjene sporazume s podobnimi ustanovami iz tega dela sveta. V obratni smeri pa je lahko SID dobra odskočna deska za španska podjetja pri prodoru na vzhodna tržišča, s katerimi pa ima več izkušenj SID. V tem primeru bi bil primeren sporazum o skupnem in vzporednem zavarovanju izvoza, saj bi lahko podjetja iz obeh držav skupno nastopala na tretjih trgih.

5.7 Okoljska politika CESCE in možnosti njene implementacije s strani SID

5.7.1 Okoljevarstvena politika SID

SID je s 01.10.2005 začela na novo izvajati **okoljevarstveno politiko**. Glavni namen sprejetja okoljevarstvene politike je uskladitev pogojev in politike zavarovanja s politikami izvozno kreditnih agencij IKA držav OECD in drugih IKA na področju okoljevarstva, s čimer SID sledi mednarodnim trendom v okviru politike zavarovanja izvoznih kreditov - trajnostni razvoj varovanja okolja. SID je z vključitvijo okoljevarstvene politike v politiko zavarovanja tudi formalno sprejela postopke, s katerimi je onemogočena podpora izvoznih transakcij z večjimi negativnimi vplivi na okolje. Postopki v zvezi z javno objavo okoljskih informacij predstavljajo osnovo za obveščanje javnosti o projektih z obsežnimi negativnimi vplivi izvoznih poslov na okolje.

SID ocenjuje vplive posameznih izvoznih poslov na okolje in s tem v zvezi uporablja navodila za ocenjevanje vplivov pri obravnavi izvoznih transakcij pri katerih:

- * ročnost izvoznega kredita znaša 2 leti ali več,
- * glavnica izvoznega kredita presega 10 mio EUR,
- * gre za izvoz kapitalnih dobrin,
- * je transakcija povezana z občutljivim sektorjem ali se nahaja na oz. v bližini občutljivega območja,
- * je predviden škodljiv vpliv izvoznega posla na okolje ter
- * v primeru vseh ostalih izvoznih poslov za katere oceni, da je ugotavljanje teh vplivov smiselno in/ali potrebno.

Navodila za oceno vplivov na okolje oz. postopek za oceno vplivov izvoznih poslov je opredeljen na osnovi OECD Priporočila, ki je bil sprejet s strani Sveta ministrov OECD (»OECD Ministerial Council«) kot zavezujoč dokument za izvozno kreditne agencije držav podpisnic OECD Konsenza. Skladno z dejstvom, da je podpisnica OECD Konsenza tudi Evropska Unija, katere polnopravna članica je Republika Slovenija, je namreč v okviru uradne podpore izvoznih kreditov tudi SID (sicer posredno kot IKA države članice EU) zavezana spoštovati OECD Priporočilo.

Z oceno vplivov SID spodbuja izvoznike k večji prizadevnosti za zaščito okolja in preprečuje izvoz, ki bi bil lahko sporen ali škodljiv z okoljevarstvenih vidikov. Pri tem je zelo pozorna na konkurenčni položaj in poslovne skrivnosti podjetij, obenem pa skrbi za usklajenost politike zavarovanja z mednarodno uveljavljenimi pravili in sporazumi ter s politikami ostalih izvozno kreditnih agencij (v nadaljevanju IKA).

SID podpira mednarodna prizadevanja po oblikovanju skupnega pristopa za oceno okoljevarstvenih tveganj in izmenjavo informacij o vplivih izvoznih transakcij na okolje, s ciljem:

- * spodbujati razvoj in skladnost med poslovno politiko zavarovanja izvoznih kreditov in varovanjem okolja ob upoštevanju mednarodnih sporazumov in konvencij,
- * razviti skupne postopke ugotavljanja vplivov izvoznih transakcij na okolje,
- * omogočiti izvoznikom poslovanje v zdravem in konkurenčnem okolju na mednarodni ravni ter hkrati razvijati okoljevarstveno politiko in doseči visoko raven okoljske zaščite.

Ker je SID šele pred nedavnim začela z izvajanjem tovrstne politike ji na tem področju zagotovo manjka izkušenj. Iz tega razloga je smotrno preučiti okoljske politike in sisteme drugih IKA, ter v okviru mednarodnih sporazumov izmenjati bogate izkušnje. Eden izmed ciljev te politike je tudi razvoj in izboljšava samih postopkov ugotavljanja vplivov izvoznih transakcij na okolje. V španski CESCE imajo na tem področju bogate izkušnje, saj so novo okoljsko politiko vpeljali že januarja 2002, prav tako pa so razvili metodologijo ugotavljanja okoljskih tveganj **ECOCHECK**.

CESCE tako že od leta 2002 ocenjuje morebitne okoljske vplive projektov zavarovanih na račun države. Vsako zahtevo po zavarovanju izvoznih poslov morajo spremljati detajlne informacije o vplivu projekta na okolico. CESCE letno zavaruje okoli 150 izvoznih in investicijskih poslov za račun države, v skupnem obsegu 1.5 milijarde Evrov. To vrednost po večini predstavljajo veliki projekti s katerimi španski izvozniki posegajo v države v razvoju in prispevajo k razvoju teh držav.

5.7.2 CESCE in okoljski management

Prav tako kot posreden okoljski vpliv zavarovanih poslov ima tudi vsakodnevno delo na sedežu družbe in njenih podružnicah neposreden vpliv na okolje v obliki porabe virov (energija, papir, voda ipd.) in ustvarjanja odpadkov ter emisij (baterijski vložki, tonerji, ogrevalne naprave ipd.). Čeprav vpliv teh dejavnikov ni posebno velik, v družbi CESCE verjamejo, da morajo ponuditi širše rešitve okoljskim problemom, ki izhajajo iz njihovega poslovanja. Iz teh razlogov so se odločili, da vpeljejo "okoljski management sistem - Environmental Management System" v skladu z ISO standardom 14.001. Okoljski management sistem je integriran v sistem kakovosti, s katerim so v podjetju začeli že v letu 1999. Ta pristop vzpodbuja vse zaposlene k vključevanju v ekološko predanost na vseh ravneh in to s pomočjo učinkovite uporabe virov (t.j. varčevanje z energijo in manjša poraba papirja) ter zmanjševanja količine odpadkov (waste management). Okoljski management obsega vse vplive aktivnosti CESCE, tako neposredne kot posredne, ki izhajajo iz zavarovanih poslov (Ecocheck).

Ta globalna strategija predstavlja povsem nov pristop k certificiranju storitvenih podjetij (kot sta CESCE in SID), katera ponavadi omejujejo aktivnosti managementa v administraciji.

5.7.3 ECOCHECK

Veliko metodologij ocenjevanja okoljskih tveganj za specifične projekte ali podjetja je že v veljavi, vendar pa niso pogosti sistemi, ki omogočajo globalno ocenjevanje projektov in podjetij, ter s tem omogočajo razlikovanje med projekti z nizkim in med projekti z visokim okoljskim tveganjem. V podjetju ali organizaciji je potrebno odgovoriti na vrsto vprašanj, s pomočjo katerih se lahko pride do odločitev glede različnih projektov in poslovnih operacij, ki lahko vključujejo okoljska tveganja:

Kako vzpostaviti potrebo po izvedbi okoljske analize in kako oceniti karakteristike in obseg analize? Kako vključiti takšen način analize v sistem podjetja, če v podjetju ni tima oz. eksperta za to področje? Kako to izvesti brez ozkih grl? Kakšna je najboljša "filtrirna metoda" za podjetje, čigar procesi se vse bolj informatizirajo?

