

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

SPECIALISTIČNO DELO

**MOŽNOSTI ZMANJŠEVANJA TVEGANJ PRI POSLOVANJU Z BOSNO
IN HERCEGOVINO S STORITVAMI
SLOVENSKE IZVOZNE DRUŽBE**

Ljubljana, december 2005

Marija Jankovič

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela,
ki sem ga napisala pod mentorstvom _____
in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo
specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

| | | |
|---------|--|----|
| 1 | UVOD..... | 0 |
| 2 | GOSPODARSKO SODELOVANJE MED SLOVENIJO IN BOSNO in HERCEGOVINO..... | 3 |
| 2.1 | POLOŽAJ SLOVENSКИH IZVOZNIKOV PRED VSTOPOM SLOVENIJE V EU | 6 |
| 2.1.1 | ANALIZA BLAGOVNE MENJAVE SLOVENIJE..... | 8 |
| 2.2 | POLOŽAJ SLOVENSКИH IZVOZNIKOV PO VSTOPU V EU..... | 12 |
| 2.2.1 | STABILIZACIJSKO-ASOCIACIJSKI SPORAZUM BiH Z EU | 14 |
| 2.2.2 | GOSPODARSTVO BOSNE IN HERCEGOVINE..... | 16 |
| 2.2.3 | POSLOVNA KLIMA IN PLAČILNA DISCIPLINA v BiH | 17 |
| 2.3 | SLOVENSKE NEPOSREDNE NALOŽBE V BiH | 17 |
| 3 | TVEGANJE IN IZBIRA PLAČILNIH IN ZAVAROVALNIH INSTRUMENTOV | 19 |
| 3.1 | VRSTE TVEGANJ V MEDNARODNEM POSLOVANJU..... | 21 |
| 3.1.1 | MOŽNOSTI PRENOSA TVEGANJ..... | 24 |
| 3.2 | IZBIRA USTREZNEGA PLAČILNEGA INSTRUMENTA..... | 25 |
| 4 | DOKUMENTARNI AKREDITIV | 27 |
| 4.1 | VLOGA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA..... | 28 |
| 4.2 | PREDNOSTI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA..... | 29 |
| 4.2.1 | DELITEV AKREDITIVOV NA OSNOVI EPO-500 | 30 |
| 4.3 | SUBJEKTI V AKREDITIVNEM POSLU | 31 |
| 4.3.1 | PREDNOSTI ZA PRODAJALCA IN KUPCA | 32 |
| 4.3.2 | AKREDITIVNA BANKA..... | 33 |
| 4.4 | NEVARNOSTI PRI UPORABI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA | 33 |
| 5 | SISTEMI SPODBUJANJA IZVOZA DOMA IN PO SVETU | 36 |
| 5.1 | SISTEMI SPODBUJANJA IZVOZA V SVETU | 36 |
| 5.1.1 | GATT/WTO | 37 |
| 5.1.2 | OECD | 38 |
| 5.1.3 | EVROPSKA UNIJA..... | 38 |
| 5.1.4 | BERNSKA UNIJA | 39 |
| 5.1.5 | MEDNARODNO SODELOVANJE | 40 |
| 5.2 | VLOGA SID PRI POSPEŠEVANJU SLOVENSKEGA IZVOZA..... | 42 |
| 5.3 | ZAVAROVALNE STORITVE | 43 |
| 5.3.1 | ZAVAROVANJE TERJATEV | 46 |
| 5.3.2 | ZAVAROVANJE PRED SREDNJEROČNIMI KOMERCIALNIMI TVEGANJI..... | 48 |
| 5.3.3 | ZAVAROVANJE PRED SREDNJEROČNIMI NEKOMERCIALNIMI TVEGANJI .. | 49 |
| 5.3.3.1 | DEŽELNO TVEGANJE (country risk)..... | 52 |
| 5.3.4 | ZAVAROVANJE INVESTICIJ | 53 |
| 5.3.5 | POGOJI ZAVAROVANJA KREDITOV ZA BOSNO IN HERCEGOVINO..... | 54 |
| 5.4 | FINANCIRANJE..... | 55 |
| 5.5 | JAMSTVA | 57 |
| 5.5.1 | VRSTE GARANCIJ, KI JIH NUDI SID..... | 58 |
| 6 | PRIMERI V SID SKLENJENIH ZAVAROVANJ ZA POSLOVANJE Z BiH..... | 60 |
| 6.1 | PROCES ZAVAROVANJA TERJATEV | 60 |
| 6.2 | PROCES ZAVAROVANJA SREDNJEROČNIH IZVOZNIH KREDITOV | 61 |
| 6.2.1 | PRIMER 1 – Zavarovanje kredita dobavitelja za trg BiH..... | 62 |
| 6.2.2 | PRIMER 2 – Zavarovanje kredita tujemu kupcu za trg BiH..... | 65 |
| 6.2.3 | PRIMER 3 – Zavarovanje garancije – pri poslovanju z BiH..... | 67 |
| 7 | SKLEP | 71 |
| | LITERATURA | |
| | ČLANKI | |
| | VIRI | |

KAZALO SKIC

| | | |
|---------|--|----|
| Skica 1 | Želje kupca in prodajalca glede načina plačila | 25 |
|---------|--|----|

KAZALO TABEL

| | | |
|----------|---|----|
| Tabela 1 | Vrednost slovenskega izvoza in uvoza v BiH v (000) EUR, v obdobju od leta 1999 do leta 2003 | 8 |
| Tabela 2 | Prikaz slovenskega izvoza v BiH, v obdobju od leta 1999 do leta 2003, po kriteriju stopnje rasti, deleža izvoza in rangiranja po pomembnosti trgovinskega partnerja ... | 8 |
| Tabela 3 | Prikaz slovenskega uvoza v BiH, v obdobju od leta 1999 do leta 2003, po kriteriju stopnje rasti, deleža uvoza in rangiranja po pomembnosti trgovinskega partnerja | 8 |
| Tabela 4 | Primerjava blagovne menjave Slovenije za obdobje od januarja do decembra 2003, po nekaterih ekonomskih skupinah in državah | 10 |

KAZALO GRAFOV

| | | |
|--------|--|---|
| Graf 1 | Izvozna struktura slovenske blagovne menjave, po skupinah držav, v letu 2003 | 9 |
| Graf 2 | Uvozna struktura slovenske blagovne menjave, v letu 2003 | 9 |

KAZALO PRILOG

| | | |
|------------|--|----|
| Priloga 1 | Pravni odnosi in obveznosti v akreditivnem poslu | 1 |
| Priloga 2 | Pet temeljnih načel akreditivnega prava | 2 |
| Priloga 3 | Običajni udeleženci v akreditivnem poslu in potek transakcije | 3 |
| Priloga 4 | Seznam sporazumov, sklenjenih med SID in tujimi izvozno-kreditnimi agencijami ter drugimi mednarodnimi izvoznimi institucijami | 4 |
| Priloga 5 | Kredit dobavitelja | 6 |
| Priloga 6 | Kredit tujemu kupcu | 6 |
| Priloga 7 | Kreditna linija | 7 |
| Priloga 8 | Pravna razmerja med subjekti bančnih garancij | 7 |
| Priloga 9 | Primer zavarovalne police SID - Kredit dobavitelja | 8 |
| Priloga 10 | Primer zavarovalne police SID - Kredit tujemu kupcu | 11 |
| Priloga 11 | Primer zavarovanja garancije | 14 |

1 UVOD

Slovenska podjetja že vrsto let poslovno sodelujejo z bosanskimi podjetji, poznajo trg in poslovne navade. Plačilna nedisciplina, majhna kupna moč, korupcija, zapleteni birokratski postopki, manjše povpraševanje, zaključitev obnovitvenih del itd. so že nekaj časa prisotni problem na tem trgu. Ker so se z vstopom Slovenije v Evropsko unijo posledično spremenili pogoji poslovanja med Slovenijo in Bosno in Hercegovino (v nadaljevanju BiH), se je situacija kritično obrnila proti slovenskim izvoznikom, ki po novem ne morejo več poslovati na osnovi prosto-trgovinskega sporazuma z Bosno in Hercegovino, kar pa situacijo na trgu dodatno zaostri. Pri poslovanju z Bosno in Hercegovino so slovenska podjetja izpostavljena tveganjem že samo zato, ker delujejo mednarodno. Dodaten problem nato predstavlja tveganost bosanskega kupca, tveganost države ter tveganost v finančni posel vključenih bosanskih bank in drugih finančnih institucij. Pri tem vsa nedorečena, nekrita, komercialna in nekomercialna tveganja puščajo odprto možnost, da bo v prihodnosti prišlo do škodnega dogodka, v kolikor slovenski izvoznik ne bo pravočasno sprejel ustreznih ukrepov. Pred sklenitvijo posla je zato priporočljivo, da izvozna podjetja ugotovijo, katerim tveganjem vse so že ali lahko še bodo izpostavljena tekom izvedbe nekega posla. V skladu s tem morajo preučiti vse možnosti zmanjšanja oz. omilitve teh tveganj. Odločiti se morajo, kolikšno ceno zavarovanja lahko posel prenese, v katerih primerih in kakšna oblika zavarovanja je zanje primerna. V osnovi (Trop, 1998, str. 10) lahko podjetja zmanjšajo tveganja s pridobitvijo bonitete poslovnega partnerja pri za to pooblaščenih ustanovah, s katerim se zmanjša tveganje izbire stranke; z razpršitvijo delovanja na več tržiščih, s številnimi kupci; z uporabo varnih plačilnih oblik (avans, nepreklicni dokumentarni akreditiv, garancije), s katerimi se izloči plačilno tveganje in tveganje prevzema blaga; z uporabo terminskih blagovnih borz, kjer se zavaruje tveganje spremembe cene in valute; s sklepanjem zavarovanj z ustreznimi plačilnimi in storitvenimi garancijami prvovrstnih bank; z zavarovanjem pri zavarovalnicah ali državnih ustanovah in s samozavarovanjem. Ker ne obstaja enoten, učinkovit model, imam v specialističnem delu namen poudariti možnost slovenskih izvoznikov, da poslovna tveganja pri poslovanju z Bosno in Hercegovino omilijo z uporabo ustreznih garancij ali z izbiro ustreznega dokumentarnega akreditiva. V primeru, da glede na poslovno situacijo ocenijo, da uporaba omenjenih osebno-pravnih instrumentov ni zadostna za kritje komercialnih in nekomercialnih tveganj, želim nakazati, da imajo možnost poseči po zavarovanju izvoznih kreditov in drugih storitvah, ki jih s ciljem pospeševanja slovenskega izvoza nudi Slovenska izvozna družba (v nadaljevanju SID) oz. se za kritje komercialnih tveganj obrniti na zavarovalnice.

Namen in cilj specialističnega dela je poudariti pomen ravnanja s tveganji v mednarodnem poslovanju ter preko sprememb, ki so sledile vstopu Slovenije v Evropsko unijo, prikazati trenutno stanje slovenskih izvoznikov in trend nadaljnjega poslovanja z Bosno in Hercegovino. Kljub slabšim pogojem pri vstopu na trg BiH želim potrditi tezo, da bodo slovenski izvozniki še naprej izvažali v BiH da se bo sicer izvoz v BiH postopoma še nekoliko zmanjševal, hkrati pa bo

vse več poslovnih stikov navezanih z državami članicami Evropske unije in s potencialnimi novimi trgi.

Pri raziskavi so uporabljene metode dela, ki temeljijo na proučevanju teoretične podlage in teoretičnih prijemov, prilagojenih specifični tematiki. Poleg pogovora z zaposlenimi, metode analize in metode sinteze, bom v delu uporabila tudi metodo grafičnega prikazovanja podatkov, kar bo pripomoglo k lažjemu predstavljanju podane vsebine. Specialistično delo je poleg uvoda in sklepa razdeljeno v pet poglavij. Drugo poglavje sem namenila problematiki položaja slovenskih izvoznikov, predstavitvi gospodarskega položaja BiH, poslovne klime v BiH ter sodelovanju Slovenije z Bosno in Hercegovino. V tretjem poglavju predstavljam komercialna in nekomercialna tveganja pri mednarodnem poslovanju in poudarjam pomembnost izbire ustreznega plačilnega instrumenta. V četrtem poglavju podajam vlogo dokumentarnega akreditiva kot finančnega in plačilno zavarovalnega instrumenta ter navajam prednosti njegove uporabe za kupca in prodajalca. V primeru, da izvozniki želijo večjo stopnjo zavarovanja, kot jim jo lahko nudi bančna garancija in dokumentarni akreditiv, v nadaljevanju navajam možnost ustreznega zavarovanja pri Slovenski izvozni družbi. V petem poglavju predstavljam značilnosti nacionalnih sistemov spodbujanja izvoza v svetu in s tega vidika opredeljujem pomen SID. Podajam spisek pomembnih sporazumov med SID in tujimi izvozno kreditnimi agencijami, opisujem mednarodno sodelovanje držav in njihovih institucij na področju zavarovanja in financiranja ter predstavljam najpomembnejše mednarodne sporazume, kot so GATT oz. WTO, OECD, Evropska unija in Bernska unija. V tem poglavju predstavljam dejavnost SID, storitve, ki jih nudi, opisujem tveganja, pred nastopom katerih je v zameno za plačilo premije pripravljena nuditi zavarovanje, postopek zavarovanja, način ocenjevanja deželnega tveganja in pogoje zavarovanja kreditov za Bosno in Hercegovino. V šestem poglavju opisujem proces zavarovanja terjatev in zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov v Slovenski izvozni družbi. V tem poglavju na primeru zavarovanja kredita dobavitelja, zavarovanja kredita tujemu kupcu in zavarovanja garancij navajam tri praktične primere poslovanja slovenskih podjetij s podjetji iz Bosne in Hercegovine. S tem specialističnim delom želim natančneje predstaviti vlogo Slovenske izvozne družbe pri pospeševanju slovenskega izvoza blaga oz. storitev in investicij na trg Bosne in Hercegovine.

2 GOSPODARSKO SODELOVANJE MED SLOVENIJO IN BOSNO in HERCEGOVINO

Slovenija je majhna država in kot taka lahko doživi svoj polni razcvet le z odprtim, navzven usmerjenim gospodarstvom. Ob vključevanju v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) si je Slovenija prizadevala krepiti gospodarske odnose s preostalimi članicami Evropske unije. Vzporedno s tem je v okviru nacionalnih interesov poskušala voditi politiko zunanjetrgovinske liberalizacije tudi do držav izven Evropske unije. Z odpiranjem svojega trga so se morala podjetja ob tuji konkurenci prilagoditi oviram in zahtevam na mednarodnem trgu. Večja konkurenčnost podjetij ter njihova priprava za nastop na tujih trgih sta potrebna temelja, da se tuje trge odpre za domače proizvode. Članice EU (Interni podatki Gospodarske zbornice Slovenije: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 2) ocenjujejo Slovenijo

kot novo članico z najvišjo kupno močjo na prebivalca, z močnimi gospodarskimi povezavami z JV Evropo (v nadaljevanju JVE). V tem vidijo tudi potencialno možnost za širitev svojega poslovanja na več milijonski trg.

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo, dne 01.05.2004, so prenehali veljati prosto-trgovinski sporazumi med Slovenijo, Hrvaško, BiH in Makedonijo. Slovenija se je morala odpovedati tudi Srednjeevropskemu sporazumu o prosti trgovini (CEFTA), ki je urejal trgovino med Slovenijo in Hrvaško, in prevzeti sporazume, ki jih je s temi državami sklenila EU. Posledično so izvozniki ponovno soočeni s polnimi carinami, v skladu s carinsko tarifo BiH, ki so na razmeroma nizki ravni (5 %, 10 %, 15 %) (Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 2).

Po internih podatkih Ministrstva za gospodarstvo (Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 2 – 4) je Evropska unija junija 2003 v Solunu, napovedala možnost širitve na države zahodnega Balkana. Za uvrstitev v članstvo EU bi morale države, bodoče nove pristopnice (Albanija, Makedonija, Bosna in Hercegovina, Hrvaška, Srbija in Črna gora), zadostiti zahtevanim političnim in gospodarskim pogojem in zahtevam stabilizacijsko-pridružitvenih procesov. Za posamezno državo individualno oblikovan stabilizacijsko-asociacijski proces vključuje finančno in tehnično pomoč, sodelovanje, politični dialog, oblikovanje območja proste trgovine, približevanje evropskemu pravu in sodelovanje na številnih področjih. Pri tem je namen EU zagotovitev miru, stabilnosti, svobode in gospodarskega razvoja potencialnih kandidatov za vstop v EU. Za te države je EU uvedla avtonomne trgovinske ukrepe, na podlagi katerih je EU enostransko odprla svoj trg za proizvode iz omenjenih držav. Avtonomni trgovinski ukrepi naj bi predvidoma veljali do 31.12.2005 oz. najverjetneje do dejanske sklenitve stabilizacijsko-pridružitvenih sporazumov z omenjenimi državami. Na njihovi podlagi je uvoz izdelkov iz BiH (izvoz iz BiH) prost količinskih omejitev in carinskih dajatev. Izjemo predstavlja le uvoz mlade govedine, nekaterih ribiških izdelkov in vina (ta je prost carin ali pa so te znižane v okviru kvot). V okviru kvot je s 01.07.2005 predviden tudi uvoz sladkorja s poreklom iz BiH (Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo: Spremembe na področju sporazumov o prosti trgovini, 2005, str. 13). EU ima z BiH sklenjen tudi sporazum o trgovini s tekstilnimi izdelki (Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 9).

Slovenija danes dosega največji delež zunanje trgovinske menjave v poslovanju z Evropsko unijo, saj slovensko blago po novem ni deležno preferencialne obravnave pri uvozu v države izven EU. Kljub temu ostaja za slovenske izvoznike trg bivše Jugoslavije še naprej velikega pomena, kar lahko pripišemo poznavanju kulture, jezika, načina poslovanja, bližini trga ter nenazadnje večletnemu mednarodnemu sodelovanju ter interesu obeh strani za sodelovanje. Mnoga slovenska, dolgoročno mednarodno orientirana podjetja so pravočasno opazila potencial in pospešeno ustanavljala svoja podjetja in poslovne mreže v državah bivše Jugoslavije v času, ko si druga tuja podjetja, zaradi kritične politične situacije, niso upala narediti usodnega koraka. Tako so si slovenska podjetja poleg statusa domačega proizvajalca zagotovila konkurenčno prednost, nižje proizvodne stroške ter vse prednosti, ki izhajajo iz Sporazuma o prosti trgovini, podpisanega 13.11.2003 v Rimu, med Albanijo, Bolgarijo, Romunijo, Hrvaško, Makedonijo, Srbijo in Črno goro ter Bosno in Hercegovino (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?)

akcija=poslovanje_dajatve&država ..., 03.03.2005).

Pobuda za oblikovanje območja proste trgovine med državami JVE je bila po podatkih ga. Jerina (www.gov.si/mg/mgslo.nsf..., 20.04.04) podana že dne 27. junija 2001, ko je bil v Bruslju sklenjen »Memorandum of Understanding of Trade Liberalisation and Facilitation« (Pakt stabilnosti), s katerim so se države JV Evrope zavezale, da bodo do konca leta 2002, z mrežo dvostranskih sporazumov o prosti trgovini, ustvarile območje proste trgovine. Po navedbah ga. Jerina predstavlja ta trg sam po sebi, ne da bi upoštevali njihove sporazume o prosti trgovini, sklenjene z Rusijo in Ukrajino, za Slovenijo velik potencial s približno 55 milijoni prebivalcev. Zaradi teh sporazumov je smiselno pričakovati povečanje slovenskih investicij v teh državah.

Z motivi širitve trga je EU že sklenila stabilizacijsko-asociacijski sporazum s Hrvaško in Makedonijo, sporazumi z BiH, Albanijo ter Srbijo in Črno goro pa so še v pripravi (Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 3). Ti sporazumi so namenjeni stabilizaciji določene regije, spodbujanju gospodarstva, zato so ugodnejši za izvoznike teh držav v EU.

Po podatkih Ministrstva za gospodarstvo (Spremembe na področju sporazumov o prosti trgovini, 2005, str. 13) je bil uvoz dobrin pred vstopom Slovenije v EU oproščen carin na osnovi sporazuma o prosti trgovini, po vstopu Slovenije v EU pa na podlagi avtonomnih ukrepov EU (Uredba Sveta št. 2007/2000). Za sporazume, ki jih je Slovenija prevzela od EU, lahko tako rečemo, da so koristni za slovenske uvoznike in za države, ki sodelujejo v stabilizacijsko-pridružitvenem procesu, saj lahko ti iz držav JV Evrope uvažajo praktično brez carin. Nasprotno so za izvoznike našega blaga prenehali veljati ugodnejši carinski pogoji, veljavni na podlagi sporazuma o prosti trgovini med Slovenijo in BiH, dogovorjeni pred vstopom Slovenije v EU. Izvozniki so morali po vstopu Slovenije v EU plačevati polne carine. Kljub relativno nizkim carinskim stopnjam se je izvoz posledično znižal.

Kaj torej predstavlja prednosti pri vstopanju Slovenije na trge JV Evrope?

- Skupna preteklost, lažje ponovno navezovanje poslovnih stikov,
- poznavanje trga in dolgoletna prisotnost, uspešno dosedanje poslovanje,
- geografska lega, poznavanje jezika, mentalitete, poznavanje poslovnih navad,
- že v preteklosti prepoznavni slovenski izdelki in slovenske blagovne znamke,
- možnosti zavarovanja, ki jih ponuja Slovenska izvozna družba,
- Evropa se zaveda dolgoročnega poslovnega sodelovanja Slovenije z BiH v preteklosti,
- trgovinska in investicijska prisotnost,
- naše izkušnje pri približevanju standardom EU,
- obojestranska pričakovanja in želje po poslovnem sodelovanju – pomoč Slovenije državam JV Evrope na trgu EU (Interna gradiva Gospodarske zbornice Slovenije: Slovenija-JVE-EU-prednosti in ovire).

Kateri so bistveni motivi investiranja/izvoza v države bivše Jugoslavije?

- Status domačega proizvajalca (možnosti povečevanja tržnih deležev ter ostale prednosti),
- nižji stroški poslovanja (cenejša delovna sila, nižji logistični stroški zaradi bližine),
- možnost uveljavitve slovenskih znamk na tujih trgih,

- območje proste trgovine JV Evrope – preko 55 milijonov potrošnikov,
- preferencialni odnos pri nadaljnjem izvozu na trge tretjih držav,
- proces sklepanja stabilizacijsko-pridružitvenih sporazumov z EU (po podatkih Ministrstva za gospodarstvo so v stabilizacijsko-pridružitveni proces vključene Bosna in Hercegovina, Albanija, Makedonija, Hrvaška ter Srbija in Črna gora) (Interna gradiva Gospodarske zbornice Slovenije: Investicijsko okolje ex YU in ekonomski odnosi s Slovenijo, 15.10.2003).

Na katere ovire in potencialne nevarnosti je potrebno biti pripravljen?

- Možnosti zavarovanja, ki jih ponuja Slovenska izvozna družba,
- problematičnost slovenskih investicij v tujino zaradi kapitalske šibkosti slovenskih podjetij,
- konkurenca izkušenih in kapitalsko močnih zahodnih podjetij,
- nepreglednost postopkov privatizacije,
- korupcija,
- težave pri uveljavljanju lastništva zaradi težav pri vpisu v register,
- evropska in lokalna birokracija,
- zapleteni, dolgotrajni birokratski postopki (tudi pri nadaljnjem investiranju)
- neučinkoviti postopki in nerazvit sodni sistem,
- nenaklonjena politična in javnomnenjska klima (problem varčevalcev, trgovinski presežek) (Interna gradiva Gospodarske zbornice Slovenije: Slovenija-JVE-EU-prednosti in ovire; Investicijsko okolje ex YU in ekonomski odnosi s Slovenijo, 15.10.2003).

2.1 POLOŽAJ SLOVENSkih IZVOZNIKOV PRED VSTOPOM SLOVENIJE V EU

Pred vstopom v EU je bila za slovensko gospodarstvo velikega pomena sklenitev Sporazuma o prosti trgovini med Republiko Slovenijo in Bosno in Hercegovino, dne 03.10.2001. Po besedah ga. Jerina iz Ministrstva za gospodarstvo (www.gov.si/mg/mgslo.nsf, 20.04.04) je bil ta sporazum tako na področju industrijskih kot kmetijskih izdelkov asimetrične narave, v korist BiH, saj je predvideval počasnejše odpiranje trga s strani BiH. Slovenija je namreč ukinila carine pri uvozu industrijskih in kmetijskih proizvodov iz BiH že s samim dnem uveljavitve sporazuma.

Na drugi strani naj bi BiH carine pri uvozu kmetijskih in industrijskih izdelkov, dajatve z enakovrednim učinkom ter fiskalne uvozne dajatve zmanjševala postopno (Interni podatki Ministrstva za Gospodarstvo: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 10):

- 1. januarja 2002 na 70 % njihove vrednosti,
- 1. januarja 2003 na 50 % njihove vrednosti,
- 1. januarja 2004 na 30 % njihove vrednosti,
- 1. januarja 2005 naj bi se preostale dajatve odpravile.

Zaradi vseh ekonomskih potencialov poslovanja z državami bivše Jugoslavije je Slovenija v prehodnem obdobju zaprosila EU, da bi za določen prehodni čas ohranila preferencialen odnos s Hrvaško, Makedonijo ter Bosno in Hercegovino in šele nato v celoti prevzela celotni sistem Evropske unije, ki med drugim predstavlja sprejem enotne evropske carinske tarife do tretjih

držav. Ravbar iz Ministrstva za ekonomske odnose in razvoj poudarja, da (Vključevanje Slovenije v EU z vidika zunanjetrgovinskih odnosov, 1997, str. 29) so se v času prilagajanja carinskih stopenj pokazala razhajanja predvsem pri sporazumih o prosti trgovini s Hrvaško in Makedonijo, ki so Slovenijo pri trgovanju na teh področjih postavljala v boljši položaj kot EU. Slovenija je imela namreč z njima sklenjene preferencialne sporazume pri uvozu in izvozu, EU pa le pri uvozu. Slovenija je imela z BiH sklenjeno evolutivno klavzulo, ki ji je omogočala nadaljnjo liberalizacijo pri poslovanju.

Medtem ko BiH Sloveniji ni nudila nobenih ugodnosti, je Slovenija Bosni in Hercegovini, kot enostransko ugodnost, dovolila uvoz brez plačila dajatev pri uvozu bosanskih industrijskih izdelkov.

Pred vstopom Slovenije v EU so bili poleg Sporazuma o prosti trgovini med BiH in Slovenijo (od 01.05.2004 ne velja več) sklenjeni naslednji gospodarsko pomembni sporazumi (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija..., 03.03.2005):

- Sporazum o gospodarskem sodelovanju,
- Sporazum o plačilnem prometu,
- Sporazum o zaščiti in spodbujanju naložb,
- Sporazum o znanstveno tehničnem sodelovanju,
- Sporazum o mednarodno cestnem prometu in o zračnem prometu.

Po podatkih ge. Žlogar, urednice portala Izvozno okno, se strukturi izvoza in uvoza v BiH po letih bistveno ne spreminjata. Za boljšo predstavo povzemam glavne podatke za leto 2003.

Navajam deset podjetij, ki so v letu 2003 največ izvozila v Bosno in Hercegovino (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija..., 15.10.2004):

| | |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| – Prevent d.d., Slovenj Gradec, | – Krka d.d., Novo mesto, |
| – Fructal d.d., Ajdovščina, | – Droga d.d., Izola, |
| – Gorenje d.d., Velenje, | – Lek d.d., Ljubljana, |
| – Pivovarna Laško d.d., Laško, | – JUB d.d., Dol pri Ljubljani, |
| – Sava Tires d.o.o., Kranj, | – Henkel Slovenija d.o.o., Maribor. |

V letu 2003 so slovenska podjetja v Bosno in Hercegovino izvozila predvsem sledeče proizvode (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija..., 15.10.2004):

- mineralno vodo in brezalkoholne pijače, razen sokov (5,3 odstotka celotnega izvoza),
- premazane tekstilne tkanine (4,1 odstotka),
- zdravila (3,9 odstotka),
- proizvode iz naravnega in umetnega usnja (3 odstotke),
- pivo iz slada (2,9 odstotka),
- pnevmatične gume (2,6 odstotka),
- gotove in konzervirane izdelke iz mesa (1,7 odstotka),
- elektrotermične aparate, aparate za gospodinjstva (1,6 odstotka).

Seveda ne smemo pozabiti, da si gospodarstvo BiH močno prizadeva zmanjšati primanjkljaj v blagovni menjavi s Slovenijo.

V letu 2003 so v uvozu iz Bosne in Hercegovine prevladovali naslednji proizvodi
(www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija..., 15.10.2004):

- neobdelan les (12,1 odstotka celotnega uvoza),
- deli obutve (10,2 odstotka),
- obdelan les (7,6 odstotka),
- surove živalske kože (6,5 odstotka),
- odpadki in ostanki železa ali jekla (3,8 odstotka),
- obutev (3,3 odstotka),
- deli in pribor za motorna vozila (3,2 odstotka),
- moška in deška oblačila (3,1 odstotka),
- ženska in dekliška oblačila (3 odstotke),
- sedeži in deli sedežev (2,7 odstotka).

Med deset največjih uvoznikov iz Bosne in Hercegovine leta 2003 uvrščamo
(www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija..., 15.10.2004):

| | |
|----------------------------|------------------------------------|
| – Vipap Videm d.d., Krško, | – Cimos International d.d., Koper, |
| – Koto d.d., Ljubljana, | – Merkscha d.o.o., Celje, |
| – Alpina d.d., Žiri, | – Kapis d.o.o., Žalec, |
| – Peko d.d., Tržič, | – Meltal d.o.o., Maribor, |
| – Planika d.d., Kranj, | – Javor d.d., Pivka. |

2.1.1 ANALIZA BLAGOVNE MENJAVE SLOVENIJE

Pregled podatkov o izvozni strukturi Slovenije razkriva, da se slovenski izvozniki v veliki meri usmerjajo na bližnje trge. Statistični podatki kažejo, da smo leta 2003 v države EU izvozili kar 59 odstotkov celotnega izvoza (glej Tab. 4, str. 10), v države nekdanje Jugoslavije dobrih 17 odstotkov, v države CEFTA (brez Hrvaške) pa dobrih 9 odstotkov. Če pri tem upoštevamo, da smo v Rusijo in ZDA izvozili le 3 odstotke celotnega izvoza (Interni podatki Gospodarske zbornice Slovenije: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 2), ugotovimo, da smo v preostali svet izvozili le približno 12 odstotkov (glej Graf 1, str. 9). Taka zastopanost na oddaljenih trgih je zaradi večjih tveganj deloma razumljiva, a treba je biti pozoren na to, da je veliko gospodarstev EU v recesiji in da počasi že stagnira izvoz v države nekdanje Jugoslavije.

Za nazornejši prikaz pomena blagovne menjave z BiH naj omenim, da se je v letu 2003 izvoz slovenskega blaga v BiH zmanjšal za 4,3 odstotka (glej Tab. 2, str. 8 in Tab. 4, str. 10). Izvoz je v letu 2003 (glej Tab. 1, str. 8) vrednostno predstavljal približno 471 milijonov evrov. V celotnem slovenskem izvozu leta 2003 je izvoz v BiH predstavljal 4,2 odstotka (glej Tab. 2 in Tab. 4).

Po podatkih v Tabeli 2 se je BiH do leta 2003 pet let zapored uvrščala na šesto mesto med državami, kamor je Slovenija največ izvažala (glej Tab. 4, str. 10), vendar pa se v bodoče ta trend izvoza ne bo več nadaljeval.

Tabela 1 : Vrednost slovenskega izvoza in uvoza v BiH, v (000) EUR, v obdobju od leta 1999 do leta 2003

| LETO | IZVOZ | UVOZ | SKUPAJ |
|------|---------|--------|---------|
| 1999 | 341.825 | 52.385 | 394.210 |
| 2000 | 408.338 | 63.511 | 471.849 |
| 2001 | 444.785 | 69.646 | 514.431 |
| 2002 | 492.109 | 68.950 | 561.059 |
| 2003 | 471.011 | 78.467 | 549.478 |

Vir: Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje: Slovenija – Bosna in Hercegovina, 19.04.2004.

Tabela 2 : Prikaz slovenskega izvoza v BiH v obdobju od leta 1999 do leta 2003 po kriteriju stopnje rasti, deleža izvoza in razvrščanja po pomembnosti trgovskega partnerja

| IZVOZ V LETU | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| ST.RASTI % /* | 21,0 | 19,5 | 8,9 | 10,6 | -4,3 |
| DELEŽ (%) | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,5 | 4,2 |
| RANG | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 | 6,0 |

*/ - v primerjavi s predhodnim letom

Vir: Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje: Slovenija – Bosna in Hercegovina, 19.04.2004.

Tabela 3 : Prikaz slovenskega uvoza iz BiH v obdobju od leta 1999 do leta 2003 po kriteriju stopnje rasti, deleža uvoza in razvrščanja po pomembnosti trgovskega partnerja

| UVOZ V LETU | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| ST. RASTI % /* | 25,9 | 21,2 | 9,7 | -1,0 | 13,8 |
| DELEŽ (%) | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| RANG | 22,0 | 25,0 | 25,0 | 25,0 | 23,0 |

*/ - v primerjavi s predhodnim letom

Vir: Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje: Slovenija – Bosna in Hercegovina, 19.04.2004.

Uvoz iz BiH se je v letu 2003 povečal na 13,8 odstotkov (glej Tab. 3 zgoraj in Tabelo 4, str. 10), kar vrednostno pomeni približno 78,5 milijonov evrov (glej Tab. 1, na str. 8). V celotnem slovenskem uvozu je tako uvoz iz BiH leta 2003 predstavljal 0,6 odstotni delež, skupen uvoz iz držav bivše Jugoslavije pa približno 5 odstotkov (glej Graf 2, str. 9).

Za boljši pregled razmerij slovenske blagovne menjave po skupinah držav sta prikazana naslednja grafa (podatki iz Tab. 4, str. 10).

Graf 1:



Vir: Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, 2003.

Graf 2:



Vir: Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, 2003.

Ker vstop na nov trg predstavlja dodatno tveganje, še posebej če je trg oddaljen in kultura poslovanja manj poznana, morajo izvozniki pred sklenitvijo posla preveriti solidnost svojih poslovnih partnerjev, si pridobiti podatke o politični in gospodarski situaciji v državi, pridobiti podatke o solidnosti bank itd. Izbrati morajo tak plačilni in zavarovalni instrument, ki jim bo kar najbolje pokrival vsa tveganja. Priporočljivo je, da se o možnostih zavarovanja in tveganjih, ki pretijo na posameznih trgih, posvetujejo pri Slovenski izvozni družbi in sprejmejo ukrepe za njihovo zmanjšanje. Za nasvet se lahko obrnejo tudi na Gospodarsko zbornico Slovenije, ki se trudi izvoznikom približati in olajšati vstop na nove trge. V ta namen organizira številne izobraževalne seminarje, kjer podrobneje preučijo nove pogoje poslovanja na posameznem trgu, organizirajo obiske naših gospodarskih delegacij v te države, organizirajo obiske sejmov, za slovenska podjetja pripravljajo analize nekaterih zanimivejših tujih trgov, organizirajo poslovne konference itd. Pri nadaljnjem vstopanju na trge JV Evrope sta jim lahko v pomoč tudi Predstavnštvi Gospodarske zbornice Slovenije v Sarajevu in Beogradu, kjer podjetjem nudijo informacije o zakonodaji v posamezni državi, administrativnih postopkih ter jim pomagajo pri zastopanju njihovih interesov pri lokalnih oblasteh.

Slovenski izvozniki se bodo v bodoče morali bolj posvetiti hitro rastočim trgov in poslovanju z državami, s katerimi ima EU sklenjene sporazume o prosti trgovini, ter tistimi državami, za katere EU izvaja programe za vzpodbujanje gospodarskega sodelovanja. Gre za države, kot so: Rusija, Turčija, Japonska, Kitajska, Indija in Latinska Amerika, katerim v Gospodarski zbornici Slovenija (v nadaljevanju GZS) napovedujejo velik potencial. V GZS prav tako ocenjujejo, da za naše izvoznike po vstopu v EU predstavljata velik potencial tudi Mehika in Južna Afrika, s katerima ima EU že sklenjena sporazuma o prosti trgovini. Poleg teh predstavljajo priložnost tudi afriško-pacifiške države (posebni programi EU). Kljub temu naši izvozniki po vstopu v EU v večini ostajajo osredotočeni na izvoz na nove trge EU in na trge bivše Jugoslavije (Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 2 – 3).

