

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PREGLED RAZLIČNIH OBLIK RAZVOJNEGA FINANCIRANJA
MEDNARODNEGA POSLOVANJA V SLOVENIJI: PRIMER SID
IZVOZNE IN RAZVOJNE BANKE**

Ljubljana, avgust 2010

ANDREJA SEVŠEK

IZJAVA

Študentka Andreja Sevšek izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Matevža Raškovića, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne: _____ Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV MEDNARODNEGA POSLOVANJA	2
1.1 Opredelitev koncepta mednarodnega poslovanja	2
1.2 Vloga in motivi mednarodnega poslovanja	3
1.3 Financiranje mednarodne trgovine	4
1.4 Tveganja v mednarodnem poslovanju	5
2 PREGLED OBLIK POSPEŠEVANJA IZVOZA	6
2.1 Poslovne banke	6
2.2 Razvojne finančne institucije	7
2.2.1 Slovenska izvozna in razvojna banka oz. SID banka	9
2.2.2 Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo	10
2.2.3 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije	11
2.2.4 Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije	11
2.2.5 Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja	12
3 OBLIKE FINANCIRANJA MEDNARODNEGA POSLOVANJA	12
3.1 Predstavitev najpogostejših plačilnih instrumentov v mednarodnem poslovanju	13
3.1.1 Plačilo na odprti račun	13
3.1.2 Predplačilo	13
3.1.3 Dokumentarni inkaso	13
3.1.4 Dokumentarni akreditiv	14
3.1.5 Bančna garancija	15
3.2 Oblike kratkoročnega kreditiranja	15
3.2.1 Bančni limit in trgovinski predujem	16
3.2.2 Faktoring	16
3.3 Oblike srednjeročnega in dolgoročnega kreditiranja	17
3.3.1 Forfeitiranje	17
4 ANALIZA SPODBUJANJA IZVOZA S STRANI SID BANKE	18
SKLEP	20
LITERATURA IN VIRI	22

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Prikaz prepletenosti motivov in spodbud v mednarodnem poslovanju.....</i>	<i>4</i>
<i>Tabela 2: Vrste deželnih tveganj in primeri.....</i>	<i>5</i>
<i>Tabela 3: Razvojne finančne institucije v Sloveniji glede na pojavno obliko.....</i>	<i>8</i>
<i>Tabela 4: Število podprtih projektov v obdobju 2003–2009.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabela 5: Opis udeležencev v akreditivnem poslu.....</i>	<i>14</i>
<i>Tabela 6: Podatki o celotnem izvozu Slovenije v tekočih cenah (v mio EUR).....</i>	<i>18</i>
<i>Tabela 7: Obseg dejavnosti, ki se tičejo spodbujanja izvoza, s strani SID (v mio EUR).....</i>	<i>19</i>
<i>Tabela 8: Obseg posameznih dejavnosti spodbujanja izvoza SID v primerjavi s celotnim slovenskim izvozom (v %).....</i>	<i>19</i>

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Prikaz vrzeli v finančnem sistemu.....</i>	<i>8</i>
<i>Slika 2: Stanje danih kreditov SID banke po izbranih letih (v mio EUR).....</i>	<i>9</i>

UVOD

Danes živimo v svetu, ki se nenehno spreminja in dinamično razvija. Tako podjetja kot tudi potrošniki se na vsakem koraku srečujejo s procesi globalizacije, pospešene internacionalizacije in tudi liberalizacije poslovanja. Izbira blaga po trgovinah ter izbira storitev je čedalje večja in prihaja iz različnih koncev sveta. Hkrati pa se tudi naša podjetja zavedajo, da bodo zares uspela samo, če bodo iz domačega trga prešla tudi na mednarodni trg. Prav zaradi tega pa mednarodno poslovanje v zadnjih letih vedno bolj pridobiva na pomenu.

Ko govorimo o mednarodnem poslovanju, govorimo o transakcijah, ki se oblikujejo in izvajajo preko nacionalnih meja z namenom zadovoljevanja ciljev posameznikov, podjetij in institucij (Czinkota, Ronkainen & Moffett, 2005, str. 5). Najbolj tradicionalni poslovni aktivnosti v okviru mednarodnega poslovanja sta uvoz in izvoz blaga ter storitev. Za majhne države, kakršna je Slovenija, je zelo pomembno, da povečujejo svoj izvoz, saj le-ta vpliva na gospodarsko rast, zaposlovanje in na konkurenčnost celotnega gospodarstva v mednarodnem okolju.

Namen diplomske naloge je čim bolj nazorno predstaviti različne oblike pospeševanja izvoza v kontekstu t. i. razvojnega financiranja (angl. *development financing*) mednarodnega poslovanja. Pri razvojnem financiranju mednarodnega poslovanja se bom osredotočila predvsem na razvojne finančne institucije (RFI), ki delujejo v Sloveniji. Glavni cilj diplomske naloge je tako ugotoviti, kolikšen delež celotnega slovenskega izvoza pokriva naša najpomembnejša izvozna usmerjena RFI – SID banka, in sicer s pomočjo (1) *zavarovanja pred tveganji*, (2) *financiranja* in (3) *izdajanja jamstev oz. garancij*.

V prvem poglavju diplomske naloge bom opredelila koncept in motive mednarodnega poslovanja. Na tem mestu bom predstavila bistvo financiranja mednarodne trgovine in tveganja, s katerimi se srečujejo podjetja, če poslujejo mednarodno. V drugem poglavju bom podala pregled oblik pospeševanja izvoza s financiranjem. Predstavila bom vlogo poslovnih bank ter razvojnih finančnih institucij v mednarodnem poslovanju. Ponudila bom tudi kratek pregled in opis temeljnih razvojnih finančnih institucij, ki delujejo v Sloveniji. Tretje poglavje bo osredotočeno na oblike financiranja mednarodnega poslovanja. Tu bom skušala opisati najpogostejše plačilne instrumente v mednarodnem poslovanju, predstavila pa bom tudi oblike kratkoročnega ter srednjeročnega in dolgoročnega kreditiranja. V zadnjem poglavju se bom posvetila kratki analizi, v kateri bom preučila, kolikšen delež celotnega slovenskega izvoza predstavlja obseg dejavnosti SID banke (financiranje, zavarovanje in izdajanje garancij), ki so povezane s spodbujanjem izvoza.

Pri omenjeni analizi sem si pomagala s podatki iz letnih poročil ter statističnih letopisov. Podatke za celoten slovenski izvoz po posameznih letih ter po različnih državah sem tako zbrala s pomočjo statističnih letopisov, ki so na voljo na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije. Pri raziskovanju, v kolikšnih zneskih je SID banka po posameznih letih zavarovala in financirala izvozne posle ter izdajala garancije za njih, pa sem si pomagala z letnimi poročili SID banke.

1 OPREDELITEV MEDNARODNEGA POSLOVANJA

1.1 Opredelitev koncepta mednarodnega poslovanja

Mednarodno poslovanje (angl. *international business*) obsega transakcije, ki se oblikujejo in izvajajo preko nacionalnih meja z namenom zadovoljevanja ciljev posameznikov, podjetij in institucij. Takšne transakcije potekajo na različne načine, ki so pogosto med seboj povezani in soodvisni ter vključujejo tudi trženjske, poslovodne in finančne odločitve. Primarne vrste mednarodnega poslovanja predstavljajo izvoz, uvoz ter neposredne tuje investicije, obstaja pa še vrsta pogodbenih oblik in drugih podoblik mednarodnega poslovanja (Czinkota, Ronkainen & Moffett, 2005, str. 5).

Pojme, kot so mednarodno poslovanje, mednarodna trgovina, mednarodno poslovanje in mednarodno trženje, različni avtorji obravnavajo različno, saj med njimi ni zarisanih jasnih ločnic, poleg tega pa so razlike med njimi bolj teoretične, v praksi pa velikokrat zanemarljive in predvsem zabrisane. **Mednarodna trgovina** se osredotoča predvsem na uvoz in izvoz ter finančne tokove menjav v mednarodnem okolju, medtem ko se **mednarodno poslovanje** navezuje na organizacijo, upravljanje ter vodenje procesov mednarodnega poslovanja. **Mednarodno trženje** se navezuje na vprašanje segmentiranja, cilja, pozicioniranja ter standardizacijo oz. adaptacijo trženjskega spleta v mednarodnem kontekstu. Tako trženje namenja pozornost predvsem poznavanju trgov (kupcev, odjemalcev), ukvarja se s trženjskimi in tržnimi raziskavami. Najširši pojem pa je **mednarodno poslovanje**, ki je poenostavljeno opredeljeno kot mednarodno trženje izdelkov in storitev ter izvajanje drugih netrženjskih poslovnih nalog v tujini (Makovec Brenčič, Lisjak, Pfajfar & Ekar, 2006, str. 12–13).

Ločimo več različnih načinov in oblik internacionalizacije oz. vstopa na tuje trge. Makovec Brenčič in Hrastelj (2003, str. 138) navajata naslednje oblike vstopa na tuje trge, in sicer:

- **Izvozne oblike** (angl. *export modes*), ki so izpostavljene nizki stopnji tveganja, nizki stopnji nadzora, njihova fleksibilnost je visoka. Lahko so posredne, neposredne ali kooperativne.
- **Investicijske oblike** (angl. *hierarchical/investment modes*), pri katerih se soočamo z visokimi stopnjami tveganja in nadzora, fleksibilnost pa je nizka.
- **Pogodbene oblike** (angl. *intermediate modes*), ki se soočajo z deljenim tveganjem in nadzorom ter z deljenim lastništvom.