CESCE ima odgovore na ta vprašanja v okviru storitve ECOCHECK. Kako ta sistem deluje?

Deluje v okviru dveh prijemov in sicer Ecocheck-Projekti in Ecocheck-Podjetja. To sta avtomatska sistema okoljskega preverjanja oz. filtriranja in oba sta zasnovana tako, da sta enostavna za uporabo. Strukturirana sta na osnovi več ravni ocenjevanja, s pomočjo katerega se identificira projekte in podjetja z nizkim okoljskim tveganjem. Prav tako pa omogoča detajlnejšo analizo tistih projektov in podjetij z večjim okoljskim tveganjem. Informacije, ki se potrebujejo za preverjanje oz. filtriranje, se zbirajo s pomočjo enostavnega interaktivnega vprašalnika. Vprašanja so na začetku splošnejša (enostavna tudi za nestrokovnjaka), sčasoma pa postajajo vedno bolj tehnično in sektorsko naravnana. Končni rezultat obeh aplikacij je rating okoljskega tveganja za vsakega izmed projektov podjetja, kar pa služi kot dodatna informacijska podpora procesu odločanja.

Ecocheck-Projekti in Ecocheck-Podjetja sta dve prilagodljivi storitvi z zmožnostjo prilagajanja različnim potrebam različnih organizacij. Še posebej sta primerni za organizacije v katerih se morajo vključiti ekspertni okoljski kriteriji v proces odločanja z velikim številom projektov ali podjetij. SID je v Sloveniji edina izvozno-kreditna agencija katera zavaruje in financira tovrstne projekte. Iz tega razloga bi bila uporaba sistema storitev Ecocheck primerna za racionalizacijo poslovanja.

Okoljski standardi

OECD Priporočilo nima predpisanih zavezujočih okoljevarstvenih standardov, zato izvozno kreditne agencije držav, ki spoštujejo OECD Priporočilo, v okviru postopka za oceno vplivov izvoznih poslov na okolje uporabljajo predvsem standarde finančnih institucij (na področju mednarodnega poslovanja) oz. pretekle izkušnje teh institucij v okviru postopka podpore poslov v industrijskem sektorju. Skladno z navedenim SID in CESCE poleg domače zakonodaje upoštevata okoljevarstvene standarde in pravila, sprejeta s strani Evropske Unije, Svetovne banke, Evropske banke za obnovo in razvoj ter finančnih institucij, ki uporabljajo »Equator principles«. Vlagatelji zahtevka pa so dolžni spoštovati tudi standarde, ki jih predpisuje lokalna zakonodaja gostujoče države oz. standarde države uvoznice.

Trenutno ne obstajajo enotni okoljski standardi, ki bi lahko služili kot mednarodna referenca pri ocenjevanju okoljskih tveganj projektov. Okoljska politika CESCE tako

temelji na različnih uglednih virih informacij, s pomočjo katerih se lahko opredelijo kriteriji ocenjevanja. Le-ti vključujejo norme in direktive, oblikovane s strani mednarodnih organizacij.

Za oceno okoljskega vpliva projekta CESCE v začetni fazi evalvacije uporablja direktivo 97/11/EC, ki se nanaša na ocenjevanje okoljskega vpliva. Ta direktiva nudi referenčne vrednosti za določanje tipa projekta, ki bi lahko v okolju povzročil negativne posledice. Te vrednosti so odvisne od sektorja aktivnosti in obsega projekta. S pomočjo teh kriterijev lahko Ecocheck že v samem začetku identificira projekte s pomembnim vplivom na okolje (kategorija A) ter tiste z manjšimi posledicami za okolje.

SID ima prav tako izdelan postopek za oceno vplivov izvoznih transakcij na okolje, ki vključuje najprej pregled zahtevkov s strani strokovnih sodelavcev, klasifikacijo izvoznih poslov ter oceno vplivov na okolje. Pri tej oceni se določijo stroški, obseg ocenjevanja vplivov, okoljevarstveni standardi in izda poročilo o vplivih na okolje. Sistem je izdelan in opredeljen v okoljevarstveni politiki SID.

6 SKLEP

Raziskovalno delo v okviru diplomske naloge nam ponudi nekaj sklepnih misli, s katerimi lahko zaključimo le del raziskave problematike in priložnosti na področju zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov.

Mala in srednje velika podjetja v vsakem gospodarstvu igrajo zelo pomembno vlogo in tudi slovensko ni nobena izjema. Velik pomen imajo predvsem zaradi odpiranja novih delovnih mest in dvigovanja splošne konkurenčne sposobnosti z uvajanjem novih izdelkov, storitev in tehnologij. Pri svojem poslovanju se srečujejo s številnimi izzivi in težavami, ki so večinoma povezane prav z njihovo majhnostjo. Vendar ima to tudi določene prednosti, saj so zaradi svoje majhnosti veliko bolj prilagodljiva oz. fleksibilna kot velika podjetja in zato sposobna zapolnjevati tržne vrzeli.

Izvoz malih in srednjih podjetij v Sloveniji je pogostokrat odvisen od uvoza (le nekatera podjetja uspejo v polni meri proizvesti in izvoziti blago popolnoma slovenskega izvora) in v večini primerov edini način za doseg ekonomije obsega. Izvozno poslovanje vnaša v gospodarstvo večjo intenzivnost konkurenčnega obnašanja in narodnogospodarsko učinkovitost. Zato je spodbujanje izvoza pomembna naloga vsake države, še posebej tako majhnega gospodarstva kot je slovensko. Precejšen delež slovenskega izvoza blaga in storitev, zlasti na bolj rizične trge, brez zavarovanja SID, gotovo ne bi bil realiziran, oziroma izvozniki za prodajo svojih izdelkov brez zavarovanja SID ne bi mogli zagotoviti konkurenčnih pogojev kreditiranja. SID ima torej pomembno vlogo pri odpiranju nekaterih trgov za slovensko gospodarstvo in s tem med drugim prispeva k ugodnejšim plačilnobilančnim učinkom in večji zaposlenosti v narodnem gospodarstvu. Glede na to, da v praksi obstaja več načinov zavarovanja mednarodnih poslov, kot pa le tistih ponujenih s strani izvozno kreditnih agencij, del bremena odpade tudi na podjetnike same. Zaradi tega jim je potrebno že v osnovi zagotoviti dobro informacijsko podporo, sami pa morajo nato pridobljeno znanje nenehno nadgrajevati. Konec koncev so spremembe gibalo napredka in razvoja.

