

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO
ZAVAROVANJE KREDITOV PRI SLOVENSKI IZVOZNI DRUŽBI

Ljubljana, april 2004

BOJAN BODNARUK

IZJAVA

Študent Bojan Bodnaruk izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom Saše Jazbec in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne: _____

Podpis: _____

Kazalo

Uvod	1
1. Tveganja v mednarodnem poslovanju	3
1.1. Vrste tveganj	3
1.1.1. Neposlovna oziroma politična tveganja	3
1.1.2. Poslovna tveganja	4
1.2. Tveganja finančnega posredovanja	4
1.3. Upravljanje s tveganji	5
1.4. Ureditev prenosa tveganja na tretjo osebo	6
1.4.1. Ustvarjanje mreže sporazumov	6
2. Slovenska izvozna družba (SID)	8
2.1. Namen in cilji Slovenske izvozne družbe	8
2.2. Obseg zavarovanja Slovenske izvozne družbe	13
2.3. Sporazumi SID z drugimi IKA in finančnimi institucijami	16
2.4. Posebne oblike sodelovanja med IKA	18
2.4.1. Dogovor o vzporednem zavarovanju	18
2.4.2. Dogovor o sozavarovanju	18
2.4.3. Dogovor o pozavarovanju	19
2.4.4. Povzetek pozavarovalne pogodbe med SID in Euler Hermes	21
2.5. Zavarovanje pri SID	22
2.5.1. Zavarovanje kreditov pred neposlovnimi tveganji	23
2.5.2. Pogoji zavarovanja	23
2.5.3. Metodologija določanja premijske stopnje	24
2.6. Zavarovanje kreditov pred poslovnimi tveganji	24
2.6.1. Kredit tujemu kupcu	25
2.6.2. Kredit dobavitelja	26
2.6.3. Kreditna linija	27
2.7. Pravila Bernske unije	29
2.8. Pravila OECD	29
3. Potek izvoznega posla	31
3.1. Prodajna pogodba	32
3.2. Zahtevek za obljubo zavarovanja	33
3.3. Obljuba zavarovanja	34
3.4. Regresni dogovor	36
3.5. Zahtevek slovenske banke za zavarovalno polico	38
3.6. SID izda zavarovalno polico	38
3.7. Kreditna pogodba	38
3.8. Zastavna pogodba	40
3.9. Dogovor o pozavarovanju, prikazan na praktičnem (hipotetičnem) primeru	40
4. Kritika izvozno kreditnih agencij	41
Sklep	42
Literatura ..	45
Viri	45
PRILOGA	

Kazalo slik in tabel

Slika 1: Zavarovanje za račun SID, d.d., in za račun Republike Slovenije: obseg kratkoročnih in srednjeročnih zavarovanih poslov (1998/2002) v mio EUR	14
Slika 2: Grafični prikaz dogovora o vzporednem zavarovanju	18
Slika 3: Grafični prikaz dogovora o sozavarovanju	19
Slika 4: Grafični prikaz dogovora o pozavarovanju	19
Slika 5: Grafični prikaz kredita dobavitelja	27
Slika 6: Grafični prikaz kreditne linije	28
Slika 7: Grafični prikaz zavarovanega kredita tujemu kupcu	26
 Tabela 1: Zavarovanje SID (skupaj) - obseg zavarovanih poslov, premije, škode - vrednosti (1998 - 2002).....	15
Tabela 2: Seznam sporazumov sklenjenih med SID, d.d., Ljubljana in tujimi izvozno - kreditnimi agencijami ter drugimi mednarodnimi finančnimi institucijami	20

Seznam uporabljenih kratic:

BAEZ	Blgarska agencija za eksportno zastrahovane
BDP	Bruto domači proizvod
CIRR	Commercial Interest Reference Rate
CEFTA	Central Europe free trade agreement
DDU	Delivered duty unpaid
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ECGA	Export Credit Guarantee Agency
ECGC	Export Credit Guarantee Corporation
ECGE	Export Credit Guarantee of Egypt
EGCD	Export Credits Guarantee Department
EKN	Exportkreditnämnden
EU	Evropska unija
EUR	Evro
EXIM	Export-Import
FI	Finančne institucije
HBOR	Hrvatska banka za obnovu, razvitak
IBF BiH	Investicijska banka federacije Bosne i Hercegovine
ICC	International Chamber of Commerce
IFTRIC	The Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation
IGA	Invesment Guarantee Agency
IKA	Izvozno kreditna agencija
LIBOR	London Inter Bank Offered Rate
KEIC	Korea Export Insurance Corporation
MBPR	Makedonska banka za poddržka na razvojot
MIGA	Multilateral Invesment Guarantee Agency
MFI	Mednarodne finančne institucije
NCM	Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ÖKB	Österreichische Kontrollbank
OND	Office National du Ducroire
PIO	Program izravnave obresti
SACE	Sezione Speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione
SFRJ	Socialistična federativna republika Jugoslavija
SID	Slovenska izvozna družba
USD	United States dollar
ZZFMGP	Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov

Uvod

Sodelovanje v mednarodni menjavi je pomembno za vsako gospodarstvo, zlasti za majhno. Rast majhnega gospodarstva je močno odvisna od mednarodne menjave, saj je domači trg običajno premajhen in ne more zagotoviti potrebnih ekonomij obsega, predvsem za velika in srednje velika podjetja, ne glede ali se ukvarjajo s specializirano ali z množično proizvodnjo. Poleg večje izkoriščenosti obstoječih proizvodnih zmogljivosti povzroča mednarodna menjava tudi širjenje in kvalitativno izboljšavo le-teh ter izpostavlja podjetja mednarodni konkurenci, produktivnosti in tehnološkemu razvoju. Vse to je za Slovenijo kot izrazit primer majhnega gospodarstva zelo pomembno, saj je domač trg premajhen, da bi omogočal zadostno razvojno dinamiko.

Koristi sodelovanja v mednarodni menjavi smo se začeli še bolj zavedati po razpadu SFRJ in njenega sorazmerno visoko zaščitenega trga. V zelo kratkem času se je morala Slovenija soočiti z dramatično spremembo obsega notranjega trga; večina notranjegospodarskih tokov se je namreč spremenila v tokove s tujino. Slovensko gospodarstvo je moralo v kratkem času poiskati nova tržišča in se spopasti z novo konkurenco. Lahko trdimo, da ima izvoz v gospodarski aktivnosti majhnih držav veliko težo in lahko predstavlja njihovo gonilno silo. Za Slovenijo, katere izvoz na tuje trge predstavlja okoli 50% njenega BDP, pomeni izvoz še veliko več, zato je primorana sodelovati v mednarodni menjavi in voditi aktivno politiko pospeševanja izvoza ter zunanje trgovinske liberalizacije.

Izvoz, kljub navedenim prednostim, za podjetja nima pomena, če ni plačan oz. rentabilen. Mednarodna menjava namreč prinaša poleg koristi tudi dodatne težave in tveganja, ki so praviloma večja in drugačna od tistih na domačem trgu. Tudi financiranje izvoznih poslov ima svojo ceno, ki se kaže v obrestnih merah oz. bančnih stroških in dviguje končno ceno izvozne ponudbe. Izvoznik namreč težko sam financira pripravo proizvodnje, izdelavo in dostavo blaga oz. težko čaka nekaj mesecev na plačilo tujih kupcev.