Omenjene tri skupine vstopnih oblik se med seboj razlikujejo zlasti glede na pripadajoče stopnje (1) *tveganja*, (2) *nadzora* in (3) *fleksibilnosti*. Tako je npr. za izvozne oblike značilna nizka stopnja tveganja in nadzora ter visoka stopnja fleksibilnosti, za investicijske oblike pa visoka stopnja tveganja in nadzora ter nizka stopnja fleksibilnosti (Makovec Brenčič & Hrastelj, 2003, str. 138).

1.2 Vloga in motivi mednarodnega poslovanja

V obdobju odprtih meja, hitrega komuniciranja in hitrega razvoja virtualne tehnologije je razvidna velika priložnost za posameznike, ki vstopijo na prizorišče mednarodnega poslovanja. Le-to podjetjem ponuja nove trge in poslovne ter tržne priložnosti. Če podjetje posluje tako na domačem kot na mednarodnih trgih, ima več možnosti za širitev, rast in večji obseg prihodkov ter si hkrati nabira tudi izkušnje in razprši tveganje. Poleg tega mednarodno poslovanje omogoči pretok idej, storitev in kapitala po vsem svetu. Posledično se lahko inovacije razvijajo in širijo hitreje, hkrati pa tudi financiranje lahko poteka hitreje. Z mednarodnim poslovanjem imajo tudi potrošniki na razpolago več izbire proizvodov in storitev. Zaradi mednarodne konkurence so ti proizvodi in storitve cenovno bolj dostopni za potrošnike. Hkrati pa imajo posamezniki s podjetniškimi sposobnostmi omogočene tudi boljše zaposlitvene možnosti (Czinkota et al., 2005, str. 4–5).

Kljub vsemu zgoraj omenjenemu pa mednarodno poslovanje ne prinese samo priložnosti, pač pa tudi številne probleme oz. izzive. S tem ko podjetje vstopi v mednarodno okolje, vstopi v drugačno okolje tako z vidika ekonomskih kot tudi družbenih, tehnoloških, pravnih, političnih, okoljskih in kulturoloških značilnosti. Podjetje se mora znajti v povsem drugačnem svetu navad, običajev in značilnosti poslovanja. Delež podjetij, ki poslujejo mednarodno, narašča. To je omogočila globalizacija, in sicer z zmanjšanjem trgovskih in investicijskih ovir, pomemben dejavnik pa je tudi izjemen razvoj komunikacijske in transportne tehnologije (Branch, 2002, str. 116–118; Hill, 2005, str. 9–16).

Podjetja vodijo v mednarodno poslovanje različni motivi. Hollensen (1998, str. 24–30) razlikuje predvsem med naslednjima vrstama motivov, in sicer:

- **Proaktivni** (angl. *proactive motives*): dobiček in rast, nagnjenost managementa k mednarodnem poslovanju, edinstven proizvod (tehnološke sposobnosti), tržne priložnosti na tujih trgih, ekonomije obsega, davčne vzpodbude.
- **Reagibilni** (angl. *reactive motives*): konkurenčni pritiski, zasičen in majhen domač trg, presežna proizvodnja (nezasedene kapacitete), nenadejana tuja naročila, podaljšanje prodaje sezonskim izdelkom, bližina kupcev in logističnih centrov.

Proaktivni motivi podjetje vodijo k strategiji, s katero je podjetju v interesu čim bolj izkoristiti edinstvene sposobnosti in prednosti, ki jih ima. Gre torej za lastno motivacijo podjetja. Reagibilni motivi kažejo, da se podjetje na pritiske in grožnje konkurentov odziva pasivno, s spreminjanjem dejavnosti skozi čas (Hollensen, 1998, str. 23). Motivi, ki izhajajo iz podjetja, so **notranji motivi**, motivi, ki izhajajo iz okolja, pa so **zunanji motivi** (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 23).

Tabela 1 na naslednji strani prikazuje prepletenost in primere različnih oblik motivov, ki so opisani v predhodnih dveh odstavkih.

Tabela 1: Prikaz prepletenosti motivov in spodbud v mednarodnem poslovanju

	Notranji	Zunanji
Proaktivni	• Managerski motiv, • ekonomije obsega, • edinstven izdelek, • prednosti pri trženju.	• Priložnosti na tujem trgu, • zamenjava agentov.
Reagibilni	• Razpršitev tveganja, • presežne kapacitete, • podaljševanje prodaje sezonskim izdelkom.	• Majhen domači trg, • stagnanten ali upadajoči domači trg, • nenadejana tuja naročila.

Vir: M. Makovec Brenčič et al., Mednarodno poslovanje, 2006, str. 23.

Najpogostejši motiv za internacionalizacijo slovenskih podjetij je po navadi majhen domači trg (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 22).

1.3 Financiranje mednarodne trgovine

Z globalizacijo izvozne aktivnosti ter ostale aktivnosti v okviru mednarodnega poslovanja v svetu naraščajo in postajajo čedalje bolj enostavne. Kljub temu pa izvoz ostaja izziv za mnoga podjetja, ki morajo ugotoviti priložnosti na tujih trgih, ter se izogibati vrsti nepričakovanih težav, ki so pogosto povezane s poslovanjem na tujih trgih. Nenazadnje pa se morajo seznaniti tudi z oblikami financiranja uvoza in izvoza ter osvojiti znanje o tem, kje bodo lahko dobili sredstva za financiranje in zavarovanje izvoznih kreditov. Tako je financiranje mednarodne trgovine postalo eden izmed ključnih elementov vsakega mednarodnega posla ter pogosta ovira v mednarodnem poslovanju in trgovini zlasti slovenskih podjetij. Tako prodajalec kot kupec se želita dogovoriti za njemu najbolj ugoden instrument financiranja, saj primerna izbira instrumenta stranko ščiti pred finančnim tveganjem. Financiranje mednarodne trgovine obsega tri področja odločanja, in sicer (1) *valuto*, (2) *kreditne pogoje* in (3) *način financiranja* (Branch, 2002, str. 239).

Hollensen (1998, str. 397–398) daje velik pomen za uspešno izvedbo posla določitvi valute poslovanja. Kadar se posluje v valuti izvoznika, je to zanj velika prednost, saj tveganje vsakršne spremembe valute prenese na kupca. Lahko pa uvoznik želi sprejeti le takšno ponudbo, ki jo bo financiral z lastno valuto in se tako izognil tečajnemu tveganju. Poleg omenjenih možnosti se lahko prodajalec in kupec odločita tudi za tretjo valuto. Če izvoznik želi in je tudi dovolj močan, lahko kreditira šibkejšega uvoznika, pri tem pa določi dobo kreditiranja oz. rok, do katerega mu mora uvoznik kredit odplačati. Daljša kot je doba kreditiranja, bolj je ponudba privlačna za uvoznika. Primarna skrb za izvoznika je zagotoviti, da mu bo kupec po izteku kreditne dobe znesek plačal (Branch, 2002, str. 239–240). Hkrati pomen financiranja mednarodne trgovine lepo oriše tudi pregovor, da v mednarodni trgovini ni posla brez kredita. Pri tem pa je stopnja tveganja izvoznika oz. uvoznika odvisna tudi od načina financiranja izvoza oz. uvoza. Če uvoznik izbere varnejši instrument, bo ta načeloma dražji, izvoznik pa bo nosil višjo stopnjo

tveganja. Instrumenti financiranja mednarodne trgovine so podrobneje opisani v tretjem poglavju.

1.4 Tveganja v mednarodnem poslovanju

Podjetje je v primeru, da posluje mednarodno, izpostavljeno mnogo večjemu obsegu tveganj, kot pa če bi poslovalo samo v domačem okolju. Razlogi za to so naslednji (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 81):

- Podjetja poslujejo v manj znanem okolju.
- Razdalje med kraji so daljše, to pa pomeni, da obstaja večja verjetnost, da se bo blago poškodovalo oz. uničilo.
- Obseg poslov je večji, zato lahko udeleženci utrpijo večjo škodo.
- Oteženo je pridobivanje informacij o poslovnem partnerju ter preverjanje njegove bonitete.
- V mednarodnem okolju na poslovanje podjetja vplivajo tudi nekateri dejavniki, s katerimi se podjetja v domačem okolju le redko srečujejo (npr. devizni tečaj).

Ker bo v nadaljevanju beseda tekla o razvojnih finančnih institucijah (RFI), ki prevzemajo velika tveganja za zagotavljanje razvojne pomoči državam, je smiselno na tem mestu opredeliti tudi najpogostejša tveganja, ki se lahko pojavijo v mednarodnem poslovanju. V osnovi lahko ta tveganja razdelimo v tri večje skupine, in sicer: (1) *deželna tveganja*, (2) *finančna tveganja* in (3) *poslovna oz. operativna tveganja*. Vse podrobneje opisujem v nadaljevanju.

V **deželno tveganje** (angl. *country risk*) uvrščamo vse ekonomske, pravne, finančne, politične in družbene vidike, ki vplivajo na delovanje podjetij, delujočih v mednarodnih vodah. Tako lahko v deželno tveganje uvrstimo politična tveganja ter tveganja, ki izvirajo iz ekonomskega in pravnega okolja (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 81).