Uspešna mala in srednje velika podjetja so zaradi svoje rasti in širitve ter majhnosti in omejenosti slovenskega trga dokaj hitro prisiljena v internacionalizacijo poslovanja. Z vstopom Slovenije v EU pa smo postali del enotnega evropskega trga, kar je rezultiralo v občutnem povečanju domačega trga, vendar se moramo zavedati, da je ta trg še vedno sestavljen iz številnih segmentov, ki jih je potrebno obravnavati kot tuje trge.

V delu smo prišli do sklepa, da zavarovanje in financiranje mednarodnih gospodarskih poslov predstavlja izredno zahteven in dinamičen stopenjski proces poslovanja, ki ima za posledico spremembo stanja podjetja, način razmišljanja podjetnikov ter prilagoditev poslovne strategije. Današnji poenoteni trgi omogočajo vse večjo konkurenčnost in v teh razmerah postaja internacionalizacija malih podjetij vse pomembnejša. Čeprav se danes že veliko malih podjetij odloča za mednarodno poslovanje, je dokazano, da so bolj uspešna podjetja, ki jih vodijo podjetniki z bogatimi mednarodnimi izkušnjami in sposobnostmi. Pokazalo se je, da mora podjetje izbrati način zavarovanja in financiranja, ki ustreza dani situaciji (razmere v gospodarstvu, poznavanje poslovnega partnerja, razpoložljiva sredstva). Podjetja v začetni fazi poslovanja ne razpolagajo z neomejenimi notranjimi sredstvi in zato se praviloma venomer zatečejo po pomoč. Na mestu pa je tudi razmišljanje podjetnikov, ki imajo zadostna notranja sredstva in se vseeno odločijo za eno izmed varnih in sodobnih oblik zavarovanja in financiranja, preostanek denarja pa naložijo v razvoj ali pa druge, prav tako donosne naložbe. Prav razpršenost vložkov je tista, ki se mora odražati na izvozni strukturi gospodarstva. Gospodarstvo in seveda tudi podjetja ne

smejo biti preveč osredotočeni in odvisni od enega trga ali enega poslovnega partnerja, saj se lahko posel že ob manjših strukturnih spremembah kaj hitro spremeni v katastrofo.

Ugotavljamo, da je SID v evropskem merilu glede na dosežene rezultate v zadnjih desetih letih v dobrem konkurenčnem položaju. Konkurenčnost pa je potrebno seveda obdržati in jo, kar je še bolj dobrodošlo, krepiti. To lahko v SID v prihodnje dosežejo s sklepanjem novih sporazumov in omogočanjem novih prodorov slovenskih podjetij na tuje trge. Španija je več kot dober primer te priložnosti, saj je s svojim štirideset milijonskim trgom danes to gospodarstvo eno izmed najbolj uspešnih in rastočih v Evropi in na svetu. Izvozna struktura slovenskega gospodarstva dokazuje, da večina slovenskih MSP-jev še vedno išče izvozne trge med tistimi, ki so geografsko in kulturološko bližji, saj predstavljajo nižjo stopnjo tveganja. Vendar pa velikost tržišča ter obilica poslovnih priložnosti v primeru Španije lahko ponudi popolnoma drugačno sliko. Potrebno je poudariti, da mora biti podjetjem na voljo primerno podporno okolje, ki jim omogoči administrativno nezahtevne postopke zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov. To zavarovanje in financiranje pa mora seveda biti dokaj fleksibilno in primerno razmeram poslovanja vpletenih podjetij. Ugotavljamo, da ima španska CESCE na področju zavarovanja več izkušenj, saj ima na voljo bolj prilagodljive storitve kot SID. Prav tako pa se s temi posli ukvarja dalj časa. Iz navedenih razlogov je moč sklepati, da za slovenska podjetja sporazum med SID ter CESCE lahko predstavlja velik korak proti ustvarjanju pozitivne klime na področju mednarodnega poslovnega sodelovanja.

V delu, ki obravnava zavarovanje mednarodnih gospodarskih poslov ugotavljamo, da je poznavanje vseh načinov zavarovanja ključnega pomena za varno poslovanje podjetij na tujih trgih. Največji problemi, s katerimi se MSP-ji srečujejo pri raziskavah mednarodnih trgov, so pomanjkanje informacij in podatkov ter visoki stroški in časovna omejenost zbiranja in analiziranja razpoložljivih podatkov ter hitro zastarevanje teh podatkov. Za olajšanje dela, časa ter stroškov, povezanih s tovrstnimi informacijami, so slovenskim podjetnikom na voljo poslovne informacije v okviru bonitetnih družb. Ugotavljamo, da je ponudba bonitetnih informacij bogata, tako na domačem kot tudi tujih trgih. Pogodbe med partnerji v zunanjetrgovinskem poslu niso obvezne, so pa priporočljive. Tudi slovenski izvozniki zakonsko niso obvezani k sklepanju izvoznih pogodb. Je pa sklenitev pisnega dogovora v obliki pogodbe med partnerjema priporočljiva. S tem se namreč oba izogneta marsikateremu tveganju - predvsem se s pogodbami zmanjša komercialno tveganje oz. tveganje neizpolnitve ali neustrezne izpolnitve dogovorjenega posla. S pisnimi pogodbami se izloči tudi marsikateri nespোরazum, ki bi lahko nastal kasneje zaradi različnih tolmačenj obveznosti pri dogovorjenem kupoprodajnem poslu. Pri tem ne gre zanemariti spoštovanja kulture in tradicije države, v katero izvoznik vstopa. Spoštovanje pravil etike je lahko ključni element uspeha na mednarodnem trgu. V zadnjem času velika slovenska podjetja svoje terjatve v vse večji meri zavarujejo pri SID in to je tudi eden od vzrokov za tako skokovito rast zavarovanja terjatev v Sloveniji. Vseeno pa je na slovenskem trgu zavarovanja trgovinskih terjatev precej močna konkurenca. Poleg bolj ali manj inferiornih substitutov, je ponudba storitve zavarovanja terjatve neposredno iz tujine (kjer ob veliki koncentraciji tudi v svetu danes poteka izredno hiter razvoj) močno prisotna. Stalnici na omenjenem trgu v Sloveniji sta le Zavarovalnica Triglav in SID, saj to zavarovanje zahteva veliko specializacijo. Za dolgotrajnejšo gospodarsko sodelovanje so izvozni investicijski posli izrednega pomena. Zavarovatelj mora zato tesno sodelovati z investitorjem že v pripravljalni fazi investicije, saj se morajo skupaj predvideti možni varnostni ukrepi za preprečevanje in zmanjševanje morebitnih škod.