Pogoji financiranja in zavarovanja izvoznih poslov, s katerim se je slovensko gospodarstvo soočilo po razpadu SFRJ, so za izvoznike predstavljali dodaten problem. Dolgoročnejšega financiranja izvoza skorajda ni bilo, poroštev naših bank tujci dostikrat niso sprejemali, zavarovalnice pa so zavarovale le pred poslovnimi tveganji, in sicer skoraj izključno kratkoročne izvozne posle. Konkurenčnost podjetij je bila zato na nizki ravni in onemogočila marsikateri izvozni posel.

Zaradi vseh teh razlogov je obstajal skupni interes tako podjetij kot države za ustanovitev Slovenske izvozne družbe (v nadaljevanju SID), ki bi s svojo dejavnostjo omogočila izvoznikom ugodno financiranje in zavarovanje tveganj ter ponudbo takšnih plačilnih pogojev, ki bi bili konkurenčni tujim.

S prenosom tveganj poslovnih transakcij na specializirano kreditno zavarovalnico (ki ta tveganja nedvomno lažje nosi kot posamezno podjetje) si prodajalci blaga in storitev olajšajo upravljanje s poslovnimi in neposlovnimi tveganji ter tako zagotovijo potrebno gospodarsko varnost svojega poslovanja na zahtevnih trgih. Podjetja lahko pri SID zavarujejo različne transakcije, posle izvoza in domače prodaje na kredit, investicije v tujini ipd. Glede na to, da so lahko predmet zavarovanja različne transakcije in da so pri prodaji dobrin običajni različni roki kreditiranja, zavarovalne storitve ščitijo zavarovance pred različnimi poslovnimi in neposlovnimi tveganji kratkoročnih ali srednjeročnih izvoznih ali domačih kreditov ter drugih transakcij.

Namen diplomskega dela je prikazati načine zavarovanja kreditov pri Slovenski izvozni družbi in enega od teh načinov natančneje opisati na konkretnem izvoznem poslu slovenskega podjetja. V prvem poglavju bom predstavil tveganja v mednarodnem poslovanju, in sicer bom opredelil vrste tveganj in njihovo delitev. Sledi upravljanje s tveganji in ureditev prenosa tveganja na tretjo osebo, tudi s pomočjo mednarodnega sodelovanja. V drugem poglavju bom predstavil Slovensko izvozno družbo. Opisal bom namen in cilje SID, sledijo sporazumi SID z drugimi izvozno kreditnimi agencijami in finančnimi institucijami, predstavil bom tudi posebne oblike sporazumov med izvozno kreditnimi agencijami. Nato sledi zavarovanje pri SID, kjer bom opisal zavarovanje pred poslovnimi in neposlovnimi tveganji, pogoje zavarovanja in metodologijo določanja premijske stopnje. Tu se bom osredotočil predvsem na zavarovanje kreditov pred poslovnimi tveganji. Za tako zavarovanje SID ponuja tri storitve: kredit dobavitelja, kreditno linijo in kredit tujemu kupcu. Te storitve bom nekoliko natančneje predstavil, sledila bodo pravila Bernske unije in pravila OECD, ki se nanašajo na te storitve. V tretjem poglavju se bom osredotočil na konkretni izvozni posel med slovenskim in ukrajinskim podjetjem, ki za zavarovanje uporabi SID-ovo storitev kredit tujemu kupcu. Pri izvoznem poslu bom najprej opisal potek po korakih, nato pa bom vsakega od osmih korakov nekoliko podrobneje opisal. Izvoznemu poslu bom dodal še točko, kjer bom prikazal kako bi izgledala uporaba enega od mednarodnih sporazumov na tem izvoznem poslu. V četrtem poglavju bom predstavil drugačen pogled na izvozno kreditne agencije. Na koncu bom podal sklep.

1. Tveganja v mednarodnem poslovanju

Mednarodno poslovanje je zelo dinamično po stopnjah rasti kakor tudi po razvoju in pojavu najrazličnejših načinov in oblik poslovanja. Temu razvoju sledi tudi pojav novih tveganj, ki so posledica vedno manj stabilnih okolij. Če povzamemo Hrasteljevo (1984, str. 38) opredelitev ofenzivnega mednarodnega poslovanja kot poslovnega prijema podjetij, ki povezujejo pravila tveganja z modernimi načini in oblikami mednarodnega poslovanja, potem vidimo, da so tveganja oziroma njihovo obvladovanje izjemnega pomena.

Tveganje lahko opredelimo kot možnost negotovega nastopa pričakovanega dogodka, nastopa drugačnega dogodka, kot smo predvidevali, nastopa ob drugem trenutku ipd. Posledica tveganja pa je, da zaradi nastopa pričakovanih in nepričakovanih dogodkov, kljub uporabi ustrezne organizacije, tehnik, strategij in politike ter vloženih sredstev, ne bo dosežen načrtovani gospodarski učinek ali pa ga sploh ne bo. Posledice za poslovne stranke so delne škode ali popolne izgube (Hrastelj, 1990, str. 318).

1.1. Vrste tveganj

Vrste tveganj v mednarodnem poslovanju so v strokovni literaturi različno opredeljene. Hrastelj (1995, str. 39) jih tako deli na splošna in posebna tveganja. Splošna tveganja naj bi bila na primer tveganje izbire poslovne stranke, plačilno in kreditno tveganje, tveganje spremembe cene ipd. Posebna tveganja pa naj bi izhajala iz posebnosti različnih načinov in oblik mednarodnega poslovanja (na primer tveganja, povezana z investicijami v tujini). Ray (1995, str. 15) govori o poplačilnem tveganju, državnem tveganju, poslovnem tveganju, obrestnem tveganju in ostalih tveganjih. Falatov (1999, str. 5) pa deli tveganja mednarodnega poslovanja v dve skupini, ki ju je povzela tudi SID:

1.1.1. Neposlovna oziroma politična tveganja

- klasična neposlovna tveganja v ožjem smislu (naravne katastrofe, nacionalizacije, razlastitve, zaplembe, vojne, revolucije, upori ter drugi ukrepi, ki onemogočajo upravljanje s premoženjem in s tem vplivajo na možnost izterjave izvoznikovih terjatev) in
- monetarna tveganja kot neposlovna tveganja v širšem smislu (transferna tveganja kot na primer moratorij, prepoved plačil, nezmožnost konverzije in valutna tveganja).

1.1.2. Poslovna tveganja

Tukaj gre za tveganje nastopa plačilne nesposobnosti; to je možnost, da postane izterjava terjatve v celoti ali delno nemogoča oziroma neuspešna zaradi različnih vzrokov, ki izhajajo iz subjektivnih lastnosti tujega partnerja. Plačilna nesposobnost se pojavi, ko je nad premoženjem dolžnika uveden stečajni postopek, postopek sodne poravnave, izvensodne poravnave, postopek kontrolirane uprave oziroma je ugotovljena neuspešna izvršba ali nekoristnost vsakršnih ukrepov proti dolžniku in ni izgledov za poplačilo.