Tabela 4: Primerjava blagovne menjave Slovenije za obdobje od januarja do decembra 2003, po nekaterih ekonomskih skupinah in državah

| (v mio EUR, tekoči tečaj) | IZVOZ | | | UVOZ | | | DELEŽ | | DELEŽ | | POKRITOST | | SALDO | |
|--------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|------------|------------|
| | | | St. rasti | | | St. rasti | IZVOZA (v %) | UVOZA (v %) | UVOZA (v %) | UVOZA (v %) | UVOZA (v %) | MENJAVE | MENJAVE | |
| EKONOMSKE SKUPINE | 2002 | 2003 | (v %) | 2002 | 2003 | (v %) | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 | 2002 | 2003 |
| 1 | 2 | 3 | (3-2)/2 | 5 | 6 | (6-5)/5 | 8 | 9 | 10 | 11 | 2 / 5 | 3 / 6 | 2-5 | 3-6 |
| SKUPAJ | 10.962,0 | 11.284,8 | 2,9 | 11.574,1 | 12.236,7 | 5,7 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 94,7 | 92,2 | -612 | -952 |
| Države EU | 6.514,3 | 6.600,3 | 1,3 | 7.869,5 | 8.230,9 | 4,6 | 59,4 | 58,5 | 68,0 | 67,3 | 83,0 | 80,0 | -1.355 | -1.631 |
| 1. NEMČIJA | 2.714,2 | 2.610,0 | -3,8 | 2.215,7 | 2.357,4 | 6,4 | 24,8 | 23,1 | 19,1 | 19,3 | 123,0 | 111,0 | 499 | 253 |
| 2. ITALIJA | 1.322,7 | 1.478,1 | 11,7 | 2.070,0 | 2.239,0 | 8,2 | 12,1 | 13,1 | 17,9 | 18,3 | 64,0 | 66,0 | -747 | -761 |
| 3. AVSTRIJA | 774,1 | 827,0 | 6,8 | 955,7 | 1.054,1 | 10,2 | 7,1 | 7,3 | 8,3 | 8,6 | 81,0 | 79,0 | -182 | -226 |
| 4. FRANCIJA | 734,4 | 638,3 | -13,1 | 1.189,3 | 1.229,5 | 3,4 | 6,7 | 5,7 | 10,3 | 10,0 | 62,0 | 52,0 | -455 | -591 |
| 5. VELIKA BRITANIJA | 268,1 | 252,2 | -5,9 | 278,4 | 255,4 | -8,3 | 2,4 | 2,2 | 2,4 | 2,1 | 96,0 | 99,0 | -10 | -3 |
| Države CEFTA | 954,2 | 1.043,9 | 9,4 | 1.094,0 | 1.121,4 | 2,5 | 8,7 | 9,3 | 9,5 | 9,2 | 87,0 | 93,0 | -140 | -78 |
| 1. POLJSKA | 304,6 | 310,9 | 2,1 | 168,0 | 189,4 | 12,7 | 2,8 | 2,8 | 1,5 | 1,5 | 181,0 | 164,0 | 137 | 122 |
| 2. MADŽARSKA | 195,8 | 222,8 | 13,8 | 341,0 | 352,2 | 3,3 | 1,8 | 2,0 | 2,9 | 2,9 | 57,0 | 63,0 | -145 | -129 |
| 3. ČEŠKA REPUBLIKA | 200,8 | 204,8 | 2,0 | 288,0 | 308,0 | 7,0 | 1,8 | 1,8 | 2,5 | 2,5 | 70,0 | 66,0 | -87 | -103 |
| 4. SLOVAŠKA | 131,9 | 162,0 | 22,9 | 162,5 | 163,2 | 0,5 | 1,2 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 81,0 | 99,0 | -31 | -1 |
| 5. ROMUNIJA | 78,9 | 91,1 | 15,5 | 98,4 | 70,2 | -28,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,6 | 80,0 | 130,0 | -20 | 21 |
| 6. BOLGARIJA | 42,3 | 52,3 | 23,7 | 36,2 | 38,3 | 5,9 | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 117,0 | 136,0 | 6 | 14 |
| Države bivše Jugoslavije | 1.951,8 | 1.967,1 | 0,8 | 574,8 | 613,3 | 6,7 | 17,8 | 17,4 | 5,0 | 5,0 | 340,0 | 321,0 | 1.377 | 1.354 |
| 1. HRVAŠKA | 954,4 | 1.007,5 | 5,6 | 418,9 | 444,5 | 6,1 | 8,7 | 8,9 | 3,6 | 3,6 | 228,0 | 227,0 | 536 | 563 |
| 2. BOSNA IN HERCEGOVINA | 492,1 | 471,0 | -4,3 | 69,0 | 78,5 | 13,8 | 4,5 | 4,2 | 0,6 | 0,6 | 714,0 | 600,0 | 423 | 393 |
| 3. JUGOSLAVIJA | 346,6 | 345,7 | -0,2 | 61,4 | 68,0 | 10,8 | 3,2 | 3,1 | 0,5 | 0,6 | 564,0 | 508,0 | 285 | 278 |
| 4. MAKEDONIJA | 158,8 | 142,8 | -10,0 | 25,6 | 22,3 | -13,1 | 1,4 | 1,3 | 0,2 | 0,2 | 619,0 | 641,0 | 133 | 121 |

Vir. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje in Center za informacijski sistem, Blagovna menjava Slovenije, po nekaterih ekonomskih skupinah in državah, januar – december 2003, 23.02.2004.

2.2 POLOŽAJ SLOVENSКИH IZVOZNIKOV PO VSTOPU V EU

Z vstopom Slovenije v EU, dne 01.05.2004, je do takratna zunanja trgovina postala notranja trgovina. S sprejemom v članstvo je Slovenija dolžna prevzeti skupno zunanjetrgovinsko politiko, ki temelji na enotnih carinskih stopnjah, enotnih carinskih in trgovinskih sporazumih, enotnih stopnjah liberalizacije, na enotni izvozni politiki in stopnji zaščite. Tako obsežne in številne spremembe so za slovenske izvoznike predstavljale nov pristop, nov način razmišljanja, nove ovire in nove prednosti. Slovenija naj bi tako v bodoče zavzela svoj položaj v skupnem trgu, katerega oblikujejo prost pretok blaga, storitev, kapitala in ljudi.

Do sedaj je imela Slovenija večino zunanjetrgovinske menjave blaga in storitev le z majhnim številom držav Evropske unije, kot npr. z Nemčijo, Italijo, Francijo in Avstrijo (Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 11). Z drugimi državami Evropske unije je sodelovala le v manjšem obsegu, zato je sedaj ključnega pomena, da poveča sodelovanje z drugimi državami Evropske unije. V Gospodarski zbornici Slovenije poudarjajo, da bi morala Slovenija svojo konkurenčnost na trgih EU dodatno okrepiti, hkrati pa razmisliti o povezovanjih z multinacionalnimi podjetji. Pri tem Slovenija ne sme zapostaviti sodelovanja z neevropskimi državami, saj prevelika koncentracija sodelovanja samo z nekaterimi državami vodi v odvisnost in v probleme v kriznih obdobjih. Prednost naše države je, da pozna trg držav bivše Jugoslavije, saj z njimi že vrsto let uspešno poslovno sodeluje, kar velja tudi za BiH, ki se je v preteklih letih kar pet let zapovrstjo uvrstila na šesto mesto med državami, kamor je Slovenija največ izvažala (glej Tabela 2, str. 8).

Slovenija je v letu 2003 na območje nekdanje Jugoslavije izvozila za 2,229 milijard USD blaga (17,5 % delež v celotnem slovenskem izvozu) in uvozila za 694 milijonov USD blaga (5 % celotnega slovenskega uvoza) (www.mg-rs.si/ekonomski_odnosi/bilateralni_odnosi/eu_in_tretje_drzave/jv_euro..., 16.03.2005).

Pomembna značilnost našega gospodarskega sodelovanja z državami bivše Jugoslavije je pomanjkanje ponudbe blaga na teh trgih ter posledično opazen presežek v naši blagovni menjavi. To je posebej značilno za poslovanje z BiH, Srbijo in Črno goro in zadnja leta tudi s Hrvaško (Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 2 – 4). Pred vstopom Slovenije v EU je začetnemu presežku v blagovni menjavi Slovenije z BiH sledilo rahlo padanje slovenskega izvoza v BiH. Spodbudna je bila relativno visoka rast uvoza proizvodov iz BiH, kar je ugodno vplivalo na manjšanje trgovinskega presežka Slovenije. Opazen presežek v blagovni menjavi Slovenije z BiH je v preteklosti nasproti slovenskim izvoznikom sprožal številne očitke, posredne ali neposredne nekorektne ukrepe, ki so ovirali ali preprečevali dostop slovenskih izdelkov na trg BiH in Hrvaške, da ne omenjamo zaostrenih odnosov zaradi nerešenih problemov nasledstva bivše Jugoslavije.

Z vstopom Slovenije v EU so se za Slovenijo zvrstile številne spremembe pri izvozu blaga v BiH. Ohranili so se vsi do tedaj sklenjeni sporazumi z BiH, razen dvostranskega sporazuma o prosti trgovini, ki je veljal od dne 01.01.2002 do 01.05.2004. Slovenija je nato od EU prevzela vse asociacijske, splošno trgovinske in enostranske ukrepe. Skladno z EU je Slovenija do BiH sprejela avtonomne trgovinske ukrepe (veljavne do konca leta 2005) ter prevzela Sporazum o trgovini s tekstilnimi proizvodi, na podlagi katerih so bile ukinjene količinske omejitve. Ker se pogajanja o sklenitvi stabilizacijsko-pridružitvenega sporazuma med EU in BiH še niso začela, blago iz (EU) Slovenije pri uvozu v BiH ne dosega prednosti preferencialne obravnave. Izvozniki morajo plačevati polne uvozne carine v BiH, kar dvigne ceno naših proizvodov na trgu Bosne in Hercegovine (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_dajatve&drzava..., 03.03.2005).

V letu 2005 ostaja primanjkljaj tekočega dela plačilne bilance BiH še vedno problematičen, vendar se kažejo dobri obeti. Po podatkih izvoznega okna se za leto 2005 ocenjuje, da bo BiH nadaljevala z lanskoletnim trendom rasti izvoza, kar bo rezultat učinkov proste trgovine v regiji in izboljšanja položaja na trgih EU, kamor BiH največ izvažata. Na drugi strani je za slovenske izvoznike pomembno predvsem dejstvo, da se zaradi manjšega domačega povpraševanja in zaključevanja obnovitvenih del v Bosni in Hercegovini pričakuje padanje rasti uvoza z njihove strani. Z zmanjšanjem uvoza in povečanjem izvoza se bo trgovinski primanjkljaj v BiH v bodoče še dodatno zniževal, kar bo pozitivno delovalo na znižanje primanjkljaja na tekočem računu plačilne bilance. Kljub temu bo trgovinski primanjkljaj še naprej odražal finančno tveganost Bosne in Hercegovine (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=gospodarska_gibanja, 15.10.2004).

Po vstopu Slovenije v EU so bile pri poslovanju z državami članicami ukinjene carinske in necarinske ovire za kmetijske in industrijske proizvode; BiH in druge države izven EU pa po tem mejniku beležijo višanje carinskih stopenj za uvoz slovenskega blaga. Taka situacija bo trajala toliko časa, dokler EU ne bo sklenila stabilizacijsko-asociacijskega sporazuma z BiH.

Položaj slovenskih izvoznikov na bosanski trg se je po vstopu Slovenije v EU precej poslabšal, saj uvoženo blago iz EU v BiH ni deležno prednostne obravnave. Zaradi slabe kupne moči v BiH se bo slovenski izvoz v to državo najverjetneje zmanjševal še naprej, saj se je blago iz EU (tudi slovensko blago na trgu BiH) zaradi plačevanja polnih uvoznih carin pri uvozu v BiH podražilo. Ker ima BiH že v osnovi nizke carinske stopnje: 5 %, 10 % in 15 % (Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo RS: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 11), ne bi smelo priti do obsežnejših sprememb. BiH bo zaradi bližine in dobrega poznavanja trga še naprej ostala dobra zunanjetrgovinska partnerica ne glede na to, da se bo slovenski izvoz postopoma zniževal.

Slovenija na področju uvoza po vstopu v EU ne beleži bistvenih sprememb. Do vstopa v EU je bil namreč slovenski uvoz prost carin na osnovi Sporazuma o prosti trgovini, po vstopu v EU pa na osnovi avtonomnih ukrepov EU za države v stabilizacijsko-asociacijskem procesu.

Za Slovenijo bi bil koristen čimprejšnji podpis stabilizacijsko-asociacijskega sporazuma med BiH in EU.

2.2.1 STABILIZACIJSKO-ASOCIACIJSKI SPORAZUM BiH Z EU

Danes si BiH prizadeva za članstvo v Natu in za polnopravno članstvo v EU, vendar pa mora pred začetkom pogajanj o sklenitvi stabilizacijsko-asociacijskega sporazuma, ki predstavlja prvi korak na poti k EU, izpolniti še vrsto njenih zahtev. Njena glavna naloga je poskrbeti za stabilizacijo gospodarstva, kar pa je, glede na situacijo in zaradi neučinkovitega delovanja države, oviranja delovanja oblasti in izvajanja gospodarskih in socialnih reform, zahtevna naloga.

V obdobju vojne, od aprila 1992 do leta 1995, je Bosna in Hercegovina utrpela ogromno žrtev in veliko škode. Za rekonstrukcijo nastale škode je država dobila mednarodno finančno pomoč v vrednosti pet milijard dolarjev (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzava..., 15.10.2004), vendar pa se je potrebno zavedati, da je vojna državo pahnila nazaj za nekaj let. Če primerjamo zadnje zajete podatke v letu 1991, po katerih je prebivalstvo BiH pred vojno štelo približno 4.130.000 ljudi (www.unhcr.org, 2004) in podatke o 300.000 žrtvah ter še nadaljnjih 2.000.000 beguncih, dobimo približno sliko o žrtvah, ki jih je utrpela ta država, da ne omenjamo uničenih domov, uničene infrastrukture, ustavljene proizvodnje, prekinitve poslovnih vezi ter na splošno vseh gospodarskih dejavnosti. Po ocenah podanih v Izvoznem oknu se je do konca vojne leta 1995 v Bosno in Hercegovino vrnilo okoli 880.000 ljudi. Vojna je zaznamovala narodnostno in starostno strukturo prebivalstva. Predvsem mladi bodo svojo prihodnost najverjetneje gradili v tujini. Z namenom, da bi država čimprej vzpostavila prvotno stanje, so IMF, Svetovna banka in druge finančne institucije namenile veliko sredstev, s katerimi se je kril primanjkljaj proračuna za leto 2004 (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzava_ID..., 15.10.2004).

Podpis Daytonskega sporazuma, katerega namen je stabilizirati gospodarstvo in uvesti ustrezne reforme za vstop v EU, je decembra leta 1995 na novo utrdil prihodnost Republike BiH ter razdelil BiH v dve samostojni entiteti – Federacijo BiH (predvsem Bošnjaki – muslimani in Hrvati – katoliki) in Republiko Srbsko (Srbi – pravoslavci). Po podatkih Izvoznega okna poudarjanje etničnih pripadnosti na tem področju povzroča številne probleme pri poslovanju in v administraciji. Vsaka entiteta ima zvezno vlado z enakopravnim naborom Bošnjakov, Srbov in Hrvatov, svojo vlado in svoj parlament. Entitete nosijo vse pristojnosti glede gospodarske zakonodaje, vlada celotne Bosne in Hercegovine pa skrbi za ekonomske odnose s tujino, sprejema enotne zakone glede zunanjetrgovinske politike, carinske politike ter politike neposrednih tujih naložb, najvišjo vlogo glede sprejemanja zakonov pa ima po podatkih Izvoznega okna (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzav_ID..., 15.10.2004) visoki predstavnik mednarodne skupnosti.

Po podatkih Izvoznega okna (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzava_ID..., 15.10.2004) so bile na parlamentarnih in predsedniških volitvah leta 2002 v zveznem parlamentu, v parlamentu obeh entitet in v tričlanskem predsedništvu BiH znova izvoljene nacionalistične stranke. Vladajoče stranke (bošnjaška SDA, hrvaška HDZ BiH in srbska SDS) z medsebojnimi nasprotovanji nenehno prekinjajo delo vlad, kar vpliva na izvajanje prepotrebnih socialnih in gospodarskih reform. Nadzor nad izvajanjem gospodarske politike bo

zato še naprej nadzoroval ter po potrebi izvajal Visoki predstavnik mednarodne skupnosti OZN, Paddy Ashdown. Njegova zasluga je, da so v BiH sprejeli reformo obrambnega sistema, davčno reformo in reformo obveščevalno varnostne službe. Poleg tega so leta 2003 pod njegovim vodstvom, z ukinitvijo približno 50 zakonskih in drugih gospodarskih ovir, uspeli zagotoviti temelje za prihod težko pričakovanih tujih vlagateljev. Zaradi nenehnega oviranja delovanja oblasti in izvajanja reform, ki so pogoj za vključevanje v EU, je Ashdown za primer neposlušnosti že uvedel možnost zamrznitve že odobrene finančne pomoči, kar je Republika Srbska¹ že doživela. Težave nastopajo tudi pri uvajanju številnih reform.

Po podatkih Ministrstva za gospodarstvo v BiH deluje, od avgusta 2003, namesto dotedanjih treh, enotna carinska uprava, za leto 2005 pa se predvideva, da bo uveden enotni davek na dodano vrednost. Po podatkih izvoznega okna je bil julija 2003 sprejet prehodni zakon o združitvi carinskih uprav Federacije BiH, Republike Srbske in območja Brčko in ustanovljena enotna uprava za posredno obdavčenje BiH (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_dajatve&drzava..., 03.03.2005).

V naslednjih letih se v BiH nadejajo poenotiti davčne stopnje v obeh entitetah, že do konca leta 2005 pa se predvideva vpeljavo davka na dodano vrednost. S tem namenom so z dnem 01.01.2005 sprejeli dva nova zakona o posrednih davkih (Zakon o davku na promet blaga in storitev in Zakon o trošarinah), ki sta s poenotenjem pogojev prometnih davkov in trošarin na območju BiH skupaj z Zakonom o posrednem obdavčenju postavila temelj za vpeljavo davka na dodano vrednost (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_dajatve&drzava..., 03.03.2005).

Zaradi neučinkovitega delovanja države ter vse večjih dvomov o sposobnosti vključitve tako formirane BiH v EU so vse glasnejše zahteve po preoblikovanju »daytonske« ureditve BiH. Mednarodna skupnost se zavzema za federalno ureditev z 12 kantoni oz. političnimi enotami – desetimi v Federaciji BiH, Republiko Srbsko in okrožjem Brčko. Ob tem obstaja nasprotovanje med Federacijo BiH in Republiko Srbsko. Medtem ko se večina strank v Federaciji BiH zavzema za odpravo entitet, ki imata državne pristojnosti, za kantonizacijo na podlagi gospodarskih kriterijev, večina strank v Republiko Srbski temu nasprotuje. Zavzemajo se za krepitev entitetskih ustanov in nasprotujejo krepitvi zveznih.

¹ Svetovna banka je Bosni in Hercegovini preklicala kredit 20 milijonov dolarjev, ker je vlada Republike Srbske kljub njihovim opozorilom zvišala pokojnine in plače v administraciji. Prav tako je Evropska komisija preklicala svojo pomoč pri uresničevanju zakona o javnih nakupih v vrednosti 3,5 milijona evrov, ker se vlada Republike Srbske ni strinjala, da bi javni nakupi potekali na podlagi natečajev. Republika Srbska nasprotuje marsikateri izvedbi reform, potrebni z vidika EU (Izvozno okno, 2004).

2.2.2 GOSPODARSTVO BOSNE IN HERCEGOVINE

BiH si prizadeva zagotoviti stabilno gospodarstvo. Zagotovitev stabilnosti regije in izvedba reform predstavljajo osnovne pogoje za sodelovanje med BiH in EU. Po podatkih Gospodarske zbornice Slovenije (Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 2) je za BiH, Hrvaško in Makedonijo značilno, da dosegajo relativno makroekonomsko stabilnost; tečaji so stabilni, stopnje inflacije nizke, prav tako so vsako leto višje tudi tuje investicije. Problem je predvsem prenizka ekonomska rast, ki je posledično tudi vzrok za visoko nezaposlenost in splošno nezadovoljstvo prebivalstva.

Po podatkih Izvoznega okna (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=gospodarska_gibanja..., 15.10.2004) se je gospodarska rast leta 2003 (3,5 odstotka) glede na leto poprej znižala za 2 odstotni točki, kar je rezultat učinkov restriktivne fiskalne in monetarne politike. Gospodarska rast in rast industrijske proizvodnje se postopoma krepita. Lani se je po dolgem času začel povečevati izvoz, spremenila se je celo njegova struktura. Kljub temu je rast še vedno prenizka, da bi do leta 2010 dosegli raven pred razpadom Jugoslavije. V primerjavi s predvojnimi razmerami je Federaciji BiH uspelo usposobiti od 45 do 50 odstotkov industrijskih zmogljivosti, Republiki Srbski pa le od 30 do 40 odstotkov. Najvišjo rast je še naprej pričakovati v gradbeništvu in predelovalni industriji.

Po podatkih Izvoznega okna (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=ukrepi_vlade&drzava_ID..., 15.10.2004) je inflacija v letu 2003, kljub 9 odstotnemu povečanju plač, ostala nizka. V Federaciji BiH je znašala 0,1 odstotka, v Republiki Srbski pa 1,8 odstotka, kar je rezultat tesnih gospodarskih vezi s Srbijo, za katero je značilna visoka inflacija. Razlika v inflaciji med obema entitetama se bo zaradi delovanja enotnega trga v bodoče še zmanjševala, po podatkih Izvoznega okna pa se za leto 2005 pričakuje, da bo ostala na nizki ravni, saj se zunanji dejavniki, ki vplivajo na inflacijo, zmanjšujejo, znotraj pa inflacijo regulira centralna banka s politiko valutnega odbora, ki vodi monetarno politiko. BiH je s pomočjo restriktivne monetarne in fiskalne politike uspela ohraniti inflacijo na nizkem nivoju in tako zagotoviti stabilnost domače valute.

Nizek standard, brezposelnost ter kot posledica privatizacije številni stečaji in slabi obeti glede zaposlovanja v bližnji prihodnosti so vzroki za splošno nezadovoljstvo prebivalstva. Po podatkih Izvoznega okna živi ogromno ljudi v revščini. Če ne upoštevamo sive ekonomije, je v Federaciji BiH brezposelnih 40 odstotkov prebivalstva, v Republiki Srbski pa 50 odstotkov (pri tem niso upoštevani samozaposleni in obrtniki, saj jih statistika BiH ne uvršča v to kategorijo). Po ocenah IMF (International Money Found) in Svetovne banke znaša dejanska stopnja brezposelnosti na tem področju približno 20 odstotkov. Povprečna mesečna plača decembra leta 2003 je bila po podatkih Izvoznega okna v Federaciji BiH 530.5 konvertibilnih mark, v Republiki Srbski pa 385 mark (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=gospodarska_gibanja..., 15.10.2004).

Federacija BiH največ trguje s Hrvaško, Nemčijo, Švico, Italijo in Slovenijo, Republika Srbska pa se usmerja predvsem na poslovanje s Srbijo. Njen delež v izvozu znaša 49 odstotkov, v uvozu pa 26 odstotkov. V letu 2003 se je v BiH zaradi razlike med vrednostjo uvoza (4,9 milijarde

dolarjev) in izvoza (1,2 milijarde dolarjev) zunanjetrgovinski primanjkljaj BiH ponovno povečal. Leta 2003 je predstavljal 53,6 odstotkov BDP. Ob tem naj omenim, da je zunanjetrgovinsko neravnotežje manjše v Federaciji BiH. Za gospodarstvo BiH je pozitivno dejstvo, da je v letu 2003 uspela, kljub neugodnim pogojem na trgih EU, povečati izvoz industrijskih izdelkov kar za 23,8 odstotkov ([www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava..., 15.10.2004](http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava...,15.10.2004)).

2.2.3 POSLOVNA KLIMA IN PLAČILNA DISCIPLINA v BiH

Slovenska podjetja, ki poslujejo z BiH, se že vrsto let srečujejo z naslednjimi problemi: zamude pri plačilih, ponarejanje blagovnih znamk, korupcija, zapletena birokracija, neučinkovit sodni sistem, dolgi sodni postopki, težave pri vpisovanju lastništva v sodni register itd.

Zamude pri plačilih so zaradi slabe kupne moči, neustreznega preverjanja, zaradi nezmožnosti pridobitve kvalitetnih bonitetnih informacij in slabe likvidnosti dokaj pogoste, še posebej v Republiki Srbski. S tega razloga so se slovenski izvozniki za zavarovanje plačil poleg zavarovanja tvegatelj pri Slovenski izvozni družbi posluževali različnih instrumentov za varstvo plačil. Po podatkih Nove Ljubljanske banke so pri plačilih v BiH plačilni roki ponavadi daljši od 60 dni ([www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_prodaja&drzava..., 03.03.2005](http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_prodaja&drzava...,03.03.2005)).

| |
|---|
| Po podatkih Nove Ljubljanske banke slovenski izvozniki v BiH najpogosteje uporabljajo naslednje oblike zavarovanj izvoznega posla oz. plačila (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_prodaja&drzava..., 03.03.2005): |
| 1) predizvozno financiranje, |
| 2) potrditev akreditiva, |
| 3) potrditev garancije in izdaja garancije na podlagi kontragarancije, |
| 4) odkup garancij, |
| 5) kredit tujemu kupcu. |

Tu se bolje znajdejo slovenska podjetja, ki dodobra poznajo situacijo, saj imajo v BiH svoja predstavništva. Dejstvo je, da bo morala BiH, v kolikor si res želi vstopiti v EU, vpeljati kar nekaj reform.

2.3 SLOVENSKE NEPOSREDNE NALOŽBE V BiH

Trenutno je gospodarstvo BiH odvisno od posojil IMF (International Money Found) in Svetovne banke, vendar se vlada BiH zaveda, da sredstva ne bodo vedno na razpolago. V ta namen želijo spodbuditi pritek tujih naložb in zmanjšanje odvisnosti od tuje finančne pomoči in kreditov.

Po internih podatkih Gospodarske zbornice Slovenija je bila tako februarja 2004 v Mostarju organizirana konferenca o vlaganjih v Bosno in Hercegovino, katere se je udeležilo 53 držav.

Sklepi konference o vlaganjih v BiH so bili:

- BiH ima velik potencial oz. prednost predvsem v kmetijstvu in energetiki. Ocenjujejo namreč, da BiH izrablja svoje energetske zmogljivosti le v 30 odstotkih, prav tako pa bi z minimalnimi vlaganji lahko nadomestili 80 odstotni uvoz živilskih izdelkov;
- večji priliv vlaganj se pričakuje tudi pri prodaji energetskih in telekomunikacijskih podjetij.

Po podatkih Banke Slovenija je bilo v letu 2003 59,4 % vseh slovenskih naložb usmerjenih na področje Zahodnega Balkana. Od tega je bilo največ neposrednih naložb vloženih na Hrvaško (33 %), v BiH ter Srbijo in Črno goro (11 %) (www.mg-rs.si/ekonomski_odnosi/bilateralni_odnosi/eu_in_tretje_drzave/jv_euro..., 16.03.2005).

Podatki zunanjetrgovinske zbornice glede tujih vlaganj v BiH kažejo, da se BiH uvršča med države z najnižjimi stopnjami tujih investicij v Evropi, saj so v obdobju od konca vojne pa do konca leta 2003 tuja podjetja v BiH vložila le 1,5 milijarde mark (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava..., 15.10.2004).

| | |
|---|---|
| V letu 2003 so v BiH največ vložile naslednje države (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava... , 15.10.2004): | |
| Hrvaška (342,8 milijona mark), | Kuvajt (219 milijonov mark), |
| Slovenija (302 milijona mark), | Nemčija (203 milijonov mark), |
| Avstrija (294 milijonov mark), | Srbija in Črna gora (122 milijonov mark). |

Po podatkih Gospodarske zbornice Slovenije so bili v letu 2002 in 2003 večji slovenski investitorji v BiH naslednji: Mercator, Prevent, Gorenje, Istrabenz, Kapis, Intereuropa, ETI, Triglav in NLB (Možnosti investiranja na kapitalskih trgih JVE, 2003).

| |
|---|
| Usmerjenost neposrednih tujih naložb v letu 2003 je bila sledeča (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava... , 15.10.2004): |
| – 65 % naložb v industrijo (šlo je predvsem za prevzeme podjetij, ki se privatizirajo), |
| – 16 % naložb v bančništvo, |
| – 7 % naložb v trgovino, |
| – nekaj naložb pa tudi v zavarovalništvo in transport. |

Iz zgornjih podatkov je razvidno, da je po vrednosti tujih vlaganj v BiH Slovenija takoj za Hrvaško. Po ocenah slovenskega veleposlaništva v Sarajevu so slovenska podjetja v celotnem povojnem obdobju, do konca leta 2002, investirala v BiH približno 340 milijonov konvertibilnih mark in tako ustvarila približno 4000 delovnih mest. Lani je bilo v BiH registriranih preko 220 slovenskih podjetij in predstavništev.

Po podatkih Izvoznega okna (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava..., 15.10.2004) je IMF za leto 2005 napovedoval višino neposrednih tujih naložb v BiH v vrednosti 540 milijonov dolarjev.

Zaradi vstopa Slovenije v EU in s tem posledično manjših ugodnosti pri poslovanju z BiH, se bodo slovenska podjetja, po pričakovanjih, vse več posluževala neposrednih vlaganj. Tu jih

privlači možnost ohranitve oz. povečanja tržnega deleža in prost dostop blaga do trgov drugih držav JV regije, saj ima BiH sklenjene številne prosto-trgovinske sporazume.

Za spodbuditev priliva tujih vlaganj pa bi bilo potrebno izboljšati poslovno klimo, zmanjšati administrativno birokracijo, namesto prometnega davka uvesti davek na dodano vrednost in trošarine itd. Glede na to, da Evropa pri BiH, Hrvaški in Makedoniji izpostavlja probleme, kot so notranja nepovezanost, nezaupanje v regiji, nezgrajene institucije, nepreglednost postopkov, korupcija in počasno uveljavljanje sprejetih reform (Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 4) so pred njimi še obsežne naloge.

3 TVEGANJE IN IZBIRA PLAČILNIH IN ZAVAROVALNIH INSTRUMENTOV

Glavni cilj podjetij je že od nekdaj poleg zagotovitve obstoja predvsem doseganje maksimalnega dobička ob čim nižjih stroških. Ker je konkurenca vsako leto močnejša in si je zaradi množice proizvodov na trgu vse težje pridobiti zveste stranke in nove tržne deleže, si podjetja danes še toliko bolj trudijo ustvariti dobro podobo ter z dobrim delom zagotoviti prepoznavnost in uveljavljenost na področju, na katerem delujejo. V ta namen se trudijo pridobiti know-how, vpeljujejo nove tehnologije, optimizirajo proizvodnjo in druge delovne procese, razvijajo nove atraktivne proizvode, se poslužujejo najrazličnejših trženjskih potez. S postopno rastjo prodaje, vstopanjem na nove trge in daljšim trajanjem transakcij pa postajajo tveganja vse večja in manj predvidljiva. Vzporedno z oddaljenostjo novih trgov so številčnejše kulturne in jezikovne ovire, višji so stroški pri vzpostavljanju multimodalnih transportnih poti. Podjetja so soočena z drugimi poslovnimi navadami, z različnimi gospodarsko-pravnimi ureditvami, z različnimi političnimi situacijami, z različnimi monetarnimi sistemi itd. Na uspešnost posameznega posla tako vplivajo medsebojna zaupljivost partnerjev, gospodarske omejitve, morebitni problemi s financiranjem, tečajna in valutna tveganja, zakonske in politične ovire, prevare, ponaredki in druge situacije, ki se pojavljajo na teh trgih. Vsi ti dejavniki predstavljajo možnost, da se posel ne bo odvijal tako, kot smo načrtovali. Sama izterljivost deviznih terjatev pa je odvisna od številnih komercialnih in nekomercialnih tveganj, od dogovorjenega načina plačila, pa tudi od bonitete in solventnosti tujega poslovnega partnerja. Prav zato je pomembno, da se izvozniki zavedajo, katerim tveganjem vse so dejansko izpostavljeni, kakšen je lahko njihov vpliv na poslovanje, kakšne so možnosti premostitve teh tveganj na druge nosilce, kateri so plačilni in zavarovalni instrumenti, kakšne so zavarovalne možnosti, ki jim lahko pomagajo le te porazdeliti ter jih obvladati do sprejemljive mere, če ne celo izločiti.

Z vidika stroškov, dejanskih potreb po zavarovanju, možnosti sklenitve zavarovanja imajo podjetja pri zavarovanju svojega poslovanja v BiH možnost, da svoj posel zavarujejo:

- a) z uporabo ustreznega plačilno zavarovalnega instrumenta (bančna garancija, dokumentarni akreditiv),
- b) s sklenitvijo kratkoročnega zavarovanja/zavarovanja terjatev vseh svojih poslov pri poslovanju na odprto in investicij pri Slovenski izvozni družbi.

Dokumentarni akreditiv se v Evropi uporablja v manjšem obsegu, v Bosni in Hercegovini pa večinoma pri kratkoročnih poslih. Zaradi slabega poznavanja tega instrumenta v praksi pogosto prihaja do napak, katere bi bilo z boljšim poznavanjem instrumenta možno odpraviti. Ker poleg splošno razširjenih bančnih garancij dokumentarni akreditiv nudi tudi zavarovanje plačila, ki je koristno za obe poslovni strani, mu v nadaljevanju namenjam malo več pozornosti. Pri poslovanju z BiH ne gre zanemariti tudi drugih plačilnih oblik, kot so predplačilo, dokumentarni inkaso, standby akreditiv, menice itd., vendar se v nalogi usmerjam le na ta dva osebno-pravna instrumenta.

Slovenski izvozniki pri poslovanju v BiH uporabljajo predvsem garancije, izdane s strani bank ali Slovenske izvozne družbe. Razlika med bančno garancijo in garancijo, izdano s strani Slovenske izvozne družbe (SID) je opazna z vidika :

- a) pogojnosti (bančne garancije so lahko pogojne ali nepogojne, garancija SID pa je pogojna le v mejah Splošnih in Posebnih pogojev pri izpolnjevanju pogojev za izplačilo odškodnine;
- b) roka plačila:
 - pri pogojni bančni garanciji je plačilni rok daljši, saj so možni zapleti zaradi ugovorov v sodnem postopku;
 - pri nepogojni garanciji zadostuje, da dolžnika pozoveš k plačilu. Če se ta ne odzove s plačilom, se lahko izvoznik obrne na banko, ki je izdala garancijo;
 - pri garanciji s strani SID je potrebno pri izplačilu upoštevati čakalni rok;
- c) načina plačila:
 - pri bančnih garancijah se navadno plača kvartalno provizijo;
 - pri garancijah izdanih, s strani SID pa se plača premija vnaprej za celotno zavarovalno obdobje.

Bančne garancije »na prvi poziv« se uporabljajo predvsem pri kreditnih poslih, pri izvajanju investicijskih del v tujini in pri izvozu ali uvozu blaga in opreme na trgovinski kredit. V ZDA bankam ni dovoljeno izdajati teh bančnih garancij, zato so razvili standby akreditiv (Falatov, 1997, str. 37)

Čeprav je danes BiH še vedno visoko tvegana država, ta tveganja niso več tako ostra kot pred leti. Gospodarstvo BiH se počasi stabilizira. Tuje banke so prevzele številne male, kapitalsko šibke banke, z velikostjo pa se je občutno povečala tudi njihova nekoč zelo vprašljiva kredibilnost. To je med drugim razlog, da nekoč prepotrebna storitev zavarovanja srednjeročnih in dolgoročnih poslov v BiH na državni račun ni več tako iskana s strani izvoznikov. Zaradi trdnosti bank v BiH slovenske banke kot predpogoj za financiranje posla v BiH ne zahtevajo več srednjeročnega oz. dolgoročnega kreditnega zavarovanja pri SID. Pred leti pa je bil to ključni pogoj za zagotovitev potrebnega financiranja s strani izvoznikove banke, ob enem pa je bilo financiranje predpogoj za pridobitev posla na tem področju. Pred leti je bila SID edina IKA, ki je bila v razmerah izjemno kritične gospodarsko-politične situacije zaradi poznavanja razmer pripravljena za državni račun zavarovati posle v BiH. Danes, po vzpostavitvi pogojev za normalno poslovanje, izvozniki v BiH ne posegajo več po zavarovanjih na državni račun.

Posle večinoma zavarujejo s plačilno zavarovalnimi instrumenti, kot so bančne garancije, dokumentarni akreditiv itd. ali pa jih zavarujejo pri SID. Kombinacija plačilnih instrumentov in SID je sicer možna, a z vidika stroškov in pridobljene varnosti neekonomična. V okviru storitev SID slovenski izvozniki največ povprašujejo po zavarovanju terjatev pri poslovanju na odprto in zavarovanju investicij v BiH, ki so še vedno zelo aktualne. Storitve SID so za naše izvoznike v BiH primerne predvsem z vidika kratkoročnega poslovanja, srednjeročno zavarovanje pa ni več aktualno. Pri tem SID načeloma ne postavlja nobenih zahtev, da bi moral biti posel poprej zavarovan z dokumentarnim akreditivom ali garancijo. Njen interes je predvsem zavarovati vse posle zavarovanca. SID se sicer z vidika srednjeročnih in dolgoročnih zavarovanj na državni račun umika s trga BiH. Usmerja se na nove problematične trge, kjer s srednjeročnim zavarovanjem na državnem nivoju lahko zagotovi lažje poslovanje slovenskim izvoznikom. V zadnjem času na državni račun beležijo največ zavarovanj v državah bivše Sovjetske zveze, predvsem v Rusiji. Ta se v primerjavi z BiH, ki je uvrščena v tvegani 7a razred, nahaja v 4. nevarnostnem razredu, vendar pa dodatno tveganost predstavlja obsežnost poslov, nepoznavanje trga, poslovnih navad, oddaljenost itd.

Na področju zavarovanj investicij in zavarovanja srednjeročnih kreditnih poslov s tveganimi državami SID nima konkurenta, saj se na teh področjih vsaka država v okviru svojih zmožnosti trudi spodbujati domače gospodarstvo (obvezen odstotek domače komponente v poslu s tujino). Izvozne kreditne agencije se v okviru državnega zavarovanja kreditnih poslov trudijo na osnovi enotno sprejetega premijskega cenika (Knaeppen paket) s kvalitetnimi storitvami čim boljše podpreti domače gospodarstvo. Pri zavarovanju investicij pogoji zavarovanja sicer niso poenoteni, vendar izkušnje SID kažejo (izmenjava informacij med IKA), da ni bistvenih razlik v višini premij med posameznimi IKA (dodatne možnosti predstavljajo MIGA in pozavarovatelji na privatni račun npr. Swiss RE).

Nasprotno pa se izvoznikom odpirajo dodatne možnosti zavarovanja za privatni račun pri kratkoročnih poslih na manj tveganih trgih (npr. nemška izvozno-kreditna agencija Hermes Kreditversicherungs AG, nizozemska izvozno kreditna agencija Atradius itd.), kjer vlada močna konkurenca na področju kvalitete storitev in cen. Nacionalna komponenta tu ne predstavlja dejavnika za sprejetje zavarovanja. Večji obseg zavarovanih poslov pomeni večji zaslužek. Tu ima SID možnost svoje kratkoročne terjatve v BiH tudi pozavarovati.

V prihodnosti lahko pri poslovanju z BiH v okviru SID pričakujemo porast obsega zavarovanja investicij in zavarovanja pri kratkoročnih poslih, kar pa ne velja za srednjeročne kreditne posle.

3.1 VRSTE TVEGANJ V MEDNARODNEM POSLOVANJU

Zunanjetrgovinski posli so pogosto povezani s tveganji, ki se jih v strokovni literaturi različno opredeljuje. Nekateri jih grobo delijo na splošna in posebna tveganja. Med splošna tveganja uvrščajo tveganje izbire poslovne stranke, plačilno in kreditno tveganje, tveganje spremembe cene itd., za posebna tveganja pa so mnenja, da izhajajo iz posebnosti različnih načinov in oblik mednarodnega poslovanja (npr. tveganja povezana z vlaganji v tujini) (Hrastelj, 1995, str. 39).

Hrastelj (1984, str. 25) definira tveganja kot situacijo, na podlagi katere zaradi nastopa pričakovanih in nepričakovanih dogodkov, kljub uporabi ustrezne organizacije, tehnik, strategij in politike ter vloženih sredstev, ne bo dosežen načrtovani gospodarski učinek ali ga sploh ne bo.

Vežjak (1982, str. 273) poudarja, da imajo tveganja za posledico delne škode ali popolne izgube, ki prizadenejo poslovne stranke. Kot poslovno tveganje pojmuje možnost nastanka nekega bodočega negotovega in časovno nedoločljivega dogodka, ki lahko povzroči izgubo neke stvari oz. škodo za eno ali obe pogodbeni stranki. V osnovi poslovna praksa deli tveganja mednarodnega plačilnega prometa na nekomercialna in komercialna tveganja.