S predstavitvijo nekaj možnih načinov financiranja izvoza sem v bistvu želel opozoriti na mnoga tveganja in težave, s katerimi se malo podjetje srečuje pri prodaji blaga ali storitve tujemu kupcu. Finančne institucije s financiranjem, refinanciranjem in zavarovanjem izvoznih poslov pa lahko povečujejo konkurenčnost domačih izvozno usmerjenih malih podjetij ob njihovem prodiranju na tuje trge. Danes uspešnost prodaje na tujih trgih ni več odvisna samo od kvalitete in prodaje blaga in storitev, temveč tudi od finančne plati transakcije. Pogoj plačila oziroma financiranja postaja eden bistvenih elementov konkurenčnosti pri nastopu na tujih trgih, še posebej kadar gre za večje in bolj kompleksne posle. Malo podjetje se pri tem sooča s številnimi težavami in je podvrženo velikim tveganjem, zlasti kadar izvažna na rizične trge. Poznavanje načinov financiranja je bistveni pogoj uspešnosti za prodor na tovrstne trge, hkrati pa je nujno potrebno znanje za lastni obstoj in uspešnost. Različni načini financiranja izvoza, tako klasični kot tudi novo se razvijajoči, ki v zadnjem času dobivajo na svojem pomenu, nudijo malemu podjetju različne stopnje varnosti. Predvsem je potrebno upoštevati okoliščine posameznega posla, da se oceni njihova ustreznost glede na ročnost, znesek, stroške, ki jih nosi, rizičnost države in rizičnost kupca ter morebitne pretekle izkušnje. Ustrezno izvozno financiranje malemu podjetju omogoča in pospešuje proizvodnjo, olajšuje poslovanje na tujih trgih, poleg tega pa pospešuje njegov razvoj in zmanjšuje izpostavljenost različnim tveganjem, kar vse vpliva na rentabilnost poslovanja. Mala podjetja večinoma potrebujejo denar že včeraj in rada dobijo plačilo, kakor hitro je mogoče, medtem ko imajo kupci blaga raje čim daljše roke plačila, vsaj dokler roba ni vgrajena ali prodana. Priča smo današnjim trendom mednarodnega poslovanja, ko prihaja do vedno daljših plačilnih rokov in vse večje obremenjenosti izvoznih podjetij. Ta razkorak med željami kupcev in prodajalcev je pglavitni razlog za razvoj cele vrste storitev in tehnik financiranja poslov.

Na osnovi primerjave storitev SID ter CESCE lahko ugotovimo, da ima španska družba na voljo bolj prilagodljive ter fleksibilne storitve. Na ta način so španska podjetja v prednosti, saj imajo dostop do storitev, ki so prilagojena njihovemu poslovanju. Zaradi tega, ker se mednarodno poslovno okolje venomer spreminja, je pomen tovrstnih storitev še večji. Podjetja se novonastalim razmeram prilagajajo hitreje, lažje in z manj stroški.

Pomen varstva okolja se poudarja že kar nekaj časa. Veliko mednarodnih organizacij se bori za čistejše okolje. Ker pa odgovornost ni le na končnih porabnikih, je potrebno porabo omejiti že v fazi proizvodnje. Okoljska ozaveščenost se prenaša tudi na organizacije kot je SID, saj se lahko že v osnovi omejijo projekti z negativnim vplivom na okolje. Glede na to, da je okoljsko politiko SID implementirala v svoje poslovanje šele letos, ji gotovo manjka dobrih mednarodnih izkušenj. V družbi CESCE se s tem ukvarjajo že nekaj let in delitev izkušenj bi bila zelo dobrodošla. Posebej je potrebno poudariti, da se CESCE tudi s to storitvijo prilagaja potrebam svojih komitentov, kar dokazuje enostaven sistem okoljskega preverjanja ECOCHECK.

Podporne inštitucije se morajo pri oblikovanju ponudbe svojih storitev približevati potrebam svojih komitentov. Ta naloga je vse prej kot lahka, saj so podjetja med seboj različna, razmere v mednarodnem poslovanju pa vse prej kot stalne. To je pa tudi razlog več za povezovanje podpornih institucij na mednarodnem nivoju.

7 POVZETEK

V diplomski nalogi smo poskušali opredeliti možnosti zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov za mala in srednje velika slovenska podjetja. V delu sta predstavljeni dve instituciji, ki se ukvarjata s tovrstno dejavnostjo. Domača Slovenska izvozna družba je edina slovenska izvozno kreditna agencija, ki se ukvarja tako z zavarovanjem in financiranjem mednarodnih gospodarskih poslov. Španska družba CESCE pa se ukvarja samo z zavarovanjem izvoznih poslov, saj španski sistem uradnega izvoznega kreditiranja in zavarovanja temelji na treh ločenih ustanovah – CESCE, ICO (javna bančna družba, posojilodajalcem omogoča sredstva po subvencionirani obrestni meri) ter Spanish Development Aid.

Udeležba v mednarodni trgovini s seboj prinese tudi nekaj težav in tveganj, pred katerimi se mala in srednja podjetja želijo zaščititi, največkrat v obliki zavarovanja poslov in izbire ustrezne oblike financiranja. Malo gospodarstvo ima v Sloveniji velik pomen predvsem z dveh vidikov: zaradi odpiranja novih delovnih mest in povečevanja splošne konkurenčne sposobnosti preko uvajanja novih izdelkov, storitev in tehnologij. Zaradi majhnosti slovenskega gospodarstva, je veliko podjetij odvisnih od izvozno uvoznih poslov. Zaradi nepoznavanja pravnih sistemov ter poslovnih običajev in zaradi oddaljenosti potencialnih partnerjev, prihaja v mednarodnem poslovanju do določenih tveganj. Ta tveganja pa se lahko odpravijo le s primerno izbiro zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov. Podjetja lahko že sama naredijo veliko, če izvedejo dobre tržne raziskave, uporabijo kvalitetne informacije bonitetnih družb, sklenejo dobre pogodbe ipd. Nedvomno pa morajo biti podjetja deležna dobrega podpornega okolja, ki jim zagotavlja dobro informacijsko podporo, pravno varnost ter dobre možnosti zavarovanja in financiranja mednarodnih poslov. Storitve zavarovanja in financiranja morajo biti fleksibilne, zato da se lahko uspešno prilagodijo podjetjem ter trenutnim razmeram v gospodarstvu. Varovanje okolja pridobiva na pomenu tudi v organizacijah kot so izvozno kreditne agencije, saj se že v tej fazi filtrirajo projekti z negativnim vplivom na okolje. Iz tega razloga je tudi SID v svoje poslovanje implementirala svojo okoljsko politiko.

Ključne besede: mednarodni gospodarski posli, SID, CESCE, izvoz, zavarovanje izvoza, financiranje izvoza, tveganje, sporazum o sodelovanju, okoljska politika, ECOCHECK

ABSTRACT

In diploma we tried to define possibilities for insuring and financing international business within the small and middle size enterprises. There are two institutions presented, which deal with this matter. Slovenian export corporation SEC is the only export credit agency in Slovenia, which deals with insuring, financing and issuing guarantees for international business. On the other hand Spanish CESCE deals only with insuring export transactions, because Spanish system of insuring and financing export is based on three separated institutions - CESCE, ICO and Spanish Development Aid.