1.2. *Tveganja finančnega posredovanja*

Ker bom v diplomii govoril o Slovenski izvozni družbi, je smiselno, da predstavim tveganja, s katerimi se soočajo finančne institucije, kar SID nedvomno je.

Saunders (2000, str. 103) opredeli naslednja tveganja:

- Tveganje spremembe obrestne mere (tveganje je povezano z neusklajenostjo dospelosti sredstev in obveznosti);
- Tržno tveganje (tveganje nastane pri trgovanju s sredstvi in obveznostmi in je povezano s spremembami obrestnih mer, menjalnih razmerij itd.);
- Kreditno tveganje (tveganje, da obljubljeni denarni tokovi od dolgov in vrednostnih papirjev v lasti FI ne bodo poplačani v celoti);
- Zunajbilančno tveganje (tveganje nastane z aktivnostmi, povezanimi s pogojenimi sredstvi in obveznostmi);
- Tehnološko in operativno tveganje (tveganje, da tehnološko investicije ne bodo prinesle predvidenega znižanja stroškov oz. tveganje, da obstoječa tehnologija odpove);
- Tveganje spremembe deviznega tečaja (tveganje, da bo sprememba menjalnih razmerij vplivala na vrednost sredstev in obveznosti FI v tuji valuti);
- Deželno tveganje ali tveganje suverenosti (tveganje, da bodo plačila tujih dolžnikov prekinjena zaradi vmešavanja tujih vlad);
- Likvidnostno tveganje (tveganje, da bo nenaden porast zahtev za poravnavo obveznosti FI postavil v položaj, kjer mora unovčiti sredstva v kratkem času in nizkih cenah);
- Tveganje nesolventnosti (tveganje, da FI nima dovolj kapitala za nadomestitev nenadnega padca vrednosti sredstev v razmerju do obveznosti).

1.3. Upravljanje s tveganji

Ne glede na razlike v pojmovanju tveganj je popolnoma jasno, da je za uspešno mednarodno poslovanje pomembno, da se takšna tveganja v čim večji meri zmanjša in obvlada. Ne gre za to, da bi jih iz pretirane razsodnosti oziroma previdnosti zavračali in s tem škodili našemu mednarodnemu uveljavljanju, ampak za to, da jih poskušamo razumeti in obvladati. Zaradi teh razlogov morajo poslovodni delavci ta tveganja spoznati ter se seznaniti z načini njihovega upravljanja.

Splošni pristopi k obvladovanju tveganj obsegajo kontrolo nad poslovnim okoljem ter prožno ravnanje, čimbolj natančno predvidevanje poslovnih dogodkov, izogibanje tveganjem ter njihovo zavarovanje (Hrastelj, 1984, str. 23). Trije temeljni načini obvladovanja, zmanjšanja ali izločanja tveganj so torej:

- prevzem tveganja po tretji osebi,
- prenos tveganja na nasprotno poslovno stranko,
- kalkuliranje tveganja v ceno posla.

Nekatere izmed zgoraj naštetih pristopov ter načinov obvladovanja in odpravljanja tveganj lahko reši podjetje samo oziroma skupaj z nasprotno poslovno stranko, pri zavarovanju tveganj oziroma njihovem prenosu na tretjo osebo pa morajo biti prisotne tudi nekatere posebne ustanove (na primer zavarovalnice, banke ali posebne državne ustanove, med katere lahko uvrstimo tudi SID). Zavarovanje izvoznih tveganj s pomočjo državne izvozne kreditne agencije (IKA¹) ima za izvoznika pomembne prednosti (Czinkota, Ronkainen, 1993, str. 191):

- zavarovanje najbolj tveganega dela izvoznikovega poslovanja (plačilo izvoženega blaga in storitev),
- zavarovanje pred neposlovnimi in poslovnimi tveganji, na katere izvoznik nima vpliva in jih praviloma ni možno zavarovati na prostem trgu,
- bolj konkurenčna ponudba z daljšimi plačilnimi roki,
- širjenje potencialnih trgov z minimalnimi izvoznimi tveganji in
- boljša likvidnost in uspešnejše mednarodno poslovanje.

Pomen IKA, ki ponujajo izvoznikom zavarovanje pred izvoznimi tveganji, je torej za uspešno mednarodno poslovanje sorazmerno velik.

¹IKA je posebna finančna institucija, ki z zavarovanjem in financiranjem izvoznih poslov ter investicij in opravljanjem drugih poslov pospešuje gospodarske odnose s tujino in podjetjem zagotavlja konkurenčne pogoje za nastopanje na tujih trgih.

1.4. Ureditev prenosa tveganja na tretjo osebo

SID kot IKA, na katero lahko izvozniki prenesejo določena tveganja iz mednarodnega poslovanja, tako izvaja zavarovanje izvoznih kreditov oziroma terjatev pred kratkoročnimi poslovnimi (tržnimi) tveganji za svoj lastni račun in ima ta del svojega portfelja pozavarovan na zasebnem trgu, ob tem pa zavarovanje pred netržnimi tveganji izvaja za državni račun.

Zavarovanci SID so v glavnem slovenska podjetja (izvozniki), ne glede na njihovo velikost, pravni status ali lastniško strukturo oziroma njihove banke. V načelu je večina izvozno kreditnih transakcij primernih za zavarovanje pri SID, bodisi da so financirane v obliki kredita dobavitelju, kredita tujemu kupcu vključno s kreditnimi linijami ali leasingom. SID pa pred neposlovnimi tveganji zavaruje tudi investicije v tujino, izdajatelje bančnih garancij oziroma nalogodajalce za izdajo garancij pred njihovim neupravičenim unovčevanjem zaradi neposlovnih tveganj, blago na razstavah in sejnih v tujini, opremo na gradbiščih v tujini ipd.

SID zavaruje tako izvoz potrošnih kot kapitalskih dobrin in izvoz storitev (zlasti s področja transporta in turizma, inženiring posla in drugo). Zavarovanje krije kreditna tveganja po dobavi, lahko pa tudi proizvodna tveganja pred dobavo, kar je v slednjem primeru pomembno za izvoznike opreme in strojev.

Za svoj račun SID zavaruje izvoz ne glede na njegovo poreklo, pri zavarovanju za državni račun pa pod določenimi pogoji lahko izvoženo blago vsebuje tudi določen odstotek tuje komponente oziroma so pod določenimi pogoji zavarovalnega kritja lahko deležni tudi tuji proizvajalci, dobavitelji in izvajalci investicijskih del.

SID je s svojimi storitvami zavarovanja in proaktivnim marketinškim pristopom v desetih letih svojega obstoja uspela razviti domači trg in močno povečati povpraševanje podjetij po kreditnih zavarovanjih (Slimšek, 2001, str. 32).

1.4.1. Ustvarjanje mreže sporazumov

Poleg pozavarovanja poslov izvoza in domače prodaje pred kratkoročnimi poslovnimi tveganji na zasebnem pozavarovalnem trgu, kjer so pozavarovatelji SID nekatere največje pozavarovalnice na svetu, ima SID tudi za zavarovanje (in financiranje) poslov pred netržnimi tveganji (zavarovanje za račun države) sklenjene številne sporazume z IKA in drugimi tujimi finančnimi institucijami.