Tabela 2: Vrste deželnih tveganj in primeri

DEŽELNO TVEGANJE	Primeri
Politična tveganja	Vojne, terorizem, odvzem lastniških pravic (konfiskacija, ekspropriacija, nacionalizacija), korupcija, spremembe vladnih politik, monetarni ukrepi in z njimi povezana transferna tveganja.
Makroekonomska tveganja	Monetarna, fiskalna, devizna politika in zunanjetrgovinska politika, rast BDP.
Pravna tveganja	Intelektualna lastnina, ekologija, davki, regulacije izdelkov oz. storitev.

Vir: M. Makovec Brenčič et al., Mednarodno poslovanje, 2006, str. 82–85.

O **finančnem tveganju** (angl. *financial risk*) govorimo, kadar pride do nepričakovanih sprememb vrednosti sredstev in obveznosti do virov sredstev mednarodno delujočega podjetja. Spremembe se lahko pojavijo zaradi različnih vzrokov, kot so nihanja deviznih tečajev, obrestnih mer in ostala nihanja vrednosti posameznih finančnih instrumentov. Finančna tveganja sicer lahko razdelimo na plačilna in tržna tveganja, slednja pa se še naprej delijo na tečajna, obrestna

in cenovna tveganja. Plačilna tveganja predstavljajo tveganja neplačila pogodbenih obveznosti s strani plačilnega zavezanca. Tržna tveganja pa predstavljajo tveganja potencialne izgube zaradi sprememb tržnih razmer v povezavi z izpostavljenostjo podjetja obrestnim meram, cenam surovin, deviznim tečajem in preostalim posameznim tržnim parametrom (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 88–90).

Če mednarodno delujoče podjetje želi povečati premoženje delničarjev, se mora zavedati, da to zanj pomeni tudi tveganje. Gre za t. i. **poslovno tveganje** (angl. *operational risk*), ki nastane v okviru procesov, ki se odvijajo v podjetju pri opravljanju osrednje dejavnosti. S takšnim tveganjem se lahko podjetje sreča pri pripravi dokumentacije, pri postavitvi ustrezne cene, pri prevozu proizvodov, itd. (Tayeb, 2000; v Makovec Brenčič et al., 2006, str. 98).

2 PREGLED OBLIK POSPEŠEVANJA IZVOZA

Pogosto uvozniki od izvoznikov zahtevajo pogoje, ki jim omogočijo, da odložijo plačilo, zato izvozniki potrebujejo finančno podporo, da pridobijo obratna sredstva. S politiko spodbujanja izvoza se gospodarstvu lahko pomaga ustrezno prestrukturirati, zlasti pa se krepi konkurenčnost izvoza (Hollensen, 1998, str. 405; Jus, 1992, str. 9–10).

Države se lahko poslužujejo različnih politik za pospeševanje izvoza, kot so na primer uravnavanje menjalnega tečaja, primerna obrestna mera, davčne vzpodbude, financiranje in zavarovanje izvoza ter pomoč izvoznikom pri iskanju in prodiranju na tuje trge (Jaklič, 2009, str. 202). Pomoč lahko poleg države ponudijo tudi poslovne banke, razvojne finančne institucije in druge podporne institucije. Glede na to, da je osrednji del diplomske naloge financiranje mednarodne trgovine, podpornih institucij podrobneje ne bom obravnavala, bom pa več besed namenila razvojnim finančnim institucijam.

2.1 Poslovne banke

Najbolj enostavna oblika financiranja izvoza je izvoznikova lastna poslovna banka. Banke so na splošno bolj naklonjene dodelitvi pomoči, če ima izvoznik sklenjeno izvozno kreditno zavarovanje pri izvozni kreditni agenciji oz. privatnih zavarovalnicah, saj so tveganja v mednarodnem okolju veliko večja (Hollensen, 1998, str. 405).

Temeljna vloga bank je opravljanje mednarodnih plačil. Plačilo se izvrši vsaj med dvema poslovnima bankama, ki opravljata storitev za svoja komitenta (izvoznika in uvoznika). Uvoznikova banka ima nalogo, da izvoznikovi banki nakaže znesek, ki ga uvoznik dolguje izvozniku. Izvoznikova banka potem plačilo posreduje izvozniku.

Falator (1999, str. 1) je mnenja, da so banke tiste, ki prevzemajo vlogo garanta za obveze plačila in se s tem neposredno vključijo v upniško-dolžniško razmerje med izvoznikom in uvoznikom. Poslovne banke svojim komitentom nudijo pomoč in storitve, ki so potrebne pri spoznavanju

novih trgov, potencialnih partnerjev in njihovih bonitet, poleg tega pa jim ponujajo tudi specializirane finančne instrumente, ki izvozniku zmanjšujejo plačilna tveganja, uvozniku pa tveganja nedobave. Ti instrumenti ne bi bili mogoči, če banke ne bi sodelovale pri pospeševanju izvoza.

2.2 Razvojne finančne institucije

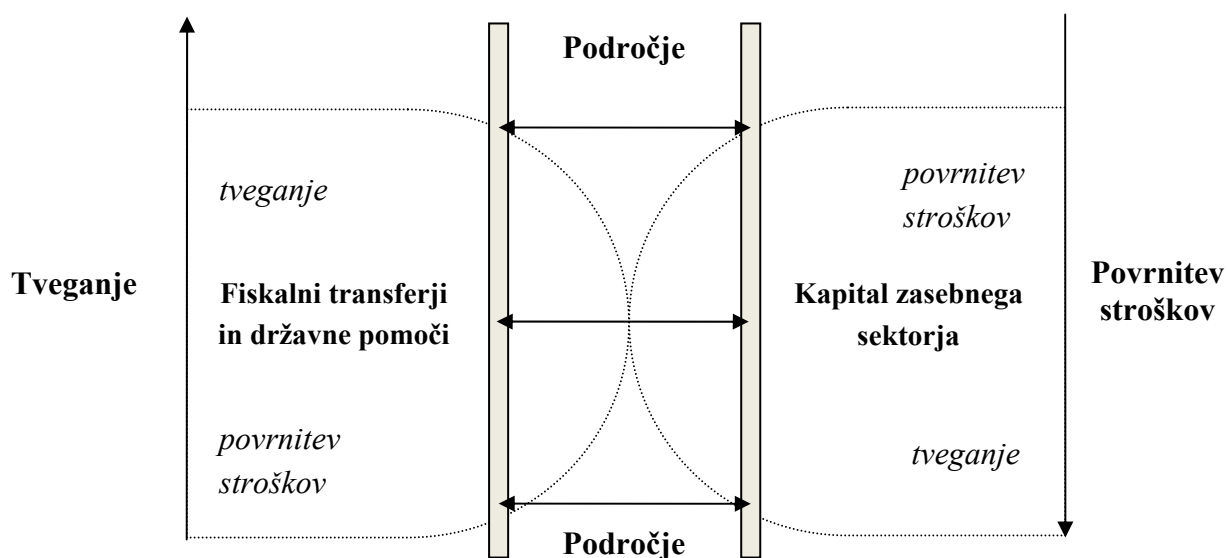
»Razvojno financiranje je skupek finančnih tokov, večinoma kapitalske narave, ki vključujejo vlaganja v razvojne projekte oz. posle v dejavnostih, ki ustvarjajo dohodke in so bodisi zasebne bodisi javne narave in ki temeljijo na načelih ekonomske dobičkonosnosti ter polne povrnitve stroškov« (Hoffmann, 1998, str. 106).

Namen razvojnega financiranja (angl. *development finance*) je zapolnjevanje tržnih vrzeli ter odpravljanje tržnih nepravilnosti in asimetrij, ki se pojavljajo med razvojno pomočjo države in zasebnim investicijskim delovanjem. Poslovne banke zagotavljajo finančna sredstva za podjetja, ki investirajo v relativno nizko tvegane projekte v industrializiranih državah. Nasprotno pa razvojne finančne institucije igrajo zelo pomembno vlogo pri podpori naložbenih potreb držav v razvoju, kjer je stopnja tveganja višja. Razvojne finančne institucije so specializirane razvojne banke, ki so navadno v večinski lasti nacionalne vlade (What is development finance?, 2010).

Po mnenju Brucka (2005, str. 1–2) se razvojnih finančnih institucij ne bi smelo enačiti z razvojnimi bankami. Banke so namreč po navadi zasebne institucije, k razvojnim finančnim institucijam pa uvrščamo tudi javna nebančna podjetja, kamor uvrščamo na primer izvozne kreditne agencije (IKA). IKA so javne ali državne institucije, ki uporabljajo denar davkoplačevalcev za zavarovanje podjetij, ki poslujejo na tujih trgih. Izvoznik tako sklene zavarovanje z IKA, s tem pa se IKA zaveže, da bo plačala izvozniku za izvoz blaga ali storitev v primeru neplačila uvoznika. Finančne obveznosti IKA so zavarovane s strani nacionalnih bank, kljub temu pa morajo IKA, ki so vključene v Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD), izgube kriti z zaslužkom od premij, ki jih zaračunavajo izvoznikom (Exporting Corruption, 2006, str. 34).