- **NEKOMERCIALNA oz. POLITIČNA TVEGANJA**

So pretežno objektivna tveganja, pri katerih stranke škodnega dogodka praviloma ne morejo predvideti in s tem preprečiti. Po mnenju Jusa (2003, str. 94) jih tuji partnerji praviloma neradi prevzemajo nase, če pa jih nosijo, jih motivira le visok potencialni dobiček. Ne odražajo se le v nezmožnosti izterjave devizne terjatve s strani upnika in izvršitve deviznega plačila v tujino s strani dolžnika, temveč tudi v onemogočenem razpolaganju z imetjem dolžnika oz. upnika, v poškodbah, krajah in uničenju blaga. V kolikor ne gre za javne kupce oz. garante, svojih vzrokov nimajo v volji pogodbenih strank, ampak v višji sili. Po mnenju Jusa (1992, str. 12) je naraščanje političnih tveganj in njihovih podvrst lahko posledica vse slabše mednarodne likvidnosti posameznih držav. Slovenski izvozniki se z nekomercialnimi tveganji največkrat srečujejo pri poslovanju z državami v razvoju, za katere je značilna negotova gospodarska in politična situacija ter nekonvertibilnost nacionalne valute. Možnost prevalitve tveganj si pogosto zagotovijo preko sklenjenega zavarovanja pri Slovenski izvozni družbi.

V razvitih državah lahko izvozniki zavarujejo svoj posel pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji tudi pri posebnih državnih oz. paradržavnih institucijah. Jus (1997a, str. 710) poudarja, da so možnosti zavarovanja in pozavarovanja na zasebnem trgu omejene. Jus (1992, str. 16) ugotavlja, da zasebne zavarovalnice nimajo interesa za zavarovanje pred nastopom nekomercialnih tveganj, saj je njihova ocenitev in možnost predvidevanja zaradi njihove nepredvidljive narave nemogoča, hkrati pa zavarovalnice nimajo možnosti, da bi se oprle na pretekle statistične podatke, saj na podlagi preteklih situacij ni mogoče napovedati bodočega trenda. Po mnenju Jusa (1992, str. 15) na netržnost nekomercialnih tveganj med drugim vplivajo nepredvidljivi dogodki, tveganja, povezana z daljšo ročnostjo izvoznih kreditov in tista, ki so povezana z visokim deželnim tveganjem oz. country riskom države kupca. Poleg omenjenih dejstev je za zavarovalnice izredno težavno določanje višine premij, prav njihova višina pa je odločilnega pomena za izvoznike pri ocenjevanju rentabilnosti potencialnega posla. Omejenost premijskih prihodkov, neravnovesje med maso premij, višino škod in zbir vseh tveganj, ki ponavadi naenkrat udarijo terjatve do neke države, so vzroki, da sta danes državni proračun in supergarancije, ki jih odobri država, v ospredju pri tem zavarovanju (Jus, 1997a, str. 710).

Za boljšo ponazoritev navajam grobo razvrstitev nekomercialnih tveganj (Jus, 2003, str. 93):

1. politična tveganja v ožjem smislu:

- a) nacionalizacija, razlastitve, konfiskacije ter podobni ukrepi, kjer dolžnikovi insolventi botrujejo politični ukrepi domače države in so usmerjeni zoper njegovo imetje,
- b) vojne, revolucije, oboroženi upori,
- c) politični ukrepi, ki onemogočajo upravljanje s premoženjem ter posledično vplivajo na izterljivost izvoznikovih terjatev.

2. monetarna tveganja kot politična tveganja v širšem smislu:

- a) transferna tveganja:
 - moratorij plačil: z aktom zakonodajalca države dolžnika določen odlog plačil brez soglasja upnikov,
 - prepoved – embargo plačil v tujino: ukrep deviznih restrikcij države dolžnika, ki odraža trenutno stanje države,
 - nezmožnost konverzije lokalne valute v valuto, v kateri je izražena terjatev deviznega upnika in nezmožnost transfera: ukrep deviznih restrikcij države dolžnika.
- b) valutna tveganja:
 - tveganje spreminjanja vrednosti valute, v kateri je izražena obveza ene ali obeh pogodbenih strank

3. tveganja naravnih nesreč:

- a) potresi, poplave, vulkansko delovanje itd.

• **KOMERCIALNA TVEGANJA**

Predstavljajo tveganje dolžnikove volje, da ta iz subjektivnih razlogov ne bo hotel izpolniti svojih obveznosti ali vsaj ne na dogovorjen način. Kot navaja Jus (2003, str. 93), gre pri tem lahko za moralna načela ali poslovne navade tujega kupca, ki posredno vplivajo na njegov ugled in boniteto. Komercialna tveganja lahko nastopijo tudi brez ali proti dolžnikovi volji, vendar mora biti razlog za neizpolnitev pod dolžnikovim nadzorom npr. poslovna nesposobnost, neugodne spremembe na trgu, nastop insolvenca dolžnika oz. možnost, da postane izterjava devizne terjatve v celoti ali delno nemogoča oz. neuspešna.

Plačilna nesposobnost lahko vodi v naslednje dogodke uvedene nad premoženjem dolžnika:

- stečajni postopek,
- postopek kontrolirane uprave (v Italiji in Franciji predhodna faza stečaja),
- postopek sodne ali izvensodne poravnave,
- postopek, ko je ugotovljena neuspešna izvršba (ugotovljena nesposobnost dolžnika, da odplača dolg – pravna insolvenca),
- postopek, ko je ugotovljena nekoristnost vsakršnih ukrepov proti dolžniku, ker ni izgledov za poplačilo terjatve (Falatov, 1997, str. 7).

V praksi poskušajo insolventni dolžniki, ki jim grozi stečaj, svoja finančna razmerja z upniki urediti najprej s postopkom poravnave oz. v postopku kontrolirane uprave. Če se postopka izkažeta za neuspešna, upniki uvedejo stečajni postopek nad premoženjem dolžnika. Postopek se torej sproži, ko se oceni dejansko neuspešnost izvršbe ter pravno insolenco dolžnika. V postopku se upniki po kriteriju privilegiranosti svojih terjatev poplačajo v celoti ali v sorazmernem deležu njihovih terjatev do stečajne aktive (Jus, 2003, str. 96).

3.1.1 MOŽNOSTI PRENOSA TVEGANJ

| Osnovni načini zmanjšanja tveganj so: |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ temeljita preučitev poslovnih partnerjev pred dejanskim sklepanju prodajnih pogodb. S strani bank, zbornic, Slovenske izvozne družbe in drugih ustanov je potrebno pridobiti čim več zanesljivih informacij, se pravočasno posvetovati glede posebnosti; |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ razpršitev tveganja preko delovanja na številnih tržiščih, s številnimi kupci; |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ preučiti izbiro ustreznega plačilnega oz. zavarovalnega instrumenta (npr. dokumentarni akreditiv), s katerim se izloči plačilno tveganje in tveganje prevzema blaga; |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ v primeru, da želi pogodbenena stranka sama nositi odgovornost za določena tveganja, lahko pri oblikovanju cene vnaprej upošteva določeno premijo za tveganje – samozavarovanje (Trop, 1998, str. 10); |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ uporaba terminskih blagovnih borz – zavaruje se tveganje spremembe cene blaga, valute in posojila (Trop, 1998, str. 10); |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ tveganje se lahko prevali na pogodbenega partnerja z določitvijo uzanc in paritete v pogodbi; |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ sklepanje dogovorov, ki omogočajo možnost popravka cene oz. se zmanjša tveganje spremembe cene (Trop, 1998, str. 10); |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ zagotovitev prenosa tveganja na druge nosilce, kot so: država, banke, zavarovalnice ali posebne državne ustanove, kamor lahko uvrstimo tudi Slovensko izvozno družbo; |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ nekatera tveganja se lahko omili z dogovorom o pristojnosti arbitraž ali z dogovorom o uporabi ustreznega materialnega in procesnega prava (Jus, 2003, str. 95); |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ poslovna stranka se lahko proti določenim tveganjem dodatno zavaruje s: <ul style="list-style-type: none"> a) stvarnopravnimi instrumenti (zadržek lastninske pravice, zastavna pravica na nepremičninah in premičninah, zastavna pravica na terjatvah); b) osebnopravnimi instrumenti (pristop k dolgu, menice, avali, akreditivi, poročstva, bančne garancije). Uporaba slednjih omogoča ob vključitvi faktoringa in forfaitinga tudi prenos tveganj na razne finančne institucije (Jus, 2003, str. 95). |

Po mnenju Jusa (2003, str. 95) mora imeti za doseganje rentabilnega poslovanja vsako podjetje oblikovano politiko zavarovanja pred tveganji, za zahtevnejše posle pa tudi feasibility študijo (študijo izvedljivosti) oz. tehnični, ekonomski, finančni in pravni elaborat. Ta mora vsebovati tudi zaščito pred vsemi oblikami komercialnih in nekomercialnih tveganj. Avtor poudarja, da morajo podjetja razkriti vsa možna tipična in netipična tveganja, ki so splošno vezana na določeno vrsto transakcije, nato pa še tista tveganja, ki so dodatno vezana na konkretno poslovno

transakcijo te vrste. Poskušajo naj oceniti verjetnost nastopa škodnega dogodka ter višino podjetju povzročene škode ter možnosti njihove izločitve.

Jus (1992, str. 13) v okviru delovanja podjetja poudarja pomen kadrovskih ukrepov, ukrepov razvojne politike, organizacijskih ukrepov, pomen izboljšanja informacijskega sistema, preverjanja bonitet partnerjev, ocenjevanja country riska itd. Predlaga, da ugotovijo, s kakšnimi instrumenti lahko te stroške prenesejo na drugo osebo in s kakšnimi stroški morajo pri tem računati. Podjetjem svetuje, naj si še pred sklepanjem konkretne pogodbe, na začetnih preliminarnih pogajanjih, prizadevajo doseči sporazum o oblikovanju celotnega posla, šele nato naj se posel tudi pravno izpelje. V fazi sklepanja pogodbe naj se natančno opredeli obveznosti obeh strank ter določi, katera tveganja in v kakšnem obsegu ter pod kakšnimi pogoji naj nosi posamezna stranka, kako ravnati, če se ena od strank ne drži svojih obveznosti v celoti (npr. klavzule o podaljševanju/skrajševanju dobavnih ali plačilnih rokov), ter kako zmanjšati, izločiti ali prenesti tveganja na drugo stranko.

Prednosti za izvoznika ima tudi zavarovanje izvoznih tveganj s pomočjo državne izvozne agencije (Czinkota, Ronkainen, 1993, str. 191):

1. zaščita najbolj tveganega dela izvoznikovega poslovanja (plačilo blaga in storitev),
2. zaščita pred nekomercialnimi in komercialnimi tveganji, na katere izvoznik nima vpliva,
3. boljša likvidnost in uspešnejše mednarodno poslovanje,
4. širjenje potencialnih trgov z minimaliziranimi izvoznimi tveganji,
5. omogoča izvozniku bolj konkurenčno ponudbo z daljšimi plačilnimi roki.

Izvozniki se morajo torej seznaniti o možnostih prenosa tveganj na druge nosilce tveganja, kakšne prednosti bi jim nudilo zavarovanje pri državni agenciji in kakšne so alternativne možnosti njihovega zmanjšanja. Uporabiti morajo tiste plačilno-zavarovalne instrumente, ki jim bodo nudili kar največjo stopnjo varnosti.

3.2 IZBIRA USTREZNEGA PLAČILNEGA INSTRUMENTA

Danes se v mednarodnih poslovnih transakcijah plačilo navadno ne opravi istočasno z dobavo blaga, saj so lahko navzoči problemi glede različnih valut, glede možnosti konverzije in prenosa denarja, dodatni problemi zaradi oddaljenosti in nepoznavanja poslovne stranke, pravne problematike plačil, zato je potrebno biti še posebej pozoren pri sklepanju komercialne pogodbe. Pri njenem oblikovanju je tako potrebno jasno opredeliti uporabljeno valuto, predmet plačila, višino cene, kraj in čas plačila ter način plačila. Pri tem so določena pravna pravila, ki urejajo plačilno obveznost, večinoma dispozitivne narave. Točno določeni so le devizni predpisi, ki določajo valuto plačila, pogodbeni stranki pa poljubno določita čas, kraj in način plačila.

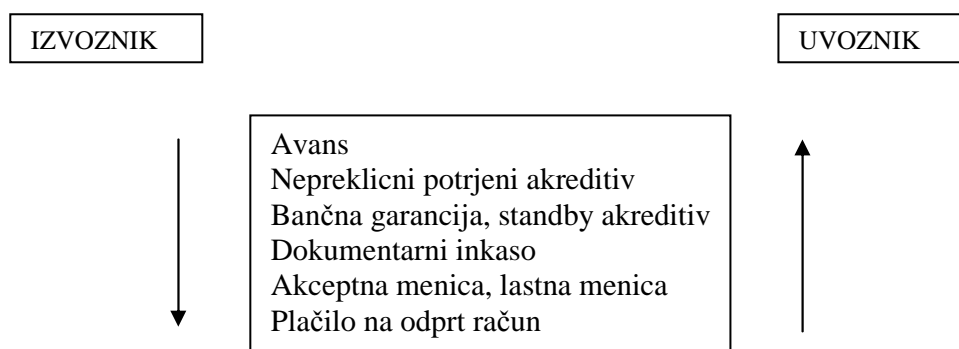
Pogodbene stranke se pri izbiri plačila lahko odločijo za naslednji obliki:

- a) nevarovano plačilo – npr. plačilo na odprt račun, avansno plačilo,
- b) varovano plačilo – npr. dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv, bančna garancija.

Vsaka oblika plačila ima svoje značilnosti, ki se med seboj razlikujejo po ceni, ravni tveganosti, glede situacije ter glede slabih in dobrih strani. Za posamezni instrument zavarovanja se pogodbeni stranki dogovorita glede na vrsto posla, glede na možna tveganja, glede na boniteto poslovne stranke, glede na stabilnost države nasprotne stranke in glede na ceno posameznega instrumenta v primerjavi s tveganjem. Pri uporabi teh instrumentov kot posredniki nastopajo banke, ki so pri temeljnem poslu nevtralne.

Zanimiv je prikaz, ki kaže različne želje kupca in prodajalca glede plačila, ki ga mora prvi opraviti, drugi pa prejeti (Zidar, 1996, str. 29).

Skica 1: Želje kupca in prodajalca glede načina plačila



Tveganje mednarodnega plačilnega prometa vsebuje:

- plačilno tveganje (Vezjak (1982, str. 275) ga širše obravnava kot tveganje, da kupec ob zapadlosti kupnine ne bo poravnal svojih obveznosti ne glede na to, ali gre za gotovinsko ali za kreditno plačilo),
- monetarno tveganje (tveganje onemogočenja plačila v tujini – nastop transfernega tveganja in nezmožnosti pretvarjanja valut – nastop tveganja menjave; tveganja spremembe vrednosti valut in s tem nastop valutnih in tečajnih tveganj),
- kreditno tveganje (komercialno tveganje, tveganja, pogojena s posrednimi in neposrednimi ukrepi dolžnikove države oz. politična tveganja, tveganja nastopa naravnih nesreč, tečajno tveganje).

Tveganjem mednarodnega plačilnega prometa se podjetje lahko izogne z uporabo ustreznega plačilno – zavarovalnega instrumenta, kot npr. bančne garancije plačljive na prvi poziv, ali z uporabo ustreznega dokumentarnega akreditiva. V primeru, da podjetje v dani situaciji oceni, da mu uporaba teh osebno – pravnih instrumentov ne nudi zadostne stopnje zaščite, lahko proti nastopu komercialnih in nekomercialnih kreditnih tveganj sklene dodatno zavarovanje pri Slovenski izvozni družbi.

Kot ugotavlja Hrastelj (1995, str. 112), so najpogostejši načini, s katerimi se izvozniki zavarujejo pred plačilnimi tveganji, sledeči: dokumentarni akreditiv, zavarovanje kredita, bančna garancija, faktoring in forfaiting.

Falatov (1997, str. 2) navaja, da so dokumentarni akreditiv, bančna garancija s klavzulo plačljivosti na prvi poziv in standby akreditiv finančni instrumenti, ki jih poslovna praksa uvršča med najzanesljivejše oblike plačila. Akreditivno plačilo namreč predstavlja bančno jamstvo, da bo izvozniku s strani banke zagotovljeno plačilo. Izjava banke, da bo izplačala določen znesek oz. izvršila plačilo ob predložitvi ustreznih, v akreditivu navedenih dokumentov, ki se nanašajo na blago, je namreč zavezujoča. Hrastelj (1995, str. 112) ob tem poudarja, da je med dokumentarnimi akreditivi, glede izpostavljenosti plačilnim tveganjem, za izvoznika najprimernejši potrjeni. Akreditiv se zaradi visokih stroškov uporablja le v primeru, ko sta dežela in kupec problematična. V primerih, ko je kritičen le kupec (ne tudi dežela), poudarja prednosti bančne garancije, saj se pri bančni garanciji banka (z dobrim imenom) zavezuje, da bo plačala obveznost, v kolikor svoje plačilne obveznosti ne bo poravnal kupec.

V čem je torej razlika med bančno garancijo in akreditivom?

- Dokumentarni akreditiv služi kot plačilni instrument, ki predvideva normalno odvijanje poslov (banka izplača izvozniku pogodbeno vsoto na osnovi predloženih dokumentov). Upravičenec po akreditivu lahko zahteva takojšnje plačilo pri banki.
- Bančna garancija se uporablja bolj kot instrument povračila škode, nastale, če ena od pogodbenih strani ni ustrezno izpolnila svojih obveznosti (npr. ko uvoznik na prvi poziv ni izpolnil svoje plačilne obveznosti). Upravičenec po garanciji bo tj. uveljavljal zahtevo za plačilo pri banki po tem, ko dolžnik tega ni opravil.

Za boljši pregled prednosti, ki jih nudi uporaba dokumentarnega akreditiva za obe poslovni stranki, in morebitnih pasti v nadaljevanju predstavljam dokumentarni akreditiv.

4 DOKUMENTARNI AKREDITIV

Zaradi številnih tveganj, s katerimi se lahko soočajo izvozniki pri mednarodnem poslovanju, so le-ti prisiljeni zavarovati svoje bodoče terjatve s primernimi finančno-pravnimi instrumenti. Poslovnih transakcij si danes ni več moč zamisliti brez sodobnih plačilnih in zavarovalnih instrumentov, med katerimi pomembno vlogo zavzemata bančna garancija in dokumentarni akreditiv. Po mnenju Falatova (1997, str. 1) uporaba dokumentarnega akreditiva in bančne garancije ne bi bila možna brez aktivnega sodelovanja bank, ki v praksi prevzemajo vlogo garanta za plačilo ter s svojim ugledom, strokovnim znanjem, mrežo poslovnih korespondentov ter finančno močjo omogočajo izpeljavo posla.

4.1 VLOGA DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA

Dokumentarni akreditiv (Letter of Credit) predstavlja vsak dogovor ne glede na to, kako je opisan ali imenovan. Uvoznikova banka (akreditivna banka) po navodilih in na račun kupca iz temeljnega posla (nalogodajalca) ali za svoj lastni račun prevzame obveznost, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, ter proti predložitvi z akreditivom predpisanih ter z njegovimi določbami skladnih dokumentov prodajalcu (akreditivnemu upravičencu) izplačala akreditivni znesek ali pa izplačala, akceptirala ali negocirala predložene menice (Falatov, 1998, str. 11).

- V primeru, da je dokumentarni akreditiv nepreklicen, je najzanesljivejši plačilni instrument, saj je tu akreditivna banka glavni nosilec obveznosti za plačilo.
- Instrument zavarovanja plačila predstavlja zato, ker akreditivna banka v skrajnem primeru prevzame nase obveznost plačila do prodajalca, pod pogojem, da se ji predloži zahtevane dokumente, iz katerih je razvidna odprema blaga oz. izvršitev storitev v dogovorjenem roku.

V poslovni praksi dokumentarni akreditiv omogoča tudi sledeče:

- a) služi kot primeren finančni instrument za financiranje in refinanciranje osnovnega posla,
- b) posamezne vrste akreditivov omogočajo blagovno kreditiranje kupca,
- c) omogoča prodajo akreditivnih terjatev, ki dospevajo v plačilo v prihodnosti – posel forfeiranja terjatev (Falatov, 1998, str. 1).

| Dokumentarni akreditiv ustreza enakovredno željam obeh strank. |
|--|
| a) Prodajalec: ima cilj vzdrževati ustrezno stopnjo likvidnosti. Trudi se zagotoviti varnost za izplačilo celotnega zneska dobavljenega blaga in storitev v dogovorjenem roku in v dogovorjeni valuti. |
| b) Kupec: želi prejeti količinsko in kakovostno ustrezno blago ali storitev pravočasno in na pravem mestu. Poleg tega si želi zagotoviti kredit oz. odlog plačila terjatve. Na ta način se želi še pred izvršitvijo plačila prepričati, da je prodajalec pravilno izpolnil svoje obveznosti. |

Dokumentarni akreditiv spada med bolj zapletene plačilne instrumente, ki oba poslovna partnerja zavaruje pred tveganjem. Njegova uporaba, predvsem pa izvedba (glej Prilogo 3), sta zapleteni, zato so tudi stroški, povezani z njim, dokaj visoki. Predvsem pri manjših akreditivnih zneskih so stroški relativno zelo visoki, saj banke zaračunavajo visoko minimalno provizijo. Zaradi visokih stroškov se akreditivi za majhne zneske le redko odpirajo. Bančni stroški pri višjih akreditivnih zneskih predstavljajo bistveno manjši delež glede na višino akreditiva, prav tako pa so tudi ožje razlike med ceniki bank.

4.2 PREDNOSTI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA

a) **Zagotavlja strokoven pregled dokumentov** (Vodnik skozi dokumentarne akreditivne in EPO 500, 1999, str. 25):

- | |
|---|
| ▪ kupcu je zagotovljeno, da bodo dokumenti, ki so zahtevani v dokumentarnem akreditivu in na osnovi katerih se jamči plačilo, predloženi v skladu s pogoji in določili dokumentarnega akreditiva in v skladu z EPO pravili, če je akreditiv odprt v skladu z EPO-500, |
| ▪ da bodo predložene dokumente pregledali bančni strokovnjaki, ki so seznanjeni s postopki dokumentarnega akreditiva, |
| ▪ da bo plačilo izvršeno prodajalcu le, če bodo izpolnjeni pogoji in določila dokumentarnega akreditiva in akreditivnih pravil. |

b) **Olajšuje financiranje** (Vodnik skozi dokumentarne akreditivne in EPO 500, 1999, str. 25) :

- | |
|---|
| ▪ dokumentarni akreditiv nudi poslovanje z dokumenti in ne z blagom, podprto s samostojnim kreditom in zagotovljenim plačilom, |
| ▪ zadovoljuje finančne potrebe obeh poslovnih strank – kupec si želi kredit, prodajalec pa denar. Poleg bančnih sredstev zagotavlja obema poslovnima strankama tudi varnost preko bančne kredibilnosti, |
| ▪ kupcu lahko omogoči nižjo nakupno ceno blaga ter daljše plačilne roke, kot pri plačilu na odprt račun ali z inkasom, |
| ▪ zmanjšuje ali izloči komercialno kreditno tveganje. Prodajalcu se ni več potrebno zanašati na pripravljenost in sposobnost kupca, da izvrši plačilo, saj je plačilo zagotovljeno s strani banke, ki odpre nepreklicni dokumentarni akreditiv, |
| ▪ zmanjšuje določena valutna in politična tveganja, čeprav jih vedno ne prepreči, |
| ▪ akreditivna banka ne zahteva vedno, da kupec vnaprej pokriva akreditivne obveznosti, |
| ▪ razširja prodajno ponudbo kupcem, saj so nekateri prodajalci pripravljene prodajati samo proti avansu ali proti dokumentarnemu akreditivu. |

Med plačilnimi instrumenti predstavlja dokumentarni akreditiv za kupca in prodajalca visoko obliko zavarovanja, ki ob upoštevanju pravnih odnosov in obveznosti (glej Prilogo 1), veljavnih načel (glej Prilogo 2), pravilno pripravljenih navodilih, postopka odprtja, pravilnega postopka črpanja ter ob upoštevanju Enotnih pravil in običajev, praviloma izpelje posel v korist obeh udeležencev. Zaradi teh lastnosti uvrščajo dokumentarne akreditivne med bolj zanesljive in uporabne instrumente zavarovanja plačil v mednarodni trgovini.

Slovenski izvozniki naj bi zaradi varnostnih razlogov pri svojem vsakodnevem poslovanju poleg akreditivnih načel vestno upoštevali naslednja mednarodno veljavna pravila (Falatov, 1998, str. 7):

- ENOTNA PRAVILA ZA MEDBANČNE REIMBURSE URR 525 – Publikacija MTZ št. 525 – V veljavo so stopila s 1.7.1996.

- INCOTERMS 2000 – Publikacija MTZ št. 560 (International Commercial Terms – Mednarodna trgovinska določila) – v veljavo so stopila z dnem 01.01.2000.
- ENOTNA PRAVILA IN OBIČAJI ZA DOKUMENTARNE AKREDITIVE MEDNARODNE TRGOVINSKE ZBORNICE, Revizija 1993 UCP 500 – Publikacija MTZ št. 500² – V primeru spora pravo posamezne države nadgradi EPO 500.

4.2.1 DELITEV AKREDITIVOV NA OSNOVI EPO-500

Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive 500 (UPC - Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 500) je izdala Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu in pomenijo vsesplošno priznan sklop pravil, ki v mednarodni trgovini urejajo uporabo dokumentarnega akreditiva. Ta pravila, kot je razvidno iz naslednje razporeditve vrst akreditivov po EPO-500 (Falatov, 1998, str. 25), nekatere akreditive le omenjajo, druge jih urejajo delno oz. zelo natančno ali pa jih sploh ne omenjajo.

- EPO-500 natančno urejajo:
 - preklicni akreditiv,
 - nepreklicni akreditiv,
 - potrjeni akreditiv,
 - prenosni akreditiv,
- delno urejajo:
 - akreditiv z odloženim plačilom,
 - akceptni akreditiv,
 - negociacijski akreditiv,
- le omenjajo:
 - standby akreditiv₂
- ne omenjajo in ne urejajo pa naslednjih akreditivov:
 - podakreditiv,
 - revolving akreditiv,
 - akreditiv z rdečo klavzulo,
 - Letter of Credit (angloameriška poslovna praksa).

² Mednarodna trgovinska zbornica je leta 1933 prvič izdala Enotna pravila in običaje za dokumentarne akreditive in s poenotenjem tehnike in prakse prevzela skrb nad tem instrumentom. Ta pravila so dispozitivne narave in se uporabljajo le, če so stranke na njihovo uporabo izrecno pristale. Omenjena akreditivna pravila (EPO-500) sprejemajo banke na različne načine: s kolektivnim bančnim pristopom pri Mednarodni trgovinski zbornici, preko pristojnih nacionalnih komitejev Mednarodne trgovinske zbornice, v nekaterih državah preko bančnih združenj, posamezne banke pa pristopajo same in direktno o tem obveščajo MTZ ali kar z vključitvijo navedbe EPO pri odprtju posameznega akreditiva (Falatov, 1998, str. 8). Slovenske banke so EPO-500 kolektivno sprejele decembra 1993 preko Združenja bank Slovenije (zaradi pomanjkanja zakonskih predpisov so banke najprej same sporazumno začele urejevati splošna pravila in načela).

Mednarodna poslovna praksa je izoblikovala številne vrste akreditivnega poslovanja. Vsaka različica dokumentarnega akreditiva ima svoje prednosti in slabosti, zato je potrebno med njimi izbrati vrsto akreditiva, ki najbolj ustreza posebnostim posamezne poslovne transakcije.

Standby akreditivi se vedno več uporabljajo v evropski bančni praksi in služijo kot instrument zavarovanja plačila in ne kot instrument rednega plačila. Pri uporabi akreditivov je opazna razlika, da se komercialni dokumentarni akreditiv aktivira takrat, ko upravičenec izvede svojo dogovorjeno storitev, standby akreditiv pa upravičenec aktivira le v primeru, ko nalogodajalec ne izvede nečesa dogovorjenega (Falatov, 1998, str. 34).

Kot navaja Falatov (1998, str. 34), se v praksi akreditivna banka pri standby akreditivu obvezuje, da bo upravičencu izplačala določen denarni znesek, če ji ta predloži pisno izjavo, da nasprotna pogodbeni stranka svoje pogodbene obveze ni izpolnila. Banka, ki je odprla standby akreditiv, je dolžna plačati upravičencu (čeprav nalogodajalec trdi, da je izpolnil pogodbo), v kolikor ji upravičenec predloži odgovarjajoče dokumente, običajno menico, plačljivo na vpogled, in izjavo o neizpolnjeni pogodbeni obveznosti (Falatov, 1998, str. 34).

Standby akreditiv³ služi kot zavarovanje ali kot sekundarni način plačila, čeprav za akreditivno banko predstavlja primarno obveznost. Upravičencu standby akreditiva bo dovoljeno črpati akreditiv samo v primeru neizpolnjevanja plačilnih obveznosti, tj. neplačila odpremljenega blaga ali izvršenih storitev, neizvršene odpreme blaga ali neizvršitve storitev oz. neupoštevanja pogodbenih določil.

4.3 SUBJEKTI V AKREDITIVNEM POSLU

V akreditivnem poslu sodelujejo najmanj trije subjekti:

- nalogodajalec za odprtje akreditiva / kupec (Applicant for the Credit),
 - akreditivni upravičenec / prodajalec (Beneficiary),
 - akreditivna banka / običajno s sedežem v državi nalogodajalca (Issuing Bank).
- Če gre za prenosni akreditiv, se lahko poleg prvega upravičenca (First Beneficiary) v poslu pojavi še en ali več drugih upravičencev (Second Beneficiary).
- V primeru odstopa akreditivnega priliva (Assignment of Proceeds) v akreditivni posel vstopi nov akreditivni upnik – cesionar (Assignee) po akreditivnem prilivu (Falatov, 1998, str. 19).

³ Standby akreditiv je produkt ameriške bančne prakse in po svoji funkciji in vsebini nadomešča evropsko bančno garancijo, plačljivo na prvi poziv. Ameriška zakonodaja namreč ameriškim bankam ne daje statutarnih pooblastil za izdajo abstraktnih bančnih garancij, plačljivih na prvi poziv, po katerih bi bile banke dolžne upravičencu plačati določen denarni znesek, če nasprotna stranka svoje obveznosti ne bi izpolnila. Stališča ameriškega zakonodajalca, da naj se z izdajo takih garancij (idemnity bonds) ukvarjajo zavarovalnice, garancije iz naslova poročstva (suretyship) pa lahko izdajajo banke, mednarodna poslovna praksa ni sprejela. V ameriški praksi se je tako poleg tradicionalnega Commercial Letter of Credit razvil še Standby Letter of Credit. Odprtje slednjega je ameriškim bankam dovoljeno tako po določilih v čl. UCC kot tudi po EPO-500. Banke v ZDA so EPO-500 kolektivno sprejele in prevzele v svoje poslovanje (Falatov, 1998, str. 34).

- Akreditivna banka navadno v akreditivni posel vključi tudi (Falatov, 1998, str. 19):
- svojo korespondenčno banko (v državi upravičenca ali v tretji državi), ki po pooblastilih in navodilih akreditivne banke nastopa v eni od naslednjih vlog:
 - a) kot obvestilna oz. avizirna banka (Advising Bank),
 - b) kot potrdilna banka (Confirming bank),
 - c) kot imenovana, izplačilna banka (Nominated Bank),
 - d) kot transferna banka, ki akreditiv prenaša na drugega upravičenca (Transferring Bank),
 - e) kot reimbursna banka (Reimbursing Bank).

4.3.1 PREDNOSTI ZA PRODAJALCA IN KUPCA

Poslovna praksa je razvila instrument dokumentarnega akreditiva z namenom, da ščiti interese kupca in prodajalca.

| Prednosti uporabe dokumentarnega akreditiva za kupca: |
|--|
| 1. Kupec je zaščiten, saj je dolžnost akreditivne banke pregledati izvoznikove akreditivne dokumente in jih izplačati šele, ko preveri njihovo medsebojno skladnost in skladnost z zahtevanimi akreditivnimi roki in pogoji. |
| 2. Kupec je zaščiten, saj ve, da plačilo ne bo izvršeno prodajalcu dokler blago, zahtevanih kvalitet in količin, ne bo odpremljeno na ustrezen način, kar je razvidno iz odpremnih dokumentov, zahtevanih v akreditivu. |
| 3. Kupec je zaščiten, ker sam določa pogoje, po katerih se akreditiv lahko uporabi. |
| 4. S tem ko financira posel, lahko pritiska na znižanje cene in odobritev posebnih popustov. |

| Prednosti uporabe dokumentarnega akreditiva za prodajalca: |
|--|
| 1. Prodajalec se s prejeto plačilno obvezo s strani prvovrstne banke izogne tveganju zmožnosti in pripravljenosti plačila oddaljenega partnerja, ki ga slabo pozna. Tako ni več odvisen od bonitete in plačilne sposobnosti kupca oz. od njegove volje do plačila, saj mu plačilo jamči akreditivna banka s svojim imenom. Z odprtjem akreditiva prodajalec razpolaga z nepreklicno zavezo akreditivne banke. Seveda pa ta prednost velja le, če se poprej prepriča o zanesljivosti banke, ki akreditiv odpira in prevzema odgovornost v imenu kupca (boniteta banke, položaj države, v kateri se nahaja banka, glede na politična, ekonomska in transferna tveganja). |
| 2. Prodajalcu se v veliki meri zmanjša tveganje plačila, saj mu ni treba čakati, da blago najprej prispe h kupcu, temveč prejme plačilo takoj, ko odpošlje blago. Prodajalec blaga ne odpremi, dokler ga njegova banka ne obvesti, da je kupčeva banka v njegovo dobro odprla akreditiv. |
| 3. V primeru, da nima zadostnih sredstev za nabavo blaga, namenjenega v izvoz, lahko z uporabo prenosnega akreditiva pridobi možnost financiranja celotnega posla. Z odprtim akreditivom prodajalec lažje najame kredit. |

Z razliko od standby akreditiva predstavlja dokumentarni akreditiv plačilni instrument in instrument zavarovanja, ki se v Evropi zaradi drugih oblik plačil, zavarovanja ter relativno ugodnih gospodarskih razmer, poznavanja trga vse manj uporablja, nepogrešljiv pa je predvsem v državah Bližnjega in Daljnega vzhoda.

V praksi se je izoblikovalo stališče, da se v razmerah zaostrene gospodarske situacije ali manjše stopnje zaupanja med partnerjema število akreditivnih poslov med plačilnimi instrumenti povečuje, v razmerah povečane gospodarske stabilnosti in večjega zaupanja med partnerjema pa so pogostejše druge oblike plačila (npr. inkasna plačila).

4.3.2 AKREDITIVNA BANKA

Akreditivna banka je običajno banka s sedežem v državi kupca/nalogodajalca. Le akreditivna banka sme odločilno presojati o tem, ali so akreditivni pogoji izpolnjeni ali ne. Do upravičenca je v obveznosti do preteka roka (pri nepreklicnem akreditivu) ali do preklica (pri preklicnem akreditivu). Kadar se banka strinja z akreditivnimi pogoji, ki so tudi v skladu z deviznimi predpisi, trgovinskimi običaji in načeli smotrnosti, se sklene akreditivna pogodba (Falatov, 1998, str. 11). Po navedbah Falatova (1998, str. 38) so njene obveznosti pravočasno in pravilno odpiranje akreditiva, aviziranje akreditiva, svetovanje, pregled, honoriranje akreditivno skladnih predloženih dokumentov ter pošiljanje dokumentov kupcu.

Proti predložitvi v akreditivu navedenih dokumentov, ki morajo biti skladnih s pogoji in roki akreditiva, je po navodilih nalogodajalca ali v svojem lastnem imenu akreditivna banka dolžna (Falatov, 1998, str. 12):

- plačati upravičencu ali po njegovi odredbi določen znesek,
- akceptirati in plačati menico, ki jo je na banko trasiral upravičenec/izvoznik,
- pooblastiti drugo banko, da izvrši plačilo ali da akceptira in plača menico,
- pooblastiti drugo banko, da predložene menice in/ali dokumente negocira/plača.

4.4 NEVARNOSTI PRI UPORABI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA

V praksi pogosto prihaja do zlorab dokumentarnih akreditivov. Ponarejeni dokumentarni akreditivi, izdani s strani izmišljenih, neobstojećih bank, v bančni praksi niso več redkost, zato je vsako odstopanje od običajnega bančnega postopka lahko znak za previdnost. Zgodi se namreč lahko, da upravičenec prejme dokumentarni akreditiv direktno od »neke« banke, brez posredovanja znane sporočilne banke v državi upravičenca, ki naj bi preverila verodostojnost dokumentarnega akreditiva; nastopi lahko primer, da kot sporočilna banka nastopa podružnica ali urad določene akreditivne banke, ki upravičencu ni poznana itd. V takih primerih se mora upravičenec zavarovati tako, da verodostojnost akreditiva preveri pri svoji banki, še preden izvrši dobavo blaga.

Zaradi napak, nepravilnosti in drugih goljufij lahko dokumentarni akreditiv postane neveljaven ter brez ustreznega končnega učinka, tako za prodajalca kot za kupca. Nepravilnosti lahko privedejo do konfliktov, ki se rešujejo na različne načine. Seveda pa je cilj vsakega prodajalca in kupca, da vzpostavita takšno medsebojno poslovno razmerje, da bo ta instrument zavarovanja plačil varen tako za enega kot za drugega. Pri njegovi uporabi je zato zelo pomembno dosledno upoštevanje uveljavljenih načel, pravil in pravnih razmerij med udeleženci tega posla, saj se le tako odpravijo nekatere slabosti in napake, ki se sicer odražajo v praksi.

Najpogostejše napake in težave, na katere je potrebno biti pozoren pri loru akreditivih, ki jih tuji kupec odpira v korist slovenskega izvoznika (izplačilno mesto je v tujini), so:

Plačilo po akreditivu je v mednarodnem poslovanju zanesljivo toliko, kot je zanesljiva banka, ki je odprla akreditiv. Če akreditiv odpre tuja banka, slovenska banka pa akreditiv le avizira in ga ne potrdi, lahko nastopijo problemi. Pri poslovanju z bolj tveganimi državami se mora uporabnik akreditiva pred neplačilom pravočasno zavarovati in se s kupcem dogovoriti, da akreditiv odpre ali potrdi banka, ki ji zaupa, saj je sicer akreditiv praktično brez vrednosti.

Nezadostna preučitev dokumentov, ki lahko vsebujejo navedbe posebnih akreditivnih pogojev in zahtevanih dokumentov. Tako se lahko zgodi, da uporabnik po akreditivu šele kasneje ugotovi, da pogojev ne bo mogel izpolniti, blago pa je že poslal.