Poleg tega, da SID v skladu z mednarodno regulativo in prakso IKA v svetu, skladno s svojo poslovno politiko v določeni meri in pod določenimi pogoji zavaruje tudi posle

izvoza in investicij v tujini, ki vsebujejo tudi del t.i. tuje komponente, SID s sklenjenimi sporazumi s številnimi IKA in drugimi finančnimi institucijami slovenskim podjetjem na tretjih trgih omogoča tudi skupen nastop s tujimi partnerji. To jim odpira določene možnosti za pridobitev poslov in nastop na tenderjih, ki se financirajo iz več virov, med drugim tudi s sredstvi mednarodnih finančnih institucij (MFI).

"Mrežo" teh sporazumov z drugimi IKA tke SID že precej časa, čeprav je relativno mlada IKA, ki se je šele s članstvom v Bernski uniji (21.10.1999) pomembneje uveljavila v mednarodnih finančnih krogih. Tako je (bolj ali manj na zalogo) že sklenila številne sporazume z IKA in drugimi tujimi finančnimi institucijami, med katerimi so tudi največje in najstarejše IKA. Koliko je teh sporazumov sklenila SID, se na primer dobro vidi tudi v primerjavi z britansko ECGD. Ta ima do sedaj sklenjenih 16 takih sporazumov; res pa je, da je kar polovica le-teh sporazumov pozavarovalnih sporazumov. S svojimi stiki pa je SID vzpostavila odnose tudi z drugimi IKA, in je, če bodo to narekemale potrebe, v najkrajšem času sposobna skleniti tudi ustrezne druge sporazume, ki bodo slovenskim podjetjem odpirale nove poti za njihovo vključevanje v mednarodno menjavo in skupen nastop s tujimi partnerji na tretjih trgih (One Stop Shop arrangements). S temi sporazumi se slovenskim podjetjem omogoča, da so deležni praktično enake finančne spremljave poslov, kot so je deležni tudi njihovi partnerji (in konkurenti) iz drugih držav, ki imajo razvit sistem zavarovanja in financiranja izvoza. Podpora slovenskemu izvozu z ustreznim zavarovanjem in financiranjem poslov ter sklenjeni sporazumi med SID in drugimi IKA ter MFI omogočajo slovenskim podjetjem enakopravnejše nastopanje na tujih trgih in jih na področju zavarovanja izvoza postavljajo v enakovreden položaj z njihovimi partnerji ter jih s tega vidika usposablja za konkurenčnejšo ponudbo.

Vendar mehanizmi zavarovanja in financiranja izvoza slovenskim podjetjem zgolj odpirajo nekatere možnosti, njihovo izkoriščanje pa je odvisno še od precej drugih faktorjev. Žal teh možnosti do sedaj slovensko gospodarstvo še ni izkoriščalo v pretirani meri. Tako do skupnega nastopa slovenskih in tujih podjetij na tretjih trgih in konkretnega sodelovanja med SID in drugimi IKA na podlagi teh sklenjenih sporazumov, razen v primeru sporazuma o pozavarovanju z romunsko EXIM banko, nekaj projektov, ki so dobili garancijo IBF BiH, frontingu² nekaterih garancij SID s strani Hermesa ter v enem primeru paralelnega zavarovanja neposredne investicije z ÖKB, do sedaj še ni prišlo. Vendar možnosti obstajajo, postopoma se širijo in bodo v prihodnje za slovensko gospodarstvo še pomembnejše. Prva priložnost se sedaj kaže zlasti v okviru aktivnosti mednarodne skupnosti pri Paktu stabilnosti za JV Evropo, kjer slovensko gospodarstvo ob ustrezni podpori države lahko odigra pomembno vlogo in izkoristi poslovne priložnosti, ki se mu ponujajo.

² Fronting je obveza enega zavarovatelja, da bo nastopil v imenu drugega zavarovatelja.

Te možnosti, ki se s sklepanjem sporazumov med IKA odpirajo, pomenijo, da slovenska podjetja lahko pri nastopanju na tujih trgih računajo na podobno podporo, kot jo njihovim potencialnim partnerjem nudijo njihove IKA in da podjetja lahko računajo, da bo SID pri finančni podpori izvoznim poslom s svojim partnerjem v tujini sklenila ustrezen aranžma, ki bo podjetjem iz več držav omogočil skupen nastop na tretjih trgih. Zato je dobro, da podjetja te možnosti poznajo in da jih upoštevajo pri načrtovanju svojega mednarodnega poslovanja.

Stanje in vrsta sedaj že podpisanih sporazumov izražata doseženo stopnjo navezovanja stikov in sodelovanja med SID ter drugimi IKA in MFI. SID bo svoje aktivnosti na tem področju nadaljevala, pri čemer bo sklepala nove sporazume tudi z drugimi institucijami in bo že sklenjene sporazume z IKA in MFI tudi še nadgrajevala. Aktivnosti na tem področju bodo v glavnem evolutivne, pri čemer, če bodo to narekovale posebne potrebe (konkretni posli in interes slovenskih podjetij), bo SID seveda tudi pospešila sklepanje ustreznih aranžmajev, ki bodo slovenskim podjetjem v teh primerih na voljo v relativno kratkem času.

Pri sklepanju teh aranžmajev bo SID med drugim zasledovala cilje omogočanja ustreznih pogojev slovenskim podjetjem za vključitev v mednarodno menjavo in skupen nastop s tujimi partnerji na tretjih trgih, zlasti tudi na projektih, pri katerih bodo sodelovale tudi druge tuje in mednarodne finančne institucije (multisourcing). S sodelovanjem z drugimi IKA in MFI bo zmanjševala tveganje zavarovanih transakcij, izboljševala pravno varnost projektov ter možnosti izterjav, ohranjala in povečevala bo skupne zavarovalne zmogljivosti za nove posle slovenskih podjetij in to zlasti na tistih trgih, kjer so obstoječe (lastne) zavarovalne kapacitete SID oziroma države glede na povpraševanje in interes slovenskih podjetij omejene, pri tem sodelovanju pa bo pridobivala tudi ustrezne izkušnje in know-how, ki so zlasti za tako mlado agencijo zelo pomembne (Sporazumi SID z drugimi IKA, 2004).

V nadaljevanju bom prikazal, zakaj in s kakšnimi cilji je nastala Slovenska izvozna družba.

2. Slovenska izvozna družba (SID)

2.1. *Namen in cilji Slovenske izvozne družbe*

Ob ustanovitvi Slovenske izvozne družbe leta 1992 se je predvidevalo, da naj bi delovala kot delniška družba. To je v skladu z direktivami Evropske unije, katerih namen je odpravljati ovire pri oblikovanju skupnega trga finančnih storitev, temu pa se prilagajajo vse ustanove za spodbujanje izvoza v njenih državah članicah. V skladu z direktivami se je upoštevalo, da mora SID poslovati po ekonomskih merilih, poleg varnosti naložb mora upoštevati tudi profitni motiv. Zaradi narave zavarovalniškega

posla ni kazalo pričakovati, da bi bila družba zelo donosna, kljub temu pa bi morale naložbe v njene vrednostne papirje prinašati delničarjem primerne donose. Že po definiciji naj bi družba predvsem ohranjala realno vrednost lastnega kapitala in poslovala z minimalnim dobičkom.