Slika 1 na naslednji strani sistematično prikazuje, kako razvojne finančne institucije zapolnjujejo vrzel med zasebnim investicijskim ter državnim razvojnim delovanjem. Državna pomoč je potrebna, kadar gre za dolgoročne in bolj tvegane javne projekte. V tem primeru pomoč RFI ni dovolj, saj dejavnosti v okviru projektov ne ustvarjajo dovolj dohodkov za povrnitev stroškov in tako ne opravičijo visoke stopnje tveganja. Pri kratkoročnih in srednjeročnih projektih pa je tveganje manjše, kar ustvarja dovolj dohodkov za povrnitev stroškov. V tem primeru bi pomoč RFI predstavljala zgolj neposredno konkurenco zasebnemu sektorju, ki je tako ali tako več kot sposoben podpirati projekte. Področje delovanja RFI je torej med obema omenjenima območjema. Za to območje sta značilna zmerna stopnja tveganja ter dokaj velik potencial za ustvarjanje dohodkov za povrnitev stroškov (Musasike, 2004, str. 3–4).

Slika 1: Prikaz vrzeli v finančnem sistemu



Vir: L. Musasike, *Role of State-Owned Financial Institutions*, 2004, str. 3.

RFI se med seboj razlikujejo glede na organizacijo, lastništvo, velikost, poslanstva, pristojnosti ter tudi glede na instrumente svojega delovanja. Te razlike izhajajo iz različnih gospodarskih, zakonodajnih in zgodovinskih kontekstov ter iz različnih prioritet nacionalnih razvojnih politik. Najpogostejše štiri organizacijske oz. pojavne oblike RFI v svetu so:

- nacionalne razvojne banke,
- razvojni skladi,
- razvojne finančne družbe,
- javna nebančna podjetja.

V Sloveniji imamo veliko institucij, ki spodbujajo socioekonomski razvoj in podjetništvo, vendar so med seboj razdrobljene in nepovezane. Za tako majhen trg, kakršnega ima Slovenija, takšna razdrobljenost morda niti ni smiselna (Rašković, 2007, str. 43). Glede na to, da je slovensko gospodarstvo zelo odvisno od izvoza, je spodbujanje le-tega zelo pomembno. V Tabeli 3 v nadaljevanju je glede na pojavno obliko izbranih pet najpomembnejših RFI v Sloveniji.

Tabela 3: Razvojne finančne institucije v Sloveniji glede na pojavno obliko

Pojavna oblika RFI	RFI v Sloveniji
Nacionalna razvojna banka	Slovenska izvozna in razvojna banka
Razvojni sklad	Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj
Javno nebančno podjetje	Javni sklad RS za podjetništvo
	Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije
	Javna agencija za tehnološki razvoj RS

Vir: Lasten prikaz; prirejeno po Rašković, 2007.

Omenjene RFI na kratko opisujem v nadaljevanju.

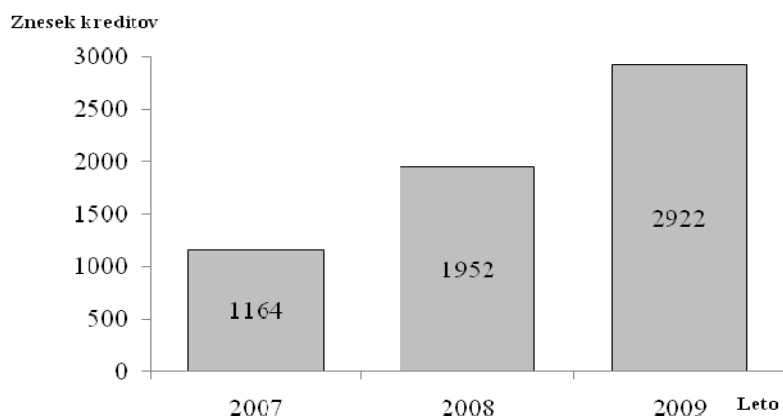
2.2.1 Slovenska izvozna in razvojna banka oz. SID banka

Slovenska izvozna in razvojna banka je bila ustanovljena leta 1992 kot posebna zasebno-pravna finančna institucija za zavarovanje in financiranje izvoza slovenskih podjetij. Njeno prvotno ime je bilo Slovenska izvozna družba, d. d. Konec leta 2006 je družba pridobila licenco Banke Slovenije in se preoblikovala v specializirano banko za spodbujanje izvoza in razvoja ter s tem postala 22. banka v slovenskem prostoru (Letno poročilo Banke Slovenije, 2006, str. 43). Pomembno prelomnico družbe predstavlja 28. julij 2008, ko je skupščina SID banke sprejela sklep o prenosu delnic manjšinskih delničarjev na glavnega delničarja, tj. Republiko Slovenijo. Banka je tako prešla pod 100-odstotno državno last. S tem ko je Republika Slovenija postala edini delničar SID banke, je bil izpolnjen tudi pogoj za uporabo Zakona o Slovenski razvojni in izvozni banki oz. ZSIRB, ki je nadomestil Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov oz. ZZFMGP, v okviru katerega je predhodno delovala družba SID (Splošni podatki, 2010).

Vire za delovanje SID banka pridobiva predvsem z zadolževanjem na tujih finančnih trgih v svojem imenu in za svoj račun ter s poroštvom Republike Slovenije. Pregled dejavnosti je na voljo na spletni strani SID banke. Te dejavnosti so naslednje (Dejavnosti, 2010):

- Financiranje mednarodnih poslov oz. priprav za mednarodne posle.
- Sklepanje poslov z instrumenti denarnega, valutnega in kapitalskega trga ter trga izvedenih finančnih instrumentov.
- Izdajanje garancij in drugih jamstev.
- Izdelava bonitetnih in drugih kreditnih informacij.

Slika 2: Stanje danih kreditov SID banke po izbranih letih (v mio EUR)



Vir: Letno poročilo SID banke, 2009, str. 28.

Slika 2 prikazuje stanje danih kreditov s strani SID banke v milijon evrih v letih 2007–2009. V letu 2009 je SID banka podelila 2.992,4 milijona evrov posojil, kar je za 49,7 odstotkov več od leta 2008, ko je podelila 1.952,2 milijona evrov posojil (Letno poročilo SID banke, 2009, str.

28). Iz Slike 2 je dobro razviden omenjeni porast stanja izdanih kreditov, zlasti v letu 2009, kar je posledica številnih protikriznih ukrepov in blažitve kreditnega krča v trenutni finančni in gospodarski situaciji.

Za razumevanje delovanja SID banke v imenu in za račun Republike Slovenije ter v lastnem imenu in za lasten račun je potrebno izpostaviti dve temeljni razdelitvi tveganj. Prva razdelitev je na komercialna in nekomercialna tveganja. **Komercialna tveganja** so tveganja trajne nesolventnosti oz. stečaja dolžnika ter tveganja podaljšane zamude plačila. V takšnem primeru se kupec sam odloči, da ne bo izvršil plačila. **Nekomercialna tveganja** pa so tveganja neplačila javnih kupcev ter neplačila zaradi vojne, razlastitve, embarga, naravne katastrofe. Okoliščine tveganja torej niso posledica kupčevih lastnih odločitev. Druga razdelitev se nanaša na marketabilna in nemarketabilna tveganja. Ta delitev je pomembna predvsem na področju zavarovanja kratkoročnih terjatev. V primeru **marketabilnih tveganj** govorimo o zavarovanju tistih komercialnih terjatev, ki jih zavaruje zasebna institucija v svojem imenu in za lasten račun. Pri skupini SID to področje od leta 2005 naprej pokriva Prva kreditna Zavarovalnica (PKZ). Pri **nemarketabilnih tveganjih** pa tveganje ni zavarovano s strani zasebne institucije, pač pa s strani države pooblaščenice IKA (Rašković, 2007, str. 48 in str. 71).

2.2.2 Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je bil leta 1992 ustanovljen z namenom izboljšanja dostopa do finančnih sredstev za mala in srednje velika podjetja (MSP). Leta 2000 se je z uveljavitvijo Zakona o javnih skladih preoblikoval v javni finančni sklad. Sklad v sodelovanju z ostalimi domačimi in mednarodnimi institucijami, kot so poslovne banke, SID banka, Evropski investicijski sklad in Evropsko združenje garancijskih shem, vsako leto razpisuje državne pomoči za razvojno-širitvene investicije za MSP (Kratka predstavitev, 2010).

Sklad ponuja različne instrumente finančne pomoči, in sicer kredite in garancije, subvencije ter lastniško financiranje. Tako je v obdobju 2003–2008 kredite pridobilo 397 spremljanih podjetij, garancije 262 spremljanih podjetij, subvencioniranih pa je bilo v tem obdobju 928 spremljanih podjetij. Dodelitev kreditov, garancij in subvencij je vplivala na ustvarjanje novih delovnih mest. Tako so s pomočjo prejetih kreditov podjetja skupaj ustvarila 1.111 novih delovnih mest, s pomočjo garancij 407 novih delovnih mest, s pomočjo subvencioniranja pa 3.084 novih delovnih mest (Slovenski podjetniški sklad, 2009a, str. 10).

Tabela 4 na naslednji strani prikazuje število podprtih projektov ter znesek odobrenih sredstev s strani Slovenskega podjetniškega sklada po posameznih letih v obdobju 2003–2009. Skupaj je bilo v tem obdobju podprtih 2.758 projektov, odobrenih pa je bilo 358,33 milijonov evrov sredstev. Leto 2005 predstavlja posebno prelomnico za SPS, saj se je od tedaj zaradi koriščenja sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj in usmeritve Vlade Republike Slovenije k podpori podjetniških investicij višina razpoložljivih finančnih sredstev povišala (Slovenski podjetniški sklad, 2009b, str. 2).