Prodajalec preveč površno pregleda besedilo obvestila o otvoritvi akreditiva v njegovo korist. Ko je prodajalec obveščen s strani svoje banke, da je v njegovo korist odprt akreditiv, mora natančno prebrati vsebino akreditiva in navedene pogoje akreditiva. Le tako ima možnost, da sporoči svoje zadržke glede pogojev in sproži postopek za uvedbo sprememb. Pripombe, ki so bile ugotovljene pri sami predložitvi dokumentov, nimajo več učinka, saj naknadne spremembe niso več možne.

Prodajalci posvečajo premajhno pozornost pripravi dokumentov. Pri njihovi pripravi se lahko obrnejo za pomoč na svojo banko. Tu bodo prejeli nasvet in pomoč pri odpravi pomanjkljivosti.

V primeru, da slovenska podjetja glede na poslovno situacijo ocenijo, da uporaba dokumentarnega akreditiva in bančne garancije ne pokriva tveganj v zeleni meri, imajo možnost poseči po zavarovanju terjatev, izvoznih kreditov in drugih storitvah, ki jih s ciljem pospeševanja slovenskega izvoza nudi Slovenska izvozna družba, oz. se za kritje komercialnih tveganj obrniti na zavarovalnice.

Po internih podatkih so v Slovenski izvozni družbi v preteklosti zabeležili naraščanje tovrstnih zavarovanj, ob poprej uporabljenem dokumentarnem akreditivu, predvsem pri tistih podjetjih, ki so v času padca cen nafte poslovno sodelovala z državami, ki so nafto izvažale, t.j. v času, ko so se te države soočale s problemom servisiranja zunanjih dolgov in plačil v tujino, zaradi česar je prihajalo do zamud pri plačilu akreditivov.

Zaradi številnih nevarnosti in visokih potencialnih škod, ki nastopajo pri mednarodnem poslovanju, se podjetja vse bolj zavedajo pomena ravnanja s tveganji. Že v preteklosti je problem v svetovnem

merilu predstavljala recesija. Ga. Širnik (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05) poudarja, da se od leta 1999 število stečajev in zamud plačil v Evropski uniji, Švici in na Norveškem nenehno povečuje. V teh letih se je gospodarska rast v državah OECD upočasnjevala, beležili so padce tečajev delnic, uvozno povpraševanje se je zmanjševalo, plačilna disciplina je slabela, grozila je veriga stečajev tudi velikih podjetij (npr. Enron, Parmalata). Večja potreba po zavarovanju je imela vpliv tudi na zavarovalnice, saj so plačane škode rasle mnogo hitreje kot premije. Poleg tega poslovna praksa uči, da se ob koncu recesije število stečajev ne zmanjša, ampak celo poveča (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05). Gospodarska gibanja v svetovnem gospodarstvu in večini naših gospodarskih partneric (Nemčija, Italija, Francija, Avstrija) že v letu 2001 niso bila zavidljiva. Ga. Širnik (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05) navaja, da je bilo v letih 2000 in 2001 slovenskim prodajalcem veliko škod povzročenih s strani predvsem nemških, italijanskih in domačih podjetij, zaradi česar so številna slovenska podjetja propadla.

Tudi največja svetovna kreditna zavarovalnica Euler&Hermes je leta 2002 opazila nenehen trend naraščanja stečajev v Evropi in ZDA. Če gledamo nazaj, je bilo v letu 2002 po njihovih podatkih največ stečajev v Nemčiji, Franciji in ZDA. Po podatkih svetovnega podjetja Creditreform je bila, upoštevaje le gospodarske družbe, rast stečajev v letu 2002 v Evropi 10,7 odstotna – največja na Finskem (34,9 odstotna), v Španiji (33,7 odstotna), v Švici (32,9 odstotna), na Portugalskem (20,7 odstotna), v Nemčiji (s 16,4 odstotna) in na Norveškem (15,3 odstotna). Razlog naj bi bila konjunktorna kriza in finančni problemi, stanje pa se je dodatno zaostriilo tudi zaradi vse večje plačilne nediscipline. Predvsem italijanski, francoski in belgijski kupci so svoje plačilne obveznosti poravnavali v povprečju kar 39 – 66 dni po preteku plačilnega roka (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05).

Ker sodobno poslovanje postavlja v ospredje kupca, ki zahteva nakup blaga na kredit oz. odloženo plačilo, ob močni konkurenci na mednarodnih trgih prodaja na kredit postaja nuja. Velja načelo: «Ni posla brez kredita, vendar tudi ni kredita brez tveganj». Poleg številnih drugih tveganj, tako v domačem kot tudi v mednarodnem poslovanju, nastopajo tudi naslednja kreditna tveganja:

- komercialna tveganja (tveganje neplačila zaradi nesolventnosti ali stečaja kupca, tveganje neplačila banke po garanciji, akreditivu ali kreditni pogodbi ter tveganje podaljšane zamude plačil),
- nekomercialna tveganja (politična tveganja, tveganje javnega kupca, tveganja višje sile).

Učinkovit, preprost in cenovno konkurenčen instrument zaščite pred temi kreditnimi tveganji nudi v okviru zavarovanja terjatev, zavarovanja kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in zavarovanja investicij pred nekomercialnimi tveganji tudi Slovenska izvozna družba.

Ena glavnih prednosti kreditnega zavarovanja pri SID je, da ne zahteva dragih varščin s strani kupcev. Načeloma so za zavarovanje SID ustrezni vsi izvozni posli slovenskih podjetij ne glede na to, ali gre za izvoz potrošnih ali kapitalskih dobrin, blaga ali storitev, preddobavna proizvodna tveganja ali za kreditna tveganja neplačila ali zamude plačil po dobavi (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05). Ker so bila zavarovanja pred kreditnimi tveganji pogosto

predpogoj za financiranje poslov s strani bank in drugih finančnih institucij, na določenih trgih pa tudi predpogoj za pridobivanje poslov in njihovo financiranje (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05), v nadaljevanju opisujem vlogo SID za pospeševanje slovenskega izvoza in izhodnih investicij.

Podjetja morajo imeti danes izoblikovano poslovno politiko zaščite pred tveganji pri mednarodnih poslovnih transakcijah. Pred večjimi prenosljivimi tveganji se slovenska podjetja pogosto zavarujejo pri Slovenski izvozni družbi. S plačilom premije se jim potencialni dobiček sicer zmanjša (pomenijo stroške zaščite, ki se plačujejo vnaprej), vendar pa so stroški v primerjavi s potencialno škodo majhni.

5 SISTEMI SPODBUJANJA IZVOZA DOMA IN PO SVETU

V svetu se države trudijo specializirati na področjih, kjer dosegajo konkurenčne prednosti. Sistemi spodbujanja posameznega domačega gospodarstva in izvoza se zaradi različnih pogojev delovanja (različne oblike, velikosti) razlikujejo glede na zmožnosti posameznih držav, da podpirajo izvoz svojega gospodarstva z ustreznim financiranjem in zavarovanjem. Jus (1997 a, str. 706) poudarja, da na njihovo vzpostavitev v posameznih državah vpliva razvitost in struktura gospodarstva, razvitost in struktura njihovega finančnega sistema, zgodovinski razvoj, prevladujoča gospodarska in politična klima ter vrsta drugih dejavnikov.

V Sloveniji je bila z namenom omogočanja konkurenčnejšega nastopa slovenskih podjetij na tujih trgih ter pospeševanja slovenskega izvoza z zavarovanjem in financiranjem izvoznih poslov leta 1992, po vzoru tujih izvozno-kreditnih agencij (IKA), ustanovljena Slovenska izvozna družba. SID med drugim vodi razvoj svojega delovanja in ponujenih storitev preko spremljanja trenutnih svetovnih trendov, ki veljajo pri zavarovanju izvoznih kreditov, preko poznavanja prednosti in slabosti razvoja in delovanja drugih nacionalnih sistemov ter s pomočjo podatkov o tujih izkušnjah pri reševanju določene situacije.

5.1 SISTEMI SPODBUJANJA IZVOZA V SVETU

Zavarovanje izvoznih kreditov pred nekomercialnimi tveganji v svetu neprenehoma raste. Jus ugotavlja (1992, str. 13 – 21), da imajo pri tem prednosti izvozniki in banke. Izvoznikom je omogočeno sklepanje poslov, ki jih brez zavarovanja ne bi mogli pridobiti, na tujih trgih lahko ohranjajo svoj tržni delež, omogočena jim je boljša likvidnost. Ker se upniku ob neplačilu dolžnika iz kreditne pogodbe velik del škode povrne, upniku ni potrebno oblikovati velikih rezerv. Tako ima izvoznik možnost pridobiti bančne kredite pod ugodnejšimi pogoji, od zavarovalnice prejema svetovanje, podatke o tujem dolžniku ter o njegovi državi. Kot ugotavlja Jus (1997a, str. 706), tradicionalne izvozno kreditne agencije (v nadaljevanju IKA) pokrivajo politična in komercialna tveganja, nekatere so tudi direktni posojilodajalci oz. refinancirajo srednjeročne in dolgoročne bančne izvozne kredite. Vse države se namreč trudijo čim boljše

spodbujati mednarodno konkurenčnost in makroekonomske učinke svojega gospodarstva. V ta namen so pripravljene prevzemati nase nekomercialna in srednjeročna komercialna tveganja.

Metodologija OECD razvršča nacionalne sisteme financiranja izvoza na sisteme, kjer (Jus, 1992, str. 18):

- država skrbi le za zavarovanje pred izvoznimi riziki (Avstrija, Nemčija, Švica, Grčija),
- obstajajo posebne institucije za kreditiranje izvoza (Italija, Francija, Belgija, Nizozemska, Luksemburg, Danska, Švedska, Norveška, Finska, Španija),
- ni specializiranih institucij za financiranje izvoza (Portugalska, Nova Zelandija),
- obstajajo posebne državne agencije za financiranje izvoza (ZDA, Kanada, Avstralija, Japonska),
- na sisteme preferencialnega refinanciranja in/ali subvencioniranja stroškov obresti na izvozne kredite (Velika Britanija, Irska).

V mednarodni praksi ima na področju zavarovanja izvoza vodilno vlogo Evropa, v sistemih zavarovanja in financiranja pa so močnejše druge regije sveta. Tako na področju zavarovanja in financiranja izvoza predvsem razvite države in njihove institucije med seboj tesno sodelujejo. Kot ugotavlja Jus (1997a, str. 706), je vzrok sodelovanja v težnji po krepitvi gospodarskega in političnega vpliva ter prevladujočega položaja nekaterih držav. Namen sodelovanja je zmanjšati čezmerne obremenitve davkoplačevalcev, zmanjšati čezmerno medsebojno konkurenco izvoznih držav (ta je v preteklosti vodila do »kreditnih vojn«), uvesti mednarodno disciplino pri delovanju, uskladiti pogoje za dodeljevanje »para« državnih kreditov (njihovi pogoji se do določene mere izenačijo s tistimi na mednarodnih trgih kapitala, ki so dani pod komercialnimi pogoji). Države na ta način dosežejo učinke ekonomije obsega in specializacije, učinke zakona velikih števil, solidarnosti in vzajemnosti. Vse to omogoča porazdelitev tveganja, preko sozavarovanja, pozavarovanja in preko medsebojne izmenjave informacij o kreditni sposobnosti in bonitetah pa tudi večjo varnost.

V nadaljevanju opisujem nekaj mednarodnih standardov oz. pravil delovanja izvozno kreditnih agencij.

5.1.1 GATT/WTO

Sporazum o carinah in trgovini je bil prvič podpisan leta 1947, leta 1995 pa ga je nadomestila Svetovna trgovinska organizacija – WTO. Vodilo sporazuma je bilo pospeševati prosto trgovino preko uravnavanja višine carinskih dajatev in enotno reševanje problemov v okvirih mednarodne trgovine. Najpomembnejši sporazum v okviru GATT je sporazum o subvencijah (subvencije deli na skupino prepovedanih subvencij, skupino vprašljivih subvencij in skupino dovoljenih subvencij) in sporazum o izravnalnih ukrepih (odobritev protiukrepa zoper ne/posredno subvencioniran uvoz).

V okviru GATT, katere članica je tudi Slovenija, so prepovedane izvozne subvencije, če so dani izvozni krediti cenejši kot krediti, ki jih najemajo države. Prav tako naj bi bile zavarovalne premije, t. i. komercialne premije, ki naj bi odsevale tveganja in stroške zavarovanja, takšne, da

bi moral biti rezultat zavarovanja za državni račun dolgoročno vsaj izravnani. Pri tem dolžina tega obdobja ni opredeljena (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures - Urugvajska runda, člen 3. 1 (a) ter Aneks I. paragraf (j)) (Jus, 1997a, str. 707).

5.1.2 OECD

Glavni mednarodni forum na področju zavarovanja in financiranja izvoza predstavlja t. i. forum držav OECD. Ta je s ciljem, da se izognejo nevšečnostim, ki jih pri izvoznih kreditih povzročajo vladne subvencije, sprejel številne sporazume, katerih namen je, da tekmovanje s področja financiranja izvoza preusmerijo na področje cen in kakovosti izdelkov.

Leta 1978 so tako sprejeli (revised) Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits oz. t. i. Consensus, gentlemen's agreement, številne sektorske sporazume, pravila o državni pomoči in o t. i. mešanih izvoznih poslih. Pravil glede odpovedi subvencioniranja obrestnih mer in glede minimalnih obrestnih mer (odvisnih od držav uvoznice), maksimalnih rokov kreditiranja, dob mirovanja, minimalnih predplačil itd. (Jus, 1997a, str. 707) se držijo tudi druge države, ne le države OECD.

Zaradi potrebe po poenotenju kreditnih pogojev in premij pri izvoznem kreditiranju je forum OECD podal standardizirano klasifikacijo držav po nevarnostnih razredih. Države so tako poleg skupine držav OECD na osnovi poenotene metodologije za country-risk oceno in po klasifikaciji držav razvrščene v sedem nevarnostnih razredov. Taka razvrstitev pomeni osnovo za oblikovanje pravil o minimalnih premijskih stopnjah oz. Konsenz OECD. Čeprav SID še ni članica OECD, že nekaj let uporablja premijski cenik (Knaeppen paket), ki je bil sklenjen 20.6.1997 v okviru Konsenza OECD. Njegov namen je odpraviti subvencije, podati temelje harmonizaciji določanja premij glede minimalnih premijskih stopenj za kritje deželnega (country risk) in državnega tveganja (sovereign risk), glede razponov premij ter drugih pogojev zavarovanja izvoznih kreditov (Interno gradivo Slovenske izvozne družbe).

5.1.3 EVROPSKA UNIJA

Za Slovenijo so na področju zavarovanja in financiranja izvoza pomembna pravila Evropske unije o državni pomoči in prepovedi subvencioniranja obrestnih mer. Pravila med drugim narekujejo postopen umik držav oz. državnih pomoči s področja marketabilnih/tržnih tveganj. V EU poleg tega poznajo določene minimalne pogoje in določena enotna načela za izvozne kredite v okviru skupne trgovinske politike. Sem sodijo pravila in postopki glede sodelovanja med državami EU na področju izvoznih kreditov, zavarovanj ter o izmenjavi informacij. Prav tako Slovenija spoštuje smernice s področja zavarovalništva ter pravila, ki v EU veljajo za izvozna posojila, prevzeta od OECD, čeprav še ni članica (Jus, 1999, str. 13). Za Slovenijo je poleg pravil in trenda na področju financiranja in zavarovanja izvoza pomembno tudi sodelovanje med državami in izvozno-kreditnimi agencijami iz Evropske unije.

Najpomembnejši dogovor članic je Rimska pogodba o tesnem medsebojnem sodelovanju, ki jo je leta 1957 podpisalo prvih šest zahodnoevropskih držav. Na podlagi te pogodbe je bila nato ustanovljena Evropska gospodarska skupnost. Najpomembnejši določili Rimske pogodbe (92. in 93. člen) o državnih pomočeh sta določilo o prepovedi subvencioniranja obrestnih mer v trgovini znotraj skupnega trga in določilo o spoštovanju minimalnih pogojev in določenih enotnih skupnih načel za izvozne kredite, v okviru skupne trgovinske politike. Kot navaja Jus (1997a, str. 708), so dogovorjena pravila in postopki posvetovanj in izmenjave informacij glede izvoznih kreditov in zavarovanj (Council Decision 73/391/EEC z dne 3.12.73, OJ L 346 z dne 17.12.73 in 76/64/EEC z dne 27.07.76). Pomembna je tudi harmonizacija pravil in standardov na področju zavarovanj (Council Directive 87/343/EEC z dne 22.06.87, OJ L 185 z dne 04.07.87, dopolnjeno z direktivo 76/580/EEC, OJ L 189 z dne 13.07.76), članice pa ta pravila nenehno dopolnjujejo. Poenotenje pogojev predstavlja temelj za stabilnejše pogoje gospodarjenja in posledično možnost za višjo gospodarsko rast.

Jus (1997a, str. 707) poudarja, da so za Slovenijo pomembne direktive o skupnem zavarovanju pri skupnem nastopanju podjetij iz več držav članic in direktive, ki vodijo k harmonizaciji nacionalnih sistemov zavarovanja izvoza pri dolgoročnih in srednjeročnih poslih, pravila o postopnem harmoniziranju premijskih stopenj, drugih pogojev zavarovanja, pravila o umiku držav iz marketabilnega/tržnega sektorja in odpravi nekaterih nepravilnosti na trgu posojilnih zavarovanj. Posebej pomembna je Council Directive (84/569/EEC) z dne 27.11.84, pri kateri je bil eden od pglavitnih ciljev odpraviti težave, ki se pojavljajo pri skupnem zavarovanju zaradi razlik v posameznih nacionalnih sistemih zavarovanja in financiranja izvoza (pri izvozu v tretje države) in v trgovini znotraj kontinenta (izvoz v članico EU, ki ni država glavnega dobavitelja oz. poddobavitelja). Direktiva obvezuje članice, da njihove izvozno-kreditne agencije pri skupnem zavarovanju in v primeru recipročnih obveznosti IKA do podizvajalcev (poddobaviteljev) iz drugih držav članic upoštevajo določila priloženega vzorčnega sporazuma (Jus, 1997a, str. 707).

5.1.4 BERNSKA UNIJA

Harmonizacijo in poenotenje kreditiranja in zavarovanja izvoza opravlja od leta 1934 Bernska unija oz. Mednarodno združenje zavarovateljev izvoznih kreditov in investicij, s sedežem v Londonu.

Pod njenim okriljem se nacionalne agencije za zavarovanje izvoznih kreditov in investicij medsebojno informirajo o zavarovanju izvoznih kreditov, o plačanih škodah, sklenjenih bilateralnih sporazumih, o definicijah posameznih pojmov, skrbijo za poenotenje pogojev glede maksimalnih rokov kreditiranja, glede na vrsto blaga, odplačilne roke, odplačilne obroke, dobe mirovanja, avanse in obrestne mere; poročajo o zavarovanju posojil, z rokom daljšim od dveh let, informirajo se o kreditni sposobnosti posojilojemalcev, deželnem tveganju (country-risku), zavarovalno-tehničnih vprašanjih, preučujejo trende pri pogojih plačil na svetovnem trgu itd. (Jus, 1997a, str. 709). Članice medsebojno sklepajo sporazume o sozavarovanju in pozavarovanju.

Po podatkih letnega poročila Slovenske izvozne družbe iz leta 2003 je bila SID po dvoletnem statusu opazovalke, 18.10.2000 na Nizozemskem sprejeta v Bernsko unijo.

Glavni cilj Bernske unije je zagotoviti upoštevanje načel zavarovalniškega poslovanja in zagotovitev mednarodne discipline pri dogovorih s področja zavarovanja izvoznih kreditov in investicij. S tem namenom si izvozno kreditne agencije v njenem okviru redno izmenjujejo informacije o poslovanju, o politikah zavarovanja, svojih izkušnjah z garanti, dolžniki, tehničnih vprašanjih itd.

5.1.5 MEDNARODNO SODELOVANJE

Slovenska podjetja se vse bolj internacionalizirajo. Sodeč po podatkih Letnega poročila Slovenske izvozne družbe (2003, str. 53) se slovenska podjetja po upadanju poslovanja na nekaterih tradicionalnih zahodnih trgih, po prenehanju spopadov, obnovljeni infrastrukturi in tranziciji v tržna gospodarstva v zadnjem času vse bolj usmerjajo na na trge JV, V in S Evrope, sicer ne toliko kot izvozniki, temveč kot investitorji. Z vloženim kapitalom, znanjem in sodobno tehnologijo pomagajo pri modernizaciji teh držav in uravnotežanju njihovih plačilnih bilanc (tudi BiH). Investicijska podjetja se vse bolj zavedajo pomena zavarovalnih polic SID glede zaščite pred političnimi tveganji na tujih trgih, še posebno na tistih, ki veljajo za bolj tvegane (BiH). SID zagotavlja investitorjem pravno varnost na podlagi bilateralnih sporazumov o zaščiti investicij.

Sodelovanje zavarovatelja v investicijskem poslu zmanjša tveganja investicij, s tem zmanjšuje možnost nastanka škode ter lajša reševanje investicijskih sporov med vlado gostiteljice in samim investitorjem. Seveda pa obstajajo tudi meje zavarovalnih zmogljivosti, t.i. limiti izpostavljenosti. V primeru, da povpraševanje izvoznikov in investitorjev preseže dovoljeni limit, predstavlja rešitev sklepanje sozavarovanja in pozavarovanja.

V čem je pomen mednarodnih sporazumov?

Pri obsežnih mednarodnih projektih, ki vključujejo veliko število izvajalcev in podizvajalcev iz različnih držav, lahko pride do najrazličnejših zapletov pri financiranju in zavarovanju posla. Za izognitev takim situacijam izvozne kreditne agencije širom po svetu sklepajo medsebojne sporazume, ki predstavljajo temelj pogojev za skupni nastop na tretjih trgih. Sodelovanje na tej ravni zajema skupno zavarovanje, sozavarovanje in pozavarovanje ali sofinanciranje. Slovenska izvozna družba pogosto navezuje stike in sklepa bilateralne sporazume z IKA iz Bernske unije. Številne bilateralne sporazume ima sklenjene tudi z novoustanovljenimi IKA, s katerimi še naprej sodeluje v Pariškem klubu (vključuje 26 članic in 3 opazovalke).

V čem so prednosti sodelovanja SID z drugimi IKA za SID in investitorje?

Sodelovanje IKA, mednarodnih finančnih institucij (MFI) in zasebnih zavarovateljev omogoča investitorjem zavarovalno kritje, SID, kot nacionalna IKA, pa ima možnost nameniti preostanek zavarovalnih zmogljivosti nadaljnjemu podpiranju domačega gospodarstva. Posledično se tveganja investicij, pri katerih sodeluje več zavarovateljev, lahko zmanjšajo; z delitvijo tveganj

med zavarovatelji se zmanjša izpostavljenost posameznega zavarovatelja in tveganje koncentracije, ocene tveganj posameznih investicij so lahko ob sodelovanju številnih zavarovalnih institucij bolj poglobljene, povečajo se možnosti za uspešno preprečevanje in reševanje morebitnih investicijskih sporov in povrnitev plačanih zneskov škod; omejene zavarovalne zmogljivosti IKA in držav pa se s tem lahko sprostijo za nove posle zavarovanja izvoznih kreditov in investicij (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 53).

V čem je namen sporazumov, ki jih SID sklepa z drugimi IKA?

SID ima poleg obveznega kvotnega pozavarovanja svojega portfelija kratkoročnih kreditov pred komercialnimi oz. marketabilnimi tveganji (ki jih SID zavaruje za lasten račun in jih ima pozavarovane na zasebnem trgu pri velikih in prvovrstnih tujih in domačih pozavarovateljih), sklenjene številne sporazume z drugimi IKA/MFI (glej Prilogo 4). Ti sporazumi o sodelovanju, skupnem in vzporednem zavarovanju, fakultativnem pozavarovanju ter o sofinanciranju projektov lahko slovenskemu gospodarstvu zagotovijo možnost za uspešen nastop s tujimi partnerji na tujih trgih, saj se tako lahko SID s svojimi instrumenti na podlagi teh sporazumov učinkovito poveže z drugimi finančnimi institucijami, ki tem podjetjem zagotavljajo vire za financiranje različnih projektov in jim nudijo za te posle tudi kritje pred komercialnimi in političnimi tveganji (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 52).

Sodeč po podatkih Letnega poročila Slovenske izvozne družbe (2003, str. 52) SID že nekaj časa sodeluje z bosansko IKA – IGA. V okviru bilateralnega programa tehnične pomoči z IGA je slednji, z izobraževanjem na področju marketinga in prodaje, pomagala pri uvajanju storitev zavarovanja pred komercialnimi tveganji kratkoročnih izvoznih kreditov.

V BiH je dne 01.01.05 stopil v veljavo Zakon o ustanovitvi izvozno kreditne agencije BiH-IGA, katere dejavnost obsega (www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_prodaja&drzava..., 03.03.2005):

- izdajanje jamstev zaradi zavarovanja izvoznih kreditov,
- kreditno zavarovanje notranje in zunanjetrgovinskega poslovanja,
- faktoring podporo,
- kreditiranje izvoznih poslov s posredovanjem prek bank in drugih finančnih ustanov,
- sodelovanje s tujimi finančnimi institucijami zaradi pospeševanja izvoza v BiH.

Slovenska izvozna družba (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 52) dobro sodeluje tudi z afiliacijo Svetovne banke – Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) oz. z Multilateralno agencijo za zavarovanje investicij, ki je prav tako članica Bernske unije in je znana predvsem po izvedenskem mnenju in statusu mednarodne finančne institucije. MIGA je bila ustanovljena leta 1989. Skrbi za varnost in spodbujanje neposrednih tujih naložb, še posebej v države v razvoju. Trenutno ima SID z njo sklenjen memorandum o razumevanju, v pripravi pa je tudi sporazum fakultativnega pozavarovanja. Na osnovi memoranduma o razumevanju (okvirnega sporazuma o sodelovanju) je MIGA pozavarovala že štiri poprej s strani SID zavarovane investicije v BiH in na Hrvaškem, in sicer v vrednosti 58,8 milijona EUR. Z vidika BiH je šlo za zavarovanje investicije slovenske banke v Sarajevu, ki je pomembna z vidika

razvoja bančnega sistema BiH, za pozavarovanje investicije v delniški kapital, delničarsko posojilo pri investiciji Poslovnega sistema Mercator v trgovski center v Sarajevu (investicija je bila pomembna tudi z vidika boljše oskrbe prebivalstva BiH) ter na splošno z vidika bančnega spremljanja poslov med Slovenijo in Bosno in Hercegovino (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 52).

5.2 VLOGA SID PRI POSPEŠEVANJU SLOVENSKEGA IZVOZA

Slovenska izvozna družba d.d. je bila po vzoru tujih izvozno-kreditnih agencij (v nadaljevanju IKA) ustanovljena 22.10.1992. Ustanovljena je bila kot delniška družba, v kateri ima država odločilno vlogo. Po Zakonu o zavarovanju in financiranju mednarodnih poslov (v nadaljevanju ZZFMGP) iz Ur. l. RS, št. 2/04, ki je stopil v veljavo 14.02.2004, SID še naprej deluje kot pooblaščen izvozno-kreditna agencija. Razlika je le v tem, da v skladu z novim zakonom izvaja netržna/nemarketabilna zavarovanja v imenu in za račun države ter ne v svojem imenu in za račun države, kot je bila praksa prej. Tržno/marketabilno zavarovanje, financiranje in izdajo garancij pa še naprej izvaja za lasten račun. Ob tem država izdaja tudi suverene garancije (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 6).

Družba se trudi po načelih likvidnosti, varnosti in rentabilnosti vzpostaviti sistem spodbujanja in povečevanja izvoza ter deleža investicij slovenskih podjetij v tujino. V ta namen slovenskim podjetjem poleg drugih storitev nudi tudi storitev zavarovanja, finančne in svetovalne storitve na področjih, ki zahtevajo sodelovanje države in s katerimi se domače poslovne banke in zavarovalnice načeloma ne ukvarjajo. Slovenskim podjetjem je zato pri poslovanju na domačem trgu in pri nastopu na novih trgih lahko v veliko pomoč Slovenska izvozna družba oz. njeno hčerinsko podjetje SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d. (SID – PKZ d.d.), saj prevzemata nase tržna/marketabilna in netržna/nemarketabilna tveganja. SID, ki deluje v imenu in na račun države, ter SID – PKZ d.d., ki deluje za lastni račun, bom v nadaljevanju, razen izjem, navajala le kot SID.

Ker zavarovalne police SID uspešno krijejo tudi zahtevna politična tveganja, je Banka Slovenije zavarovalne police (SID s svojimi zavarovalniškimi storitvami pokriva danes približno 13 odstotkov slovenskega izvoza) (www.sid.si/sidslo.nsf..., 03.03.05), sklenjene pri SID, proglasila za prvovrstno zavarovanje. To je še posebej pomembno za poslovne banke, ki slovenskim izvoznikom odobravajo kredite. Pecher (2004, str. 23) v skladu s tem navaja, da Sklep Banke Slovenije o razvrstitvi aktivnih bilančnih in zunajbilančnih postavk bank in hranilnic (Ur. l. RS, št. 24/02, 85/02) v 8. točki določa, da so po tem sklepu prvovrstna tudi nepreklicna jamstva SID.

| |
|---|
| V 11. točki omenjenega sklepa Banke Slovenije so kot nepreklicna jamstva SID definirana: |
|---|

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">▪ zavarovanja pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji pod pogojem, da zavarovanje krije tveganje dolžnikovega neplačila,▪ nepreklicne garancije na prvi poziv. |
|---|

Poleg storitev, ki jih nudi SID, predstavlja priznanje razvitosti sistema zavarovanja in financiranja tudi sprejem SID v polnopravno članstvo v Mednarodni zvezi zavarovateljev kreditov in investicij – Bernsko unijo, dne 18. 10 2000. V skladu s tem SID pri svojem poslovanju upošteva pravila Bernske unije in določila OECD.

| |
|---|
| <p>Slovenska izvozna družba za lasten račun ali kot pooblaščen slovenska izvozno-kreditna agencija nudi naslednje storitve (<a ,"="" href="http://www.sid.si/sidslo.nsf.Main?...">www.sid.si/sidslo.nsf.Main?..., 03.03.05):</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ zavarovanje trgovinskih terjatev iz naslova kratkoročnih izvoznih in domačih kreditov z ročnostjo do 180 dni oz. maksimalno 360 dni – SID nudi zavarovanje pred marketabilnimi tveganji za svoj račun, |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ zavarovanje kreditov in investicij SID v imenu in za račun Republike Slovenije nudi zavarovanje pred komercialnimi (nemarketabilnimi) in nekomercialnimi tveganji za srednjeročne izvozne kredite (kreditni z ročnostjo, daljšo od 1 leta), za posle po posebnih pogojih zavarovanja in zavarovanje pred političnimi in drugimi nekomercialnimi tveganji, za investicije slovenskih podjetij v tujini, |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ financiranje poslov izvoza, priprave na izvoz in investicij v tujini (v domači ali tuji valuti preko refinanciranja kreditov bank izvoznikom oz. njihovim kupcem in bankam), |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ izdaja garancije za posle na domačem in tujih trgih (partnerjem naših podjetij služijo kot instrument zaščite pred določenimi poslovnimi tveganji), |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ nudi bonitetne in druge kreditne informacije o podjetjih in bankah v Sloveniji in po svetu, |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ nudi poslovno in pravno svetovanje, |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ nudi pomoč pri izterjavi dolgov (preko sodelovanja SID s hčerinsko firmo PRO KOLEKT d.o.o.), |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ storitve odkupa terjatev/faktoringa (Prodajalcem doma in v tujini je omogočeno kreditiranje kupcev na odprt račun, brez potrebnih dodatnih dragih varščin. Preko sodelovanja SID s hčerinsko firmo Prvi faktor d.o.o imajo podjetja možnost zunanjega (re)financiranja svojega poslovanja). Podjetja lahko z asignacijo/odstopom pravic iz zavarovanja odstopijo terjatve do svojih kupcev Prvemu faktorju in si s tem preko konkurenčnejše ponudbe zagotovijo rast prodaje in razvoj podjetja (<a ,"="" href="http://www.sid.si/sidslo.nsf/...">www.sid.si/sidslo.nsf/..., 03.03.2005). |

5.3 ZAVAROVALNE STORITVE

Zavarovanje oz. zavarovalništvo je ustvarjanje gospodarske varnosti z izravnanjem gospodarske nevarnosti (Boncelj, 1983, str. 13). Poleg zagotavljanja gospodarske varnosti z izravnanjem tveganj je za uspešno poslovanje podjetij na tujih trgih potrebno zagotoviti tudi ustrezne vire sredstev za financiranje mednarodne menjave. Ustrezna cena, ročnost in valutna struktura potrebnih sredstev za financiranje poslov mednarodne menjave omogočajo podjetjem potrebno konkurenčnost njihove ponudbe (Jus, Pravnik, let. 56 (2001) 6 – 8, str. 458). Končina (1994, str. 44, 45) poudarja, da je pri tem varnost mišljena v primeru zavarovanih škodnih dogodkov. Da zavarovanje doseže svojo tehnično nalogo – izravnavanje nevarnosti ter hkrati

svoj obstoj – mora združevati čim-številčnejši in čim-istovrstnejši obseg nevarnostnih subjektov. Tako lahko s številnimi, a sorazmerno nizkimi prispevki posameznikov zbere zadostna sredstva za pokrivanje škod svojih zavarovancev. Zavarovalnica mora oblikovati zadostne rezerve in rezervacije, ta sredstva pa nato nalaga v skladu z načeli varnosti, likvidnosti in donosnosti. Poudarja, da je smisel zavarovanja za zavarovanca v tem, da se nevarnosti razdrobijo in razdelijo v času in prostoru. Z oblikovanjem potrebnih tehničnih in varnostnih rezervacij doseže zavarovalnica časovno izravnavo nevarnosti, z razširitvijo nevarnosti v čim širšem prostoru pa tudi prostorsko izravnavo nevarnosti. Višina premije se določa v skladu z zavarovalno-tehničnimi načeli in je odvisna od višine in števila nastalih škod oz. v zavarovanje prevzetim obsegom nevarnosti. Z zavarovanjem se zavarovancem vnaprej nepredvidljivi, potencialni stroški škodnega dogodka s plačilom zavarovalne premije za tveganje spremenijo v fiksne stroške.

Podjetja se mnogokrat odločijo za zavarovanje oz. za delni ali popolni prenos svojih prenosljivih tveganj na splošne ali specializirane zavarovalnice. Poleg tega je, kot ugotavlja Žorž (2003, str. 7), zavarovanje v primerjavi z instrumenti zavarovanja, kot sta akreditiv in garancija, razmeroma preprosta in cenovno konkurenčna storitev.

- **Tržna/marketabilna tveganja** je SID do uveljavitve ZZFMGP – Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov zavarovala v svojem imenu in za svoj račun, po uveljavitvi zakona pa se je to poslovanje preneslo na hčerinsko podjetje SID – PKZ d.d., ustanovljeno dne 01.01.05. Ob prenosu poslovanja je bil sklenjen tudi dogovor s pozavarovatelji, na podlagi katerega le-ti (razen za Argentino in Iran) poleg kratkoročnih komercialnih tveganj pozavarujejo tudi kratkoročna nekomercialna tveganja. S tem je bil tudi ta del poslovanja prenesen na novo hčerinsko podjetje. Med marketabilna tveganja, ki jih SID – PKZ zavaruje za lasten račun, tako uvrščamo kratkoročna komercialna tveganja in kratkoročna nekomercialna tveganja (z izjemo Argentine in Irana)(Interni podatki Slovenske izvozne družbe).
- **Netržnih/nemarketabilnih tveganj** zasebni pozavarovatelji zaradi njihovih značilnosti ne krijejo. SID po uveljavitvi novega Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov – ZZFMGP (14.02.04), krije kot agent Republike Slovenije, v imenu in na račun Republike Slovenije (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 03.03.2005). V imenu in za račun države se tako krijejo srednjeročna komercialna in srednjeročna nekomercialna tveganja, kratkoročna nekomercialna tveganja v Argentini in Iranu ter tveganja off cover/izven zavarovalnega dometa.

SID je bila zaradi poznavanja razmer na trgu BiH prva izvozno-kreditna agencija v svetu, ki je bila domačim podjetjem pri vstopu na bosanski trg pripravljena nuditi zavarovalno kritje, še v času, ko je bila BiH zaradi političnih situacij visoko tvegana država.

Pri sklepanju zavarovanj mora SID upoštevati dogovore in pravila o izvoznih kreditih, sprejetih v okviru Svetovne trgovinske organizacije WTO, Bernske unije oz. Mednarodne zveze zavarovateljev izvoznih kreditov in investicij ter pravila Organizacije za gospodarsko

sodelovanje in razvoj (Konsenz OECD). Čeprav Slovenija še ni članica, že upošteva določila Konsenza OECD in Knaeppen paketa glede poenotenja premijskih stopenj OECD (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 10).

S to storitvijo zavarovanja terjatev v BiH je slovenskim podjetjem omogočeno lažje poslovanje, s pomočjo financiranja izvoznih poslov in investicij slovenskih podjetij v BiH pa jim je omogočeno tudi pridobivanje novih poslov.

Poleg raznih oblik zavarovanja in financiranja nudi SID (Storitve in produkti, 2005, str. 25) pri vstopu na bosanski trg tudi prvovrstne garancije, ki so jamčene s strani Republike Slovenije. Z uporabo garancij si podjetja lahko zagotovijo varnost svojih poslovnih partnerjev iz BiH, varnost pri javnih plačilih, hkrati pa jim sredstva ni potrebno vezati v pridobitev dragih varščin, temveč jih lahko učinkoviteje porabijo v druge namene. SID izdaja garancije za izvoznike, za domača podjetja, najpogosteje pa za dobavitelje opreme in izvajalce investicijskih del v tujini. Nudi tudi zavarovanja pred neupravičenim vnovčenjem garancij (unfair calling) in vnovčenjem garancij zaradi nekomercialnih tveganj.

1.) Danes SID v imenu in na račun Republike Slovenije kot pooblaščenca IKA izvaja (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 7):

- zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov pred netržnimi/nemarketabilnimi tveganji,
- zavarovanje investicij pred političnimi tveganji,
- zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi in/ali nekomercialnimi tveganji,
- program izravnave obresti (PIO) pri financiranju mednarodnih gospodarskih poslov se v letu 2005 ne izvaja več. V pripravi je nova storitev za izravnavo tveganj spremembe obrestnih mer (Interni podatki Slovenske izvozne družbe),
- druge posle po posebnih pooblastilih.