Conducting international business brings some troubles and risks, from which SMEs want to be protected, mostly within the framework of adequate choice of insuring and financing international transactions. SMEs are for Slovenian economy of a higher importance because of: lowering unemployment rate and strengthening general competitiveness with introducing new products, services and technology. Because of the relatively small size of Slovenian economy, most of the companies depend on export/import business. Not knowing the legal system, common business rules and distance of the potential business partner makes international business risk disposed. These risks can be ruled out only with the right choice of insuring and financing international business. Entrepreneurs can already do a lot with conducting good market researches, using quality information from rating agencies, signing good contracts etc. Undoubtedly companies need to operate in environment, which provides them adequate information support, legal safety and variety of insurance and financing opportunities. Insurance and financing services need to be flexible, because they need to effectively adapt to companies and current conditions. Safety of environment is gaining on importance also in organizations like export credit agencies, because projects with negative environment effect can be ruled out already in the initial phase. For this reason also SEC implemented new environmental policy into their economic operations.

Keywords: international business, SEC, CESCE, export, export insurance, export financing, cooperation agreement, environmental policy, ECOCHECK

8 SEZNAM LITERATURE

- 1) Arhar, France. 1984. Mednarodna integracija kapitala in dela. Ljubljana: ČGP Delo.
- 2) Bijelić, Mile. 1998. Zavarovanje in pozavarovanje. Ljubljana: Art agencija za Slovenico.
- 3) Bugg, Ralph in Geoffrey Whitehead. 1994. International Trade and Payments. New York, London: Woodhead-Faulkner.
- 4) Busto, Charles del. 1999. Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 500. Ljubljana: Center marketing international.
- 5) Carabello, J.D. 1993. The Fundamentals of Leasing and IFC's involment. Frankfurt: Euromoney seminar.
- 6) Crnkovič, Rudi. 1992. Gospodarske finance. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- 7) Deschampsneufs, Henry. 1988. Export for the Small Business. London: Kogan Page Limited.
- 8) Falatov, Peter. 1995. Forfetiranje kot oblika financiranja v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: CISEF.
- 9) Falatov, Peter. 1995. Instrumenti plačilnega prometa v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: CISEF.
- 10) Falatov, Peter. 1995. Plačilna v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 11) Filipič, Drago in Tanja Markovič-Hribernik. 1998. Osnove financ: zapiski predavanj. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- 12) Gospodarska zbornica Slovenije in ITC. 2001. Izvozni priročnik za mala in srednje velika podjetja. Ljubljana: GZS.
- 13) Greuning Hennie van in Sonja Brajovic Bratanovic. 2000. Analyzing banking risk: A Framework For Assessing Corporate Governance And Financial Risk Management: Washington (D.C.).
- 14) Gusel, Leo in Vito Bobek. 1997. Sistemi in instrumenti mednarodne menjave. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- 15) Hawkins, David. 1993. The business of factoring: a guide to factoring and invoice discounting. Berkshire: McGraw Hill.
- 16) Hrastelj, Tone. 1995. Podjetniški izziv mednarodnega poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- 17) Jurše Milan. 1999. Mednarodni marketing. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- 18) Jus, Miran. 1992. Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov. Ljubljana: Amalietti.
- 19) Jus, Miran. 2004. Kreditno zavarovanje (Zavarovanje kratkoročnih izvoznih in domačih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki). Ljubljana: Sanje.
- 20) Kolb, Robert, and Ricardo, J. Rodriguez. 1996. Financial management. Oxford: Blackwell Business.
- 21) dr. Muršec, Zlatko; Majdič, Sonja. 1997. Izvozno tveganje pod nadzorom. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- 22) Repovž, Leon; Peterlin, Jožko. 1998. Financiranje: študijsko gradivo. Koper: Visoka šola za management.
- 23) Salinger R. Freddy. 1991. Factoring Law and Practice. London: Sweet and Maxwell.
- 24) Stephens, Malcolm. 1999. The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington: International Monetary Fund.
- 25) Več avtorjev. 2001. Razvoj trga kapitala v Sloveniji. Razvojno poročilo o finančnem sektorju: Slovenija 2000. Ljubljana: Časnik Finance.

- 26) Več avtorjev. 1993. Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive, EPO 500. Ljubljana: Center Marketing International.
- 27) Venedikian, Harry M., in Gerald A. Warfield. 1992. Export – import financing, 3rd ed. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- 28) Veselinovič, Draško. 2001. Mednarodne (poslovne) finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 29) Wainman, David. 1991 Leasing. London: Waterlow.
- 30) Watson, Alasdair. 1994. Finance of international trade. 5th edition. London: Bankers Books.
- 31) Zbašnik, Dušan. 2001. Mednarodne poslovne finance. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

9 SEZNAM VIROV

- 1) AJPES (2005). Število poslovnih subjektov v Republiki Sloveniji po občinah in po področjih Standardne klasifikacije dejavnosti na dan 31.03.2004. [online]. Dostopno na: http://www.ajpes.si/docdir/o_skd_s310304.pdf [25.8.2005]
- 2) Bajt, Boris. 2000. Zavarovanje plačil in plačila v prometu blaga in storitev. Gospodarska zbornica. [online] dostopno na: <http://www.gzs.si/sloexport/default.asp?MenuID=321&Menu=Zavarovanje%20pla%C4%8Dil> [12.6.2005].
- 3) Brezovnik, Alenka. 2004. *SID bo postala banka*. Dnevnik 350: 21.
- 4) CESCE – španska agencija zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov (2005). Opis storitev. [online] dostopno na: http://www.cesce.com/cda/contenido2_id12.jsp?pageid=14&seccion=2&subseccion=2&menu=0 [12.6.2005].
- 5) Evropska komisija (2001). Creating an Entrepreneurial Europe - The Activity of the European Union for Small and Medium-sized Enterprises. [online] dostopno na: http://europa.eu.int/eurlex/en/com/rpt/2001/com2001_0098en01.pdf [19.7.2005].
- 6) Evropska komisija (2005). 2005 Report on the activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs) - SME Envoy Report. [online]. dostopno na: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/2005_charter_docs/sec_2005_170_en.pdf [12.6.2005].
- 7) Factors Chain International (2004). 2004 Factoring Turnover By Country. [online] dostopno na: http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L799830567 [12.6.2005]
- 8) GZS - Gospodarska zbornica Slovenije (2005). Španija – Kazalo. [online] dostopno na: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?IDpm=6530> [15.6.2005].
- 9) Heller Factoring (2005). [online]. dostopno na: <http://www.hellerfactoring.es/plantillas/modelo157/interior.jsp?idempresa=331&idseccion=277> [12.6.2005].
- 10) Instituto nacional de estadística Estructura y Demografía Empresarial (2005). Demografska struktura podjetništva. [online] dostopno na: <http://www.ine.es/prensa/np383.pdf> [15.8.2005].
- 11) IUS-INFO Register predpisov (2005). Španija - mednarodni dvostranski akti. [online]. dostopno na: <http://www.ius-software.si/Baze/regi/G/11104.htm> [15.6.2005].
- 12) Evropska komisija (2005). Vodnik po novi definiciji EU. [online] Dostopno na: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_u_serguide.pdf [08.6.2005].
- 13) Jus, Miran. 2004. *Zavarovanje izvoznih kreditov*. Gospodarski vestnik 54:11.