Tabela 4: Število podprtih projektov v obdobju 2003–2009

Leto	Število podprtih projektov	Znesek odobrenih sredstev (v mio EUR)
2003	131	12,18
2004	104	9,58
2005	246	29,29
2006	296	34,19
2007	607	65,03
2008	598	87,70
2009*	776	120,36

Legenda: * Stanje za leto 2009 je na dan 15. 12. 2009

Vir: SPS, Pregled odobrenih projektov in zneskov v obdobju 1992–2009, 2009b, str. 2.

Iz Tabele 4 je razvidna zlasti naraščajoča vloga SPS v zadnjih nekaj letih.

2.2.3 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije

Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) se je oblikovala avgusta 2005 na podlagi sklepa Vlade RS o preoblikovanju tedanjega Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo. Je izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo in izvaja razvojno politiko na področju razvoja podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji, hkrati pa izvaja tudi razvojne programe s področja spodbujanja tujih neposrednih investicij in internacionalizacije. Na spletni strani JAPTI so navedeni temeljni nameni delovanja omenjene organizacije, in sicer so to (Dejavnost agencije, 2010):

- ustvarjanje konkurenčnega gospodarstva in inovativnega okolja,
- delovanje na področju podjetništva in podjetniškega okolja,
- privabljanje tujih neposrednih investicij,
- pospeševanje internacionalizacije slovenskih podjetij,
- razvoj in pospeševanje finančnega okolja,
- partnerstvo med akademsko in gospodarsko sfero.

Agencija svoja sredstva za opravljanje dejavnosti pridobiva na različne načine, in sicer iz državnega proračuna, s prihodki, pridobljenimi z opravljanjem storitev na trgu, z donacijami in iz drugih virov skladno s predpisi.

2.2.4 Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije

Osnovno poslanstvo Javne agencije za tehnološki razvoj (TIA) je povezovanje gospodarskih in raziskovalnih potencialov Slovenije s pomočjo finančnih spodbud z namenom dviga tehnološke razvitosti in inovativnosti države v smeri trajnostnega razvoja ter višje gospodarske rasti. V letu

2008 je agencija izvedla šest razpisov v skupni vrednosti 94,72 milijonov evrov. Vrednost izplačil, ki jih je TIA izplačala podjetjem v obliki subvencij v letu 2008, je bila 8 mio evrov (Letno poročilo TIA, 2008, str. 4–7).

Agencija pridobiva sredstva za opravljanje svojih dejavnosti iz državnega proračuna, s prihodki, pridobljenimi z opravljanjem storitev na trgu, z donacijami ter iz drugih virov skladno s predpisi.

2.2.5 Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja

Javni sklad za regionalni razvoj in razvoj podeželja (SRR) je bil ustanovljen 4. avgusta 2005. Gre za finančno organizacijo, ki je namenjena trajnejšemu doseganju javnih ciljev RS na področju regionalnega razvoja in razvoja podeželja. Temeljni finančni vir sklada predstavljajo kupnine iz naslova lastninskega preoblikovanja podjetij. Področja delovanja, navedena na spletni strani SRR, so naslednja (O nas, 2010):

- spodbujanje investicijskih projektov podjetniškega značaja,
- področje razvoja lokalne in regionalne infrastrukture,
- področje razvoja podeželja,
- interventni ukrepi v regionalnem razvoju,
- sofinanciranje projektov iz Enotne programske dokumentacije,
- posredovanje sredstev po pooblastilu.

V letu 2008 je sklad prispeval na področju podjetništva 11.591.197 evrov, na področju lokalne in regionalne infrastrukture 2.881.257 evrov, na področju podeželja pa 99.500 evrov. Kljub temu da je bilo za to leto načrtovanih 17.916.793 evrov ugodnih posojil, je bilo torej skupno realiziranih samo 14.571.954 evrov ugodnih posojil (Letno poročilo SRR, 2008, str. 88).

3 OBLIKE FINANCIRANJA MEDNARODNEGA POSLOVANJA

Udeleženci mednarodnega poslovanja, tako prodajalci na eni strani kot kupci na drugi, si želijo med drugim preko cenovnih pogajanj izboriti čim boljši položaj ter čim manjše tveganje, zlasti finančno tveganje (npr. plačilno tveganje, valutno tveganje, itd.). Cenovno pogajanje v osnovi vključuje tri področja, in sicer: (1) *izbiro valute*, (2) *izbiro dobe financiranja* ter (3) *izbiro ustreznega instrumenta financiranja*. Primerna izbira instrumenta financiranja zagotavlja zaščito pred finančnim tveganjem. Načeloma velja, da so dražji instrumenti financiranja tudi varnejši. Vendar pa zelo varen instrument na eni strani pomeni hkrati tudi veliko stopnjo tveganja za drugo pogodbeno stran (Branch, 2002, str. 239–240). Posamezne oblike financiranja izvoza lahko z vidika ročnosti običajno razdelimo v dve večji skupini, in sicer (1) *kratkoročno financiranje* za obdobje do dveh let ter (2) *srednjeročno* (od 2 do 5 let) in *dolgoročno financiranje* za obdobje nad 5 let (Bremec, 1992, str. 25).

V nadaljevanju predstavljam najpogostejše plačilne instrumente, ki se uporabljajo v mednarodnem poslovanju.

3.1 Predstavitev najpogostejših plačilnih instrumentov v mednarodnem poslovanju

3.1.1 Plačilo na odprti račun

V primeru plačila na odprti račun (angl. *open account*) izvoznik prevzame celotno tveganje neplačila. Izvoznik pošlje blago in dokumente kupcu, ta pa šele po prevzetju blaga nakaže sredstva izvozniku. Kupcu v tem primeru ni potrebno plačevati obresti, ki bi jih moral, če bi vzel kredit pri banki. Največja šibkost te oblike plačevanja je, da prodajalec ne dobi nobene garancije, da mu bo kupec zares plačal. Zaradi tega se izvozniki s tem instrumentom strinjajo samo takrat, kadar kupca dobro poznajo, torej kadar gre za dolgoročne poslovne odnose ali pa v primeru, ko ima kupec odlično kreditno boniteto (Hollensen, 1998, str. 404).

3.1.2 Predplačilo

V primeru predplačila (angl. *cash in advance*) uvoznik nakaže sredstva izvozniku, še preden mu izvoznik pošlje blago in dokumente. Uvoznik torej prevzema celotno plačilno tveganje. Ker nima nikakršnega zagotovila, da bo brez kakršnih koli problemov prejel naročeno blago, se uvoznik le poredko strinja s takšnim načinom financiranja. Zato se ta instrument uporablja zgolj v začetnih fazah poslovnega poslovanja, ko si stranki še ne zaupata, in v primerih, ko obstaja višja stopnja deželnega tveganja (Hollensen, 1998, str. 401–402).

3.1.3 Dokumentarni inkaso

Kadar sta pogodbeni stranki že dalj časa v medsebojnih poslovnih stikih in si zaupata, se pogosto odločita, da bosta dobava blaga in plačilo kupnine potekala v okviru mehanizma dokumentarnega inkasa. V praksi poznamo dve glavni različici inkasa, in sicer dokumenti proti plačilu (angl. *documents against payment – D/P*) ter dokumenti proti meničnemu akceptu (angl. *documents against acceptance – D/A*). Prva različica predvideva gotovinsko plačilo ob predložitvi pogodbeno dogovorjenih dokumentov, druga pa predvideva izročitev dogovorjenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca. Udeleženci, ki sodelujejo v inkaso poslu, so nalogodajalec ter najmanj dve oziroma tri banke. **Banka pošiljateljica** je pooblaščenca za dokumentarni inkaso, **inkasna banka** je vsaka banka, ki sodeluje v inkasu, razen banke pošiljateljice, **predložitvena banka** pa je tista inkasna banka, ki dolžniku oz. kupcu predloži dokumente v plačilo oz. v akcept (Falatov, 1999, str. 19–20).

Kadar se posluje z **dokumenti proti plačilu**, je postopek tak, da prodajalec najprej odpremi blago na naslov kupca, pooblasti banko pošiljateljico ter ji posreduje dokumente. V drugem koraku banka pošiljateljica pošlje dokumente predložitveni banki, ta pa jih predloži kupcu, ki jih pregleda in poskrbi za plačilo blaga. Po plačilu mu predložitvena banka preda dokumente in s tem kupec postane lastnik blaga. Če kupec ne bi plačal blaga, bi le-to ostalo pri prodajalcu, ki bi tako utrpel le transakcijske stroške. Banka je v tem poslu samo posrednik. Kadar pa se posluje z

dokumenti proti meničnemu akceptu, se postopek inkaso posla nekoliko razlikuje od omenjenega. Kupec prejme dokumente s strani predložitvene banke, vendar samo takrat, kadar je pripravljen sprejeti menični dolg z lastnoročnim podpisom na menico. Kupec dokumente najprej pregleda in šele potem akceptira menico. Zatem mu predložitvena banka dokumente izroči in s tem postane lastnik blaga. Plačilo se izvrši določeno število dni po akceptu menice (Hollensen, 1998, str. 404; Makovec Brenčič et al., 2006, str. 107–109).

Menica v omenjenem poslu nastopa kot instrument zavarovanja in tudi sicer kot strogo formalen vrednosti papir predstavlja klasičen instrument zavarovanja plačila, ki se uporablja pri kreditnih transakcijah s tujino. Ne nastopa zgolj pri inkasnem poslu, pač pa tudi pri akreditivih, raznih vrstah kreditiranja, poslih refinanciranja osnovnega posla, itd. (Falatov, 1999, str. 41).