2.) Za svoj lasten račun pa opravlja sledeče dejavnosti (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 6):

- zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov in domačih terjatev pred komercialnimi in drugimi tržnimi/marketabilnimi tveganji,
- financira posle mednarodne trgovine in investicij,
- refinanciranje izvoznih kreditov,
- izdaja garancije za posle podjetij na tujih trgih in doma,
- nudi bonitete in druge kreditne informacije, pomoč pri izterjavah, poslovno in pravno svetovanje ter opravlja druge spremljajoče storitve.

Poleg omenjenih storitev nudi SID preko svojih hčerinskih družb tudi storitve faktoringa (financiranje z odkupi terjatev) in pomoč pri izterjavi dolgov. Ob tem izvaja stalno spremljanje (monitoring) zavarovanih tveganj in oblikuje limite izpostavljenosti do posameznega komitenta.

Med načini za zmanjševanje tveganosti oz. izpostavljenosti se še vedno poslužuje zastave, garancije in pozavarovanja. Omeniti velja tudi pomembno vlogo Komisije za pospeševanje izvoza oz. po novem Komisije za pospeševanje mednarodne menjave, ki določa pogoje in merila regresiranja obresti za izvozne kredite ter daje soglasja za posle, ki odstopajo od običajno danih okvirjev.

5.3.1 ZAVAROVANJE TERJATEV

SID (natančneje SID – PKZ d.d.) slovenskim podjetjem, ki poslujejo na odprt račun, brez dodatnih varščin (kot so akreditivi, bančne garancije in avansi), nudi zavarovanje kratkoročnih domačih in izvoznih terjatev (kratkoročno kreditiranje plačila do 180 dni oz. izjemoma do 360 dni), pred nastopom komercialnih tveganj (tveganj neplačila zaradi nesolventnosti kupca, njegovega stečaja in tveganj podaljšane zamude plačila). Pri tem zavarovanje podaljšane zamude poleg trajne nesolventnosti krije tudi zamudo kupca pri plačilu.

| |
|---|
| <p>Pri zavarovanju kratkoročnih komercialnih tveganj nudi SID zavarovanje proti nastopu (Slovenska izvozna družba, 2003):</p> |
| <ul style="list-style-type: none">• KOMERCIALNIH TVEGANJ:<ul style="list-style-type: none">a) tveganje neplačila zaradi trajne nesolventnosti oz. stečaja kupca ali poroka, ko gre za uvedbo stečajnega postopka, sodno poravnavo, neuspešno končano prisilno izvršbo, s soglasjem SID – z zunajsodno poravnavo (rešilno prodajo blaga in dokazano nekoristnost ukrepov izterjave),b) tveganje podaljšane zamude plačila, ko gre za čezmerno zamudo pri plačilu. To tveganje se zavaruje v kombinaciji z zavarovanjem pred trajno nesolventnostjo. Zavarovalni primer nastane, ko poteče najmanj šest (glede na državo lahko tudi več) mesecev od datuma obvestila o dospelosti terjatve. Pri tem ni potrebno dokazovati dejanske nesolventnosti kupca, temveč zadostuje, da se je zavarovanec trudil izterjati dolg in je bil pri tem neuspešen. Na ta način zavarovanje podjetjem omogoča obvladovati denarne tokove, kar je temelj pri dogovarjanju pogojev kratkoročnega financiranja z bankami in dogovarjanja s faktorinškimi družbami.• KRA TKOROČNIH NEKOMERCIALNIH TVEGANJ (glej str. 48 – Iz vrste nekomercialnih tveganj so izključena le tveganja zaplemb: rekvizicije, konfiskacije, nacionalizacije, ekspropriacije (Interni podatki Slovenske izvozne družbe). |

Prvovrstnost zavarovalne pogodbe sklenjene pri SID se kaže tudi v tem, da ta poleg kritja tveganj za primer trajne nesolventnosti krije tudi podaljšano zamudo. SID je namreč s kritjem dolžnikovega neplačila zavezana plačilu zavarovalnine po preteku v zavarovalni pogodbi določene dobe šestih mesecev, za izpolnjevanje njenih obveznosti pa jamči Republika Slovenija.

V želji po razpršitvi tveganj in sprejemljivih premijah za zavarovance SID s podjetjem sklepa revolving pogodbeno zavarovanja celotne prodaje na odprt račun (doma in v tujini) do kupcev, ki jim je poprej dodelila avtomatičen kreditni limit zavarovanja. Zaradi sklenjene zavarovalne

police je podjetju, za kupcu dobavljeno blago oz. storitve, po vnaprej dogovorjenem čakalnem roku, plačilo zagotovljeno. Na ta način lahko podjetje lažje obvladuje denarne tokove, kar je še posebej pomembno pri določanju kratkoročnega financiranja s strani bank. Z zavarovanjem terjatev si podjetje zagotovi gospodarsko varnost, varnost za svojo banko (kreditna sposobnost in boniteta podjetja se zaradi zavarovanja vseh plačil izboljšata), podjetje je bolj konkurenčno, zato ima možnost povečati obstoječe tržne deleže, povečati prodajo novim kupcem, hkrati pa podjetja lažje in pod ugodnejšimi pogoji dobijo posojila pri bankah, faktorinških družbah itd. Poleg nadomestila morebitne škode so podjetjem na voljo tudi dodatne storitve SID.

| Dodatne prednosti ob sklenjenem zavarovanju pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji (Slovenska izvozna družba, 2003) so naslednje: |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Enostavnost zavarovalne police v primerjavi z drugimi inštrumenti zaščite pred tveganji plačil. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cenovna konkurenčnost v primerjavi s stroški samozavarovanja in drugimi instrumenti zavarovanja, kot sta npr. akreditiv in garancija. Zavarovalne premije so relativno nizke, če je pod kreditnimi tveganji zavarovana celotna prodaja podjetja. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zavarovanje terjatev je primeren instrument zavarovanja, saj konkurenčnost na svetovnih trgih sili podjetja v kreditiranje in v poslovanje na odprto. Poleg tega zavarovalne police ne bremenijo njihovih limitov pri bankah. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Varnost za zavarovanca preko zmanjšanja tveganja; lažje načrtovanje denarnih tokov, saj v skrajnem primeru škodo poravnava SID; zaradi boljše bonitete in kreditne sposobnosti večja verodostojnost, ugodnejši pogoji pri dobaviteljih. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Možnost povečanja prodaje pri plačilu na kredit oz. pri odloženem plačilu znanim kupcem, lažje odločanje pri načrtovanju obsega prodaje novim kupcem, katerih poslovanje slabo poznajo. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Varnost in večja likvidnost za zavarovančevo banko, saj je zaradi zavarovanja vseh prilivov podjetja boniteta podjetja boljša. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ugodnejši pogoji kreditiranja in upravičenost do regresa obrestne mere. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zavarovanec lahko pravice iz sklenjene zavarovalne police za zavarovanje domačih ali izvoznih terjatev v celoti ali delno prenese oz. asignira na svojo poslovno banko ali npr. na Prvi faktor d.o.o. in se tako izogne drugim oblikam zavarovanja, ki jih banke navadno zahtevajo. Zavarovanje terjatev lahko podjetju olajša in v povezavi z refinanciranjem izvoznih poslov preko bank tudi dodatno poceni dostop do bančnih kreditov, bankam pa za zavarovane kredite ni treba oblikovati tolikšnih rezervacij. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ S svetovalnimi storitvami SID podjetje ceneje pridobi ažurne in kvalitetne informacije o kupcu. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Izterjava s pomočjo storitve SID je po izkušnjah lažja, cenejša in uspešnejša. |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Malo administrativnega dela. |

Po navedbah ge. Širnik (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 12.04.05) so podjetja s sklenjeno zavarovalno pogodbo deležna kakovostnih informacij, ki jih zavarovalnici posredujejo njihovi zavarovanci (informacije o plačilni disciplini, zamudah plačil, težavah, navadah na posameznem trgu), ter druge specializirane poslovne in kreditne agencije, banke in druge finančne institucije. Dostop

imajo tudi do informacij gospodarskih zbornic, diplomatsko konzularnih predstavništev in virov, ki za preostalo javnost niso dostopne (podatki pozavarovalcev in drugih IKA Bernske unije).

Premija za zavarovalno kritje se večinoma obračunava za nazaj, na mesečni bazi oz. na podlagi prijave nastalih terjatev. Višina premijske stopnje je odvisna od obsega zavarovane prodaje, ročnosti plačil, dosedanjih plačilnih izkušenj z zavarovancem, bonitete kupcev, tveganosti panoge in same države kupca. Lastni delež zavarovanca ob nastali škodi je najmanj 15 %. V primeru nastanka škodnega dogodka se zavarovancu izplača odškodnina v 30 dneh po prejemu ustreznih dokazil o nastopu zavarovalnega primera. Prav tako je zavarovanec dolžan takoj poročati o kakršnihkoli dogodkih, ki so v povezavi z zavarovanimi kupci in ki bi lahko vplivali na samo zavarovanje (Slovenska izvozna družba, 2003).

5.3.2 ZAVAROVANJE PRED SREDNJEROČNIMI KOMERCIALNIMI TVEGANJI

Zaradi močne konkurence mora izvoznik tujemu kupcu/investitorju pri zahtevnejših projektih, kjer gre za izvoz opreme, izvajanje investicijskih del v tujini itd., v ponudbi načeloma zagotoviti tudi pogoje dolgoročnejšega kreditiranja. Problem nastopi, ker so banke ali druge finančne institucije pripravljene obravnavati srednjeročni kredit le, če bo posel poprej ustrezno zavarovan pred nastopom komercialnih tveganj. Za pokritje le teh SID (Storitve in produkti, 2003, str. 9) za račun države nudi paketno zavarovanje pred srednjeročnimi komercialnimi in nekomercialnimi tveganji, pogoji tega zavarovanja pa s tem predstavljajo kombinacijo pogojev, ki sicer veljajo za posamezno zavarovanje. Pri SID sklenjeno zavarovanje poslov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji je torej za izvoznike koristen instrument zaščite, saj mnogokrat predstavlja predpogoj za sklenitev posla. Zaradi priznane prvovrstnosti zavarovalnih polic in garancij s strani SID bankam prav tako ni potrebno oblikovati posebnih rezervacij, zaradi česar lahko lažje in pod ugodnejšimi pogoji odobravajo kredite izvoznikom, investitorjem, tujim kupcem ali pa njihovim bankam.

| |
|--|
| SID nudi paketno zavarovanje proti nastopu sledečih srednjeročnih komercialnih tveganj (Slovenska izvozna družba, 2003): |
| a) tveganje neplačila zaradi trajne nesolventnosti kupca oz. banke , ko gre za uvedbo stečajnega postopka, sodno poravnavo, neuspešno končano prisilno izvršbo, zunajsodno poravnavo, rešilno prodajo blaga in dokazano nekoristnost ukrepov izterjave, |
| b) neplačilo kupca, |
| c) neplačilo banke po garanciji, akreditivu in kreditni pogodbi. |

Preden SID odobri omenjeno zavarovanje (Storitve in produkti, 2003, str. 11), temeljito preuči boniteto kupca, kreditno sposobnost vključenih bank in garantov, deželno tveganje, komercialno in kreditno pogodbo, projektno dokumentacijo in vključene varščine. Pred dokončno sklenitvijo posla, po preučitvi vseh teh dejavnikov in plačilu provizije lahko SID izda zavezujočo ali nezavezujočo obljubo o zavarovanju srednjeročnega kredita kupcu. Izdana obljuba izvozniku omogoči, da z banko sklene komercialno oz. kreditno pogodbo.

Pri poslovanju z državami, ki jih pestijo plačilno-bilančne in druge težave, velja še posebna previdnost, saj se lahko te države na reševanje težav na hitro odzovejo z moratoriji plačil v tujino in podobnimi ukrepi. Posledično tuji kupec ne more sprovesti plačila, čeprav je plačilo pripravljeno. Političnim in gospodarskim problemom v teh državah pogosto sledijo nevarnosti nastopa komercialnih tveganj, predvsem nastop trajne nesolventnosti podjetij iz teh držav. Vse to so vzroki, da banke niso pripravljene odobriti srednjeročnega kredita brez ustreznega zavarovanja. Tako zavarovanje, ki ga nudi SID, pomeni temeljni pogoj za pridobivanje poslov in njihovo financiranje.

5.3.3 ZAVAROVANJE PRED SREDNJEROČNIMI NEKOMERCIALNIMI TVEGANJI

Nekomercialna tveganja so v mednarodnem poslovanju prisotna pri izhodnih investicijah, pri prodaji potrošnih ali kapitalskih dobrin/storitev na kredit in ne nastajajo zaradi subjektivnih vzrokov dolžnika.

| |
|---|
| <p>SID kot agent RS zavaruje izvozne kredite v imenu in za račun države pred nastopom naslednjih nekomercialnih tveganj za srednjeročne in dolgoročne izvozne posle (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 03.03.05):</p> |
| <p>a) politična tveganja: vojne, nemiri, splošne stavke, prepovedi uvoza, prepovedi plačil, prepovedi transferja, konverzije, zaplembe, nacionalizacije, konfiskacije, ekspropriacije in podobni ukrepi poškodovanja ali uničenja blaga, opreme ali dokumentov s strani države, vladnih in drugih javnopravnih institucij;</p> |
| <p>b) tveganja javnega kupca: – neplačilo dolga v roku 6 mesecev po njegovi dospelosti, če je dolžnik ali garant država, vladna ali druga javnopravna institucija oz. če gre za osebo, za katero jamči država ali državna organizacija, – enostransko razdrtje pogodbe s strani javnega kupca (države, vladne ali drugih javnopravnih institucij kot kupca ali naročnika);</p> |
| <p>c) tveganja naravnih katastrof: potresi, vulkanski izbruhi, orkani itd., kadar imajo za neposredno posledico neprevzema blaga ali dokumentov, zamudo plačila, nezmožnost plačila oz. izvedbe pogodbe.</p> |

| |
|---|
| <p>Slovenski izvoznik se ponavadi, ko prodaja tujim državnim organom, zavaruje z zavarovanjem pred političnimi in drugimi nekomercialnimi tveganji. SID pri tem loči naslednji dve vrsti tveganj, ki sta odvisni predvsem od statusa dolžnika oz. garanta (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 03.03.05):</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ suvereno tveganje – za nakupe jamči centralna banka ali ministrstvo za finance, ▪ tveganje javnega kupca – dolžnik/garant je vladna ali druga javnopravna ustanova. |

Ker zasebni sektor teh nepričakovanih tveganj ne krije, kritje le-teh pa je poglavitno za pridobitev in financiranje posla preko bank, predstavlja rešitev sklenitev zavarovanja za državni

račun pri SID (garancija države). Slednje omogoča asignacijo pravic iz zavarovalne police izvoznika na banko oz. da kot zavarovanec pri SID nastopi banka/kreditodajalec.

V okviru nekomercialnih tveganj se lahko poleg podobavnih (post-shipment) tveganj zavaruje tudi preddobavna tveganja (pre-shipment), katerih zavarovanje je še posebej pomembno pri izvozu blaga, izdelanega po posebnih specifikacijah, opreme, strojev za izvajalce investicijskih del itd.

| |
|---|
| SID nudi zavarovanje za nastop naslednjih preddobavnih tveganj (Slovenska izvozna družba, 2003): |
| o tveganja elementarnih nesreč (potresi, vulkanski izbruhi, orkani itd.), |
| o tveganja političnih dogodkov (večji nemiri, upori, vstaje, državni udari, splošne stavke, revolucije, državljanske vojne ali vojne v državi, v kateri ima kupec oz. naročnik sedež ali katere državljan je, ali v državi, skozi katero potekajo edine možne prometne poti oz. prek katere se edino lahko opravijo plačila s tretjo državo), |
| o tveganja enostranskega razdrtja pogodb v imenu države, vladne ali druge javnopravne institucije kot kupca ali naročnika, |
| o tveganja prepovedi uvoza ali izvoza blaga. |

| |
|---|
| Posebne oblike zavarovanj pred nekomercialnimi tveganji SID so (Storitve in produkti, 2005, str. 13): |
| • zavarovanje terjatev iz prodaje blaga oz. storitev, pri katerih se plačilo opravi na podlagi poprejšnje predložitve dokumentov (klavzula CAD), |
| • zavarovanje blaga v brezcarinskih skladiščih, na sejmi in razstavah v tujini, |
| • zavarovanje pred neupravičenim vnovčevanjem bančnih garancij (unfair calling) oz. vnovčevanjem garancij zaradi nekomercialnih tveganj, ki lahko banki/garantu služi kot varščina za garancijo, ki je bila izdana v korist tujega kupca, |
| • zavarovanje opreme, s katero se izvajajo dela v tujini. |

Zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred nekomercialnimi tveganji se lahko sklene posamično ali v paketu z zavarovanjem pred komercialnimi tveganji. Izvozni krediti so lahko v obliki kredita dobavitelja, kredita tujemu kupcu ali v obliki kreditne linije (glej Priloge 5, 6, 7). Načeloma je zavarovana le glavnica, na izrecno željo pa se lahko krije glavnico in dogovorjene običajne redne pogodbene obresti.

Zavarovalni pogoji in višina premije za posamezen posel so odvisni od ugotovljene stopnje tveganosti. V ta namen se SID poslužuje podatkov o kritih tveganjih, o ročnosti izvoznega posla, pogojih zavarovalnega kritja, danih varščinah in o oceni deželnega tveganja države uvoznika. Slednjo ugotovi na podlagi razvrstitve držav po nevarnostnih razredih, od najmanj kritičnega razreda »bogatih« OECD držav 1a do 7b razreda (Storitve in produkti, 2003, str. 13). Držav, uvrščenih v najbolj tvegani razred 7b, načeloma ni možno zavarovati (off cover). Razvrstitev držav po nevarnostnih razredih igra pomembno vlogo tudi pri določanju višine minimalnih

premijskih stopenj. Po vstopu Slovenije v EU se ta seznam prilagaja seznamu držav in teritorijev, ki ga pripravlja OECD.

Pogoj, katerega se drži SID pri zavarovanju pred nekomercialnimi tveganji na državni račun, je (Storitve in produkti, 2005, str. 12), da morajo biti ponujeni pogoji kreditiranja enotni z zahtevami mednarodno dogovorjenih kreditnih pogojev in določil OECD ter Bernske unije. Gre za upoštevanje dogovorjenih pravil glede avansa pri kreditu, daljšem od dveh let, lokalnih stroškov, glede začetka kreditiranja, dob mirovanja, maksimalnega roka kreditiranja, minimalne obrestne mere, tj. določil, kot so npr. naslednja (www.sid.si/sidslo.nsf/0/..., 03.03.05):

- pri kreditu, daljšem od dveh let mora kupec, v skladu z zahtevami Bernske unije, izvozniku nakazati najmanj 15 odstotni avans,
- zavaruje se lahko le blago pretežno slovenskega izvora (minimalno 30 – 40 %)
- pri srednjeročnih poslih (poslih, daljših od enega leta) zapade prva anuiteta v plačilo največ šest mesecev po zadnjem črpanju posojila,
- odplačila kreditov morajo biti v enakih, največ šestmesečnih obrokih,
- po kriteriju OECD se dolgoročno posojilo pri izvozu v razvite države lahko odobri za dobo 5 oz. 8,5 let, pri izvozu v manj razvite države za dobo 10 let,
- obrestne mere so nespremenljive za čas veljavnosti posojilne pogodbe,
- odstotki kritja – praviloma 95 %
- čakalne dobe za plačilo odškodnine – do šest mesecev.

Poleg razvrstitve držav po tveganosti SID pri sklepanju zavarovanja upošteva standardne sprejete politike zavarovanj do posameznih, bolj tveganih držav. Pri slednjih (Storitve in produkti, 2003, str. 13) se lahko posebej določi limite zavarovanj po posamezni državi, poslih, kupcih ali garantih, določi se sprejemljive banke in garante v tej državi, posebej se določi lastni delež zavarovanca ob škodi, delež slovenske komponente v izvoženih dobrinah/storitvah itd. Posebne politike zavarovanj se nato spreminjajo v skladu s tekočimi gospodarskimi in političnimi razmerami v posamezni državi, pri čemer SID sodeluje s CMSR – Centrom za mednarodno sodelovanje in razvoj.

Za današnjo zavarovalno prakso je značilno, da se povečuje obseg zavarovanja izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji za lasten račun, posebej v državah OECD. Države se vse bolj umikajo s področja zavarovanja pred marketabilnimi tveganji. Vse pogosteje se v prej državne institucije uvaja zaseben kapital. Na drugi strani večina srednjeročnih komercialnih in nekomercialnih tveganj pri zavarovanju izvoznih kreditov ostaja pod okriljem države. (Jus, 1997a, str. 712). Obseg zavarovanj na državni račun se je zmanjšal zaradi manjših potreb po kritju kratkoročnih izvoznih kreditov pred političnimi in drugimi nekomercialnimi tveganji v razvitih državah, kjer so ta tveganja, za razliko od prejšnjih let, minimalna. SID še vedno nudi kritje za ta tveganja, vendar pod okriljem marketabilnih tveganj za njen lastni račun. Omenjena tveganja nato SID tudi pozavaruje na zasebnem trgu. Obseg zavarovanih poslov na državni račun bo v bodoče odvisen predvsem od zavarovanj srednjeročnih izvoznih kreditov in investicij ter od zavarovanja kratkoročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji v bolj tvegane države izven OECD (posli v Rusiji, BiH, Srbiji in Črni gori, Romuniji, Makedoniji,

Bolgariji, Ukrajini, Belorusiji in v Iranu). Ker zasebni pozavarovalci za slednje ne kažejo interesa, je vloga države pri pospeševanju izvoza še naprej vodilna (Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 32).

5.3.3.1 DEŽELNO TVEGANJE (*country risk*)

Deželno tveganje lahko opredelimo kot »možnost izgube v meddržavnem poslovanju, povzročeno z dogodki v posamezni državi, ki niso pod nadzorom zasebnih podjetij ali posameznikov« (Nagy, 1979, str. 13). Deželno tveganje predstavlja širši pojem tveganja, kot je tveganje posojanja vladi neke države, hkrati pa ga ne moremo pojmovati kot tveganje nepredvidljivih naravnih nesreč. V primeru, da nastopa periodično, lahko njegove neželene učinke regulira vlada z ustreznimi ukrepi. Med deželna tveganja uvrščamo naslednje situacije (Kogovšek, 1995, str. 12):

- **politične situacije**, kot so vojna, ideološke razlike, politična nasprotja, neredi zaradi prostorskih zadev,
- **socialne situacije**, kot so upor, civilna vojna, nasprotja med socialnimi razredi, neenakomerna razdelitev dohodka,
- **ekonomske situacije**, kot so stavke, padec v izvoznih zasluških, nenadno povečanje uvoza hrane itd.

Ocena deželnega tveganja se poda na podlagi določitve možnih dogodkov, ki lahko dolžniku povzročajo težave pri servisiranju dolga, ter na podlagi obsežnosti teh težav ob njihovem nastopu. Z ocenjevanjem deželnega tveganja se pri nas poleg zavarovalnic ukvarjajo še banke in druge gospodarske institucije. V svetu se z ocenjevanjem ukvarjajo specializirane institucije za ocenjevanje deželnega tveganja, vsaka pa ima izdelan svoj način ocenjevanja.

- Evromoney-eva ocena deželnega tveganja npr. predvideva analizo osmih pomembnejših faktorjev, katerih težnost je natančno opredeljena:

| | |
|---|---|
| – politična tveganja (25 %), | – dostop do kratkoročnega financiranja (5 %), |
| – indikator dolga (20 %), | – dostop do kapitalskih trgov (5%), |
| – kreditni ugled (10 %), | – popusti pri forfetiranju (5%). |
| – dostop do financiranja s strani bank (5 %), | |

- Political Risk Services group, Inc., po drugi strani podaja oceno deželnega tveganja na podlagi analize 22 po težnosti razporejenih sestavin deželnega tveganja:

| |
|--------------------------------------|
| – 12 sestavin na politično tveganje, |
| – 5 sestavin na finančno, |
| – 5 sestavin na ekonomsko tveganje. |

Če prepolovimo seštevek vseh nevarnostnih točk spremenljivk političnega tveganja (največ 100), finančnega tveganja (največ 50) in ekonomskega tveganja (največ 50), dobimo končno oceno

deželnega tveganja. Pri tem najvišje število točk pomeni najnižjo stopnjo deželnega tveganja in obratno (www.prsgroup.com/commonhtml/methods.html, 2003).

SID (Interni podatki Slovenske izvozne družbe) zavaruje izvozne posle in investicije pred nekomercialnimi tveganji na podlagi razvrstitve držav v nevarnostne razrede, na podlagi tekočega ocenjevanja tveganosti teh držav ter na podlagi sprejete politike zavarovanja do posameznih držav. Pri oblikovanju politike zavarovanja delijo države na tiste iz OECD in izven OECD ter nato še v sedem nevarnostnih razredov, kamor se za potrebe izvoznega kreditiranja razporedi posamezno državo na osnovi ocenjenega deželnega tveganja (country riska). Za države, uvrščene v isti razred praviloma veljajo enaki pogoji, razen če je za posamezno državo sprejeta posebna politika zavarovanja, ki natančneje določa pogoje zavarovanja ter opredeljuje posebne limite izpostavljenosti do te države. Pomembno je tudi omeniti, da države OECD z visokimi prihodki ter razvitejše države niso presojane po nevarnostnih razredih, s tem pa tudi niso predmet prilaganja minimalnih premijskih stopenj.

Predlog ocene deželnega tveganja ter razvrstitev držav v nevarnostne razrede SID-u na podlagi analiz oblikuje Center za mednarodno sodelovanje in razvoj (CMSR). SID (Interni podatki Slovenske izvozne družbe) nato v skladu z določili Konsenza OECD, po katerih je treba zagotoviti enotne razporeditve držav v nevarnostne razrede, opravi vzporedne analize z razvrstitvami drugih IKA in drugimi specializiranimi ustanovami, kot so Euromoney, The Economist, Institutional Investor, Political Risk Services group itd. O dokončnem sprejetju predloga o razvrstitvi posamezne države v enega od sedmih nevarnostnih razredov nato odloča Komisija za pospeševanje mednarodne menjave.

5.3.4 ZAVAROVANJE INVESTICIJ

Slovenska podjetja se zavedajo, da gre pri naložbah v tujino za zahtevne, dolgotrajne projekte. Zaradi izpostavljenosti političnim in nekomercialnim tveganjem v času investicije se večina podjetij odloči za zavarovanje teh tveganj. SID pri tem nudi (Storitve in produkti, 2005, str. 14) zavarovanje minimalno za 3 leta in največ za 15 let, kar je odvisno od investitorjeve odločitve in od časa, v katerem se investicija povrne. Lastni delež investitorja ob nastali škodi praviloma znaša 10 odstotkov. Zavarovanci tako s pomočjo SID (zavarovanje za račun države, meddržavni sporazumi o zaščiti investicij) in Republike Slovenije uspešneje rešujejo nesporazume z vlado države gostiteljice investicije, na podlagi zavarovanja tako pridobijo možnost zunanjega financiranja investicij z bančnimi krediti ali z izdajanjem vrednostnih papirjev. Poleg varnosti in kritja potencialno nastale škode si s tem posredno zagotovijo svetovanje pri pripravi investicijskega projekta ter lažji vstop na tuje tvegane trge.

Zavarovalna polica navadno krije tveganje »v paketu« z možnostjo izbire zavarovalnega kritja po meri investitorja, tako glede vrste tveganj, kot tudi glede višine kritja posameznega tveganja. Standardni paket zavarovanja krije tveganja vojne in civilnih nemirov, ekspropriacije in drugih oblik razlastitve, prepovedi in omejitve konverzije in/ali transferja dividend ter drugih prejemkov oz. repatriacije vložnega kapitala. V primeru, da investitor posamezna tveganja iz svežnja

izloči, se ta njegova odločitev v SID obravnava »od primera do primera« (Storitve in produkti, 2005, str. 14). V posebnih primerih, kjer je bistveni del projekta pogodba z vlado, ministrstvu ali javno ustanovo, je možno zavarovati tudi tveganja razdrtja pogodb s strani vlade države gostiteljice in tveganja odklonitve pravnega varstva. Zavarovati je možno tudi naravne nesreče, vendar v praksi takšen produkt ni bil zavarovan že pet let (Interni podatki Slovenske izvozne družbe).

5.3.5 POGOJI ZAVAROVANJA KREDITOV ZA BOSNO IN HERCEGOVINO

Zavarovanje izvoznih poslov pri SID omogoča slovenskim podjetjem, da v BiH izvažajo na odloženo plačilo, slovenskim bankam pa, da za take posle slovenskim izvoznikom ali bosanskim kupcem odobravajo kredite.

Na podlagi sporazuma o medsebojnem sodelovanju med SID in Investicijsko banko BiH (IBF) je slovenskim podjetjem pri vstopu na bosanski trg omogočeno financiranje in zavarovanje izvoznih poslov pod ugodnejšimi pogoji (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

V skladu s trenutnimi gospodarsko-političnimi razmerami, plačilno disciplino in obstoječo infrastrukturo spada BiH med države z visoko kratkoročno tveganostjo. SID uvršča Bosno in Hercegovino v visoko tvegan, 7a razred, pri tem pa se med drugim opira na ocene tveganosti, podane s strani CMSR, na razvrstitve v drugih IKA ter na razvrstitev držav, ki velja za države OECD (podatki se ažurirajo dvakrat letno).

Za boljši prikaz ocenjene tveganosti BiH naj omenim, da SID uvršča države v sedem skupin (1a in 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7a in 7b). V razred 1a se uvrščajo najmanj tvegane države in razvitejše države OECD, v skupino 7b pa najbolj tvegane. Za slednje načeloma ni možno zavarovati izvoznih poslov ali pa se določajo posebni pribitki. Poleg omenjenih sedmih razredov uporabljajo pri SID tudi OECD razred, ki države razvršča za potrebe uradno podprtih izvoznih kreditov in državnih pomoči v I. ali II. kategorijo. Za države v I. kategoriji se lahko odobri največ 5 – 8,5 letna odplačilna doba kredita (ob predhodni notifikaciji OECD), za države v II. kategoriji pa največ 10 letna odplačilna doba. BiH sodi v II. kategorijo (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Izhodiščna najdaljša ročnost kredita za trg BiH je pri srednjeročnih komercialnih tveganjih 3 leta, pri srednjeročnih nekomercialnih tveganjih 5 let, pri tveganju Investicijske banke BiH pa »od primera do primera«, od 7 do 10 let (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

V nadaljevanju povzemam politiko zavarovanja SID do BiH (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- Limiti največje izpostavljenosti za državni račun znašajo 100.000.000 EUR (državni limit, ki obsega največjo dovoljeno celotno bruto izpostavljenost do BiH iz zavarovanj na račun Republike Slovenije). Pri kratkoročnih komercialnih tveganjih obstaja limit, pri katerem je največja dovoljena celotna bruto izpostavljenost do BiH 25 odstotkov državnega limita.

- Omejitev za sklenitev nekomercialnega zavarovanja načeloma ni. Upoštevati je potrebno le odstotek slovenske komponente v izvoznem poslu (minimalno 30 odstotna za storitve in 40 odstotna za blago). Pri minimalnem odstotku slovenske komponente v izvoznem poslu v SID upoštevajo dodano vrednost, vpliv izvoznega posla na dolgoročnost gospodarskega sodelovanja, vrednost domačega znanja v izvoženem produktu oz. storitvi, katera oseba (rezident/nerezident) financira posel (čistega reeksporta praviloma ni možno zavarovati). Največji odstotek kritja je 95 odstotkov .
- Zavarovanja poslov pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji so praviloma možna le v paketu z zavarovanji pred nekomercialnimi tveganji. Največji odstotek kritja je 85 odstotkov.
- Zavarovanja pred srednjeročnimi komercialnimi tveganji na trgu BiH se v SID obravnava »od primera do primera«. Zavarovanje pred komercialnimi tveganji je načeloma možno le v paketu z zavarovanjem pred nekomercialnimi tveganji. Pri tem je odstotek kritja za kredit dobavitelja največ 85 odstotkov, za kredit tujemu kupcu pa 95 odstotkov.
- Pri zavarovanju investicij slovenskih podjetij v BiH so pogoji zavarovanja enaki kot pri zavarovanju pred nekomercialnimi tveganji. Odstotek kritja je praviloma 90 odstotkov.
- Slovenska podjetja pri poslovanju z BiH potrebujejo poleg zavarovanj še dodatne varščine, kot so: nepreklicni dokumentarni akreditiv, državne garancije, garancije drugih bank. Druge oblike varščin se obravnavajo »od primera do primera« (hipoteke, pridržek lastninske pravice).
- Ob nastanku škode se zavarovancu izplača znesek škode, zmanjšan za lastni delež zavarovanca pri škodi po preteku čakalne dobe 6 mesecev.
- Komisija za pospeševanje mednarodne menjave pri posameznem primeru po načelu »od primera do primera« odloča o izrednih okoliščinah konkretnega izvoznega posla.
- SID o bankah, ki so za posamezen posel primerne kot garanti ali kreditojemalci, odloča »od primera do primera«. Pri tem upošteva celotno izpostavljenost banke, izpostavljenost banke do SID, ročnost, velikost posla itd. S tem je bil opuščen poimenski seznam sprejemljivih bank, ki je veljal ob pričetku sklepanja zavarovanj izvoza v BiH (glej spodaj).

| | |
|--|--|
| Nekdaj veljavni indikativni seznam sprejemljivih bank je po podatkih SID obsegal naslednje banke: | |
|--|--|

| | |
|-----------------------------------|---------------------------|
| INVESTICIJSKA BANKA FBiH Sarajevo | RAIFFEISEN BANKA Sarajevo |
| UNION BANKA Sarajevo | UNIVERSAL BANKA Sarajevo |
| CENTRAL-PROFIT Sarajevo | UPI-BANKA Sarajevo |
| ZAGREBAČKA BANKA Mostar | HYPO ALPE Ž-ADRIA |

5.4 FINANCIRANJE

SID ima zaradi financiranja poslov izvoza blaga oz. storitev po dobavi, poslov priprave na izvoz (uvoz repromateriala, opreme) in financiranja izhodnih investicij pomembno vlogo za slovenska podjetja. Podjetja imajo tako poleg možnosti financiranja iz lastnih sredstev, financiranja poslovanja s strani poslovnih bank in drugih finančnih institucij tudi dodatno možnost

financiranja. Na ta način SID omogoča podjetjem pridobitev novih poslov in konkurenčnejši nastop na bosanskem trgu in drugih tujih trgih.

Podjetja imajo na izbiro (Storitve in produkti, 2005, str. 19) financiranje posla v domači valuti (SIT) ali v določeni tuji valuti (npr. EUR), hkrati pa imajo možnost financiranja izvoznega posla v fazi priprave za izvoz oz. v fazi po dobavi. Pri tem SID financira posle izvoza oz. refinancira kredite v dveh oblikah: preko financiranja slovenskih izvoznikov (kredit dobavitelja) in preko financiranja tujih kupcev slovenskega blaga oz. storitev (kredit tujemu kupcu) oz. njihovih bank, vključno s kreditnimi linijami.

SID nudi poleg zavarovanja in financiranja tudi refinanciranje izvoznih kreditov (Storitve in produkti, 2005, str. 19), vendar pa kot pogoj za refinanciranje izvoznih kreditov zahteva, da so le-ti zavarovani pred nastopom nekomercialnih tveganj. Najdaljši rok kreditiranja pri izvozu v manj razvite države je od 8,5 do 10 let, ob tem pa se za kredite z ročnostjo, daljšo od dveh let, zahteva 15 odstotni avans.

SID ponuja tri možne načine izvoznega financiranja (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- a) refinanciranje izvoznih kreditov, ki so jih slovenske banke odobrile izvoznikom ali njihovim kupcem,
- b) sofinanciranje izvoznih poslov ali investicij (sočasni kredit od SID in poslovne banke izvoznika),
- c) neposredno financiranje izvoznika, tujega kupca oz. njihovih poslovnih bank – kreditne linije.

Refinancirani, sofinancirani in samostojno neposredno financirani izvozni krediti⁴ so lahko kratkoročni (do 180 dni oz. od 181 dni – 1 leta) in dolgoročni (od 1 – 10 let) (Storitve in produkti, 2005, str. 19).

Kredit dobavitelju odobrava SID slovenskim izvoznikom in investitorjem v domači ali tuji valuti, za posle priprave izvoza in neposrednih investicij v tujini. SID posle, z ročnostjo nad enim letom neposredno samostojno financira ali pa jih sofinancira skupaj z bankami izvoznikov. Izvozne posle financira tako, da bankam refinancira kratkoročne in dolgoročne kredite, ki so jih te odobrile izvoznikom. Stopnje refinanciranja kreditov, ki jih banke odobrijo izvoznikom v domači valuti, znašajo najmanj od 50 – 90 odstotkov, v tuji valuti pa do 100 odstotkov. Pri

⁴ Pri financiranju izvoznih poslov z ročnostjo, daljšo od dveh let morajo biti plačilni in kreditni pogoji v skladu s pravili OECD in Bernske unije, npr. pri preddobavnih poslih se zahteva najmanj 15 odstotni avans; gotovinski del pogodbene cene mora pokrivati vsaj lokalne stroške (financiranje je omejeno na izvozno komponento celotne cene), dospelost prvega obroka glavnice za kredite, daljše od enega leta, je največ šest mesecev po koriščenju kredita; glavnica se vrača v enakih, največ polletnih obrokih; obresti na dolgovani znesek posojila morajo dospeti istočasno z ustreznim delom glavnice; maksimalna ročnost kredita je odvisna od vrste blaga oz. storitve, države uvoza ter glede na kategorijo posamezne države ne sme biti daljša od 8,5 oz. 10 let (Storitve in produkti, 2005, str. 19).

istočasnem sofinanciranju izvoznika/investitorja s strani banke in SID-a prevzame SID največ 80 odstotni delež skupnega kredita, pri tem pa banka svojega, najmanj 20 odstotnega deleža, ne more refinancirati pri SID (Storitve in produkti, 2005, str. 20).

SID financira posle v obliki **kreditov tujemu** kupcu oz. njegovi banki, vključno s kreditnimi linijami, v domači ali tuji valuti, pod pogojem, da je ročnost kredita daljša od enega leta ter da so ti posli zavarovani vsaj pred nekomercialnimi tveganji. V primeru, da gre za zasebnega kupca, morajo biti posli zavarovani tudi pred komercialnimi tveganji. Posle v obliki kredita tujemu kupcu lahko SID neposredno samostojno financira, jih sofinancira (stopnja sofinanciranja ni predpisana) skupaj s komercialnimi bankami izvoznikov ali pa te kredite refinancira, pri čemer je stopnja refinanciranja do 90 odstotkov pri refinanciranju v domači valuti in do 100 odstotkov pri refinanciranju kredita v tuji valuti (Storitve in produkti, 2005, str. 20).

5.5 JAMSTVA

Bančne garancije so danes pri mednarodnih poslih najbolj pogosto uporabljen osebno-pravni instrument prenosa tveganj poslovnih transakcij na finančne institucije, saj lahko ščitijo izvozna podjetja pred tveganji kupčeve neizpolnitve obveznosti, ki izhajajo iz osnovne pogodbe.