- 14) Jus, Miran (1999). Zavarovanje in financiranje izvoza. Ekonomsko ogledalo [online] dostopno na: http://www.sigov.si/zmar/arhiv/letno98/iii/12_3leo.html [4.8. 2005].
- 15) Kalacun, Stanislava. 2003. Financiranje še vedno velika težava podjetnikov. Finance 186: 5.
- 16) Kos, Marko. 2005. Španija naj bo vzor Sloveniji. [online] dostopno na: <http://www.finance-on.net/show.php?id=129497> [30.8.2005].
- 17) Manfreda Dragica. 2003. Prepočasen razvoj malih podjetij. Dnevnik 241: 8.
- 18) Ministrstvo za gospodarstvo RS. Programa ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002 – 2006. [online] dostopno na: http://www.mg-rs.si/datoteke/razvoj_podjetniskega_sektorja/ukrepi_pk_slo.pdf
- 19) Ministrstvo za gospodarstvo kraljevine Španije (2005). Mednarodno financiranje. [online] dostopno na: <http://www.meh.es/Portal/Temas/Financiacion+internacional> [08.6.2005].
- 20) Petrič Tine. 2001. *Kdo najema (dražji) leasing?* Gospodarski vestnik 39: 41-43.
- 21) Petrič Tine. 2001. *Zmote v faktoringu.* Gospodarski vestnik 39: 39-40.
- 22) Petrič, Tine. 2005. *Slovenska izvozna ofenziva.* Finance. [online] dostopno na: <http://www.finance-on.net/show.php?id=125828> [10.7. 2005].
- 23) PCMG – Pospeševalni center za malo gospodarstvo (2005). Možnosti finančne podpore. [online] dostopno na: <http://www.pcmg.si/index.php?id=80> [14.6.2005].
- 24) Prvi faktor d.o.o. (2005). Kaj je faktoring? [online] dostopno na: <http://www.prvifaktor.si/podstrani/kajje/kajje.htm> [16.6.2005].
- 25) SID – Slovenska izvozna družba (2004). Pokritost slovenskega izvoza z zavarovanjem SID v obdobju I-III 2004. [online] dostopno na: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K2CAB87A4AB4CAF65C1256EBA004C6757/\\$file/pokritost%20%20izvoza%20I-III%202004.xls](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K2CAB87A4AB4CAF65C1256EBA004C6757/$file/pokritost%20%20izvoza%20I-III%202004.xls) [13.6.2005].
- 26) SID – Slovenska izvozna družba (2004). Poslovanje SID v letu 2004. [online] dostopno na: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K18900C58AB68415DC125700C0032E1BB/\\$file/SID-PP2004.pdf](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K18900C58AB68415DC125700C0032E1BB/$file/SID-PP2004.pdf) [10.6.2005].
- 27) SID – Slovenska izvozna družba (2004). Storitve SID. [online] dostopno na: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KCDE86B632CA2728FC1256D4200440A12/\\$file/Storitve%20SID.pdf](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KCDE86B632CA2728FC1256D4200440A12/$file/Storitve%20SID.pdf) [11.6.2005].
- 28) SID – Slovenska izvozna družba (2004). Pokritost slovenskega izvoza z zavarovanjem pri Slovenski izvozni družbi. [online] dostopno na: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K2CAB87A4AB4CAF65C1256EBA004C6757/\\$file/pokritost%20%20izvoza%20I-III%202004.xls](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K2CAB87A4AB4CAF65C1256EBA004C6757/$file/pokritost%20%20izvoza%20I-III%202004.xls) [11.6.2005].
- 29) Statistični urad RS. Letopis (2004). [online] dostopno na: http://www.stat.si/letopis/2004/03_04/03-06-04.htm [11.8.2005].
- 30) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Dodatne možnosti za financiranje izvoza.* Gospodarski vestnik 4: 52
- 31) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Financiranje izvoza.* Gospodarski vestnik 26: 85.
- 32) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Finske izkušnje z izvozom.* Gospodarski vestnik 14: 85.
- 33) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Kako upravljati rizike?* Gospodarski vestnik 41:102.
- 34) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Varno poslovanje na tveganih trgih.* Gospodarski vestnik 69: 22.
- 35) Širnik Nejedly, Mateja. 2004. *Zavarovanje bančnih garancij.* Gospodarski vestnik 49: 46.
- 36) Španska centralna banka (Banco de Espana) (2005). Zunanja trgovina z euro območjem in ostalim svetom. [online] dostopno na: <http://www.bde.es/infoest/e0705e.pdf> [17.8.2005].

- 37) Šuštar, Bojan. 1999. Faktoring in odkup terjatev. *Gospodarski vestnik* 25: 73-74.
- 38) UMAR. (2005). Strategija razvoja Slovenije. [online] dostopno na: <http://www.gov.si/umar/projekti/srs/strategija%20razvoja%20slovenije.pdf> [20.8.2005].
- 39) Uradni list RS. 2005. Zakon o gospodarskih družbah – ZGD 15/2005
- 40) Urbas, Uroš. 2005. *SID z novo zavarovalnico in le enim članom uprave*. *Finance* 6: 4.
- 41) Več avtorjev. 2004. *Izvozni faktoring v okviru FCI*. *Finance* 48: 18.

SEZNAM TABEL

TABELA 1: ZAKONSKI KRITERIJI ZA MAJHNA IN SREDNJA PODJETJA V SLOVENIJI	9
TABELA 2: POSLOVNI SUBJEKTI V RS GLEDE ŠTEVILA ZAPOSLENIH NA DAN 31.12.2003.....	9
TABELA 3: NOVE MEJE V DEFINICIJI MSP S STRANI EU.....	10
TABELA 4: IZVOZ IN UVOZ BLAGA V SLOVENIJI V MIO SIT	19

SEZNAM SLIK

SLIKA 1: INDEKSI IZVOZA IN UVOZA, JUNIJ 2003 – MAJ 2005	20
SLIKA 2: POMEMBNEJŠE DRŽAVE PARTNERICE V ZUNANJI TRGOVINI LETA 2003.....	20
SLIKA 3: IZVOZ PO EKONOMSKIH SKUPINAH DRŽAV V LETU 2003.....	21
SLIKA 4: ZAVAROVANJE INVESTICIJ: IZPOSTAVLJENOST/NOVO ZAVAROVANE INVESTICIJE V POSAMEZNEM LETU	37
SLIKA 5: POTEK ZAVAROVANJA KREDITA TUJEMU KUPCU	62
SLIKA 6: POTEK ZAVAROVANJA PROJEKTNEGA POSLA	63
SLIKA 7: REGIONALNA PORAZDELITEV ŠPANSKEGA IZVOZA IN UVOZA.....	86

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

C.A.D. - cash against documents

D/P - documents against payment, dokumenti proti plačilu

D/P - documents against acceptance, dokumenti proti akceptu

EPO - enotna pravila in običaji za akreditive

EU – Evropska Unija

IKA – izvozno kreditna agencija

IT – Information Technology, Informacijska tehnologija

L/C – Letter of Credit, akreditiv

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, Organizacija za
gospodarsko sodelovanje in razvoj