Namen ustanovitve SID je bil jasen že na začetku, saj so njeni štirje osnovni cilji natančno opisani v zakonu o Družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije:

1. Cilji ustanovitve SID izhajajo iz skupnih in posamičnih interesov ustanoviteljev, da z vloženim kapitalom in drugimi sredstvi zagotovijo slovenskemu gospodarstvu ugodnejše blagovnostoritvene in finančne tokove v mednarodnih gospodarskih odnosih ter ustvarijo in usposobijo za poslovanje novo finančno organizacijo, ki bo opravljala zavarovanje, druge finančne operacije in svetovalno dejavnost za spodbujanje izvoza in vlaganj, zlasti tiste, ki zahtevajo poseben angažma države, in s katerimi se domače poslovne banke in zavarovalnice manj ali sploh ne ukvarjajo.
2. SID je kot posebna finančna organizacija ustanovljena z namenom, da spodbuja in pospešuje izvoz slovenskega gospodarstva in tujih vlaganj v Republiki Sloveniji z zavarovanjem izvoznih posojil in vlaganj pred neposlovnim in poslovnim tveganjem, financiranjem srednje- in dolgoročnih³ izvoznih poslov ter opravljanjem drugih spremljevalnih dejavnosti, s katerimi se pospešuje gospodarsko in finančno sodelovanje slovenskega gospodarstva s tujino.
3. Cilji ustanovitve SID so tudi v obsežnejši pomoči, ki jo bo SID ponudila slovenskemu gospodarstvu pri prodiranju na tuje trge, svetovanju pri izbiri partnerjev, izdelavi ekonomsko-finančnih in pravnih koncepcij poslov, pogajanjih in drugih predpogodbenih aktivnostih, pospeševanju pogodb in zagotovitvi ustreznih finančnih in pravnih instrumentov zavarovanja, razvoju potrebnih informacijskih sistemov, prenosu znanj in izkušenj, učinkovitejši pritegnitvi sredstev in drugih zmogljivosti slovenskega izvoznega gospodarstva, bank, zavarovalnic in svetovalnih organizacij, organiziranju njihovega skupnega nastopa, mobilizaciji in koncentraciji denarnih sredstev in kapitala za povečanje izvoza, navezovanju in krepitvi mednarodnih gospodarskih in finančnih stikov ter oblik sodelovanja s tujimi državami, podjetji, njihovimi in mednarodnimi finančnimi institucijami ter učinkovitejši pritegnitvi sredstev teh institucij in njihovih drugih zmogljivosti, vštevši kapitalsko sodelovanje tujih finančnih organizacij v SID, njihovo pomoč pri navezavi stikov in povezav z mednarodnimi finančnimi trgi, poslovno sodelovanje z njimi, tehnično pomoč in prenos znanja.
4. Cilj SID je tudi, da s svojimi viri sredstev, dejavnostmi in poslovanjem po načelih varnosti, likvidnosti in rentabilnosti doseže učinke specializacije, ekonomije obsega, disperzije tveganja in primerne konkurenčnosti, zlasti glede cen, rokov in kakovosti storitev, in tako upošteva uveljavljeno mednarodno zavarovalniško in bančno poslovno prakso, poenoti in harmonizira pravila izvoznega kreditiranja in

³ V poročanju na ravni zavarovanja je bil pojem dolgoročno opuščen; uporablja se samo pojem srednjeročno - za vse kredite nad 360 dni.

zavarovanja v razvitih državah ter merila te prakse. Poleg narodnogospodarskih interesov, interesov izvoznikov, bank in zavarovalnic ter razvoja družbe mora delničarjem, drugim investitorjem v njene vrednostne papirje in posojilodajalcem poleg varnosti naložb zagotavljati tudi primerne dolgoročne donose.

Ustanoviteljica SID je Republika Slovenija, ki ima zaradi narodnogospodarskih interesov z zakonom zagotovljen 51- odstotni lastniški delež. Kljub dejstvu, da v takratnih razmerah ni bilo mogoče računati na zadosten ustanovitveni kapital od drugod, je vloga slovenske države pri ustanovitvi izvozne agencije povsem razumljiva – spodbujanje gospodarskega razvoja in izvoza je pač pomembna funkcija vseh sodobnih držav. Hkrati gre za eno izmed orodij, s katerimi lahko država deloma vpliva na mednarodne gospodarske odnose v skladu s svojimi zunanjepolitičnimi, gospodarskimi in strateškimi cilji ter temu primerno spodbuja in usmerja izvoz. Pri taki vlogi države so lahko razmerja med bilančno vsoto in kapitalom bistveno višja, s čimer lahko dobijo izvozniki ugodnejša posojila in zavarovanje, to pa krepi njihovo konkurenčno sposobnost. Zaradi težnje po čim večjem ustanovitvenem kapitalu je zakon predvideval, da postanejo ustanovitelji družbe še banke, zavarovalnice in druge domače pravne osebe.

Zakon je zelo široko opredelil paleto dejavnosti, ki naj bi jih SID opravljala. Predvsem gre za zavarovanje srednje- in dolgoročnih izvoznih poslov pred neposlovnim tveganjem neplačil (moratorij, zamude pri plačilih, tveganje konverzije in transferja) in pred drugim politično-socialnim, vojnim in katastrofalnim tveganjem. Z zavarovalnicami naj bi SID sodelovala pri zavarovanju teh poslov pred poslovnim tveganjem (plačila, prevzemi, transportno in manipulativno tveganje), ki so nedeljiv del vsakega izvoznega posla. S tem naj bi izvoznikom pomagala pri njihovem nastopu na posameznih trgih. Predvideno je bilo še izdajanje raznih plačilnih in storitvenih garancij ter poroštev. Slednja bi bila na voljo tudi za tuja vlaganja pri nas, s čimer bi zagotovili garancije in t.i. komercializacijo neposlovnega tveganja, ki jih sicer zagotavlja že zakon o tujih vlaganjih. To bi tujim vlagateljem olajšalo pridobivanje supergarancij⁴ v tujini.

Za izboljšanje konkurenčne sposobnosti slovenskih izvoznikov SID refinancira in daje srednje- in dolgoročna izvozna posojila domačim osebam, lahko pa tudi tujim kupcem ali naročnikom blaga oziroma storitev. Refinanciranje je na voljo za tiste posle, ki so prej zavarovani. Pri tem je imel predlagatelj zakona v mislih predvsem izvoz opreme in transportnih sredstev, investicijska dela v tujini in druge posle, ki se v mednarodni poslovni praksi srednje ali dolgoročno kreditirajo in že zaradi tega potrebujejo posebno zavarovanje, zanje pa je značilno, da jih v sedanjih razmerah finančne institucije težko podpirajo. Družba lahko (so)financira tudi druge posle in aktivnosti, ki bi lahko pripomogli k povečanju izvoza, sklenitvi izvoznih pogodb ali izterjavi plačil (na primer neposredna vlaganja v tujini, sodelovanje na licitacijah). Refinancira srednje- in

⁴ Potrditev garancije ali supergarancija je posebna garancija, dodana temeljni garanciji (Sekolec, 2001, str.9).

dolgoročna izvozna posojila, ki imajo jamstvo SID, kot agent pa v imenu in za račun države opravlja tehnične in strokovne naloge v zvezi z regresiranjem obresti na izvozna posojila. Ta ukrep se je izkazal za učinkovit mehanizem povečanja konkurenčnih slovenskih izvoznikov v zvezi s kreditnimi pogoji in stabiliziranjem cenovnih pogojev njihove ponudbe (Muršec, 1997, str. 22).