Pri bančni garanciji, ki jo je izdala banka, gre za pismeni pravni posel, s katerim banka prevzema obveznost nasproti prejemniku garancije (upravičencu), da mu bo poravnala obveznost, ki jo tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji (Puharič, 1994, str. 302).

Po mnenju Vukomirja (1989, str. 2) garancije predstavljajo jamstvo za točno določena tveganja, ki se realizira, če glavni dolžnik ne izpolni svojih obveznosti pravočasno in v celoti. Razvoj mednarodnega poslovanja tako kaže, da ni večje ali resne poslovne transakcije, v katere ne bi bile vključene tudi banke s svojimi garancijami. Falatov (1996, str. 26) z vidika varnosti poudarja pomen zavarovanja plačila z akreditivom ali z bančno garancijo, saj je v obeh primerih banka tista, ki prevzema abstraktno, neodvisno in nepreklicno obvezo, da bo upravičencu plačala določen znesek, če bodo izpolnjeni pogoji, navedeni na akreditivu ali bančni garanciji. Garancije se v Sloveniji izdajajo s strani prvovrstnih bank, Slovenske izvozne družbe in s strani drugih finančnih institucij. Zaradi velikega pomena garancij v Prilogi 8 povzemam pravna razmerja med subjekti bančnih garancij.

Bančna garancija je navadno plačljiva na prvi poziv. Predstavlja samostojno, abstraktno obvezo banke-garanta, da bo upravičencu izplačala denarno vsoto, navedeno v garanciji, proti predložitvi pisne izjave upravičenca, da dolžnik iz osnovne pogodbe svoje obveznosti ni izpolnil, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji. Krije tako tveganje nesposobnosti plačila dolžnika kot tudi tveganje pravnega neobstoja terjatve in devizno pravne nezmožnosti njene izpolnitve. Bančna garancija tako ni le plačilna oblika. Banka se namreč prejemniku garancije zaveže določeno obveznost plačati, če ne bo gospodarskega uspeha, ki ga prejemnik garancije pričakuje od tretje osebe, za katero banka garantira (Nemec, Ivanjko, 1991, str. 295). Poleg

prvotne banke, ki prevzame vlogo garanta, lahko v poslu nastopi tudi banka, ki potrdi obveznost iz garancije kot supergarant (Pavičević, Stakič, 1987, str. 103). Upravičenci bančnih garancij, ki so jih izdale banke, s sedežem v državah z nekonvertibilno valuto in z velikim političnim tveganjem, za zavarovanje transfernih in političnih tveganj mnogokrat zahtevajo izdajo supergarancij drugih bank iz drugih držav.

SID nudi garancije in druge oblike jamstev (avale, poroštva) z namenom pospeševanja izvajanja investicijskih del v tujini, izvoza opreme in drugega blaga, za jamstvo plačila garancije in za državne razpise. Z izdajanjem jamstev SID ponuja podjetjem možnost, da svoja sredstva vežejo drugam in ne v pridobitev varščin (depozit) za zagotovitev varnosti njihovega partnerja. Preko znižanja stroškov omogoča podjetjem konkurenčno nastopanje doma in na tujih trgih (Letno poročilo 2001, 2002, str. 60).

SID kot agent v imenu države poleg jamstev nudi tudi zavarovanje proti naslednjim tveganjem, katerim so v mednarodnem poslovanju izpostavljeni izvozniki in njihove banke (Storitve in produkti, 2005, str. 25) :

- zavarovanje pred neupravičenim vnovčenjem garancij (unfair calling),
- zavarovanje pred vnovčevanjem garancij zaradi političnih in drugih nekomercialnih tveganj.

Garancije igrajo v mednarodnem poslovanju pomembno vlogo na obeh straneh. Izvoznik oz. kreditodajalec zahteva od kupca garancijo kot varščino za zagotovitev plačila in drugih poslovnih tveganj, kupec pa prav tako od izvoznika kot varščino za kritje tveganj neizpolnitve izvoznikovih obveznosti, kot je npr. kritje tveganja odstopa od posla, po tem, ko je investitor že izbral izvoznika. V primeru, da je garancija izdana s strani SID, le-ta sprejme jamstvo, da bo upravičencu izplačala določen znesek, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji.

5.5.1 VRSTE GARANCIJ, KI JIH NUDI SID

V SID so najpogosteje uporabljene garancije, izdane po nalogu prodajalca: avansne garancije, garancije za odpravo pomanjkljivosti v garancijski dobi, garancije za dobro izvedbo posla ter »tenderske garancije«. Te garancije so na določenih trgih pogoj, da izvoznik sploh pridobi posel. SID po potrebi izdaja tudi plačilne, carinske garancije, garancije, ki se zahtevajo na raznih javnih razpisih, garancije v obliki akreditivov «stand by», avale, poroštva itd. (Storitve in produkti, 2005, str. 26).

1. PONUDBENA GARANCIJA (Bid Bond, Tender Guarantee)

Uporablja se pri mednarodnih razpisih, kjer se od ponudnikov pogosto zahteva, da poleg ponudbe predložijo tudi ponudbeno garancijo, ki se ponavadi glasi na 1 – 5 % vrednosti posla. Ta vrsta garancije pogosto vsebuje klavzulo »na prvi poziv« in krije povračilo škode in tveganje koristnika/razpisnika mednarodne licitacije, da ponudnik/nalogodajalec za izdajo garancije, katerega ponudba je bila na tenderju izbrana, ne bo hotel podpisati pogodbe pod pogoji dane ponudbe (zmotna kalkulacija, dvig cen, devalvacija ponudbe). Koristnik ima pravico zahtevati

plačilo zneska, navedenega v garanciji, s katerim pokrije stroške obdelave ponudb in stroške izgube potencialnega posla. V praksi se ponudbena garancija, predvsem pri poslih investicijskih del v tujini, v primeru podpisa pogodbe spremeni v garancijo za dobro izvršitev pogodbe (Falatov, 1996, str. 20).

SID pri »tenderski garanciji« na podlagi razpisa in podane dokumentacije jamči koristnikom, da ponudnik (nalogodajalec za izdajo garancije) ne bo umaknil ponudbe ter da bo po podpisu pogodbe po potrebi priskrbel garancijo za dobro izvršitev pogodbe (Storitve in produkti, 2005, str. 25).

2. AVANSNA GARANCIJA (Advance Payment Guarantee)

Kupec, ki se je obvezal plačati avans, lahko v določenem roku po podpisu pogodbe od prodajalca zahteva izstavitve avansne garancije. S to garancijo SID jamči kupcu/koristniku, da bo dobil plačan avans povrnjen, če dobavitelj oz. izvajalec investicijskih del (nalogodajalec za izdajo garancij) svojih obveznosti ne bo zadovoljivo ali pravočasno izpolnil (Storitve in produkti, 2005, str. 25).

Avansna garancija ponavadi vsebuje klavzulo »na prvi poziv« in redukcijsko klavzulo, po kateri se obveza banke znižuje z vsakokratnim zneskom avansa po posamezni fakturi. Za plačilo po avansni garanciji se zahteva tudi pisna izjava koristnika garancije (statement of default), da nasprotna stran ni izpolnila vseh pogodbenih obveznosti. Ta garancija se uporablja, kadar se poslovni stranki dogovorita, da se del vrednosti blaga plača takoj ob podpisu pogodbe, del vrednosti ob dobavi (običajno z akreditivom), s preostalim delom vrednosti blaga pa prodajalec kupca srednjeročno kreditira pod pogojem, da mu kupec zagotovi ustrezne plačilno zavarovalne instrumente (npr. kupčev menični akcept, krit s plačilno garancijo kupčeve poslovne banke). Avans, ki je ponavadi v višini 30 % vrednosti posla, prodajalcu služi za predfinanciranje proizvodnje po naročilu (pri investicijskih delih na ključ, pri prodaji blaga na kredit) ter kot zavarovanje pred tveganjem kupčevega odstopa od pogodbe (Falatov, 1996, str. 20).

3. GARANCIJA ZA DOBRO IZVRŠITEV POSLA (Performance Bond)

V poslovni praksi kupec pogosto pogojuje otvoritev akreditiva s predhodno izdajo garancije za dobro izvršitev posla, prodajalčeva banka pa slednjo oblikuje tako, da ta stopi v korist šele, ko je v korist izvajalca odprt akreditiv ali izvršen drug način plačila. Garancija se ponavadi izda po preteku roka za ponudbeno garancijo in se giblje v višini od 5 – 20 % pogodbene vrednosti. Rok dospelosti garancije se ponavadi ujema z datumom osnovne pogodbe (Falatov, 1996, str. 24).

Na osnovi te garancije SID po nalogu dobavitelja/izvajalca investicijskih del jamči koristniku v tujini, da bo izvoznik/izvajalec pravilno izpolnil pogodbene obveznosti ali pa bo v nasprotnem primeru koristniku na njegovo zahtevo izplačala garantirani znesek v skladu s pogoji garancije (Storitve in produkti 2005, str. 25).

4. GARANCIJA ZA ODPRAVO NAPAK V GARANCIJSKI DOBI (Warranty Guarantee)

Garancija za odpravo napak, ki jo izdaja SID (Storitve in produkti, 2005, str. 25), krije tveganje kupca/investitorja za nedelovanje dobavljenih dobrin v garancijski dobi. V primeru, ko kupec

pravočasno in pravilno reklamira kvalitativne napake na dobavljenem blagu oz. na izvedenih storitvah in ko prodajalec/izvajalec storitev napak ne odpravi, ko ne odobri znižanja cene, je kupec po garanciji za odpravo napak upravičen do hitrega plačila odškodnine, s katero krije stroške popravila blaga (Falatov, 1996, str. 24).

5. GARANCIJA ZA VRAČILO ZADRŽANIH ZNESKOV (Retention Guarantee)

Te garancije po svoji vsebini nadomeščajo garancije za odpravo napak. Pogodbe o izvajanju investicijskih del običajno predvidevajo, da je naročnik storitev oz. blaga upravičen zadržati plačilo v višini 5 – 10 % vrednosti opravljenih del do izteka dogovorjenega garancijskega roka. Proti predložitvi te garancije se ti zadržani zneski plačajo izvajalcu, saj na podlagi nje kupci ne bodo vztrajali, da se za določen čas zadrži del plačila za izvoženo blago oz. opravljene storitve (Falatov, 1996, str. 25).

6 PRIMERI V SID SKLENJENIH ZAVAROVANJ ZA POSLOVANJE Z BiH

SID v okviru svojih storitev nudi za posle v Bosni in Hercegovini zavarovanje treh oblik transakcij: kredita dobavitelja, kredita tujemu kupcu in kreditno linijo. Postopek pridobitve zavarovalnih polic pri omenjenih oblikah transakcij je podoben.

6.1 PROCES ZAVAROVANJA TERJATEV

Pri zavarovanju pred kratkoročnimi komercialnimi/nekomercialnimi tveganji (razen Argentine in Irana) SID praviloma zavaruje le transakcije z ročnostjo, krajšo od 180 dni. Gre predvsem za zavarovanje izvoznih podjetij, ki pri prodaji bosanskim kupcem nudijo odloženo plačilo, možno pa je tudi zavarovanje domačih terjatev slovenskih podjetij. Zavarovanje se praviloma sklone s pogodbo za nedoločen čas, ki se letno obnavlja, in zajema vse izvozne in domače terjatve na odprt račun, saj si SID prizadeva razpršiti tveganja. Zavarovanec ima pri tem pravico iz obsega zavarovanja izločiti tiste posle, ki že vključujejo avans, garancije ali akreditive. Samostojno sprejme odločitve o tem, ali bo te posle dodatno zavaroval pri SID ali ne. Na zahtevo zavarovanca se za vsakega kupca-dolžnika, v okviru dopuščanja bonitet kupcev ter možnosti pozavarovanja, določi višino limita, do katerega se v primeru nastanka škodnega dogodka izplača zavarovalnina. Seveda se zavarovanje sklone le za pozitivno ocenjene komitente zavarovanca. Sorazmerno z obsegom je SID pripravljena tudi znižati premijsko stopnjo. V skladu s sklenjeno pogodbo nato izvoznik redno vsak mesec pošilja družbi prijave izvoza, katerega znesek daje osnovo za izračunavanje premije. SID obračunava premijo za zavarovalno kritje praviloma mesečno, za nazaj. Njena višina je odvisna od obsega prodaje, povprečnega roka plačila, dosedanjih izkušenj s plačili, bonitete bosanskih kupcev, od tveganosti panoge in države BiH (Storitve in produkti, 2005, str. 6 – 7).

Če ima podjetje pri SID sklenjeno zavarovalno pogodbo, s katero se praviloma zavarujejo njegove terjatve do vseh njegovih kupcev in je to podjetje (zavarovanec SID) hkrati posojiljemalec pri določeni poslovni banki, lahko zavarovanec pravice do izplačila

zavarovalnine prenese na banko z namenom, da zavaruje svoje obveznosti do banke iz posojilne pogodbe. Zavarovanje bančne naložbe, z zahtevo po zavarovanju terjatev njenega komitenta in prenosom pravic do izplačila zavarovalnine na banko (asignacija), je eden redkih, če ne edini instrument zavarovanja terjatev, ki komitentu banke hkrati ponuja tudi zavarovanje pred tveganji v lastnem poslovanju. Zastavna pravica, garancija, poroštvo, depozit itd. so načini zavarovanja terjatev, ki dajejo varstvo le banki, ne pa tudi njenemu komitentu (Pecher, 2004, str. 23 – 24).

SID v primeru nastanka škodnega dogodka plača slovenskemu podjetju zavarovalnino (odškodnino) zmanjšano za lastni delež zavarovanca ob škodi (pri zavarovanju terjatev navadno 15 odstotkov) najkasneje v tridesetih dneh po prejemu dokazil o nastopu zavarovalnega primera (Storitve in produkti, 2005, str. 15).

6.2 PROCES ZAVAROVANJA SREDNJEROČNIH IZVOZNIH KREDITOV

Stranka ob vložitvi zahtevka za zavarovanje plača obdelovalno provizijo za izdajo pisnega načelnega indikativnega stališča o možnostih in pogojih za prevzem kritja. SID nato, na podlagi podane vloge, po različnih kriterijih oceni sprejemljivost tveganj, ponujenih v zavarovanje.

- Za lažjo pripravo razgovorov z banko v času, ko je posel v grobem že dogovorjen, manjka pa le še potrebna dokumentacija, izda SID zavezujočo obljubo, da bo izdala zavarovalno polico, ko pride do končne sklenitve posla. Provizija za izdajo obljube se praviloma izda za dobo treh mesecev in plača ob sami izdaji (v primeru, da je vsa potrebna dokumentacija že zbrana in gredo posli že v realizacijo, se zavarovalna polica izstavi direktno).
- Po dokončni uskladitvi pogojev se pri ponavljajočih poslih zavarovanje sklene s pogodbo, pri enkratnem poslu pa se izstavi zavarovalna polica.

SID pri svojem poslovanju uporablja cenik, ki je bil oblikovan v deželah OECD oz. t. i. Knaeppen paket, cenik, ki določa minimalno premijo za določen standard in ročnost zavarovanja. Premija, ki se plačuje v odstotku od zavarovalne vsote, se običajno plača takoj ob izdaji zavarovalne police, s tem pa je sklenjena pogodba o zavarovanju, na podlagi katere začne teči zavarovalno kritje (Slovenska izvozna družba, 2003).

Na oblikovanje premijske stopanje vplivajo dejavniki, kot so: vrste zavarovanih tveganj; nevarnostni razred države kupca (BiH); status kupca (javni ali zasebni); bonitete osnovnega dolžnika ter morebitnega poroka; ročnost izvoznega kredita; dolžina odloga plačila glavnice; odstotek kritja, kritja obresti kredita v čakalni dobi; način plačila zavarovalne premije (odloženo plačilo se obrestuje) ter druge uporabljene varščine (Slovenska izvozna družba, 2003).

Premija za zavarovanje (Slovenska izvozna družba, 2003) se večinoma plačuje v celoti pred prvo dobavo/črpanjem kredita oz. ob sklenitvi zavarovalne pogodbe ali ob izdaji zavarovalne police, v kolikor pa gre za odloženo plačilo premije (posli večjih vrednosti, več dobav), se ta del premije obrestuje. V primeru, da pride do realizacije sklenitve pogodbe o zavarovanju, se nato plačane provizije odštejejo od zavarovalne premije.

Običajno SID zavaruje le glavnico posojila in redne pogodbene obresti, ki so dogovorjene s posojilno pogodbo. SID se glede rednih pogodbenih obresti ne ravna po bankah. Če banke dogovorijo obrestno mero, ki presega obrestno mero, izračunano na podlagi indikativne obrestne kapice SID, lahko SID, če take obresti potencialno lahko povečajo tveganost posla, zahtevke za zavarovanje zavrne. SID pri presoji primernosti obrestnih mer upošteva dejavnike, kot so: ustreznost glede na tržni položaj, pogajalsko pozicijo strank, tveganost države, ročnost kreditov, značilnosti finančnih in denarnih trgov (Slovenska izvozna družba, 2003).

Zavarovalna vsota oz. limit zavarovalnega kritja predstavlja zgornjo mejo vrednosti, ki jo je SID ob nastanku zavarovalnega primera dolžna izplačati. Lastni delež izvoznika v primeru zavarovanja pred nekomercialnimi tveganji znaša ob škodi najmanj 5 % (Storitve in produkti, 2005, str. 13). Pri zavarovanju pred komercialnimi tveganji (Storitve in produkti, 2005, str. 15 – 16) znaša lastni delež 5 % pri kreditu tujemu kupcu (odstotek zavarovalnega kritja je 95 %) oz. kreditni liniji ter 15 % pri kreditu dobavitelja. Ob sklenjenem zavarovanju pred komercialnimi tveganji banke izvoznim podjetjem lažje odobrijo kredite ravno zaradi možnosti prenosa zavarovalnih polic na banke.

Zavarovalne police SID vsebujejo klavzulo, da zavarovalno kritje velja le pod pogojem, da v vrednosti izvozne transakcije slovenska komponenta ne sme biti nižja od določenega odstotka. Načelni sklepi Komisije za pospeševanje mednarodne menjave navajajo, da mora odstotek slovenske komponente v izvoznem poslu za tvegane države znašati najmanj 40 % za izvoz blaga oz. 30 % za izvoz storitev oz. blaga in storitev v države, za katere so sprejeti limiti največje možne izpostavljenosti. Ni pa omejitev za izvoz v države, za katere ni določenih limitov. Odstotek slovenske komponente se ne ugotavlja ob sklepanju zavarovanja, temveč šele v primeru nastanka zavarovalnega primera. V takem primeru se SID opre na potrdila o poreklu blaga, ki jih izda Gospodarska zbornica Slovenije oz. na potrdilo o prometu blaga EUR 1 in na izjavo izvoznika na računu. V primeru izvoza storitev je poleg specifikacije stroškov pomembno dejstvo ali je le te opravil rezident ali nerezident (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

V primeru nastanka škodnega dogodka plača SID podjetju odškodnino najkasneje v 30-ih dneh po prejemu dokazil o nastopu zavarovalnega primera oz. po preteku čakalne dobe v tolarški protivrednosti valute izvoznega kredita, po srednjem tečaju Banke Slovenije, na dan izplačila. Sodelovanje slovenskih podjetij s SID je priporočljivo, saj slednjim omogoča več zaupanja s strani poslovnih bank in zavarovalnic pri odobravanju posojil, pod ugodnejšimi pogoji. Sodelovanje je pomembno predvsem z vidika spodbujanja slovenskega izvoza blaga oz. storitev in investicij.

6.2.1 PRIMER 1 – Zavarovanje kredita dobavitelja za trg BiH

Bosna in Hercegovina je država, ki je zaradi vojne utrpela številne posledice, ki se kažejo tako na demografski strukturi prebivalstva kot na samem delovanju gospodarstva. Še vedno jo uvrščamo med države z visoko stopnjo državnega tveganja, kjer morajo biti slovenska podjetja poleg tveganosti države pozorna tudi na politična tveganja. Poleg tega se podjetja zavedajo, da

morajo, v kolikor želijo povečati svojo prodajo, biti v pogojih dejavne konkurence sposobni nuditi nakup na odloženo plačilo.

Pri zahtevnejših projektih, ko gre za izvoz opreme, kapitalskih in t. i. kvazikapitalskih dobrin ali izvajanje investicijskih del v tujini, mora izvoznik v svoji ponudbi kupcu (investitorju) zagotoviti prodajo na odloženo plačilo. Podjetja imajo pri tem možnost, da sama financirajo prodajo v okviru svojih virov ali pa se obrnejo na SID, ki jim lahko nudi lažji dostop do zunanega financiranja poslovanja in posredno večjo konkurenčnost. S sklenitvijo zavarovanja pred komercialnimi tveganji se izvoznim podjetjem zmanjša tveganost poslovanja, lažje načrtujejo denarni tok in imajo lažji in cenejši dostop do bančnih kreditov. Ker pa banke in druge finančne institucije niso pripravljene financirati posla v BiH, če izvozno podjetje oz. investitor nista ustrezno zavarovana pred nekomercialnimi tveganji, je za podjetja, ki želijo pridobiti nov posel, še toliko bolj pomembno, da posel zavarujejo tudi pred temi tveganji.

SID izvaja zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji za račun države v paketu z zavarovanjem pred političnimi in drugimi nekomercialnimi tveganji, pri tem pa so pogoji zavarovanja kombinacija pogojev, ki veljajo za zavarovanje posameznega tveganja. Zavarovalno kritje je lahko, »od primera do primera« dano za razne vrste kreditov (kredit dobavitelja, kredit tujemu kupcu, kreditne linije) in odkupe terjatev, za proizvodna preddobavna tveganja in za kreditna podobavna tveganja (Storitve in produkti, 2005, str. 9).

Obsežen delež slovenskega izvoza in sploh izhodnih investicij na bolj tvegane trge (tudi BiH) brez storitev zavarovanja, ki jih nudi SID, ne bi bilo izvedenih.

Možnosti, da si izvozno podjetje zagotovi financiranje posla, je več. V primeru, da se izvozno podjetje pri vstopanju na trg BiH odloči, da bo pri SID s pomočjo slovenskih bank financiralo svoj izvoz, si s tem zagotovi naslednje prednosti (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- hitrejši gospodarski razvoj,
- lažje in hitrejšo pridobivanje poslov,
- ekonomičnost poslovanja,
- zmanjševanje tveganj, ki na trgu BiH niso izključena.

V nadaljevanju na podlagi internega gradiva Slovenske izvozne družbe v letu 2003, navajam primer izvoznega podjetja, ki se je pri poslovanju z BiH sklenilo zavarovati pred nastopom srednjeročnih komercialnih in nekomercialnih tveganj.

Izvoznik, ki je sklenil zavarovati posel s tujim kupcem v BiH in plačati ustrezno zavarovalno premijo za zagotovitev gospodarske varnosti pri SID, se ob asignaciji zavarovalne police na svojo banko nadeja lažjega dostopa do kredita, s strani svoje banke in to pod ugodnejšimi pogoji. Pri tem se zaveda, da bo v primeru, ko bo sam vestno opravil svoje obveznosti, kupec v BiH pa se svojih plačilnih obveznosti ne bo držal, od SID dobil povrnjeno nastalo škodo. Z namenom zagotovitve varnosti in možnosti zunanega financiranja izvoznik pri SID zavaruje svoj posel v BiH.

Pogodbeni strani sta se dogovorili, da bo komercialna pogodba stopila v veljavo po pridobitvi garancije Elektrogospodarstva RS in po pridobitvi zavarovanja s strani SID. V ta namen je slovensko podjetje pri SID vložilo zahtevek za zavarovanje srednjeročnega kredita dobavitelja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji v BiH, po dobavi (glej Prilogo 9). Z aneksom št. 1 k pogodbi je bil pogoj spremenjen, iz pridobitve garancije Elektrogospodarstva Republike Srbske v pridobitev garancije tuje banke X v Banji Luki, ki je že izrazila svojo pripravljenost, da bo za posel jamčila z nepreklicno in brezpogojno garancijo. Za ta korak so se odločili na podlagi podatkov SID, ki je v preteklosti že upoštevala poroštvo Elektroprivrede RS, vendar se ta, zaradi težav, ni izkazala kot ustrezno zavarovanje.

Komercialna pogodba je predvidevala, da naj bi bila dobava opreme izvršena najkasneje v roku 90 dni od dneva veljavnosti pogodbe. Pri tem naj bi bilo plačilo izvedeno v šestih dvomesečnih obrokih, od katerih naj bi prvi zapadel dva meseca od začetka veljavnosti pogodbe. Komercialna pogodba je predvidevala tudi fiksne redne pogodbene obresti v višini 7 %.

V postopku obravnave zahtevka je SID preverila dosedanje sodelovanje z izvoznim podjetjem in ugotovila, da je v preteklosti že zavarovala izvozne posle tega podjetja pri poslovanju z istim tujim kupcem, za katerega je jamčila tuja banka Y, in že bila izdana garancija tuje banke X. Kar je pomembno za SID je, da so bili, čeprav z manjšimi zamudami, poplačani vsi posli. SID je poleg dosedanjih izkušenj pri sklepanju zavarovanja upoštevala tudi podatke o odstotku slovenske komponente v poslu, deležu domačega znanja, upoštevala je boniteto izvoznega podjetja, boniteto tuje banke in tujega kupca, dosedanje izkušnje slovenskega podjetja s tujim kupcem, njihove nadaljnje plane pri poslovanju in razvoju storitev.

Po navedbah izvoznika je reprodukcijski material v celoti slovenskega izvora, prav tako so tudi storitve, ki jih izvozno podjetje nudi kupcu, plod izključno njihovega znanja in dolgoletnih izkušenj na tem področju.

V SID so preverili tudi boniteto uvoznika v BiH ter pri tem upoštevali izvoznikove komentarje glede poslovanja tujega kupca. Po navedbah izvoznika ta posluje z izgubo, ki se zmanjšuje, kar je bilo razvidno iz bonitetnega poročila, ki ga je izvoznik predložil SID-u. Izvoznik je pojasnil, da je predvideno tudi nadaljevanje II. faze gradnje. Prvi del investicije v vrednosti X EUR se je začel še pred razpadom Jugoslavije, sedaj pa nameravajo začeta dela nadaljevati. Izvoznik je pojasnil, da bi do zaključka del potrebovali še X EUR. Ob primernem sodelovanju pri zadovoljevanju obstoječih potreb tujega kupca se izvoznik nadeja postati tudi glavni izvajalec. Čeprav je imela SID pozitivne izkušnje z garantom tujo banko X, je preverila njihovo boniteto v preteklem letu. Banka je redno poravnavala svoje obveznosti iz garancije, prav tako je imela z njimi pozitivne izkušnje tudi nekdanja Faktor banka. Po navedbah Faktor banke so bile za posle izvoznega podjetja izdane številne garancije s strani tuje banke X, ki so bile, po njihovih navedbah, praviloma vse vnovčevane in tudi vse plačane. Banka je sicer svoje obveznosti poravnavala z manjšo zamudo, vendar so bili pri poravnavanju svojih obveznosti po dosedanjih izkušnjah dosledni. Do zamud je prihajalo predvsem zaradi procesa plačevanja obveznosti po izdanih garancijah, ki jo predvideva lokalna zakonodaja, kar bankam onemogoča plačevati v rokih, ki veljajo po uzancah.

Predlagani sklep o zavarovanju je tako pri ocenjevanju sprejemljivosti zavarovanja upošteval (Interno gradivo slovenske izvozne družbe, 2003):

- delež slovenskega blaga in dodane vrednosti v izvoznem poslu,
- dobro poznavanje trga s strani izvoznika,
- dosedanje dolgoletno sodelovanje s kupcem in pozitivne izkušnje,
- vrednost domačega znanja v izvoženih storitvah,
- vpliv izvoznega posla na možnost nadaljnjega sodelovanja.

V sklepu zavarovalne police je bila podana tudi klavzula (Interno gradivo slovenske izvozne družbe, 2003), s katero se SID zavaruje pred obveznostmi do izvoznega podjetja, ki ni dobro opravilo svojih obveznosti:

»Glede na v zavarovalno polico vključene splošne in posebne pogoje zavarovanja tveganje dobre izvedbe posla s strani izvoznika ni bilo krito (1. točka 1. odstavka 4. člena Zpsk-1/98), kar za SID pomeni, da zavarovalnina ne bo izplačana, če se ugotovi, da je razlog za nevrčilo kredita izvoznikova slaba izvedba posla oz. neizpolnitev ali nepravilna izpolnitev izvozne pogodbe«.

Na podlagi pregleda bonitet, dosedanjega poslovanja in znanja izvoznika je SID ocenila, da je neizpolnitev pogodbenih obveznosti s strani izvoznika minimalna, in sklenila, da se zavarovanje odobri.

6.2.2 PRIMER 2 – Zavarovanje kredita tujemu kupcu za trg BiH

S sklenitvijo zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji si je slovensko izvozno podjetje želelo zagotoviti varnost poslovanja, obvladovanje denarnega toka, lažji in cenejši dostop do bančnih kreditov, kar bi mu omogočilo izvedbo posla v BiH. Z namenom prvovrstnega zavarovanja se je obrnilo na SID, ki naj bi v primeru, da kupec ali njegova banka ne bi odplačala kredita, nastalo škodo povrnila izvoznikovi banki. V primeru kredita tujega kupca je namreč izvoznikova banka tista, ki na podlagi kreditne pogodbe s tujim kupcem/banko sklene zavarovalno pogodbo s SID.

SID je s strani izvoznega podjetja in slovenske banke prejela zahtevek za izdajo obljube za zavarovanje srednjeročnega kredita tujemu kupcu (glej Prilogo 10) iz BIH (RS) pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji.

Izvozni posel se je nanašal na izvoz mehanizacije in rezervnih delov tujemu kupcu v skupni vrednosti 500.000,00 EUR. Posel je bil sklenjen na podlagi komercialne pogodbe in dveh aneksov: aneksa št. 1 v vrednosti 1.310.006,00 EUR (dogovorjen obseg in vrednost prodaje v tekočem letu) ter aneksa št. 2 (dogovorjen obseg in vrednost prodaje v naslednjem letu) v višini 797.425,00 EUR. Po navedbah izvoznika je bil delež slovenske komponente v izvoženem blagu nad 80-odstoten, prav tako pa je bila mehanizacija v celoti plod domačega znanja in dolgoletnih izkušenj na tem področju. Izvozni posel je v obliki kredita tujemu kupcu financirala slovenska

banka. Šlo je za kredit tujemu kupcu "na odprto" – od dodatnih varščin, pa so bile predvidene le lastne menice kupca. Posel je predpostavljajal petmesečno črpanje kredita (od novembra do marca), šestmesečni odlog plačila glavnice od prvega črpanja ter osem polletnih obrokov. Poleg glavnice kredita je želela slovenska banka zavarovati tudi redne obresti. Dogovorjena obrestna mera Euribor (6M) + 2,7 % p.a. (skupaj 4,90 % p.a) ni presegala indikativne obrestne kapice SID (6,85 % p.a.). V poslu je bila upoštevana tudi poslovna politika SID, ki je (v omejenem obsegu) omogočala zavarovanje pred srednjeročnimi komercialnimi tveganji tudi brez sodelovanja sprejemljive kupčeve banke.

Pri sklenitvi zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji je SID upoštevala dosedanje izkušnje izvoznika s tujim kupcem, zgleđno dolgotrajno medsebojno sodelovanje, boniteto izvoznika in tujega kupca. Preverila je tudi posle, ki so bili v okviru zavarovanja kreditov že sklenjeni do tujega kupca, njegovo sodelovanje z drugimi slovenskimi podjetji itd.

Izvoznik, ki je s tujim kupcem že posloval, je dosedanje izkušnje s kupcem ocenjeval kot pozitivne, saj je kupec vse zapadle obveznosti po sklenjenih izvoznih poslih poravnal pravočasno. Po navedbah izvoznika je glavna dejavnost podjetja tujega kupca trgovina z mehanizacijo, njihovi kupci so v glavnem fizične osebe in prodajajo predvsem za gotovino oz. včasih s krajšim odlogom plačila. Predstavniki podjetja tujega kupca so vzpostavili stike s slovenskim izvoznim podjetjem že takoj po koncu vojne in tako je dolgoletno sodelovanje med poslovnima partnerjema preraslo v partnerski odnos, saj je danes podjetje tujega kupca ekskluzivni zastopnik slovenskega izvoznika na celotnem območju BiH. Dolgoletno sodelovanje obe pogodbeni stranki označujeta kot zgleđno in korektno. Podjetje tujega kupca sodeluje tudi z ostalimi slovenskimi podjetji, kot razlog za uspešno sodelovanje pa navaja predvsem ustrezno kvaliteto slovenskega blaga in možnosti pridobitve virov financiranja.

Na področju zavarovanja kreditov je SID do omenjenega kupca zavarovala že tri izvozne posle. Vse obveznosti kupca po zavarovanih izvoznih poslih so bile poravnane, tako da s strani SID ni bila plačana nobena škoda. Izvoznik je prav tako potrdil, da so bile vse obveznosti kupca poravnane pravočasno. Kljub temu so se v SID odločili za osebni obisk tujega kupca. Na podlagi vtisov, razgovorov, finančnih podatkov so se prepričali, da gre za uspešno podjetje s stabilnim poslovanjem. Poslovna uspešnost je bila razvidna tudi iz bonitetnega poročila, saj je podjetje razvrščeno v skupino Pa kot provovrstno podjetje, kar je pomembno za potrebe določitve premijske stopnje. Leto poprej je podjetje poslovalo z dobičkom, kapitaliziranost podjetja je bila ustrezna, likvidnostni kazalniki so bili sprejemljivi. Glede na dolgoletno poslovanje izvoznika s tujim kupcem, glede na dosedanje dobre izkušnje s plačili zapadlih obveznosti, višino priporočenega limita s strani bonitetne službe, ki presega seštevek trenutne izpostavljenosti in zavarovalne vsote po predmetnem poslu, se je SID odločila zavarovati izvozni posel.

Glede na to, da je slovenski izvoznik največji dobavitelj tujega kupca iz BIH in je njegovo poslovanje relativno precej odvisno od dobav slovenskega izvoznika, je bil v dodatne pogoje zavarovanja vključen tudi pogoj o uvrstitvi posebne klavzule v kreditno pogodbo. Omenjena klavzula omogoča zavarovancu zahtevati takojšnje odplačilo celotnega kredita, če kupec prekine

poslovno sodelovanje z izvoznikom in bi to po mnenju zavarovanca utegnilo povzročiti nezmožnost vračanja kredita. Klavzula se je glasila (Interno gradivo Slovenske izvozne družbe):

»Glede na v zavarovalno polico vključene splošne in posebne pogoje zavarovanja, tveganje dobre izvedbe posla s strani izvoznika ni bilo krito (1. točka 1. odstavka 4. člena Zpsk-1/98), kar za SID pomeni, da zavarovalnina ne bo izplačana, v kolikor se ugotovi, da je razlog za nevratio kredita izvoznikova slaba izvedba posla oz. neizpolnitev ali nepravilna izpolnitev izvozne pogodbe».

»Za dvomljive situacije, predvsem takrat, ko je razvidno, da zavarovanec ni bil v stanju oz. kljub izvedbi ustreznih postopkov pri črpanju kredita ni mogel vedeti o neustrezni izvedbi posla, je bil dogovorjen regresni dogovor, ki omogoča možnosti regresiranja s strani izvoznika za celotni znesek izplačane zavarovalnine, 10 % tega zneska pa je dodatno zavarovanih z bianco menicami izvoznika in z menično izjavo za njihovo izpolnitev«.

Regresni dogovor naj bi po mnenju SID dodatno zavezoval oz. stimuliral izvoznika k ustrezni izpolnitvi njegovih obveznosti.

Predlagani sklep o zavarovanju opisanega izvoznega kredita s strani SID je poleg navedenega upošteval:

- delež slovenske komponente in dodane vrednosti v izvoznem poslu,
- vrednost domačega znanja v izvoženem proizvodu,
- dosedanje dobre izkušnje pri odplačevanju zavarovanih kreditov omenjenemu kupcu,
- s strani izvoznika dobremu poznavanju trga in kupca (dolgoročno poslovno sodelovanje),
- vplivu odobritve in zavarovanja opisanega kredita na dolgoročnost gospodarskega poslovanja med obema partnerjema,
- dejstvo, da posel financira rezident,
- vpliv na dolgoročnost gospodarskega poslovanja tudi z drugimi slovenskimi izvozniki,
- neposredni vpliv opisanega kredita na pospeševanje izvoza ter financiranje proizvodnje in novih izvoznih poslov.

Vir: Interni podatki Slovenske izvozne družbe, 2003.

6.2.3 PRIMER 3 – Zavarovanje garancije – pri poslovanju z BiH

V poslovni praksi se je izkazalo dejstvo, da je skoraj nemogoče izpeljati obsežnejši posel brez različnih vrst jamstev. Poslovne stranke želijo s pridobitvijo jamstev zmanjšati tveganje neizpolnitve pogodbenih obveznosti in tveganje nesolventnosti poslovnega partnerja. S tem razlogom se podjetja obračajo na SID in na druge prvovrstne banke.

Pri izvozu opreme ali pri izvajanju investicijskih del varščine za tveganja ne zahteva le izvoznik (kreditodajalec za neplačilo dolga) od kupca, temveč tudi kupec od izvoznika (tveganje odstopa od

posla po tem, ko je bil izvoznik izbran od investitorja; tveganje nevrčila avansa; nepravilne izvršitve pogodbe; neodprave napak itd.). Garancije, ki jih izdaja SID po nalogu nalagodajalca, so vsebinsko in oblikovno izdelane po zahtevah koristnika, zagotoviti pa jih mora izvoznik. Mnogokrat so tudi pogoj, da izvoznik sploh pridobi posel. Garancije SID predstavljajo za partnerje slovenskih podjetij varne in učinkovite finančne instrumente, saj podjetju za zagotovitev varnosti ni potrebno zagotavljati dragih varščin (depozitov, stvarno-pravnih instrumentov zaščite) in s tem ni potrebno v ta namen vezati lastnih sredstev (www.sid.si/sidslo.nsf..., 03.03.05).

SID je za račun Republike Slovenije že prej zavarovala garancije, s prenovo te storitve pa so želeli zavarovanje vsebinsko in kvalitativno prilagoditi pogojem tega zavarovanja. SID od dne 20.04.04 (www.sid.si/sidslo.nsf..., 03.03.05) nudi zavarovanje bančnih garancij po novih Splošnih pogojih za zavarovanje bančnih garancij (BANG-II/04), oblikovala pa je tudi nov Cenik zavarovanja bančnih garancij (C-BANG-I/04).

Garant/SID – z garancijo za dobro izvedbo del po nalogu dobavitelja ali izvajalca investicijskih del jamči koristniku, doma ali v tujini, da bo dobavitelj oz. izvajalec investicijskih del pravilno izpolnil svoje pogodbene obveznosti. V primeru, da dobavitelj ali izvajalec investicijskih del svojih obveznosti ne bi ustrezno poravnal, bi garant (SID) na zahtevo koristnika, v skladu s pogoji garancije, slednjemu izplačal garantirani znesek.