3.1.4 Dokumentarni akreditiv

Dokumentarni akreditiv (angl. *letter of credit*) je zelo pogost in eden najpomembnejših instrumentov financiranja mednarodne trgovine. Razlog za pogostost uporabe dokumentarnega akreditiva se skriva v dejstvu, da ta instrument ščiti dokaj uravnoteženo tako interese prodajalca kot interese kupca. Udeleženci, ki sodelujejo v akreditivnem poslu, so navedeni in opisani v Tabeli 5.

Tabela 5: Opis udeležencev v akreditivnem poslu

Udeleženci	Opis udeleženca
Nalogodajalec	Kupec oz. uvoznik, ki naroči odprtje dokumentarnega akreditiva.
Akreditivna banka	Banka, ki po naročilu kupca odpre akreditiv v korist prodajalca.
Akreditivni upravičenec	Prodajalec, ki po odpremi blaga lahko koristi akreditiv.
Obvestilna oz. avizirna banka	Banka, ki je korespondent akreditivne banke v državi prodajalca. Zadolžena je, da obvesti prodajalca, da se je na njegovo ime odprl dokumentarni akreditiv pri akreditivni banki.
Potrdilna banka	Banka, ki prodajalcu jamči, da mu bo ob izpolnitvi akreditivnih pogojev izplačala akreditivni znesek.
Izplačilna banka	Banka, ki izplača akreditivni znesek po nalogu akreditivne banke.

Vir: M. Makovec Brenčič et al., Mednarodno poslovanje, 2006, str. 111.

Akreditivni posel se prične s podpisom prodajne pogodbe, kjer se prodajalec in kupec dogovorita za plačilo z akreditivom. Kupec na začetku pošlje prodajalcu povpraševanje po blagu, ta pa mu pošlje predračun, na katerem je zapisan znesek. Dokumentarni akreditiv izda banka, ponavadi v imenu uvoznika. Kupec nato posreduje nalog za odprtje akreditiva akreditivni banki. Ta lahko akreditiv potrdi, lahko pa tudi ne. V primeru, da dokumenta ne bi potrdila, lahko izvoznik pozove uvoznika, naj izbere drugo banko za sklenitev akreditiva. Včasih izvoznik uvozniku celo posreduje seznam bank, ki bi lahko potrdile omenjeni dokument. Po potrditvi dokumentarnega akreditiva tveganje in odgovornost za terjanje izplačila obveznosti prevzame izvoznikova banka. Ko akreditivna banka odpre akreditiv v korist prodajalca, ga mora o tem obvestiti neposredno ali pa preko avizirne banke. V naslednjem koraku prodajalec odpremi blago, dokumente o odpremi

pa posreduje avizirni banki. Ta dokumente preveri in jih posreduje naprej akreditivni banki. Če je prodajalec pravilno izpolnjene dokumente predal v predpisanem roku, mora akreditivna banka izvršiti plačilo in dokumente predati kupcu. V primeru, da se v izvoznikovih dokumentih najde zgolj majhno nedoslednost, kot so npr. napačno postavljene vejice ali presledki, lahko uvoznik zavrne plačilo dostave. Ker je bil dokumentarni akreditiv potrjen, ima sedaj izplačilna banka obveznost, da izterja plačilo (Export financing, 2002, str. 37).

3.1.5 Bančna garancija

Bančne garancije so instrument zavarovanja obveznosti, ki je popolnoma ločen od osnovnega posla (Branch, 2002, str. 263; Falatov, 1996, str. 12). Gre za nepreklicno obveznost banke, da bo upravičencu izplačala določen garancijski znesek, če glavni dolжник ne bo izpolnil svojih obveznosti v dogovorjenem roku in na dogovorjen način. S pomočjo bančne garancije je torej zagotovljena večja varnost za upnika v poslu. Glede na to, da je omenjeni instrument precej drag, se ga uporablja samo pri večjih poslih, kjer so tveganja večja (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 115).

Temeljna značilnost bančnih garancij je **brezpogojnost**, ki jo lahko opišemo z izrazom »na prvi poziv«. To pomeni, da mora banka svojo obveznost poravnati na prvi poziv brez ugovaranja ali postavljanja drugih pogojev. Naslednja značilnost bančne garancije je **nepreklicnost** z dnem njene izdaje. Vprašanje nepreklicnosti moramo strogo ločiti od vprašanja, kdaj garancija stopi v veljavo, torej od kdaj naprej banka prevzema potencialno obvezo plačila. Določeno je, da garancija stopi v veljavo z dnem njene izdaje ali pa s kasnejšim dnem, če tako določajo pogoji garancije, izteče pa se po navadi z določenim koledarskim datumom. Še ena značilnost bančnih garancij je, da vedno predstavljajo **denarno obveznost**, tudi takrat, kadar jamčijo za izvedbo storitev ali del (Falatov, 1996, str. 11 in str. 47–48; Hrastelj, 1990, str. 252).

Bančne garancije obstajajo v številnih oblikah, v osnovi pa jih lahko razdelimo na storitvene in plačilne garancije. Med **storitvene garancije** prištevamo (1) *garancije za resnost ponudbe*, (2) *garancije za dobro izvedbo posla*, (3) *garancije za odpravo napak v garancijski dobi*, (4) *garancije za vračilo varščine*, (5) *garancije za kmetijstvo* in (6) *garancije za zavarovanje plačila carinskega dolga*. Med **plačilnimi garancijami** pa so najpogostejše (1) *garancija za pravočasno plačilo*, (2) *garancija za vračilo avansa*, (3) *garancija za odplačilo kredita* ter (4) *garancija za zavarovanje prevoza pošilk nevarnih odpadkov* (Bančne garancije v mednarodnem poslovanju, 2010).

3.2 Oblike kratkoročnega kreditiranja

V primerih, ko pogodbeni stranka najame kratkoročni kredit kot glavni vir financiranja, nastopi finančna institucija, običajno banka. Kratkoročni krediti nastopajo tako v mednarodnem kot v domačem poslovanju. Ker so zastopani v številnih oblikah, bom izpostavila samo tri najpogostejše, to so: (1) *bančni limit*, (2) *trgovinski predujem* in (3) *faktoring* (Telič, 1996, str. 13).

3.2.1 Bančni limit in trgovinski predujem

Bančni limit je najenostavnejša oblika kratkoročnega financiranja. Da banka odobri limit, mora imeti kreditojemalec odlično boniteto. Banka na negativni limit dnevno obračunava obresti (Bremec, 1992, str. 25). Puharič (2004, str. 201) opredeljuje predujem kot denarni znesek ali neka količina drugih nadomestnih stvari, ki jih ena stranka izroči drugi ob sklenitvi pogodbe. Gre torej za že delno izpolnitev obveznosti. Banka ponudi izvozniku predujem v zameno za obresti in premijo.

3.2.2 Faktoring

Faktoring (angl. *factoring*) se najpogosteje opredeljuje kot storitev, ki omogoča izboljšanje likvidnosti, odpravljanje tveganj, povezanih s terjatvami ter učinkovitejše upravljanje terjatev (Slana, 2009, str. 12). Poslužujejo se ga zlasti mala in srednje velika podjetja, ki imajo omejeno kreditno sposobnost. Z uporabo faktoringa je torej podjetjem omogočena rast poslovanja, pri čemer podjetjem ni potrebno povečevati zunanje zadolženosti (Jus, 2005a, str. 20).

Celoten postopek poslovanja podjetij, ki uporabljajo faktoring, lahko strnemo v petih korakih (Kaj je faktoring?, 2010):

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

V času svetovne finančne krize, ki prinaša likvidnostne težave in povečuje tveganja, povezana s terjatvami, je faktoring zelo primerna oblika financiranja. Omenjeni instrument sicer pomeni stroške za prodajalca, vendar pa so zanemarljivi glede na pozitivne učinke, ki jih prinese. Prodaja terjatev namreč podjetju **zagotavlja likvidnost**, saj lahko praviloma že naslednji dan po izstavitvi računa prosto razpolaga z denarjem, ki mu ga ponuja banka. Poleg tega podjetje **prihrani čas in denar**, saj je za vse postopke v zvezi z morebitno izterjavo v takem primeru zadolžena banka. Nenazadnje pa faktoring zagotovi **rast prodaje in podjetja**, saj le-to postane bolj likvidno, s tem pa se mu izboljša tudi boniteta in kreditna sposobnost pri bankah. To mu omogoča višje limite pri bankah. Poleg tega podjetje postane bolj konkurenčno, saj lahko kupcu prodaja na odložen rok plačila (Slana, 2009, str. 12–13).

3.3 Oblike srednjeročnega in dolgoročnega kreditiranja

Srednjeročni in dolgoročni krediti so krediti s strani specializiranih bank ali agencij za financiranje in zavarovanje izvoznih poslov, ki lahko prevzemajo večja tveganja. Poleg običajnih srednjeročnih in dolgoročnih kreditov za izvoz kapitalnih dobrin preko specializiranih bank ali skladov se takšen izvoz lahko kreditira tudi z novejšo obliko, to je s forfeitiranjem (Bremec, 1992, str. 24–26).

3.3.1 Forfeitiranje

Poseben instrument srednjeročnega financiranja mednarodne trgovine predstavlja forfeitiranje (angl. *forfaiting*), ki prodajalcu omogoča, da srednjeročne kredite, dane svojim kupcem, spremeni v posle s takojšnjim plačilom. S tem se tudi zavaruje pred tveganjem, da kupec ne bi plačal blaga oz. storitve (Jus, 2005b, str. 19).