Državni zbor Republike Slovenije je 19.12.2003 sprejel novi Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (ZZFMGP) (Uradni list RS, št. 2/04), ki je nadomestil dotedanja Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Uradni list RS, št. 32/92, 37/95, 34/96, 31/97 in 99/99) ter Zakon o poroštvih Republike Slovenije za zadolževanje za potrebe financiranja izvoza (Uradni list RS, št. 20/98).

Razlogi za sprejem novega ZZFMGP

Sprejem novega ZZFMGP predstavlja eno od osnovnih točk Strategije razvoja sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Sloveniji, ki so jo pristojni organi SID in Vlade Republike Slovenije sprejeli že leta 1997.

Potreba po novem zakonodajnem okviru za učinkovito delovanje sistema zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov izhaja med drugim iz naslednjih razlogov:

- velike spremembe in sodobni trendi na področju izvoznih kreditov v svetu,
- uspešen razvoj SID ter hiter razvoj zavarovanja in financiranja izvoza v Sloveniji,
- dograjevanje slovenskega pravnega reda,
- *acquis communautaire* EU.

Glavne značilnosti ZZFMGP

Zakon v skladu z mednarodnimi pravili ureja temelje sistema zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov, kot pomembne instrumente trgovinske politike slovenske države, ki podjetjem in finančnim institucijam zagotavlja varno in konkurenčno nastopanje na tujih trgih.

Po novem zakonu bo pooblaščen finančna institucija (izvozno-kreditna agencija – IKA) z raznimi instrumenti v imenu Republike Slovenije zavarovala mednarodne gospodarske posle pred neposlovnimi in/ali poslovnimi netržnimi tveganji (pravila o državnih pomočeh zahtevajo, da se z javno podporo lahko zavarujejo zgolj t.i. netržna tveganja) in bo imela to poslovanje transparentno ločeno od svojega drugega poslovanja.

Za učinkovitost in varnost shem zavarovanja država po zakonu zagotavlja ustrezne zmogljivosti, zlasti v obliki varnostnih rezerv za to zavarovanje, ki jih bo na podlagi posebne agentske pogodbe upravljala pooblaščen IKA.

Za konkurenčno nastopanje slovenskih podjetij in finančnih institucij na tujih trgih s svojimi poroštvi država zagotavlja IKA dostop do ugodnih virov za financiranje mednarodnih gospodarskih poslov, hkrati pa udeležencem mednarodne menjave s Programom izravnave obresti – PIO (ta program v imenu države izvaja pooblaščenka IKA, ki upravlja tudi rezerve PIO) zagotavlja tudi kritje pred obrestnimi (in tečajnimi) tveganji.

Zakon določa zahtevne kriterije za izbor pooblaščenke finančne institucije, ki mora biti usposobljena in imeti ustrezno znanje, izkušnje, kadre, informacije, tehnologijo in drugo, kar je potrebno za učinkovito izvajanje ter razvoj shem zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov. S pooblaščenko IKA, ki bo izbrana na javnem natečaju (vsaj v začetnem obdobju bo po zakonu ta pooblaščenka institucija še naprej SID), se sklenejo ustrezne agentske in druge pogodbe o izvajanju zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov po tem zakonu, pri teh dejavnostih IKA pa bo imela posebno vlogo in pristojnosti tudi Komisija za pospeševanje mednarodne menjave, ki jo imenuje Vlada Republike Slovenije.

Zakon med drugim ureja tudi pravila o varnem poslovanju IKA ter nadzor nad opravljanjem dejavnosti pooblaščenke IKA in izvajanjem tega zakona (Ministrstvo za finance, Agencija za zavarovalni nadzor, Banka Slovenije).

Novi zakon ne bo grobo zarezal v sedanje uspešno delovanje sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Sloveniji; pač pa gre za »mehak prehod« sedanjega sistema v izvajanje zavarovanja in financiranja mednarodnih gospodarskih poslov po novem zakonu, ki ga bo SID kontinuirano (ob nadaljevanju opravljanja svojih drugih dejavnosti, ki jih izvaja za svoj lasten račun) izvajala po novih pravilih takoj po uveljavitvi ZZFMGP.

Čeprav ZZFMGP razveljavlja dosednji Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, z njegovo razveljavitvijo seveda ne prenehajo veljati zakonske in druge garancije Republike Slovenije za obveznosti SID iz naslova zavarovalnih pogodb, izdanih garancij ter posojilnih pogodb, ki jih je družba sklenila do uveljavitve novega zakona.

Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov, ki je stopil v veljavo 14.2.2004, v skladu z regulativo EU med drugim na sodoben način ureja temelje sistema zavarovanja mednarodnih gospodarskih poslov, kot instrumentov državne trgovinske politike, ki ga po pooblastilu RS (17. člen) in na podlagi agentske pogodbe v imenu in za račun RS izvaja SID. Zakon omogoča nadaljnje nemoteno spodbujanje slovenskega izvoza in investicij ter avtomatično nadaljnje zagotavljanje zavarovalnih kritij, ki so jih imela podjetja in drugi upravičenci omogočena z zavarovalnimi policami SID (Razlogi za sprejem ZZFMGP, 2004).

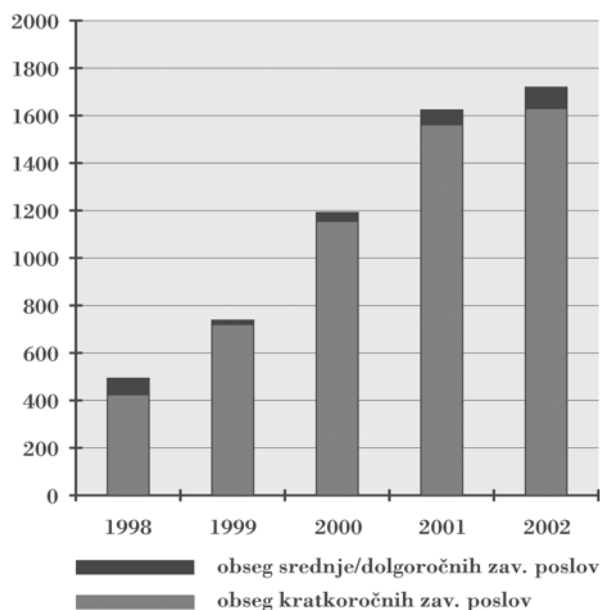
2.2. Obseg zavarovanja Slovenske izvozne družbe