PIO – program izravnave obresti

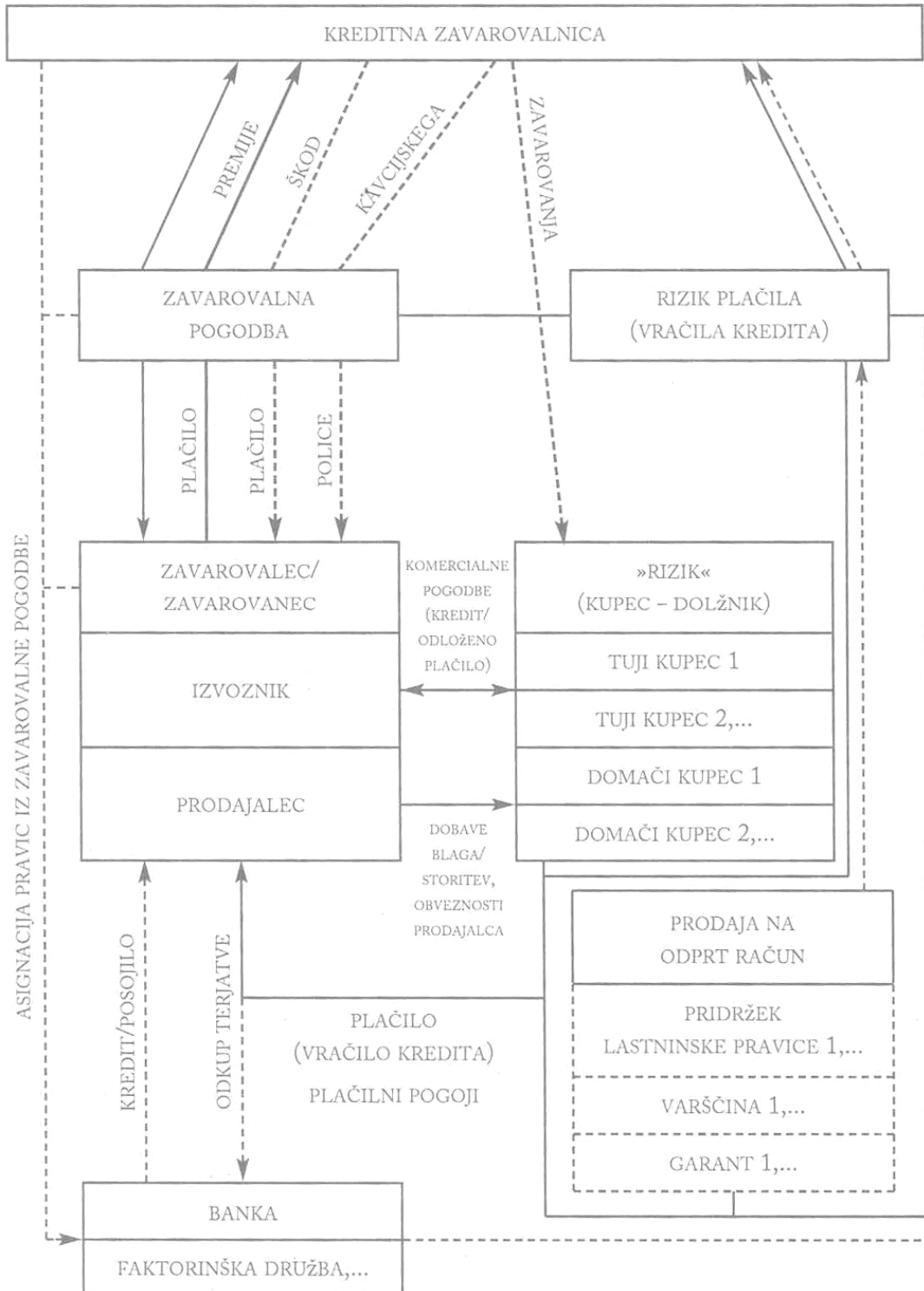
SID – Slovenska izvozna družba

SEC – Slovene export corporation

PRILOGE

PRILOGA 1: KREDITNO ZAVAROVANJE IN UDELEŽENCI POSLOVNIH TRANSAKCIJ

KREDITNO ZAVAROVANJE IN UDELEŽENCI POSLOVNIH TRANSAKCIJ



PRILOGA 2: PRIKAZ PROMETA FAKTORING POSLOV PO EVROPSKIH DRŽAVAH V LETU 2003 V MILIJONIH EVROV



Država	Št. organizacij	Domači faktoring	Mednarodni faktoring	Skupaj
Avstrija	3	2.598	334	2.932
Belgija	4	9.500	2.000	11.500
Ciper	3	2.000	35	2.035
Češka	5	1.600	280	1.880
Danska	9	3.570	2.000	5.570
Estonija, Latvija, Litva	15	2.012	250	2.262
Finska	4	8.545	265	8.810
Francija	20	68.200	5.000	73.200
Grčija	10	3.500	180	3.680
Islandija	1	0	25	25
Irska	9	8.800	50	8.850
Italija	45	124.510	8.000	132.510
Luksemburg	1	237	20	257
Madžarska	17	1.080	62	1.142
Nemčija	18	27.131	7.951	35.082
Nizozemska	5	16.000	1.500	17.500
Norveška	9	6.800	825	7.625
Poljska	10	2.450	130	2.580
Portugalska	9	11.828	353	12.181
Romunija	6	90	135	225
Rusija	7	470	15	485
Slovaška	6	296	88	384
Slovenija	4	140	30	170
Španija	20	36.443	1.043	37.486
Švedska	10	9.650	1.300	10.950
Švica	5	1.298	216	1.514
Turčija	100	4.200	1.130	5.330
Velika Britanija	110	158.270	2.500	160.770
SKUPAJ	465	511.218	35.717	546.935

Vir: www.factors-chain.com

PRILOGA 3: VELIKOST ŠPANSKEGA GOSPODARSTVA IN PRIMERJAVA S SLOVENSКИM

Pregled gospodarstva: Špansko gospodarstvo je doživelo razcvet v letih od 1986 do 1990, v povprečju s 5% letno rastjo. Zaradi splošne gospodarske recesije v zgodnjih 90-ih se je rast začasno ustavila in nadaljevala leta 1994. BPD per capita se ocenjuje, da je nekje okoli 80% vrednosti vodilnih zahodnoevropskih držav. Desno sredinska vlada bivšega predsednika Aznarja (José María Aznar López) se je uspešno vključila v prvi krog držav prevzema skupne evropske valute Evra 1. januarja 1999. Aznarjeva administracija se je še naprej zavzemala za liberalizacijo, privatizacijo in deregulacijo gospodarstva, prav tako pa je posegla na področje davčnih reform. Nezaposlenost je pod njegovo vlado stabilno padala, vendar je še danes razmeroma visoka in se giblje okoli 10,4%. Letne rasti v višini 2,5% in 2,6% v letih 2003 ter 2004 so bile zadovoljive glede na negotove razmere v evropskem gospodarstvu. Njegov naslednik, predstavnik socialistov José Luis Rodríguez Zapatero, je vpeljal ekonomske in socialne reforme, ki so zelo popularne med večino španskega prebivalstva. Zmanjševanje brezposelnosti, prilagajanje monetarne politike integrirani Evropi in absorpcija širokih socialnih sprememb so nedvomno veliki izzivi za špansko vlado v prihodnje.