Celoten postopek poslovanja podjetij, ki uporabljajo forfeitiranje, lahko predstavimo v osmih korakih (Branch, 2002, str. 262):

1. Forfaiter (specializirana finančna institucije) izroči forfaitistu (prodajalcu) pisno namero, ki vsebuje fiksno obrestno mero.
2. Prodajalec in kupec podpišeta prodajno pogodbo.
3. Prodajalec odpremi in dostavi blago kupcu.
4. V zameno za lastniško pravico kupec prodajalcu posreduje lastno menico ali drug vrednosti papir, s katerim se obveže za plačilo blaga.
5. Prodajalec menico ali drug vrednostni papir prenese na forfaiterja.
6. Forfaiter posreduje plačilo terjatev prodajalcu, od njega pa odbije obrestno mero, ki je bila dogovorjena v prvem koraku.
7. Ko terjatev zapade, forfaiter kupcu predloži nalog za plačilo terjatve.
8. Forfaiter od kupca prejme plačilo za zakupljeno terjatev.

Forfeitiranje se od faktoringa razlikuje v večih značilnostih. Kadar gre za faktoring, se najprej sklene osnovni posel in šele nato faktoring. Pri forfeitiranju pa posel ni sklenjen, dokler se izvoznik s svojo banko ne dogovori o forfeitiranju. Faktoring se uporablja izključno za kratkoročno financiranje, torej za kreditiranje obratnih sredstev, medtem ko se forfeitiranje uporablja za srednjeročno in dolgoročno financiranje oz. za financiranje investicij. Forfaiter prevzema večja tveganja kot faktor, saj se faktoring uporablja pretežno v domačem plačilnem prometu, forfeitiranje pa je skoraj izključno namenjeno financiranju zunanjetrgovinskih poslov in je vedno regresno. Kadar gre za neregresni oz. nepravi faktoring, pa faktor sploh ne prevzame tveganja neplačila. Zaradi večjega tveganja forfaitist prenese na forfaiterja tudi sredstvo zavarovanja terjatve (menica ali drug vrednostni papir), kar se ne zgodi v primeru faktoringa. Še ena razlika pri tem je, da je v primeru forfeitiranja terjatev prenosne oblike, kar pomeni, da forfaiter z menico lahko trguje in mu je ni potrebno držati do zapadlosti (Bremec, 1992, str. 26; Jus, 2005b, str. 20–21).

4 ANALIZA SPODBUJANJA IZVOZA S STRANI SID BANKE

Temeljne storitve, ki jih nudi SID banka svojim klientom na področju spodbujanja izvoza, so zavarovanje, financiranje in izdajanje garancij. Brez SID banke in njenega nudenja zavarovanja precejšen del slovenskega izvoza blaga in storitev zlasti na bolj rizične trge gotovo ne bi bil realiziran. Tako lahko trdim, da ima SID banka zelo pomembno vlogo pri odpiranju nekaterih trgov za slovensko gospodarstvo in s tem med drugim prispeva tudi k ugodnejšim plačilnobilančnim učinkom in večji zaposlenosti v državi (Letno poročilo SID banke, 1998, str. 20).

V Tabeli 6 so zbrani podatki o celotnem izvozu Slovenije v tekočih cenah. Podatki so razdeljeni glede na izvoz v države EU, v nekdanje jugoslovanske države ter v ostale države. Iz tabele je možno razbrati, da je izvoz v vseh skupinah držav po letih do leta 2008 vseskozi naraščal. Izjema sta leto 2004 pri ostalih državah ter leto 2009 pri vseh skupinah držav. V letu 2004 so namreč v Evropsko unijo pristopili tudi Ciper, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Malta, Poljska, Slovaška in tudi Slovenija. Omenjene države so tako iz ostalih držav prestopile k državam EU. Tako se je izvoz v države EU povečal na račun zmanjšanja izvoza v ostale države. V letu 2009 je celoten izvoz Slovenije zaradi svetovne gospodarske krize padel kar za 19 %.

Tabela 6: Podatki o celotnem izvozu Slovenije v tekočih cenah (v mio EUR)

	1994*	1998	2001	2004	2006	2008	2009
Države EU	519.593,1	5.270,6	6.431,3	8.505,3	11.459,6	13.661,6	11.183,8
Nekdanje jug. Države	133.389,7	966,6	1.749,9	2.251,2	2.735,9	3.413,4	2.607,2
Ostale države	223.817,4	1.815,6	2.165,6	2.026,6	2.561,7	2.733,2	2.226,7
SKUPAJ	876.800,2	8.052,8	10.346,8	12.783,1	16.757,2	19.808,2	16.017,7

Legenda: * Za leto 1994 so podatki navedeni v mio SIT.

Vir: Statistični letopis RS 1995, str. 346–347, tabela 23.4.1; Statistični letopis RS 2002, str. 395–396, tabela 24.4.2; Statistični letopis RS 2005, str. 403–404, tabela 23.4.2; Statistični letopis RS 2009, str. 408–410, tabela 23.4; Izvoz in uvoz po državah, Slovenija, kumulativni podatki, letno.

Slovenska zunanja trgovina je geografsko in panožno zelo nediverzificirana (Udovič & Raškovič, 2010, str. 69–84). Geografsko nediverzificiranost lahko razberemo tudi iz Tabele 6. V letu 2009 kar 69,8 % celotnega izvoza predstavlja izvoz v države Evropske unije. 16,3 % slovenskega izvoza je šlo v nekdanje jugoslovanske države, preostali del pa v ostale države. Tako je bil delež v ostale države velik zgolj 13,9 %, kar kaže na slabo in premajhno zastopanost Slovenije na strateško pomembnih svetovnih trgih, kot so ZDA, Japonska, Kitajska.

Tabela 7 na naslednji strani nudi pregled obsega dejavnosti, ki jih opravlja SID banka z namenom spodbujanja slovenskega izvoza. V tabeli so prikazani podatki o obsegu zavarovanih poslov, o obsegu oz. stanju danih kreditov ter podatki o obsegu izdanih garancij. Iz tabele se lahko tudi razbere, da se je obseg vseh dejavnosti SID banke skozi leta povečeval, razen v letu

2009, kjer je opazen padec pri izdanih garancijah in zavarovanju. Iz tabele je razviden velik porast kreditov v letu 2009, kar je posledica številnih protikriznih ukrepov in blažitve kreditnega krča v trenutni finančni in gospodarski situaciji. Dve leti po ustanovitvi SID banke, tj. leta 1994, je bil celoten obseg dejavnosti bistveno manjši kot pa leta 2009. Velika večina vseh zavarovanih poslov SID banke je kratkoročne narave.

Tabela 7: Obseg dejavnosti, ki se tičejo spodbujanja izvoza, s strani SID (v mio EUR)

	1994*	1998	2001	2004	2006	2008	2009
Zavarovanje	6,713	958,6	2.409,9	3.313,8	3.845,1	5.507,5	4.250,8
Kratkoročno zavarovanje**	6,713	892,0	2.371,9	3.268,9	3.756,3	5.486,0	4.228,0
Srednjeročno zavarovanje	NP	66,6	38,0	44,9	88,8	21,5	22,8
Financiranje***	1,270	220,2	296,9	499,7	757,0	1.952,2	2.922,4
Izdane garancije	3,087	11,8	18,1	33,2	44,2	51,9	16,0
SKUPAJ	11,070	1.190,6	2.724,9	3.846,7	4.646,3	7.511,6	7.189,2

Legenda: * Za leto 1994 so podatki navedeni v mio SIT.

** K kratkoročnemu zavarovanju je vključeno zavarovanje pred marketabilnimi in nemarketabilnimi tveganji.

*** Od vključno leta 2004 naprej so bili pri financiranju v letnih poročilih na voljo zgolj podatki o stanju danih kreditov. Do vključno leta 2001 pa so navedeni podatki o obsegu danih kreditov.

Vir: Letno poročilo SID banke 1994, str. 7–9; Letno poročilo SID banke 1998, str. 20–31; Letno poročilo SID banke 2001, str. 32–62; Letno poročilo SID banke 2004, str. 15–30; Letno poročilo SID banke 2006, str. 19–29; Letno poročilo SID banke 2008, str. 26–33; Letno poročilo SID banke 2009, str. 27–35.

Tabela 8 nazorno kaže, kolikšen je delež vseh dejavnosti SID banke na področju spodbujanja izvoza v primerjavi s celotnim slovenskim izvozom. Vidimo, da se SID iz leta v leto bolj razvija in napreduje. V zgodnjih 90 letih je bil delež zanemarljivo majhen, leta 2009 pa je delovanje SID banke na področju podpore pri izvozu doseglo že 44,8 % celotne vrednosti slovenskega izvoza. Kar se tiče razdelitve po dejavnostih, SID banka v največjem obsegu opravlja zavarovanje, sledi financiranje in na koncu izdajanje garancij.

Tabela 8: Obseg posameznih dejavnosti spodbujanja izvoza SID v primerjavi s celotnim slovenskim izvozom (v %)

	1994	1998	2001	2004	2006	2008	2009
Zavarovanje	0,0008	11,9	23,3	25,9	22,9	27,8	26,5
Financiranje	0,0001	2,7	2,9	3,9	4,5	9,9	18,2
Izdane garancije	0,0004	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,1
SKUPAJ	0,0013	14,7	26,4	30,1	27,7	38,0	44,8

Iz podatkov v Tabeli 8 je lepo razvidna močna in pomembna vloga SID banke na področju podpore in spodbujanja slovenskega izvoza, saj se je delež podpore SID banke in njenih hčerinskih družb glede na celoten slovenski izvoz v obdobju zadnjih nekaj let (od 2006 do 2009)

gibal med 27,7 % in celo 44,8 %. Omenjeni porast v letih 2008 in 2009 pa je moč v veliki meri pripisati tudi številnim protikriznim ukrepom.