Slovenska podjetja se storitev SID poslužujejo čedalje pogosteje in v čedalje večjem obsegu. Večina slovenskih izvoznikov, ki se zaveda pomembnosti učinkovitega upravljanja s tveganji, med ukrepi za upravljanje s tveganji (risk management) daje poseben poudarek prav kreditnemu zavarovanju. To je rezultat intenzivnih strukturnih sprememb v slovenskem gospodarstvu, ki uspešno prehaja iz tranzicije in kjer bo upravljanje s tveganji v prihodnosti nedvomno še bolj pridobivalo na pomenu. Podjetja in njihovi upravljalci bodo skrbeli ne toliko samo za proizvodnjo in prodajo, pač pa tudi za ustrezno zaščito pred tveganji neplačil, ki jih doma in v tujini predstavlja vse bolj pogosta zahteva trga, da se blago in storitve prodajajo na kredit oziroma na odloženo plačilo in to pod konkurenčnimi pogoji ter tudi na odprt račun, brez dodatnih in dragih varščin za pravilno izpolnitev obveznosti kupcev - dolžnikov.

SID je v letu 2002 ponovno povečala letni obseg zavarovanj, saj se je skupna vrednost zavarovanih poslov povečala za 5,9 odstotka in v letu 2002 znašala 1.720 milijonov EUR.

Vrednost s strani SID zavarovanih poslov v letu 2002 je torej uradnih statističnih podatkih predstavljala že 13 odstotkov celotnega izvoza blaga in storitev slovenskega gospodarstva v tem letu. Pri tem je bil delež s strani SID zavarovanega izvoza v skupnem slovenskem izvozu na posamezne tuje trge tudi bistveno pomembnejši (pokritost slovenskega izvoza z zavarovanjem SID na Hrvaško je v letu 2002 na primer znašala 25 odstotkov, na Slovaško 26 odstotkov, na Češko in Madžarsko 22 odstotkov, v Alžirijo 30 odstotkov ...). Precejšen delež slovenskega izvoza blaga in storitev, zlasti na bolj tvegane trge, brez zavarovanja SID gotovo ne bi bil realiziran, oziroma izvozniki za prodajo svojih izdelkov brez zavarovanja SID ne bi mogli zagotoviti konkurenčnih pogojev kreditiranja. SID ima torej zelo pomembno vlogo pri odpiranju nekaterih trgov za slovensko gospodarstvo in s tem med drugim prispeva k ugodnejšim plačilnobilančnim učinkom in tudi k večji zaposlenosti v narodnem gospodarstvu.

Slika 1: Zavarovanje za račun SID, d.d., in za račun Republike Slovenije: obseg kratkoročnih in srednjeročnih zavarovanih poslov (1998/2002) v mio EUR



Vir: Poslovanje SID v letu 2002, 2003.

Upočasnjena rast obsega zavarovanih poslov SID (skupaj), glede na tiste rasti, kot so bile zabeležene v preteklih letih, ko je bila rast obsega zavarovanih poslov SID bistveno večja od stopnje gospodarske rasti v Sloveniji oz. tudi od stopnje rasti izvoza, je sedaj v precejšnji meri razumljiva zaradi že doseženega relativno velikega obsega zavarovanj kreditov na slovenskem trgu. Predvsem pa je bila upočasnitev rasti obsega zavarovanih poslov v letu 2002 tudi posledica manjšega povpraševanja oziroma potreb po kritju kratkoročnih izvoznih kreditov pred političnimi tveganji na trgih razvitih držav, kjer so ta tveganja dejansko minimalna, in ki so v preteklosti predstavljali glavnino zavarovanj SID za račun države ter ob tem tudi manjšega obsega zavarovanih srednjeročnih kreditov, kar je rezultat po eni strani strukture slovenskega gospodarstva, po drugi strani pa tudi političnih ter gospodarskih razmer, predvsem kar zadeva zavarovanja srednjeročnih kreditov na za slovensko gospodarstvo nekaterih pomembnih trgih (na primer počasna gospodarska rast ter zmanjšan dotok donacij v Bosni in Hercegovini, zmanjšanje povpraševanja po zavarovanju izvoza v nekatere države proizvajalke nafte itd.).

Na drugi strani pa je bila leta 2002 zabeležena precejšnja rast zavarovanja domačih kratkoročnih kreditov, kar je SID v svojo ponudbo uvedla šele leta 1999, ter rast zavarovanja kratkoročnih izvoznih kreditov oziroma terjatev pred poslovnimi tveganji v razvitejših državah, ki se izvaja za račun SID, podobni trendi rasti pa so bili tudi pri zavarovanju kratkoročnih izvoznih kreditov pred poslovnimi (netržnimi) tveganji v nekaterih bolj tveganih državah, ki niso članice OECD, kjer se to zavarovanje izvaja za račun države. Leta 2002 se je precej povečalo tudi zavarovanje investicij slovenskega gospodarstva v tujini; razloge za to lahko najdemo predvsem v vse večji

internacionalizaciji slovenskega gospodarstva, ki se vse pogosteje in v vse večjem obsegu odloča tudi za investiranje v tujini, in to predvsem na področju držav zahodnega Balkana.

Tabela 1: Zavarovanje SID (skupaj) - obseg zavarovanih poslov, premije, škode - vrednosti (1998 - 2002)

	(v milijonih EUR)				
	1998	1999	2000	2001	2002
Zavarovani posli SID – obseg poslov (skupaj)	493,4	738,5	1.191,6	1.624,0	1.719,6
Kratkoročni	423,9	719,4	1.154,3	1.561,3	1.629,8
Srednjeročni	69,5	19,1	37,3	62,7	89,8
Premije	2,7	3,7	5,6	6,7	7,7
Kratkoročni posli	1,8	2,8	4,8	5,3	6,1
Srednjeročni posli	0,9	0,8	0,8	1,3	1,6
Škode	0,6	2,5	1,8	2,5	3,4
Kratkoročni posli	0,4	0,5	1,4	2,5	3,3
Srednjeročni posli	0,2	2,0	0,4	0,0	0,1
Regresi	-	-	0,4	0,2	1,1
Kratkoročni posli	-	-	0,1	0,2	0,6
Srednjeročni posli	-	-	0,3	-	0,5

Vir: Poslovanje SID v letu 2002, 2003.

Velika večina zavarovanih poslov SID je bila glede na strukturo slovenskega gospodarstva tudi v letu 2002 kratkoročnih. Vrednost zavarovanih srednjeročnih in dolgoročnih poslov se je tudi leta 2002 povečala (predvsem zaradi večjega obsega zavarovanih izhodnih investicij) in je brez izdanih obljub za zavarovanje znašala 89,8 milijona EUR. Glede na to, da so najpomembnejše zunanjetrgovinske partnerice države članice EU in druge razvite države, članice OECD, je bila tudi večina zavarovanega izvoza SID v te države. V skladu s povečanjem slovenskega izvoza v države JV Evrope, CEFTA in Rusijo, pa se je leta 2002 precej povečal tudi obseg zavarovanih poslov s temi državami.