TABELA 5: PRIMERJAVA ŠPANSKEGA IN SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA V LETU 2004

	Španija 	Slovenija 
Populacija	40,341,462	2,011,070
BDP per capita	\$23,300	\$19,600
Realna rast BDP	2.6%	3.9%
Stopnja brezposelnosti	10.4%	6.4%
Izvoz (f.o.b.)	172.5 milijard \$	\$14.97 milijard \$
Glavni izvozni produkti	stroji, motorna vozila, prehrabeni izdelki, farmacevtski izdelki, zdravila, ostalo potrošniško blago	končni izdelki, stroji in transportna oprema, kemikalije, prehrabeni izdelki
Glavni izvozni partnerj	Francija 19.3%, Nemčija 11.7%, Portugalska 9.6%, UK 9.1%, Italija 9.1%	Nemčija 18.4%, Avstrija 11.4%, Italija 11.1%, Hrvaška 7.6%, Francija 7.5%, BIH 4.6%
Uvoz	222 milijard \$ - f.o.b.	\$16.07
Glavni uvozni produkti	stroji in oprema, goriva, kemikalije, polizdelki, prehrabeni izdelki, potrošniško blago, merilni in medicinski kontrolni instrumenti	stroji in transportna oprema, končni izdelki, kemikalije, goriva in maziva, prehrabeni izdelki
Glavni uvozni partnerji	Nemčija 16.5%, Francija 15.7%, Italija 8.8%, VB 6.3%, Nizozemska 4.8%	Nemčija 20.1%, Italija 17%, Avstrija 14.1%, Francija 10.4%
pokritost uvoza z izvozom (%)	78	93

Vir: <http://www.cia.gov>

Število podjetij je v letu 2004 skoraj doseglo 3 milijone, kar je bistveno večje število kot v Sloveniji, kjer je bilo v letu 2003 zabeleženih 140.237 poslovnih subjektov. Pomembno je omeniti, da je špansko gospodarstvo v letu 2003 doživelo veliko povečanje števila podjetij za 366 000, kar predstavlja 11% vseh poslovnih subjektov. Takšen porast se je zgodil zaradi poenostavljenih postopkov registracije podjetja. Špansko gospodarstvo je skoncentrirano na treh večjih območjih, kjer je registriranih kar 48,3% vseh poslovnih subjektov. Ta območja so: Katalonija (Barcelona), Andaluzija ter Madrid z okolico. Treba pa je omeniti, da več kot polovica (51%) podjetij nima nobenega zaposlenega. Kar 818.000 podjetij (27.8%) ima enega do dva

zaposlena. Ob upoštevanju podjetij, ki delujejo vsaj z enim zaposlenim, predstavljajo ta podjetja skoraj 57% delež. Podjetja z več kot dvajsetimi zaposlenimi predstavljajo 5.4% delež. Ker na španskem statističnem uradu velikosti podjetij še ne razporejajo glede na novo definicijo Komisije, je neposredna primerjava s Slovenijo na tem mestu nemogoča.

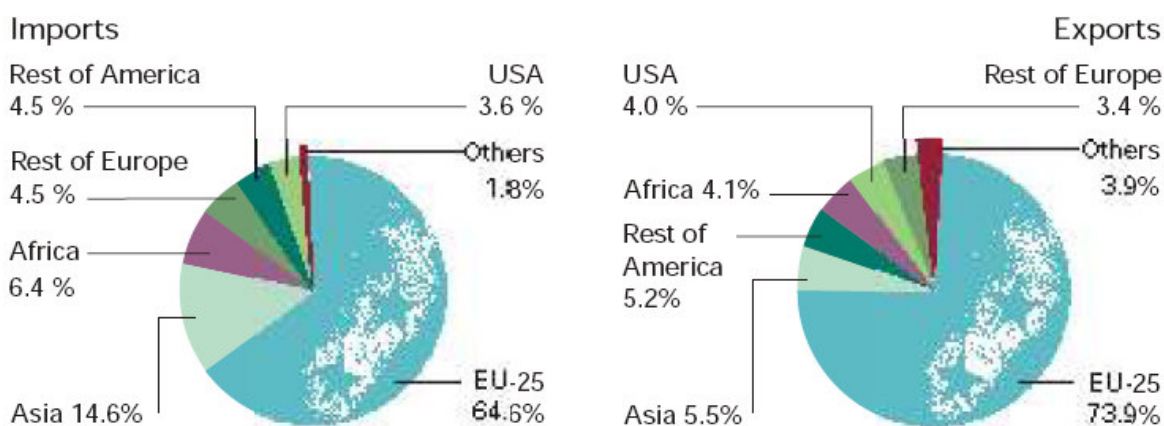
Prednost Španije je naklonjenost podjetništvu

Španci imajo travmatično preteklost in zato so usmerjeni v prihodnost. Od leta 1939 do Francove smrti leta 1975 so imeli polfašistično avtokracijo. Začeli so z mero ekonomske liberalizacije. Španija je odprta za inovacije in spremembe, vendar se njen zagon ustavlja z rastjo 2, 6 odstotka. Inflacija je višja kot v sosednjih državah. Kljub velikemu številu novih delovnih mest je brezposelnost še vedno velika, 11,3 odstotka proti 24 odstotkom pred desetimi leti. Prednost Španije je velika pripravljenost za podjetništvo. Seveda so zaščita delovnih mest in člani o jamstvu dohodka ovira, zavirajo podjetnike pri najemanju delavcev – zato pa zavzemajo začasne zaposlitve tretjino vseh zaposlitev. Tako kot mi imajo opravka s kratkoročnimi in dolgoročnimi šibkostmi: starajoče se prebivalstvo, neprimerne naložbe v raziskave in razvoj ter podpovprečno sekundarno in univerzitetno izobraževanje.

Španija nasprotno od Slovenije pričakuje poslabšanje svoje preobrazbe po vstopu deseterice v EU, in sicer 18 let po njenem vstopu, saj bodo novinke upravičene do subvencij, ki so v Španiji en odstotek BDP. Zanj to pomeni zmanjšanje. Ekonomisti trdijo, da subvencije niso razloga za hitrejšo rast Španije od Nemčije. Bojijo se, da bodo proizvodna delovna mesta izgubili zaradi novih članic, z njihovo kvalificirano delovno silo in nižjimi plačami. Samsung in proizvajalec avtomobilov Seat sta se že začela premikati. Španija je zdaj peti največji proizvajalec avtomobilov v EU. V petih letih ne bo več. Drugi ekonomisti so bolj optimistični, saj naj bi Španija pokazala kreativnost in strateško mišljenje v preteklosti.

Španci imajo produktivnost na ravni 27, 7 evra, kar je daleč pred našo 14,26 evra. Prijavijo več patentov kot Slovenija in imajo za četrtno večji delež visokotehnoloških izdelkov v izvozu.

SLIKA 7: REGIONALNA PORAZDELITEV ŠPANSKEGA IZVOZA IN UVOZA



Vir: www.ine.es