Z zavarovanjem pred neupravičenim vnovčevanjem garancij (unfair calling) in vnovčevanjem garancij zaradi političnih in drugih nekomercialnih tveganj se lahko del tveganj, s katerimi se v mednarodni trgovini srečujeta izvoznik in njegova banka (če je izvoznik nesolventen oz. dane varščine ne pokrijejo regresnega upravičenja banke), zavaruje pri SID v imenu in na račun Republike Slovenije. S tem si izvoznik in njegova banka zagotovita varnejše poslovanje. Novi splošni pogoji zavarovanja bančnih garancij krijejo naslednja preddobavna tveganja in/ali podobavna tveganja (www.sid.si/sidslo.nsf..., 03.03.05) :

- poziva k vnovčenju, če zavarovanec ne more izpolniti pogodbe zaradi nastopa določenih političnih in/ali nekomercialnih tveganj (fair calling – kritje B),
- poziva k vnovčenju garancije s strani javnopravne ali zasebnopravne institucije iz razlogov, ki ne izhajajo iz osnovne pogodbe in predstavljajo zlorabo pravic koristnika (unfair calling – kritje C).

V nadaljevanju navajam primer zavarovanja garancije za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti pri poslovanju z BiH.

Slovenski vlagatelj in Direkcija za privatizacijo Republike Srbske – koristnik po garanciji sta podpisala pogodbo o prodaji državnega kapitala – deleža v tovarni, ki deluje v kovinsko-predelovalnem sektorju (glej Prilogo 11).

Z zavarovanjem garancije za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti se je želel vlagatelj v BiH pri SID zavarovati proti nastopu sledečih tveganj:

- poziva k vnovčenju garancije, kadar izvoznik ne bi mogel izpolniti obveznosti iz osnovne pogodbe

oz. razpisa zaradi:

- političnih tveganj
- katastrofnih tveganj
- poziva k vnovčenju garancije s strani koristnika iz razlogov, ki ne izhajajo iz osnovne pogodbe oz. razpisa:
 - koristnik je javnopravna institucija (politična tveganja).

V skladu s pogodbo je slovenski vlagatelj odkupil 64,98 odstotni delež v tujem podjetju (kar znaša KM 1.500.000,00 – kredit SID, črpan dne 9.8.2004) in se zavezal, da bo v prvem letu dodatno vložil sredstva (v denarju ali kot stvarni vložek) v višini KM 11.006.500,00, v drugem letu pa KM 1.600.990,00. V skladu s pogodbo je moral slovenski vlagatelj prodajalcu predložiti garancijo za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti v višini KM 7.000.000,00. Za navedeni znesek sta bili izstavljeni dve garanciji, vsaka v višini KM 3.500.000,00. Eno je izstavila banka X iz Banje Luke (garancija, veljavna 36 mesecev), drugo pa Slovenska izvozna družba (garancija z ročnostjo do 30.06.05).

| | |
|--|---|
| Seznam glavnih udeležencev in njihovih vlog | - SID (garant) - slovensko podjetje/vlagatelj (kupec/zavarovalec/zavarovanec) - Direkcija za privatizacijo, Banja Luka (koristnik garancije in prodajalec), Republika Srbska (predmet nakupa - poslovni delež) |
| Pogodbena vrednost in valuta | - 1.500.000,00 KM - prodajna cena (plačano 09.08.2004) - 12.607.490,00 KM - investicijsko vlaganje |
| Znesek garancije | - 3.500.000,00 KM |
| Trajanje pogodbe, obveznost strank | - pogodba preneha z izpolnitvijo pogodbenih obveznosti oziroma s soglasno izjavo volje strank v skladu s pogodbo |
| Plačilni pogoji | - 1.450.000,00 KM - 45 dni po datumu podpisa pogodbe - 11.006.500,00 KM - v prvem letu investiranja - 1.600.990,00 KM - v drugem letu investiranja |
| Časovni okviri | - dne 02.07.2004 je bila podpisana Pogodba o nakupu večinskega deleža - 09.08.2004 črpan kredit SID za plačilo kupnine - 15.09.2004 izdana garancija SID - 17.09.2004 izdana garancija banke X iz Banje Luke |
| Potrebna dovoljenja | - izbor na razpisu X |
| Reševanje sporov | arbitraža Mednarodne trgovinske zbornice kraj arbitraže: Dunaj jezik: angleški |

V tem primeru je koristnik po garanciji Direkcija za privatizacijo, Banja Luka, Republika Srbska. Gre za državni organ v okviru Ministrstva za finance, ki ima vsa potrebna dovoljenja za izvajanje prodaje državnega kapitala v podjetjih, ki se nahajajo v Republiki Srbski. Po podatkih SID bonitetna analiza za Direkcijo za privatizacijo, ki sodi pod finančno ministrstvo, ni bila mogoča.

Skladno s podpisano pogodbo se je kupec zavezal:

- obdržati glavno dejavnost tujega podjetja za naslednjih 5 let,
- zagotavljati zaposlovanje in socialno varnost zaposlenih delavcev v podjetju,
- plačati prodajno ceno,

- zagotoviti predpostavke za dolgoročno in stabilno rast podjetja,
- zagotavljati najmanj 85 % načrtovanega skupnega prihodka,
- dodatno zaposlovati delavce za nedoločen čas (v prvem letu 73, v drugem letu 81 in v tretjem letu 87 zaposlenih),
- v prvem letu investirati najmanj 11.006.500,00 KM,
- v drugem letu investirati najmanj 1.600.990,00 KM,
- zagotavljati vse ukrepe za zaščito zdravja ljudi in varovanja okolja po veljavnih mednarodnih standardih kot tudi lokalno zakonodajo.

| | |
|--|---|
| Predmet zavarovanja | izpolnitev obveznosti garanta po Garanciji za izvedbo pogodbenih obveznosti št. GX z dne 15.09.2004 |
| Naziv, št. garancije in datum izdaje | - Garancija za izvršenje ugovornih obveza, - št. GX, izdana dne 15.09.2004 |
| Zavarovalna vsota | - 3.500.000,00 KM |
| Samopridržek zavarovanca | - 10 % za vsa zavarovana nekomercialna tveganja |
| Vrsta garancije | - garancija za izvedbo pogodbenih obveznosti - nepreklicna, brezpogojna, neposredna |
| Prenosljivost garancije | - ni prenosljiva |
| Trajanje veljavnosti garancije | začetek: 15.09.2004 konec: 30.06.2004 |
| Rok za prezentacijo zahtevka za plačilo | možna so delna vnovčevanja garancije s tem, da skupni znesek ne presega maksimalno garantiranega zneska, vendar najkasneje do zadnjega dne veljavnosti garancije |
| Narava garancije | - samostojna - na prvo zahtevo - z izjavo koristnika, da obveznosti kupca iz osnovne pogodbe niso bile izpolnjene |
| Dokumenti, zahtevani za plačilo garantiranega zneska | - zahtevek za vnovčenje mora biti podpisan s strani pooblaščenega podpisnika Direkcije za privatizacijo |
| Pogoji za izplačilo garantiranega zneska | - izjava koristnika garancije, da kupec ni izpolnil dogovorjenih obvez po Pogodbi o prodaji |
| Reševanje sporov | - Publikacija MTZ št. 458 |
| Arbitraža/sodišče | - Dunaj |
| Obveznosti izvoznika iz osnovne pogodbe, za katere jamči garant | - stvarni vložek skladno s 4.5 členom podpisane Pogodbe o prodaji državnega kapitala, temveč samo do skupne vrednosti 7 mio KM v obdobju od 15.09.2004 - 30.06.2004 |

Pri ugotavljanju sprejemljivosti zavarovanja za garancijo za dobro izvršitev pogodbenih obveznosti je bila SID pozorna na naslednje omejitvene dejavnike:

- garancija za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti iz naslova investiranja v tem primeru predstavlja 59,55 % pogodbeno prevzetih obvez (običajno garancija za dobro izvedbo del predstavlja le 10 – 20 % pogodbene vrednosti),
- prednost pri vnovčevanju (nacionalni vidik; garancijo, izdano s strani SID, bi najverjetneje vnovčevali prej kot garancijo, ki jo je izdala banka X iz Banje Luke),
- v Republiki Srbski je investicija v obliki stvarnega vložka (sredstva oz. oprema) možna samo s

predhodnim pisnim soglasjem prodajalca poslovnega deleža oz. koristnika garancije. Problem bi se lahko pojavil, ker je bila oprema, ki bo predmet stvarnega vložka, proizvedena leta 1975 in leta 1987, kar bi lahko privedlo do spora glede vrednosti opreme. V tem primeru bi nastala obveza plačila denarnega vložka (problem zaradi kreditne sposobnosti slovenskega vlagatelja oz. visokega faktorja zadolženosti).

Dejavniki in prednosti, ki so pozitivno delovali na izvedbo posla, pa so bili naslednji:

- slovenski izvoznik največ svojih proizvodov izvozi v BiH. Zaradi dolgoletnega poslovanja na tem trgu poznajo njegove značilnosti in način poslovanja,
- rok veljavnosti garancije, izdane s strani SID, je krajši od roka veljavnosti garancije, izdane s strani banke X iz Banje Luke,
- sodna cenitev opreme je bila izvršena v mesecu septembru 2003,
- z nakupom poslovnega deleža bo slovenski vlagatelj postal večinski lastnik s 64,98 %,
- slovenski vlagatelj ima v BiH zaščiteno blagovno znamko,
- slovenski vlagatelj ima izkušnje s takimi ali podobnimi posli in potencialnimi tveganji,
- slovensko podjetje ima v državi uvoznici ugled,
- širitev poslovne mreže slovenskega vlagatelja: slovensko podjetje planira v naslednjih letih podvojiti obseg poslovanja in realizirati 20 odstotno rast obsega poslovanja. Z investicijami v novo tehnologijo želijo povečati produktivnost, zmanjšati stroške proizvodnje in ustvarjati boljše pogoje za obvladovanje procesov. Možnosti razvoja in širjenja prodaje se kažejo predvsem na novih trgih bivše Jugoslavije, na trgih srednje Evrope ter trgih EU, kjer družba s proizvodnim programom še ni zastopana v večjem tržnem deležu.
- slovensko podjetje ima ustrezno in usposobljene kadre z različnih področij.

Vir: Interni podatki Slovenske izvozne družbe, 2004.

7 SKLEP

Za nemoteno poslovanje s tujino morajo v državah, ki vstopajo v mednarodno trgovino, vladati stabilne gospodarsko-politične razmere, potrebna je razvitost bančnega sistema, plačilna disciplina in odgovornost obeh poslovnih partnerjev. Iz prakse vemo, da dodatna tveganja v mednarodno poslovanje ne izvirajo le iz tujega kupca, temveč tudi iz gospodarske in politične situacije njegove države. To je še pomembneje v obdobju, ko ob močni konkurenci odloženo plačilo postaja nuja in ko se svetovna gospodarstva srečujejo z učinki gospodarskih recesij, zaradi česar njihova podjetja izgubljajo na likvidnosti in tonejo v stečaje.

Z oblikovano politiko ravnanja s tveganji, ki se pojavljajo v mednarodnem plačilnem prometu, se podjetja lahko s pravočasnim ustreznim ravnanjem optimalno odzovejo na plačilna, kreditna in monetarna tveganja, se jim izognejo, jih zmanjšajo ali jih prenesejo na druge nosilce tveganja. Poleg preučitve bonitete poslovne stranke, v posel vključenih bank, garantov, tveganosti tuje države, same vrste posla, se podjetja pri poslovanju, glede na dejansko situacijo, odločajo za ustrezen plačilno-

zavarovalni instrument (dokumentarni akreditiv, bančno garancijo). Pri tem mora podjetje pretehtati, ali je zanj pomembnejša varnost, hitrost, stopnja tveganja, enostavnost ali cena uporabljenega instrumenta.

Mnoga podjetja, ki poslujejo z BiH, se poleg teh instrumentov poslužujejo tudi prenosa kreditnih komercialnih in nekomercialnih tveganj na zavarovalnice in na Slovensko izvozno družbo, ki se na slovenskem trgu s svojimi storitvami trudi čim boljše podpreti slovenske izvoznike in investitorje pri njihovem konkurenčnem nastopu in uveljavljanju svojega položaja na bosanskem trgu. S tem, ko jim omogoča dostop do sredstev zunanjega financiranja poslovanja, jim na tem trgu nudi možnost nastopa s konkurenčno ponudbo prodaje na odloženo plačilo in s tem posredno povečuje njihov obseg prodaje. Gospodarsko varnost jim nudi tudi z izdajanjem garancij in s prevzemanjem tveganja neplačil bosanskih kupcev zaradi njihove nesolventnosti ali političnih tveganj.

Zagotovitev gospodarske varnosti preko zavarovanja terjatev pri SID nudi izvoznikom številne prednosti. Olajša in poceni pogoje pridobivanja kreditov pri bankah in drugih ustanovah (možnost prenosa zavarovalne police na banko), podjetjem in bankam omogoča boljše likvidnost (ni potrebno oblikovati tolikšnih varnostnih rezerv), preko večje konkurenčnosti na tujih trgih pa zagotovi tudi večjo prodajo in pridobivanje novih kupcev. S pomočjo sklenitve zavarovanja izvoznih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in zavarovanja investicij pred nekomercialnimi tveganji si podjetja lahko med drugim zagotovijo varnost pred tveganji neplačil, zamud plačil, pred možnostjo razdrta pogodb s strani javnih kupcev (tujih držav, njihovih organov, garantov), si zagotovijo kritje pred tveganji naravnih nesreč in pred nastopom političnih tveganj. To je še posebej pomembno pri poslovanju z Bosno in Hercegovino ter drugimi državami, ki jih SID na osnovi ugotovitev Centra za mednarodno sodelovanje in razvoj, drugih specializiranih ustanov (npr. Euromoney) ter na podlagi vzporednih analiz z razvrstitvami drugih IKA razvršča med tvegane države. Podjetjem so na voljo tudi druge storitve SID. Poleg financiranja, jamstev tudi storitve svetovanja, pravna pomoč, bonitetne informacije o podjetjih in bankah doma in v tujini, storitve faktoringa in pomoč pri izterjavi dolgov. Vse to so razlogi, da se slovenska podjetja pri poslovanju z BiH poslužujejo zavarovalniških storitev SID.

Z vstopom Slovenije v EU je prenehal veljati dvostranski prosto-trgovinski sporazum med Slovenijo in BiH. Slovenija je morala prevzeti nase sporazume, ki jih je s to državo dogovorila EU in ki za naše izvoznike pomenijo bistveno poslabšanje položaja pri poslovanju. Na novo vpeljani sporazumi koristijo predvsem slovenskim uvoznikom, saj lahko le-ti iz držav JV Evrope uvažajo praktično brez carinskih dajatev, nasprotno pa izvozniki plačujejo polne uvozne carine. Poleg polnih carin slovenske izvoznike pri poslovanju z BiH zaradi slabe kupne moči, zaključevanja obnovitvenih del in korupcije omejuje zmanjšanje povpraševanja po njihovem blagu slaba plačilna disciplina, neučinkovit sodni sistem, zapletena birokracija, težavno pridobivanje kvalitetnih bonitetnih informacij, ponarejanje blagovnih znamk in podobno.

Ne glede na številne negativne vplive pri poslovanju z BiH je vstop na njihov trg pomemben zaradi visokega zunanjetrgovinskega presežka Slovenije z BiH in dejstva, da je Slovenija neto izvoznica kapitala in dolgoročnih neposrednih investicij na to področje. Za slovenska izvozna podjetja, ki nimajo ustanovljenih svojih podjetij v BiH, se je po vstopu Slovenije v EU pomen

nekdanjih južnih trgov sicer zmanjšal. Kljub temu se bo sodelovanje na poslovnem področju nadaljevalo, saj nas motivira dobro poznavanje trga, skupna zgodovina in mnoge dolgoletne utečene poslovne poti. Interes za poslovno sodelovanje namreč obstaja na obeh straneh. Podjetjem, ki so pravočasno ustanovila svoja podjetja v BiH, so se preko prosto-trgovinskih sporazumov BiH odprla številna vrata JV regije in številne možnosti za povečevanje tržnih deležev v različnih državah JV Evrope. Za preostala podjetja, ki niso storila tega koraka, pa bi bil koristen čimprejšnji podpis stabilizacijsko-asociacijskega sporazuma med BiH in EU.

LITERATURA:

1. Bole Velimir: Nihanje finančnih tokov iz tujine in rast kreditov. Gospodarska gibanja. Ljubljana: Ekonomski institut pravne fakultete, 303, 1999, 3, str. 27 – 40.
2. Boncelj J.: Zavarovalna ekonomika. Maribor, Založba Obzorja MB, 1983, 351 str.
3. Bugg Ralph, Whitehead Geoffrey: International Trade and Payments, Elements of Overseas Trade. London: Woodhead-Faukner, 1994, 219 str.
4. Busto Charles del: Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 500. Ljubljana: Center Marketing International, 1999, 117 str.
5. Cornelli Francesca, Portes Richard, Schaffer Mark E.: The Capital Structure of Firms in Central and Eastern Europe. Discussion Paper No. 1392. London: CEPR, 1996, 35 str.
6. Davis Michael: Dokumentarni akreditivi. Ljubljana: Center Marketing International, 1993, 169 str.
7. Dunning John H. ur.: Governments, Globalisation and International Business. Oxford: Oxford University Press, 1999, 518 str.
8. Falatov Peter: Instrumenti plačilnega prometa v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: CISEF, 1995, 94 str.
9. Falatov Peter: Bančne garancije v mednarodnem poslovanju. Četrta knjiga. Ljubljana: CISEF, 1996, 177 str.
10. Falatov Peter: Dokumentarni akreditiv v mednarodnem poslovanju. Šesta knjiga. Ljubljana: CISEF – Center za strokovno izpopolnjevanje in svetovalno dejavnost Ekonomske fakultete, 1998, str. 19, 267 str.
11. Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju; plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999, 204 str.
12. Geršak Desanka: Plačila v mednarodnem poslovanju. Ljubljana: ISI, 1999, 62 str.
13. Gmuer Charles J.: Trade financing. London: Euromoney, 1986, 234 str.
14. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana: ČGP Delo, Gospodarski vestnik, 1987, 418 str.
15. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1990, 541 str.

16. Hrastelj Tone: Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1995, 541 str.
17. Ihanec Klementina, Ivanjko Leo, Ivanjko Šime: Priročnik o poslovanju z menico s primeri iz poslovne prakse. Maribor: Zavarovalno-poslovni inštitut, 2001, 184 str.
18. Ilešič Marko, Ilešič Mirko: Dokumentarni akreditiv. Ljubljana: ČGP DELO, 1985, 192 str.
19. Ivanjko Šime, Pivka Hilda Marija, Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana: Časopisni zavod ČZ Uradni list SR Slovenije, 1989, 319 str.
20. Ivanjko Šime, Ivanjko Leo, Ihanec Klementina: Priročnik o poslovanju z menico s primeri iz poslovne in sodne prakse. Maribor: Zavarovalno-poslovni inštitut, 2001, 141 str.
21. Jus Miran: Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov. Ljubljana: Amalietti, 1992, 95 str.
22. Jus Miran: Riziki sprememb vrednosti valut in zaščitne monetarne klavzule. Ljubljana: Center Marketing International, 2003, 362 str.
23. Kadunc Igor: Plačilni promet s tujino. Ljubljana: Podjetnik, 7 – 8, 1996, 34 – 38 str.
24. Kenda Vladimir, Hazabent Andrej: Kako uspeti v zunanji trgovini. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1992, 158 str.
25. Kogovšek Maja: Vloga Slovenske izvozne družbe pri financiranju in zavarovanju izvoza. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995, 58 str.
26. Logar Romana: Plačilni sistemi: Kaj je dobro vedeti o njih? Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998, 410 str.
27. Nagy Pancras J.: Country risk – How to assess, quantify and monitor it. London: Euromoney Publications Limited, 1979, 111 str.
28. Nilson Ake: Paper Mountain in International Trade and the Electronic Solutions. Pariz: ICC Documentary Credits Insight, 1995c, 24 str.
29. Pintar Tjaša: Vloga Slovenske izvozne družbe pri vstopu slovenskih podjetij na bosanski trg. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003, 53 str.
30. Pivka Hilda Marija, Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana: ČZ Uradni list RS, 1994, 335 str.

31. Pretner Leo: Inostrani dokumentarni akreditivi u teoriji i praksi. Zagreb: Progres, 1965, 240 str.
32. Puharič Krešo: Gospodarsko pravo z osnovami prava. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije, 2000, 298 str.
33. Schmitthoffs Export Trade: The Law and Practice of International Trade. London: Sweet&Maxwell, 2000, 718 str.
34. Venedikian Harry M., Warfield Gerald A.: Export – Import Financing. New York: John Wiley&Sons, 1991, 469 str.
35. Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO–500, Ljubljana: Center Marketing International, 1999, 103 str.
36. Vežjak Danilo: Mednarodne poslovne finance. Maribor: Obzorja, 1982, 505 str.
37. Zidar Bojan: Dokumentarni akreditiv v sodobni praksi s pogledom naprej. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996, 34 str.
38. Žorž Peter: Storitve Slovenske izvozne družbe: primer podjetja X. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003, 35 str.

ČLANKI:

1. Falatov Peter: Standby akreditiv po novih akreditivnih pravilih – ISP/98. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998, str. 4, str. 17
2. Falatov Peter: Pravo mednarodnih plačil – Pravila za mednarodne standby akreditive - ISP/98. Ljubljana, Bančni vestnik 4/1999, str. 40 – 42
3. Falatov Peter: Pravo mednarodnih plačil – Standby akreditiv po novih akreditivnih pravilih (1). Ljubljana, Bančni vestnik 10/1999, str. 40 – 42
4. Falatov Peter: Pravo mednarodnih plačil – Standby akreditiv po novih akreditivnih pravilih (2). Ljubljana, Bančni vestnik 11/1999, str. 38 – 40
5. Falatov Peter: Pravo mednarodnih plačil – Odstop akreditivnega priliva. Ljubljana, Bančni vestnik 1 – 2/2000, str. 56 – 58
6. Jus Miran: Stand-by akreditiv. Pravniki, Ljubljana, let. 44 (1989) 11 – 12, str. 479 – 487

7. Jus Miran: Bančne garancije: njihova pravna narava, učinki in zavarovalna prednost. Pravniki, Ljubljana, let. 44 (1989) 5 – 7, str. 283 – 298
8. Jus Miran: Pravna narava bančnih garancij po pravilih Mednarodne trgovinske zbornice. Ljubljana, Bančni vestnik, 5, 1994, str. 17 – 24
9. Jus Miran: Zavarovanje izvoznih kreditov. BV, Ljubljana, 12/1995, str. 36 – 38
10. Jus Miran: Zavarovanje in financiranje izvoza v svetu, IB REVIJA, Ljubljana, št. 12, letnik XXXI, 1997, str. 4 – 7
11. Jus Miran: Zavarovanje izvoznih kreditov – razvoj in trendi v sodobni mednarodni poslovni praksi. Podjetje in delo, Ljubljana, 6 – 7, 1997a, str. 705 – 717
12. Jus Miran: Z zavarovanjem izvoznih kreditov izvozniki zavarovani pred tveganji, BV, Ljubljana, 3, 1997b, str. 54 – 55
13. Jus Miran: Nekaj elementov primerjave ocene mednarodne konkurenčnosti Slovenske izvozne družbe. IB REVIJA, Ljubljana, 1999, št. 1, str. 13 – 21
14. Jus Miran: Sistem zavarovanja in financiranja izvoza v Sloveniji de lege ferenda. Pravniki, Ljubljana, let. 56 (2001) 6 – 8, str. 458
15. Karba Astrid: V korak z evropsko konkurenco pri ponudbi akreditivov. Ljubljana, Bančnikova priloga – Mednarodni akreditivi, Bančnik, april 1998, št. 4, str. 15
16. Končina Miro: Povezovanje bank in zavarovalnic – poslovne prednosti in dileme. BV, Ljubljana, 7 – 8/94, str. 44, 45
17. Pecher Bojan: Zavarovalna vrednost polic kreditnega zavarovanja. BV, Ljubljana, 3/2004, str. 23, 24
18. Ravbar Vojka: Zunanjetrgovinski odnosi. Ekonomsko ogledalo, Ljubljana, 1997, str. 9, 10
19. Oseli Petra: Banke v očeh uporabnikov – Bančni MONITOR™, Kapital, št. 34, letnik XIV, 2004, str. 22 – 25
19. Zidar Bojan: Menica v akreditivnem poslovanju. Ljubljana, Bančni vestnik, Pravo mednarodnih plačil, 5/2000, str. 50 – 51
20. Zidar Bojan: Menica in njena vloga v razvoju akreditiva. Ljubljana, Bančni vestnik, Pravo mednarodnih plačil 7 – 8/2001, str. 57 – 63
21. Zidar Bojan: Pravo mednarodnih plačil. BV 7 – 8, Ljubljana, 2001, str. 57

VIRI:

1. Berne Union Yearbook, 2005, 186 str.
2. Bilateralni ekonomski odnosi BiH s Slovenijo:
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=bilat_ekonomski_odnosi&drzava...], 03.03.2005
3. Bilateralni ekonomski odnosi s Slovenijo:
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=bilat_ekonomski_odnosi&...], 15.10.2004
4. Bilten Banke Slovenija. Ljubljana: Banka Slovenije, leto 13, 2/2004, 17 – IV.
5. Bosnia-Herzegovina:
[URL:http://www.tempestcom.com/guide/guide.aspx?id=25&ref=Bosnia_and_Herzegovina...], 13.03.2004
6. Bosna in Hercegovina:
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzava_ID=2002...], 15.10.2004
7. Bosnia and Herzegovina:
URL:http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/bosna/bosna_uvod.htm...], 17.03.05
8. Constitutional Changes in Bosnia and Herzegovina:
[URL:http://www.setimes.com/cocoon/setimes/xhtml/en_GB/features/setimes/articles/2005/...], 17.03.05
9. Doing Business in 2004 Bosnia and Herzegovina Country profile:
[URL:http://rru.worldbank.org/doing_business/...], 01.03.05,
10. Due to slow reforms Bosnia and Herzegovina risks loosing US million:
[URL:<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/BO SNIAHE...>], 16.03.05
11. Ekonomski odnosi s tujino:
[URL:http://www.mg-si/ekonomski_odnosi/bilateralni_odnosi/eu_in_tretje_drzave/jv_euro...], 16.03.05
12. Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditivne 500. Center Marketing International, Ljubljana, 1993, str. 119.
13. Fipa:[URL:http://www.fipa.gov.ba/Naslovna_vijesti/unctad_promotion.htm...], 16.03.05
14. Fipa:[URL:<http://www.fipa.gov.ba/doing%20business/macroeconomic.htm...>], 16.03.05
15. Fipa:[URL:<http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/bosna/bihgeografskipodacieng.htm...>]
17.03.05
16. Indictment of Ramush Haradinaj:
[URL:<http://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2005/43134.htm...>], 17.03.05

17. Latest news:[URL:<http://www.setimes.com...>], 17.03.05
18. Mednarodno sodelovanje:
[URL:http://www.mg-rs.si/mednarodno_sodelovanje/index.php...], 16.03.05
19. Ministrstvo za gospodarstvo:
[URL:http://www.gov.si/mg/mgslo.nsf/ShowLetter?box=Inbox&Msgld=5489_2321599...],
20.04.04
20. Podatki o državah: BDP, struktura potrošnje, industrijska proizvodnja, nezaposlenost
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=gospodarska_gibanja...],
15.10.2004
21. Prodaja–plačevanje:
URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=poslovanje_prodaja&drzava...,
03.03.2005
22. Podatki o državah: monetarna in fiskalna politika, inflacija, privatizacija
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=ukrepi_vlade&drzava_ID...],
15.10.2004
23. Podatki o državah: izvoz, uvoz, investicijsko okolje in tuje naložbe:
[URL:http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?akcija=zunanja_trgovina&drzava...], 15.10.2004
24. Refugee:[URL:<http://www.refugee.net/english/index.html...>], 16.03.05
25. Novosti v poslovanju-SID in faktoring-Prvi faktor:
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K7C35AD191C803357C1256C870037E207...>],
12.04.2005
26. SID in faktoring:
[URL:[http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/39166CBCF0149218C1256C8700379D54?OpenDocument ...](http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/39166CBCF0149218C1256C8700379D54?OpenDocument...)], 03.03.2005
27. Slovenska izvozna družba d.d.:
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/F2F6536DACF04742C1256CCD0041DDC4...>], 12.04.05
28. Storitve SID: [URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf.Main?OpenPage...>], 03.03.05
29. SID – Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov ZZFMGP:
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/9fa37fa943dc0634c1256db90020BABB...>], 03.03.2005
30. SID – Zavarovanje izvoznih kreditov, investicij in nov Zakon o zavarovanju in financiraju gospodarskih poslov:
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/DA130CAB973024F9C1256E37004DE97F?...>],
03.03.2005
31. SID – Zakaj zavarovati?
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/o/8a480f153c43c5bdc1256ccb0047b4d7>], 03.03.2005

32. SID – Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji:
[URL:<http://www.sid.si/sidslo.nsf/0/02366D37A747ACE8C1256CCB00485A44...>],
03.03.05
33. Svetovna banka: [URL:<http://www.worldbank.org...>], 12.10.2003
34. The EU's relations with South Eastern Europe (Western Balkans)-Bosnia & Hercegovina:
[URL:http://www.europa.eu.int/comm/external_relations/see/bosnie_herze/index.htm...],
16.03.05
35. Ustrojstvo Bosne in Hercegovine:
[URL:<http://www.fbihvlada.gov.ba/hrvatski/bosna/ustrojstvo.htm...>], 17.03.05
36. UNHCR:[URL:<http://www.unhcr.org...>], 10.02.2004
37. Wanted War Crimes General Clouds EU Croatia Talks:
[URL:<http://www.seeuropa.net/en/Story.php?StoryID=5494&LangID=1...>], 17.03.05
38. Interno gradivo A Banke
39. Interno gradivo Gospodarske zbornice
40. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije: Rogelj Matej: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 4
41. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije: Rupnik Tanja: Aktivnosti GZS na področju internacionalizacije, 2004, str. 19
42. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije: Čebular Marija, Žorž Emilijan: Evropska unija in države zahodnega Balkana, 2003, str. 41
43. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje: Slovenija in Bosna in Hercegovina, 19.04.2004
44. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije. Matej Rogelj: Možnosti investiranja na kapitalskih trgih JVE, 2003.
45. Interno gradivo Gospodarske zbornice Slovenije, Oddelek za mednarodno sodelovanje in Center za informacijski sistem, Blagovna menjava Slovenije, po nekaterih ekonomskih skupinah in državah, januar – december 2003, 23.02.2004.
46. Interno gradivo Slovenske izvozne družbe d.d.
47. Interno gradivo Ministrstva za gospodarstvo
48. Letno poročilo Banke Slovenija, Ljubljana: Banka Slovenije, 2001, 105 str.
49. Letno poročilo Banke Slovenija, Ljubljana: Banka Slovenije, 2002, 103 str.
50. Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, 112 str.

51. Sprejet predlog spremembe stečajnega zakona BiH
Poslovne novosti dnevni elektronski list, 31.03.04
52. Statistical insurance bulletin 2001. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2001, 67 str.
53. Statistični letopis RS 2002. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2002, Izvoz in uvoz blaga po državah, str. 393, 395
54. Statistični letopis RS 2002. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2002, Izvoz in uvoz blaga po ekonomskih skupinah držav, str. 402
55. Statistični letopis RS 2002. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2002, Prebivalstvo in površina – 2000, str. 602
56. Statistični letopis RS 2003. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2003, Izvoz in uvoz blaga po državah, str. 389, 391
57. Storitve in produkti. Ljubljana, Slovenska izvozna družba, 2005, str. 27

SLOVAR TUJK

| | |
|--------------------|--|
| CAD | Prodaja, pri kateri se plačilo opravi na podlagi predložitve dokumentov |
| CIRR | Commercial Interest reference Rate – komercialna referenčna obrestna mera |
| COUNTRY RISK | deželno tveganje |
| DOMICIL | (lat. domicilium) stalno (pre)bivališče, mesto, kjer bo plačana menica |
| DOMICILIRAN | izplačljiv |
| EKSPROPRIACIJA | uraden odvzem lastninske pravice v korist družbe, razlastitev, razlaščenje |
| EMBARGO | prepoved ali omejitev trgovine s kako državo, trgovinska zapora |
| FAKTORING | Namenjen je kratkoročnemu financiranju (predvsem za izvoz potrošnih ali trajnih dobrin). Izvoznik faktorju prepusti svojo izvozno terjatev in mu za opravljeno izplačilo plača provizijo. |
| FLUKTUACIJA VALUTE | gibanje vrednosti valute, naraščanje in padanje vrednosti |
| FORFAITER | Posredniška finančna organizacija, ki z določenim diskontom odkupuje terjatve (menice, zadolžnice) brez pravice priziva |
| FORFETIRANJE | Pomeni diskontiranje terjatev. Gre za srednjeročno oz. dolgoročno financiranje posla do pet let. Forfetiranje je način zavarovanja, financiranja in pospeševanja izvoza (posebej pri izvozu investicijske opreme in drugih kapitalskih dobrin) |
| HONORIRATI | plačati |
| IKA | tradicionalna izvozno kreditna agencija |
| INSOLVENCA | Nesposobnost poravnati svoje plačilne obveznosti, ker dolgovi presegajo vrednost premoženja. |
| KNAEPPEN PAKET SID | Cenik, oblikovan v deželah OECD, ki ga uporablja SID. Določa minimalno premijo za določen standard in ročnost zavarovanja. Premija, ki se plačuje v odstotku od zavarovalne vsote, se običajno plača takoj ob izdaji zavarovalne police, s tem pa je sklenjena pogodba o zavarovanju, na podlagi katere začne teči zavarovalno kritje. |
| KONFISKACIJA | odvzem premoženja ali dela premoženja, zaplemba |
| KONVERZIJA | sprememba ene vrste terjatve ali dolga v drugo |

| | |
|-------------------------|---|
| MORATORIJ | pogodbeno odložen ali oblastno odrejen odlog plačil zapadlih obveznosti |
| NACIONALIZIRATI | spremeniti privatna, zlasti proizvodjalna sredstva, podjetja v državna, družbena; podržaviti, podružbiti |
| NEGOCIACIJA | Vsebinsko pomeni dolžnost banke, da odkupi menice ali dokumente, ki so ji predloženi v honoriranje. |
| NEMARKETABILNA TVEGANJA | so tveganja, ki jih zaradi njihove narave, trajanja, lokacije in drugih značilnosti zavarovalnice niso pripravljene kriti. SID je do sprejetja novega zakona, dne 14.02.05, krila nemarketabilna komercialna in nekomercialna tveganja v svojem imenu in na račun države, po tem datumu uvedena novost pa je, da se jih ne krije več v imenu SID, temveč v imenu in za račun Republike Slovenije. |
| OBRESTNA KAPICA | je instrument za zavarovanje kreditnih poslov, ki kreditojemalcu omogoča zavarovanje pred možno neugodno rastjo obrestnih mer oz. pred obrestnim tveganjem. Njena uporaba kupcu omogoča, da uživa fiksno obrestno mero, če tržna cena naraste nad kapico oz. da upošteva višino kapice v primeru, ko je tržna obrestna mera pod kapico. Prednost kapice pred izposojjo s fiksno obrestno mero je v tem, da je izposoja z giblivo obrestno mero, ki je zavarovana s kapico, cenovno ugodnejša in kreditodajalcu omogoča ugodnejši kredit, če obrestne mere padajo. |
| OFF COVER | zavarovanje izvoznih kreditov ni možno |
| REIMBURSIRATI | dati povračilo |
| REIMBURSNA BANKA | povračilna banka |
| REKVIZICIJA | odvzem premičnin zaradi nujnih potreb vojske, države, zlasti v vojnem času |
| REPATRIACIJA | povrnitev |
| SOLVENTNOST | sposobnost poravnati svoje plačilne obveznosti |
| SOVEREIGN RISK | državno tveganje |
| TAKSATIVEN | ki navaja, zajema vse primere |
| TRANSFER | prenos deviznih sredstev ali drugih vrednosti na račun koga iz druge države |

PRILOGA 1: Pravni odnosi in obveznosti v akreditivnem poslu

Dokumentarni akreditivi temeljijo na pogodbenih odnosih med bankami in njihovimi strankami. Ti odnosi so ekonomsko med seboj povezani, vendar so pravno popolnoma neodvisni drug od drugega. Pri akreditivnem poslu nastopijo naslednji pravni odnosi (Falatov, 1998, str. 21 – 23):

1. med kupcem in prodajalcem iz kupoprodajne pogodbe ali druge pogodbe oz. dogovora
Kupec je dolžan dati nalog za odprtje akreditiva svoji banki na osnovi kupoprodajne pogodbe. Neposrednih prodajalčevih obveznosti do kupca pri akreditivnem poslu ni. Svojo obvezo izpolni na podlagi predložitve pravih dokumentov akreditivni banki direktno ali preko posredne banke. Na osnovi plačila bo kupec prevzel blago. Dokumentarni akreditiv je pravno samostojen posel, neodvisen od kupoprodajne pogodbe, vendar pa iz nje izhaja.
2. med nalogodajalcem in akreditivno banko s sklenitvijo pogodbe o odprtju akreditiva
Odnos temelji na pogodbi, ki jo kupec sklene z akreditivno banko, da mu ta odpre akreditiv. Akreditivna banka je dolžna odpreti akreditiv po navodilu nalogodajalca, skrbno in v razumnem roku pregledati dokumente, ki jih prejme od upravičenca akreditiva, prejete pravilne dokumente dostaviti kupcu itd. Banka z odprtjem akreditiva prevzema samostojno obvezo plačila upravičencu akreditiva, zato mora pred otvoritvijo akreditiva preveriti plačilno sposobnost nalogodajalca. Banka lahko zahteva predhodno plačilo kritja ali pa odpre akreditiv na podlagi kredita in da možnost kupcu, da položi kritje šele na določen rok plačila.
3. med akreditivno banko in upravičencem dokumentarnega akreditiva
Z odprtim nepreklicnim akreditivom akreditivna banka stopi z upravičencem akreditiva v neposreden in pravno popolnoma samostojen odnos, in sicer tudi v primeru, ko kupec ne bi mogel izpolniti svoje obveze plačila. Obveze upravičenca po akreditivu do akreditivne banke ni, daje pa mu pravico, da ga koristi, in sicer na podlagi predložitve pravih dokumentov.
4. med akreditivno banko in drugimi bankami posamičnega akreditivnega posla (avizirno banko, potrdilno banko)

PRILOGA 2: Pet temeljnih načel akreditivnega prava

V izogib napakam in kasnejšim zapletom je pri uporabi akreditiva bistvenega pomena upoštevanje načel in pravnih razmerij med udeleženci akreditivnega poslovanja (Falatov, 1998, str. 13 – 15; Ilešič, 1985, str. 19).