SKLEP

Odločitev za poslovanje na mednarodnih trgih je za podjetja zagotovo težka odločitev, saj mednarodno poslovanje prinese tudi nova tveganja. Kljub temu pa podjetja v mednarodno poslovanje vodijo različni motivi. Ti motivi lahko izhajajo iz lastne motiviranosti podjetja za doseganje dobička in rasti, lahko pa se podjetje zgolj odziva na pritiske in grožnje iz okolja.

Ugotovila sem, da obstajajo različne oblike pospeševanja izvoza. Tako lahko država že samo s spremembo politike (npr. uravnavanje menjalnega tečaja, davčne spodbude, itd.) pospeši izvoz. Pomoč lahko ponudijo tudi poslovne banke, ki pomagajo pri financiranju izvoza. Lahko pa na pomoč pristopijo razne razvojne finančne in druge podporne institucije. V Sloveniji deluje kar nekaj razvojnih finančnih institucij, najpomembnejša med njimi pa je izvozno kreditna agencija SID banka, ki pomaga pospeševati izvoz tako, da omogoča zavarovanje tudi pred nekomercialnimi tveganji, česar poslovne banke ne počnejo, omogoča pa tudi izdajanje kreditov ter garancij. Če v Sloveniji ne bi bilo SID banke, potem bi bil slovenski izvoz blaga precej manjši kot je sedaj, saj izvoz zlasti na bolj rizične trge ne bi bil realiziran.

Slovenski izvoz je geografsko zelo nediverzificiran, kar sem ugotovila s kratko analizo, v kateri sem z zbiranjem podatkov o celotnem slovenskem izvozu ugotovila, da skoraj 70 % celotnega slovenskega izvoza predstavlja izvoz v države Evropske unije, zelo majhen delež blaga in storitev pa se izvozi na strateško pomembne svetovne trge, kot so ZDA, Japonska in Kitajska. Menim, da si bo v prihodnjih letih Slovenija morala prizadevati za večjo diverzifikacijo izvoza, s čimer bo lahko vplivala na višjo gospodarsko rast, zaposlovanje in na konkurenčnost celotnega gospodarstva v mednarodnem okolju.

V zaključni fazi analize sem želela proučiti, kolikšen delež celotnega slovenskega izvoza predstavljajo spodbude SID banke, za kar sem morala podatke o obsegu zavarovanja, obsegu oz. stanju financiranja ter podatke o obsegu izdanih garancij s strani SID banke primerjati z vrednostjo celotnega slovenskega izvoza. Ugotovila sem, da je obseg omenjenih dejavnosti SID banke v letu 2009 predstavljal že skoraj 45 % celotnega slovenskega izvoza. S to ugotovitvijo sem dosegla tudi temeljni cilj te diplomske naloge. Omenjena ugotovitev pa potrjuje tudi to, da je SID banka v Sloveniji najpomembnejša institucija, ki deluje na področju podpore in spodbujanja izvoza in s tem tudi na področju spodbujanja razvoja države in njenega gospodarstva.

Za omenjeno analizo sem imela na razpolago zgolj letna poročila SID banke, zato sem bila s podatki nekoliko omejena. Zaradi tega sem morala na področju izdajanja kreditov SID banke v letih 2004, 2006, 2008 in 2009 upoštevati kar stanja danih kreditov, saj do podatkov o obsegu danih kreditov v omenjenih letih nisem mogla dostopati. Prav tako so bile tudi težave pri določanju obsega zavarovanih poslov, ker v vseh letnih poročilih niso bili navedeni podatki za

zavarovanja po vseh vrstah tveganj (marketabilna, nemarketabilna, komercialna in nekomercialna tveganja), zato sem se odločila zavarovanja razdeliti zgolj na kratkoročna in srednjeročna. Če bi imela na voljo več podatkov, bi bila analiza še nekoliko natančnejša. Kljub temu pa sem tudi s to analizo dosegla cilj diplomske naloge, poleg tega je iz analize tudi lepo razviden trend delovanja SID banke.

LITERATURA IN VIRI

1. *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Najdeno 2. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/mednarodne-garancije>
2. Banka Slovenije (2006). Letno poročilo Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije.
3. Branch, A. (2002). *Export Practice and Management* (4th ed.). London: Thomson Learning.
4. Bremec, N. (1992). Dopolnilne oblike financiranja izvoza. *Bančni vestnik*, 41(1/2), 24–27.
5. Bruck, N. (2005). *Future Role of National Development Banks in the Twenty First Century*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
6. Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Moffett, M. H. (2005). *International Business* (7th ed.). Mason: South-Western.
7. *Dejavnosti*. Najdeno 16. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/predstavitev-sid-banke/dejavnosti>
8. *Dejavnost agencije*. Najdeno 15. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.japti.si/dejavnost-agencije>
9. Export financing (2002). *Australian CPA*, 72(8), 37–38.
10. Exporting Corruption (2006). *Multinational Monitor*, 27(3), 34–39.
11. Falatov, P. (1996). *Bančne garancije v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF.
12. Falatov, P. (1999). *Plačila v mednarodnem poslovanju: plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Hill, C. W. L. (2005). *International Business: Competing in the Global Marketplace* (5th ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
14. Hoffmann, L. S. (1998). *The Law and Business of International Project Finance*. London: Kluwer Law International.
15. Hollensen, S. (1998). *Global Marketing: A Market-responsive Approach*. London: Prentice Hall.
16. Hrastelj, T. (1990). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
17. Izvoz in uvoz Slovenije po državah v kumulativnih podatkih za leto 2009. Najdeno 2. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/sistat/MainTable/tbl_2401722
18. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana, Ekonomska fakulteta.
19. Javna agencija za tehnološki razvoj Republike Slovenije (2008). Letno poročilo Javne agencije za tehnološki razvoj Republike Slovenije (TIA). Ljubljana: TIA.
20. Javni sklad Republike Slovenije za regionalni razvoj in razvoj podeželja (2008). Letno poročilo Javnega sklada Republike Slovenije za regionalni razvoj podeželja (SRR). Ribnica: SRR.
21. Jus, M. (1992). *Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov*. Ljubljana: Amalietti.
22. Jus, M. (2005a). Factoring. *Mednarodno poslovno pravo*, 17(196), 17–21.
23. Jus, M. (2005b). Forfeiting. *Mednarodno poslovno pravo*, 17(198), 19–22.
24. *Kaj je faktoring?* Najdeno 22. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.prvifaktor.si/>
25. *Kratka predstavitev*. Najdeno 15. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=12

26. Makovec, B. M., & Hrastelj, T. (2003). *Mednarodno trženje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
27. Makovec, B. M., Lisjak, M., Pfajfar, G., & Ekar, A. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
28. Musasike, L. (2004). *Role of State-Owned Financial Institutions*. Washington, DC: World Bank.
29. *O nas*. Najdeno 15. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.rdf-sklad.si/o_nas.html
30. Puharič, K. (2004). *Gospodarsko pravo z osnovami prava*. Ljubljana: Uradni list RS.
31. Rašković, M. (2007). *Analiza možnosti ustanovitve nacionalne razvojne banke v Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
32. Slana, I. (2009). Pomen faktoringa v času finančne krize. *Bančni vestnik*, 58(1/2), 12–16.
33. Slovenska izvozna in razvojna banka (1994). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
34. Slovenska izvozna in razvojna banka (1998). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
35. Slovenska izvozna in razvojna banka (2001). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
36. Slovenska izvozna in razvojna banka (2004). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
37. Slovenska izvozna in razvojna banka (2006). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
38. Slovenska izvozna in razvojna banka (2008). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
39. Slovenska izvozna in razvojna banka (2009). Letno poročilo SID banke. Ljubljana: SID banka.
40. Slovenski podjetniški sklad (2009a, september). *Pregled učinkov »Track record« za obdobje 2003–2008*. Maribor: SPS.
41. Slovenski podjetniški sklad (2009b, december). *Pregled odobrenih projektov in zneskov v obdobju 1992–2009*. Maribor: SPS.
42. *Splošni podatki*. Najdeno 16. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.sid.si/predstavitev-sid-banke/splosni-podatki>
43. Statistični urad Republike Slovenije. (1995). *Statistični letopis Republike Slovenije 1995*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
44. Statistični urad Republike Slovenije. (2002). *Statistični letopis Republike Slovenije 2002*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
45. Statistični urad Republike Slovenije. (2005). *Statistični letopis Republike Slovenije 2005*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
46. Statistični urad Republike Slovenije. (2009). *Statistični letopis Republike Slovenije 2009*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
47. Telič, T. (1996). *Instrumenti financiranja mednarodne trgovine*. Ekonomska fakulteta: Ljubljana.

48. Udovič, B., & Raškovič, M. (2010). Export markets and types of international market(ing) cooperation of top slovene exporters: has the crisis taught us nothing? *MM Akademija*, 15(1), 69–84.
49. *What is development finance?* Najdeno 5. marca 2010 na spletnem naslovu <http://www.edfi.be/devfinance.htm>