1. NAČELO INKORPORACIJE

Če akreditiv vsebuje inkorporacijsko klavzulo ali če je upravičencu sporočen v okviru sistema S.W.I.F.T., je potrebno upoštevati, da so EPO-500 obvezujoča pravila za vse stranke v akreditivnem poslu (čl. 1 EPO-500) razen, če je v akreditivu izrecno naveden drugačen dogovor (dispozitivnost).

2. NAČELO, DA VSE STRANKE POSLUJEJO Z DOKUMENTI IN NE Z BLAGOM

Pri akreditivnem poslovanju gre za poslovanje s takimi dokumenti, ki predstavljajo blago in omogočajo tistemu, ki jih poseduje, da razpolaga z blagom.

- Upravičenec predloži banki le dokumente o blagu, ne pa blaga samega.
- Banka se ne spušča v problematiko izpolnjevanja pogodbenih obvez iz osnovnega posla, temveč se ukvarja le s predloženimi dokumenti. Ko so ji predloženi dokumenti v honoriranje, je dolžna ugotoviti le, ali so predloženi vsi dokumenti, ali ti ustrezajo akreditivnim rokom in pogojem ter ali so med seboj skladni. Banke takim plačilom ne morejo oporekati, ker jih veže osnovno pravilo, da vse stranke v akreditivnem poslovanju poslujejo z dokumenti in ne z blagom.
- Tudi nalagodajalec prejme od banke le dokumente, s katerimi lahko nato sam prevzame blago.

3. NAČELO LOČENOSTI AKREDITIVNEGA POSLA OD OSNOVNEGA POSLA

EPO-500 določa, da so akreditivi po naravi transakcije, ločene od pogodb, na katerih temeljijo, in da se banke na take pogodbe ne ozirajo in jih take pogodbe ne vežejo, čeprav se akreditivi nanje sklicujejo. Banke zavezuje le besedilo veljavnega akreditiva. Naprej določa, da je akreditivna obveza banke neodvisna od ugovorov, ki bi jih lahko uveljavljal nalagodajalec iz svojih pravnih razmerij do akreditivne banke ali upravičenca.

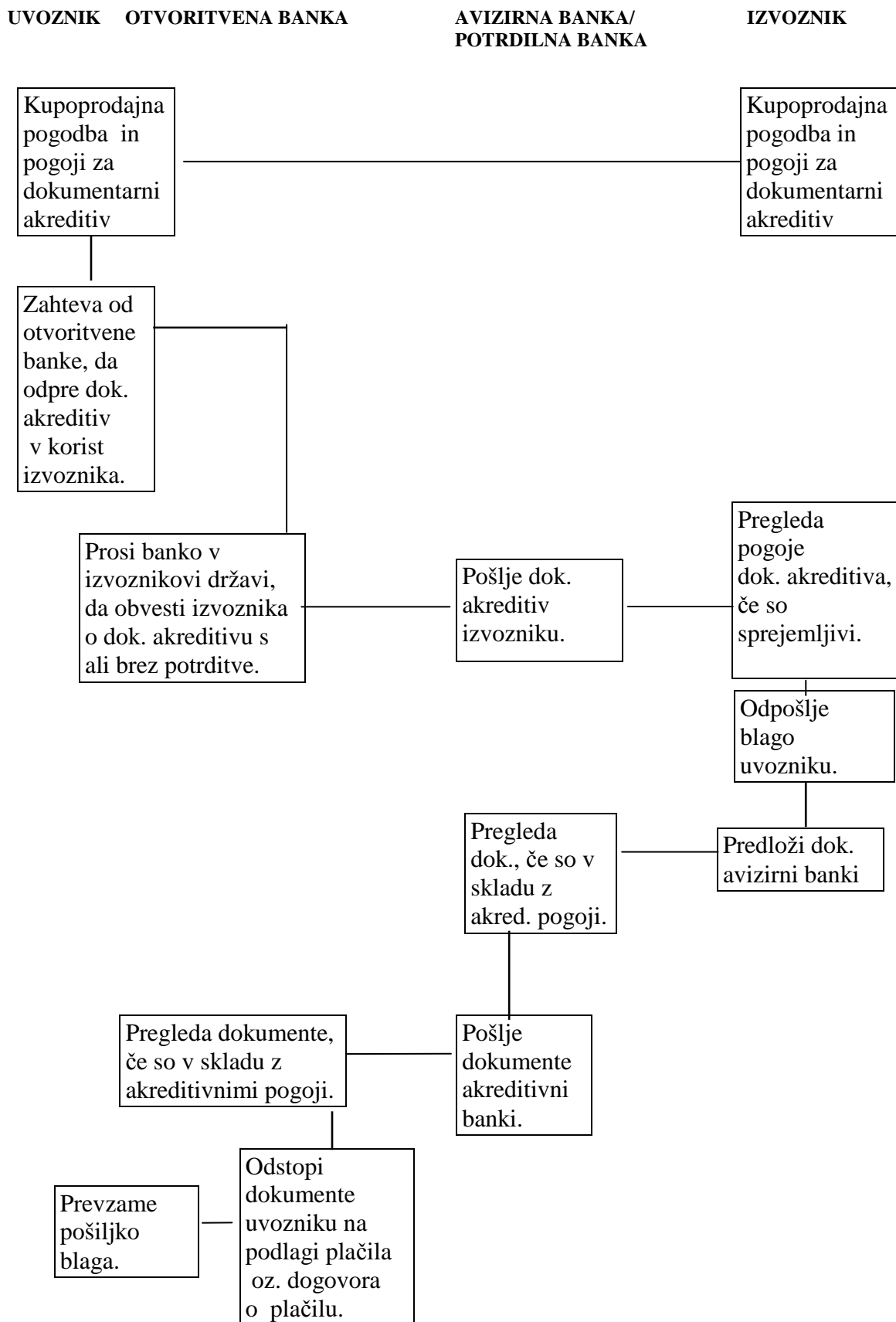
4. NAČELO LOČENOSTI IN SAMOSTOJNOSTI PRAVNIH RAZMERIJ

Značilnost ločenosti pravnih razmerij se kaže v tem, da se nalagodajalec in upravičenec ne moreta v svojo korist sklicevati na pravna razmerja, v katerih sama nista udeleženca, saj so razmerja v akreditivu izključno dvostranska.

5. NAČELO PREGLEDA DOKUMENTOV IN DOKUMENTARNE STROGOSTI

Pravilen in natančen pregled akreditivnih dokumentov, ki so navedeni v akreditivu, je primarna dolžnost: akreditivne banke, potrdilne banke in izplačilne banke. Banka zato ne prevzema obveznosti glede količine, kvalitete, stanja ter drugih lastnosti blaga, pač pa je pri pregledu dokumentov dolžna ravnati s potrebno skrbnostjo. Ti morajo biti po videzu skladni med seboj in v skladu z zahtevami, ki so glede dokumentov postavljeni v akreditivu.

PRILOGA 3: Običajni udeleženci v akreditivnem poslu in potek transakcije



PRILOGA 4: Seznam sporazumov, sklenjenih med SID in tujimi izvozno-kreditnimi agencijami ter drugimi mednarodnimi finančnimi institucijami

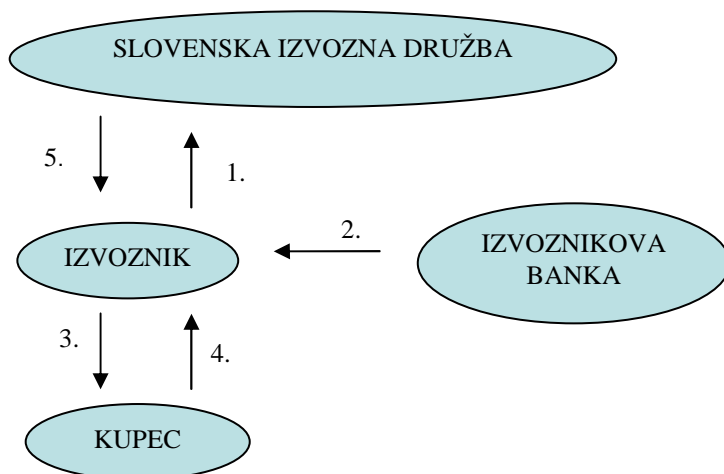
| DRŽAVA | IKA/MFI | Vrsta sporazuma | Podpisan |
|-------------|---------------------------|--|--|
| | EBRD | okv. sporazum o sodelovanju | 8.5.1996 |
| Belgija | ONDD | sporazum o skupnem zavarovanju, sporazum o vzporednem zavarovanju | Ljubljana, 20.12.1996 |
| | | | Ljubljana, 20.12.1996 |
| UK | ECGD | sporazum o sodelovanju | London, 26.02.1998 |
| Avstrija | OeKB | sporazum o sodelovanju sporazum o skupnem zavarovanju okvirni pozavarovalni sporazum | Dunaj, 10.06.1998 |
| | | | Dunaj, 10.06.1998 |
| | | | 1997 |
| Rusija | Ros-EXIM | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 8.7.1998 |
| | EXIMGARANT Ingosstrakh | memorandum o razumevanju sporazum o sodelovanju sporazum o fakultativnem pozavarovanju sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 23.07.1998 |
| | | | Ljubljana, 11.12.2001 |
| | Vneshtorgbang | | 09.07.2003 |
| | | | 19.09.2002 |
| ZRN | Euler Hermes | sporazum o sodelovanju sporazum o pozavarovanju dogovor o frontingu garancij memorandum o razumevanju | Hamburg, 10.09.1998 |
| | | | Ljubljana, 09.12.2003 |
| | PwC | | Hamburg, 16.09.2002 |
| | | | Ljubljana, 20.09.2002 |
| BiH | IBF IGA | dogovor o medsebojnem sodelovanju memorandum o sodelovanju | Ljubljana, 16.01.1999 |
| | | | Ljubljana/Sarajevo, 16.06.2000 |
| Švedska | EKN | sporazum o skupnem zavarovanju | Ljubljana/Stockholm, 23.04.1999 |
| ZDA | US-EXIM | memorandum o razumevanju | Ljubljana, 21.06.1999 |
| Nizozemska | Atradius | sporazum o pozavarovanju | Ljubljana, 22.06.1999 |
| Makedonija | MBPR | sporazum o sodelovanju sporazum na področju zavarovanja kratkoročnih komercialnih tveganj | Skopje, 20.07.1999 |
| | | | Skopje, 01.02.2001 |
| Rep. Koreja | KEIC | sporazum o sodelovanju | Istanbul, 13.10.1999 |
| Bolgarija | BAEZ | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 28.10.1999 |
| Izrael | IFTRIC | sporazum o sodelovanju | Tel Aviv, 07.03.2000 |
| Uzbekistan | UZBEKINVEST | sporazum o sodelovanju | 22.09.2000 |
| Turčija | Turk-EXIM | sporazum o sodelovanju | Amsterdam, 20.10.2000 |
| Italija | SACE | sporazum o pozavarovanju | Madrid, 28.03.2001 |
| Romunija | R-EXIM | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 06.09.2001 |
| Egipt | ECGE | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 02.10.2001 |
| Slovaška | EXIM SK | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 11.10.2001 |
| Hrvaška | HBOR | sporazum o sodelovanju sporazum o pozavarovanju | Cavtat, 30.10.2001 |
| | | | 22.07.2002 |
| | MIGA | | memorandum o razumevanju fakultativni pozavarovalni sp. |
| Oman | ECGA | sporazum o sodelovanju | Ljubljana, 11.07.2003 |
| | | | Oman, 05.08.2003 |
| Indija | ECGC | sporazum o sodelovanju | Merida, 30.09.2003 |
| Kanada | EDC | sporazum o sodelovanju | 24.11.2003 |

Vir: Letno poročilo Slovenske izvozne družbe, 2003, str. 54.

UPORABLJENE KRATICE:

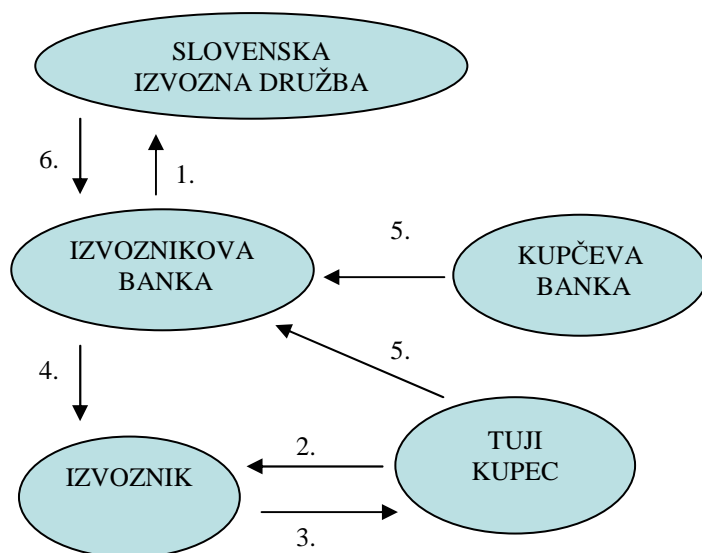
| | |
|---------------|---|
| ATRADIUS | Atradius N.V. |
| BAEZ | IKA v Bolgariji |
| BU | Bernska unija – Mednarodna zveza zavarovateljev izvoznih kreditov |
| CEFTA | Central European Free Trade Association |
| EBRD | European Bank for Reconstruction and development oz. Evropska banka za obnovo in razvoj (članica je tudi Slovenija) |
| ECGA | Agencija iz Omana |
| ECGC | Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd. |
| ECGD | European Bank for Reconstruction and Development, Export Credits Guarantee Department |
| ECGE | IKA v Egiptu |
| EDC | Export Development Corporation Canada |
| EGS | Evropska gospodarska skupnost |
| EKN | Exportkreditnämnden |
| EU | European Union, Evropska zveza |
| EXIM SK | Exim banka Slovaške |
| GATT | General Agreement on Tariffs and Trade, Splošni sporazum o carinah in trgovini |
| HBOR | Croatian Bank for Reconstruction& Development |
| KEIC | Korea Export Insurance Corporation |
| IBF | Investicijska Banka federacije Bosne i Hercegovine |
| IFTRIC | Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation |
| IKA | Izvozno kreditna agencija |
| IGA | Agencija Bosne in Hercegovine |
| MBPR | Makedonska banka za podporo razvoju |
| MIGA | Multilateral Investment Guarantee Agency |
| MFI | Mednarodne finančne institucije |
| OECD | Organisation for Economic Development and Cooperation, Organizacija za ekonomski razvoj in sodelovanje |
| OeKB | Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft |
| OND | Ducreire/Delcredere, The Belgian Export Credit Agency |
| PIO | Program izravnave obresti |
| Ros- EXIM | IKA v Rusiji |
| R-EXIM | IKA v Romuniji |
| INGOSSTRAKH | Ruska zavarovalnica |
| SACE | Sezione speciale per l'Assicurazione dei Crediti all'Esportazione |
| SID | Slovenska izvozna družba |
| Turk-EXIM | Export Credit Bank Of Turkey |
| Euler &Hermes | Nemška IKA |
| PwC | PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft |
| US-EXIM | Export-Import Bank of the United States |
| UZBEKINVEST | IKA v Uzbekistanu |
| WTO | World Trade Organisation, Svetovna trgovinska organizacija |

PRILOGA 5: Kredit dobavitelja



1. Izvoznik sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo.
2. Izvoznikova banka (ali druga finančna institucija) na podlagi asignacije zavarovalne police SID izvozniku odobri kredit.
3. Izvoznik dobavi tujemu kupcu s pogodbo dogovorjeno blago ali opravi storitve na kredit.
4. Tuji kupec oziroma njegova poslovna banka začne odplačevati dogovorjene zneske.
5. Če tuji kupec ne odplača kredita oziroma njegova poslovna banka, ki sodeluje pri plačilu ali zanj morda jamči, ne izpolni svojih obveznosti, SID izvozniku (oziroma na podlagi asignacije police izvoznikovi banki) povrne nastalo škodo (www.sid.si, 2004).

PRILOGA 6: Kredit tujemu kupcu



1. Izvoznikova banka na podlagi kreditne pogodbe s tujim kupcem oziroma tujo banko sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo.
2. Tuji kupec nakaže izvozniku dogovorjeni avans.
3. Izvoznik dobavi kupcu s komercialno pogodbo dogovorjeno blago in/ali opravi storitve.
4. Banka izvozniku odobri črpanje kredita, ki je v skladu s komercialno pogodbo.
5. Tuji kupec oziroma njegova poslovna banka začne odplačevati dospele obroke kredita.
6. Če kupec ali njegova banka, ki jamči za odplačilo kredita, ne odplača kredita, SID nastalo škodo povrne izvoznikovi banki (www.sid.si, 2004).

PRILOGA 7: Kreditna linija



1. Slovenska in tuja banka skleneta pogodbo o kreditni liniji.
2. SID zavaruje vzpostavljeno kreditno linijo, izvoznikova banka plača SID-u premijo za zavarovanje.
3. Izvozniki in njihovi kupci v komercialnih pogodbah določijo plačilne pogoje v skladu s pogoji odprte kreditne linije.
4. Tuji kupec po podpisu pogodbe nakaže izvozniku dogovorjeni avans, nakar izvoznik dobavi kupcu s pogodbo dogovorjeno blago in/ali opravi storitve.
5. Na podlagi ustrezne izvozne dokumentacije odobri slovenska banka izvozniku plačilo v vrednosti opravljenega izvoza.
6. Tuji kupec in banka odplačujeta dogovorjene zneske.
7. Če tuja banka ne odplača posojila iz naslova kreditne linije, SID izvoznikovi banki poravnava nastalo škodo (www.sid.si, 2004).

PRILOGA 8: Pravna razmerja med subjekti bančnih garancij

Pri izdaji bančnih garancij govorimo o naslednjih pravnih razmerjih (Falatov, 1996, str. 42–45):

1. pravno razmerje med dolžnikom (uvoznikom) in upnikom (prodajalcem–izvoznikom)
Pravno razmerje med kupcem in prodajalcem se opredeli v finančni klavzuli osnovne pogodbe, kjer se dogovori, katere finančne instrumente in instrumente zavarovanja bosta pogodbeni strani uporabili za korektno izpeljavo posla. V primeru, da garancija ni pravočasno izdana s strani stranke, ki je bila za to zadolžena, se mora slednja stranka soočiti s posledicami pravil o dolžniški zamudi.
2. pravno razmerje med dolžnikom (naročnikom bančne garancije) in banko, ki jo izda
Pravno razmerje med nalogodajalcem za izdajo garancije in garantom je urejeno s pogodbo o izdaji garancije. V tej pogodbi je poleg vrste in vsebine garancije določeno tudi kritje za izdajo garancije ter višina stroškov, ki jih garant zaračunava za izdajo garancije (avalna provizija). Banke v praksi posamezne oblike kritja glede na boniteto posameznega

komitenta in na znesek garancije tudi kombinirajo (obremenitev že odobrene kreditne linije dolžniku, vezavo in zastavo gotovinskih sredstev, vrednostnih papirjev, premičnin, cesijo toolarskih, deviznih, dospelih ali bodočih terjatev itd.).

3. pravno razmerje med banko-garantom in upravičencem
Banka dostavi garancijo upravičencu in ga z njo obvesti, da je upravičen zahtevati plačilo po garanciji pod v njej navedenimi pogoji. Če upravičenec njeni vsebini takoj ne nasprotuje, banka smatra, da jo upravičenec akceptira.
4. pravno razmerje med primarno banko in konformacijsko banko (le pri indirektni garanciji)
Pri indirektnih garancijah je upravičenec v pravnem razmerju le z banko garantom (druga banka) in zato lahko uveljavlja svojo zahtevo za plačilo le nasproti drugi banki. Prva in druga banka pogoje kritja za izdajo indirektnih garancij uredita po posebnem dogovoru.

PRILOGA 9 : Primer zavarovalne police SID – poslovanje z BiH

SKLEP ŠT. KSS / x - x ZA ZAVAROVANJE : KREDITA DOBAVITELJA

Na podlagi zahtevka izvoznega podjetja z dne X za zavarovanje srednjeročnega kredita dobavitelja pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki za izvoz reprodukcijskega materiala in storitev remonta tujemu kupcu predlagamo Upravi, da sprejme naslednji

SKLEP:

Izvoznemu podjetju se izda zavarovalna polica za zavarovanje srednjeročnega kredita dobavitelja za izvoz reprodukcijskega materiala in storitev remonta tujemu kupcu v Bosni in Hercegovini pred in po dobavi pod naslednjimi pogoji:

| | |
|-----------------------------|--|
| Zavarovanec: | IZVOZNO PODJETJE, Slovenija |
| Kupec/Dolžnik: | TUJI KUPEC, Bosna in Hercegovina |
| Garant: | TUJA BANKA X, Banja Luka, Bosna in Hercegovina |
| Transakcija: | izvoz reprodukcijskega materiala in storitev za remont rudnika |
| Predmet zavarovanja: | Terjatev zavarovanca do kreditojemalca po komercialni pogodbi med podjetjem <u>izvoznika</u> in <u>tujim kupcem</u> št. 1 z dne X. Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti (v nadaljevanju: redne pogodbene obresti). Zamudne obresti niso zavarovane. |
| Plačilni pogoji: | 100 % kredit za dobo enega leta, plačljiv v 6-ih enakih dvomesečnih obrokih |

| | |
|---|--|
| Datum podpisa komercialne pogodbe: | komercialna pogodba: dne X aneks št. 1: dne X |
| Pogodbena cena v pogodbeni valuti: | 379.160,39 EUR |
| Datum prve pošiljke in dinamika dobav: | sukcesivne dobave v 90-ih dneh od datuma veljavnosti pogodbe |
| Obrestna mera: | 7,00 % p.a. |
| Zavarovalna vsota 1: | 295.790,00 EUR (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna) |
| Osnova za obračun premije 1: | 295.790,00 EUR |
| Zavarovani riziki 1: | Zavarovanje krije škodo pred dobavo, ki bi nastala zaradi: rizikov iz 2., 3. in 4. alineje 2. člena Posebnih pogojev za zavarovanje rizikov pred dobavo (Zp-6/95) |
| Lastni delež 1: | 15,00 % : za komercialne rizike 15,00 % : za nekomercialne rizike |
| Premijska stopnja 1: | 0,00% od osnove za obračun premije 295.790,00 EUR za kritje rizikov pred dobavo |
| Zavarovalna vsota 2: | 328.654,00 EUR (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna) |
| Osnova za obračun premije 2: | 328.654,00 EUR |
| Premijska stopnja 2: | 1,94% od osnove za obračun premije 328.654,00 EUR za kritje rizikov po dobavi |
| Zavarovani riziki 2: | Zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi: nekomercialnih rizikov iz 2., 3., 4., 6. in 7. točke 5. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/97) in komercialnih rizikov iz 10. člena, vključno s 6. točko 1. odstavka, Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki (Zk-1/97). |
| Premija: | Skupna premija znaša: 6.375,89 EUR (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna). Premija za zavarovanje rizikov po dobavi vsebuje tudi premijo za kritje rizikov pred dobavo, ker skupna zavarovalna doba ne presega 12 mesecev. |
| Plačilo premije: | Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa. |

Začetek zavarovanja: Zavarovalna pogodba začne veljati s podpisom obeh pogodbenih strank in ko družba prejme podpisan izvod police s strani zavarovanca. Zavarovalno kritje začne od 24. ure dneva začetka veljavnosti zavarovalne pogodbe ter ob pogoju, da je plačana premija.

Trajanje kredita: 12 mesecev

Zavarovalni pogoji:

- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97
- Posebni pogoji za zavarovanje rizikov pred dobavo Zp-6/95

DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:

1. Zavarovalno kritje po tej polici velja le pod pogojem, da:
 - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne presega 40 %,
 - SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police,
 - je s to polico zavarovana terjatev dodatno zavarovana z nepreklicno in prenosljivo (brez omejitev) garancijo, izdano s strani tuje banke X v Banji Luki, Republika Srbska, BiH, plačljivo brez ugovorov na prvi poziv v višini zavarovalne vsote in izdano v korist izvoznika ter preneseno na zavarovanca.
2. Zavarovanec je dolžan obveščati SID o datumih izvršenih dobav in odplačevanju kredita, in sicer najkasneje v treh (3) dneh po izvršitvi posamezne dobave oz. delnem in/ali celotnem odplačilu kredita.
3. Čakalna doba iz 6. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97 znaša šest (6) mesecev. Čakalni rok iz 6. točke 1. odstavka 10. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97 znaša šest (6) mesecev.
4. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z, ob podpisu zavarovalne pogodbe s strani SID, veljavnim Cenikom (C-NIK-I/01) zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi/ komercialnimi riziki (zavarovanje za račun države), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje izvoza dne X, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.
5. V primeru zamude plačila dolžnika je zavarovanec dolžan najkasneje v 30 dneh obvestiti SID ter upoštevati navodila SID, ki se lahko nanašajo tudi na obveznost vložitve zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine pred nastankom zavarovalnega primera. SID lahko izplača odškodnino pred potekom dobe oziroma roka določenega v 3. točki dodatnih pogojev. V primeru neupoštevanja navodil SID lahko SID delno ali v celoti zavrne zahtevek za izplačilo odškodnine.

Usklajenost s pravili BU: DA

Usklajenost z OECD konsenzom: DA

Obveza notifikacije BU: NE

Rizični razred: 7a

Premija: C-NIK-I/01 Pb

Limit: 100.000.000,00 EUR

Izkoriščen limit: 58,29 % bruto

50,87 % neto

Vir: Interna gradiva Slovenske izvozne družbe, 2003.

PRILOGA 10: Primer zavarovalne police SID – poslovanje z BiH

SKLEP ŠT. KSS / x - x ZA ZAVAROVANJE : KREDITA TUJEMU KUPCU

Na podlagi dne x prejetih zahtevkov s strani slovenskega izvoznega podjetja in slovenske banke za izdajo obljube za zavarovanje srednjeročnega kredita tujemu kupcu pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki v BiH (Republika Srpska) brez garancije banke (corporate risk), predlagamo Upravi, da sprejeme naslednji sklep:

SKLEP:

Slovenski banki se izda obljuba za zavarovanje kredita tujemu kupcu BiH (RS) pod

naslednjimi pogoji:"

| | |
|---|---|
| Zavarovanec: | SLOVENSKA BANKA |
| Kupec/Kreditojemalec: | TUJI KUPEC, Bosna in Hercegovina, RS |
| Izvoznik : | SLOVENSKI IZVOZNIK |
| Transakcija: | izvoz kmetijske mehanizacije in rezervnih delov |
| Predmet zavarovanja: | Terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi med slovensko banko in kreditojemalcem tujim kupcem, BiH (RS) št. x z dne x. Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti (v nadaljevanju: redne pogodbene obresti). Zamudne obresti niso zavarovane. |
| Plačilni pogoji: | 24 % – kredit tujemu kupcu 76 % – plačila s krajšim plačilnim rokom |
| Datum podpisa komercialne pogodbe: | komercialna pogodba: x Aneks x1 Aneks x2 |
| Pogodbena cena v pogodbeni valuti: | 2.107.431,00 EUR |
| Datum prve pošiljke in dinamika dobav: | predvidoma november x – marca x |
| Znesek glavnice kredita: | 500.000,00 EUR |
| Začetek in doba črpanja kredita: | predvidoma november x – marca x |
| Doba in dinamika vračil kredita: | štiriletni kredit z vključenim šestmesečnim odlogom plačila glavnice (od datuma prvega črpanja) ter osmimi polletnimi obroki |

| | |
|-----------------------------------|---|
| Obrestna mera: | EURIBOR (6M)+ 2,7 % p.a. |
| Zavarovalna vsota: | 500.000,00 EUR , povečana za redne pogodbene obresti (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna) |
| Osnova za obračun premije: | 500.000,00 EUR |
| Zavarovani riziki: | Zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi: rizikov iz 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98), razen rizika iz 3. točke 4. odstavka istega člena. |
| Lastni delež: | 5,00 % : za komercialne rizike 5,00 % : za nekomercialne rizike |
| Premijska stopnja: | 6,09 % od osnove za obračun premije za kritje rizikov po dobavi |
| Premija: | Skupna premija znaša: 30.450,00 EUR (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna). |
| Plačilo premije: | Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa. |
| Začetek zavarovanja: | Zavarovalna pogodba začne veljati s podpisom obeh pogodbenih strank in ko družba prejme podpisan izvod police s strani zavarovanca. Zavarovalno kritje začne od 24. ure dneva začetka veljavnosti zavarovalne pogodbe ter ob pogoju, da je plačana premija. |
| Trajanje kredita: | 4 leta |

Zavarovalni pogoji:

- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97
- Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1

Provizija za izdajo obljube: 667,00 EUR
(v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna).
Provizija zapade v plačilo ne glede na sprejem obljube. Provizijo je vlagatelj zahtevka za zavarovanje dolžan plačati v 8-ih dneh po izstavitvi računa. SID bo za vsako morebitno podaljšanje obljube ali za novo obljubo zaračunala novo provizijo, vendar se zneski plačane provizije v primeru veljavne sklenitve zavarovanja odštejejo od premije.

DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:

1. Zavarovalno kritje po polici velja le pod pogojem, da:
 - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne bo presegal 60 %,
 - SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police,
 - je s to polico zavarovana terjatev zavarovanca dodatno zavarovana z bianco lastnimi menicami kupca/kreditojemalca v višini zavarovalne vsote in izdanimi v korist zavarovanca.

2. Zavarovanec je dolžan obveščati SID o datumih izvršenih dobav in odplačevanju kredita.
3. Čakalna doba iz 6. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97 v povezavi z 2. odstavkom 1. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) in čakalna doba iz 5. točke 2. odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) znaša šest (6) mesecev.
4. SID bo sklenila zavarovalno pogodbo pod pogojem, da izvoznik podpiše regresni dogovor, ki mu ga predhodno predloži SID, v vsebini in obliki, ki bo ustrezala zahtevam SID.
5. Poleg obresti, natečenih do začetka čakalne dobe, družba krije tudi obresti v čakalni dobi, in sicer v višini rednih pogodbenih obresti.
6. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z ob izstavitvi obljube veljavnim Cenikom (C-NIK-I/01) zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi/ komercialnimi riziki (zavarovanje za račun države), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje izvoza dne 13.4.2001, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.
7. V primeru zamude plačila dolžnika je zavarovanec dolžan najkasneje v 30 dneh obvestiti SID ter upoštevati navodila SID, ki se lahko nanašajo tudi na obveznost vložitev zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine pred nastankom zavarovalnega primera. SID lahko izplača odškodnino pred potekom dobe oziroma roka, določenega v 3. točki dodatnih pogojev. V primeru neupoštevanja navodil SID lahko SID delno ali v celoti zavrne zahtevek za izplačilo odškodnine.
8. Kreditna pogodba med drugim vsebuje tudi določbo, po kateri ima zavarovanec pravico zahtevati takojšnje vračilo celotnega kredita, če kupec prekine poslovno sodelovanje z izvoznikom in bi to po mnenju zavarovanca utegnilo povzročiti nezmožnost vračanja kredita.

**Provizija za izdajo
obljube:**

667,00 EUR

(v tolaški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna).

Provizija zapade v plačilo ne glede na sprejem obljube. Provizijo je vlagatelj zahtevka za zavarovanje dolžan plačati v 8-ih dneh po izstavitvi računa. SID bo za vsako morebitno podaljšanje obljube ali za novo obljubo zaračunala novo provizijo, vendar se zneski plačane provizije v primeru veljavne sklenitve zavarovanja odštejejo od premije.

Usklajenost s pravili BU: DA

Usklajenost z OECD konsenzom: DA

Obveza notifikacije BU: NE

Rizični razred: 7a

Premija: C-NIK-I/01 Pa

Limit: 100.000.000,00 EUR

Izkoriščen limit: 59,39 % bruto

51,8 % neto

Vir: Interna gradiva Slovenske izvozne družbe, 2003.

PRILOGA 11: Garancije – unfair calling – poslovanje z BiH

SKLEP ŠT. NSK/04 – X ZA ZAVAROVANJE : GARANCIJE

Na podlagi zahtevka slovenskega vlagatelja z dne 23.09.2004 za zavarovanje garancije za izvedbo pogodbnih obveznosti pred vnovčenjem predlagamo Upravi, da sprejme naslednji

SKLEP:

Slovenskemu vlagatelju, Ljubljana se izda polica za zavarovanje garancije za dobro izvedbo pogodbenih obveznosti pred vnovčenjem s strani Direkcije za privatizacijo, Banja Luka, Rep. Srbska (BiH), pod naslednjimi pogoji:

| | |
|----------------------------|--|
| Zavarovanec: | VLAGATELJ, Slovenija |
| Upravičenec: | DIREKCIJA ZA PRIVATIZACIJU Ministarstvo finansija Mladena Stojanovića br. 7, Banja Luka, Bosna in Hercegovina |
| Transakcija: | investicijsko vlaganje v bosansko podjetje |
| Predmet zavarovanja: | Izpolnitev obveznosti garanta (Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana Josipine Turnograjske 6, 1000 Ljubljana po garanciji št. GX izdani v maksimalni višini 3.500.000,00 BAM dne 15.09.2004. |
| Število zavarovalnih vsot: | 1 |
| Zavarovalna vsota: | 3.500.000,00 BAM (v tolarski protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna) |
| Osnova za obračun premije: | 3.500.000,00 BAM |
| Zavarovani riziki: | Zavarovanje krije škodo, ki bi nastala zaradi naslednjih rizikov iz 6. člena Splošnih pogojev zavarovanja bančnih garancij (BANG–II/04) – B/C kombinacija: |

B – Zavarovanje garancij po teh splošnih pogojih, ne glede na kritje proizvodnih (pred dobavo) in/ali kreditnih rizikov (po dobavi) osnovne transakcije, če je tako določeno v zavarovalni pogodbi, krije upravičencu škodo, ki mu je nastala zaradi veljavne, iztožljive in sicer formalno pravilno vnovčene garancije, ki je bila izdana kot jamstvo za izpolnitev obveznosti izvoznika iz v zavarovalni polici določene osnovne pogodbe, škoda pa je neposredna posledica:

a) poziva k vnovčenju, kadar izvoznik ne more ali ni mogel izpolniti obveznosti iz te osnovne pogodbe (oziroma pri garanciji za resnost ponudbe – obveznosti sklenitve pogodbe, izdaje garancije za dobro izvršitev pogodbe ipd.) zaradi enega ali več naslednjih nekomercialnih rizikov oziroma zavarovanih rizikov, ki so navedeni v zavarovalni polici, pri čemer pa so vsi drugi riziki, če ni v posebnih pogojih ali v specialnih pogojih iz zavarovalne police drugače določeno, izključeni iz kritja:

– B1 (politični riziki) – politični dogodki, kot so večji, prvenstveno politično motivirani, civilni nemiri, upori, vstaje, državni udari, splošne stavke, revolucije, teroristični napadi, sabotaže, državljanske vojne ali napovedane ali nenapovedane vojne v državi koristnika ali v državi, prek katere gredo edine mogoče transportne poti ali preko katere se edino lahko izvršijo plačila;

– ukrepi ali odločitve držav, politične narave in splošno uporabljeni, na področju mednarodnih odnosov, ki se posebej nanašajo na zunanjo trgovino, kot na primer preklic ali razveljavitev uvoznega ali izvoznega dovoljenja, uvedba prepovedi oziroma embarga na uvoz ali izvoz, kakor tudi zaplemba, uničenje ali poškodovanje blaga, opreme ali dokumentov s strani državnih oblasti in drugi podobni pravni akti, upravni ukrepi in odločitve ali opustitve delovanja vlad in drugih oblastnih organov držav, ki bistveno otežujejo ali onemogočajo izvršitev pogodbenih obveznosti;

– B2 (katastrofni riziki) – naravne nesreče večjih razsežnosti, kot so potresi, poplave, vulkanski izbruhi, orkani in rušilni valovi;

in

b) C1 – poziva k vnovčenju s strani koristnika garancije oziroma njegovega zahtevka, če gre za državno, vladno ali lokalno oblast ali druge javnopravne institucije oziroma osebe, za katere je odgovorna in jamči država ali državna institucija (politični riziki),
– ki sledi njihovem enostranskemu razdrtju ali odpovedi osnovne pogodbe, za katero ali katere je bila izdana garancija, ali ko tak koristnik vnovčuje garancijo iz razlogov, ki ne izhajajo iz te osnovne pogodbe oziroma tenderja;

Lastni delež:

nekomercialni
10,00 %: za nekomercialne rizike

Premijska stopnja:

0,98 % od osnove za obračun premije
3.500.000,00 BAM
za kritje rizikov po dobavi

Premija:

Skupna premija znaša:
34.300,00 BAM
(v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan izstavitve računa).

Plačilo premije:

Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.

Začetek zavarovanja:

Zavarovalna pogodba začne veljati s podpisom strank in ko SID prejme s strani zavarovanca podpisan izvod pogodbe. Zavarovalno kritje prične učinkovati, pod pogojem, da je bila premija za to zavarovanje plačana do štiriindvajsete ure zadnjega od dnevov, ki so navedeni v splošnih ali posebnih pogojih zavarovanja kot dan začetka veljavnosti osnovne pogodbe, dan začetka veljavnosti zavarovane garancije ali dan začetka veljavnosti zavarovalne pogodbe.

Trajanje zavarovanja:

Zavarovalna doba traja do 15.07.2005.

Zavarovalni pogoji:

– Splošni pogoji zavarovanja bančnih garancij (BANG-II/04)

DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:

Zavarovalno kritje po tej polici velja le pod pogojem, da:

1. SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police.
2. Zavarovalno kritje ne velja, če:
je banka plačala po roku, napačni osebi ali ob likvidnih, jasnih, nedvoumnih in dokumentiranih dokazih zlorab koristnika (dokumentarna strogost).
3. Zavarovanec je dolžan obvestiti SID o datumih izvršenih pogodbenih obveznosti.
4. Za dan nastanka zavarovalnega primera se šteje 1. dan po preteku 6-ih mesecev od dneva, ko je banka, ki je garancijo izdala, izvršila plačilo po garanciji in zavarovanca pozvala k plačilu.
5. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z ob izstavitvi obljube veljavnim Cenikom (C-BANG-I/04) zavarovanja bančnih garancij (zavarovanje v imenu in za račun Republike Slovenije), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje mednarodne menjave dne 20.04.2004. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.

Morebitni posebni pogoji so sestavni del te police in imajo prednost pred Splošnimi pogoji. Specialni pogoji iz te police imajo prednost pred Posebnimi in Splošnimi pogoji, v kolikor se od njih razlikujejo.

Sestavni del police je tudi zahtevek za zavarovanje bančne garancije z dne 23.09.2004.

Vir: Interna gradiva Slovenske izvozne družbe, 2004.