Zaradi večjega skupnega obsega zavarovanih poslov in postopne spremembe strukture zavarovanj v smeri bolj tveganih poslov se je povečala tudi skupna premija, ki je v letu 2002 dosegla 7,7 milijona EUR (15,4-odstotno povečanje). Večina te premije je bila obračunana iz naslova zavarovanj kratkoročnih kreditov (6,1 milijona EUR), preostalih 1,6 milijona EUR pa na področju srednjeročnih kreditov in investicij.

Pri zavarovanju srednjeročnih kreditov in investicij v letu 2002 niso bile zabeležene večje škode (plačani sta bili namreč samo dve manjši škodi), pri kratkoročnih poslih pa so se plačane škode, predvsem zaradi recesije na nekaterih pomembnejših zahodnoevropskih trgih, glede na leto prej povečale za 37,4 odstotka in so skupaj znašale 3,3 milijona EUR; povečal pa se je tudi znesek regresiranih (v preteklosti izplačanih) škod (1,1 milijona EUR) (Poslovanje SID v letu 2002, 2003).

2.3. Sporazumi SID z drugimi IKA in finančnimi institucijami

SID ima trenutno z IKA in drugimi tujimi finančnimi institucijami sklenjenih več vrst sporazumov, katerih pregled je podan v nadaljevanju.

1. Prva in najštevilnejša skupina sporazumov so t.i. sporazumi o (medsebojnem) sodelovanju (co-operation agreements), ki navadno predstavljajo prvo stopnjo in podlago za sodelovanje med IKA. Gre za okvirne (framework) sporazume o sodelovanju, ki navadno med drugim definirajo in vsebujejo:

- cilje (podpora trgovini (in investicijam) med državami, skupni projekti na tretjih trgih);
- instrumente za doseganje teh ciljev (navadno vsi mehanizmi IKA: (so/po)zavarovanje, (so)financiranje, izdajanje garancij (in kontragarancij⁵ ter fronting garancij), o katerih so možni nadaljnji posebni dogovori o skupnih pogojih, varščinah idr.);
- določila o izmenjavi informacij (o državnem tveganju, pravni regulativi, gospodarskih razmerah, bančnem sistemu, kupcih in garantih, vključno z izmenjavo izkušenj, zavarovalno-tehničnimi vprašanji in morebitno tehnično pomočjo) ter določila o nerazkrivanju in varovanju zaupnih informacij;
- mednarodna pravila, ki jih bodo IKA pri svojem poslovnem sodelovanju spoštovala (OECD, Bernska unija);
- določila o trajanju sporazuma, morebitnih spremembah, reševanju sporov, ipd.

Taki tipski sporazumi so na primer že sklenjeni z južnokorejsko KEIC, makedonsko MBPR, hrvaško HBOR, rusko Ros-EXIM Bank, avstrijsko ÖKB (po slednjem sporazumu je ÖKB za izvoz v določene države pripravljena polno zavarovati tudi kratkoročne posle reeksporta blaga, ki je slovenskega porekla ter refinancirati kredite poslovnih bank tudi za slovenski del pri skupnih projektih na tretjih trgih, če je tak posel zavarovan preko SID), britansko ECGD in bolgarsko BAEZ. Ob tem ima SID sklenjen tudi okvirni sporazum o sodelovanju z EBRD (izmenjava informacij, sodelovanje pri konkretnih projektih) ter memorandum o razumevanju z rusko EXIMGARANT (izmenjava informacij, sozavarovanje na področju trgovine in investicij v obeh državah in na tretjih trgih). Po vsebini pa je sklenjenim sporazumom o sodelovanju podoben tudi memorandum o razumevanju podpisan z US- EXIM Bank, ki je omejen na transakcije izvoza in projektne financiranja ter predstavlja okvir za so/pozavarovanje ter sofinanciranje s strani obeh agencij konkretnih projektov v JV Evropi, ki se bodo odobravali od primera do primera, memorandum pa vključuje tudi on-lend financing, monitoring, izterjavo, skupno sodelovanje obeh

⁵ Kontragarancija je zaveza v korist garanta, ki določa, da bo kontragarant plačal določen znesek v primeru, da je garancija izplačana (Sekolec, 2001, str. 19).

agencij z MFI, idr. Od tipskih okvirnih sporazumov o sodelovanju je precej bolj obsežen dogovor o medsebojnem sodelovanju, sklenjen z IBF BiH, ki za določene transakcije določa prioritete, postopke in pravila izdajanja garancij te banke, kar SID omogoča, da za ustrezne posle v tej državi lahko nudi olajšane pogoje kritja.

2. Druga skupina sporazumov so (okvirni) sporazumi o skupnem (švedska EKN, nemški Hermes, avstrijska ÖKB, belgijska OND) in vzporednem (belgijska OND - paralelno zavarovanje za primer sodelovanja med agencijama, ko belgijska in slovenska podjetja pri nastopanju na tretjih trgih niso v podizvajalskem oziroma poddobaviteljskem razmerju) zavarovanju izvoza v primeru skupnega nastopanja podjetij iz obeh (in drugih) držav na tretjih trgih. Po teh sporazumih je vsak od sozavarovateljev pripravljen po svojih običajnih zavarovalnih pogojih od primera do primera s posebno zavarovalno polico kriti svoj del poslovne transakcije. Ti sporazumi med drugim vsebujejo obveznosti glavnega in skupnega zavarovatelja, določila o izterjavah, o reševanju sporov, trajanju sporazumov, idr.

Glede na zahtevnost sklepanja (fakultativnih) pozavarovalnih aranžmanov med IKA, ki zahtevajo predhodno usklajevanje zavarovalnih pogojev, je do sedaj SID sklenila štiri pozavarovalne sporazume. Sporazum z nizozemsko NCM je zelo podroben in predstavlja zaenkrat primer "najrazvitejšega" sporazuma, ki ga je SID sklenila s kako IKA ter pokriva skupne projekte na področju izvoza in investicij v tretje države, pri čemer se odločitve o pozavarovanju konkretne transakcije in o pogojih pozavarovanja sprejemajo od primera do primera. Sporazum vsebuje definicije določenih pojmov, seznam (pozavarovaljivih) mehanizmov obeh agencij (insurance facilities), postopek odobritve, določila o obveznostih zavarovatelja in pozavarovatelja, pogojih zavarovanja oziroma pozavarovanja, določila o sodelovanju agencij pri izterjavah in dogovorih o reprogramih dolgov, določila o merodajnem pravu in o arbitražnem reševanju morebitnih sporov, določila o trajanju sporazuma, idr. Temu podoben pa je tudi okvirni sporazum o pozavarovanju, ki je sklenjen z ÖKB, pri čemer se pozavarovanje od primera do primera daje glavnemu zavarovatelju, in sicer za del transakcije, ki odpade na poddobavitelje oziroma podizvajalce (ali banke) iz države pozavarovatelja. SID pa ima sklenjen tudi fakultativni (okvirni) pozavarovalni aranžma za slovenski izvoz v Romunijo z romunsko R-EXIMBANK. Na podlagi tega sporazuma od primera do primera posle izvoza v to državo SID pozavaruje pri tej agenciji. Po tem aranžmaju so krita tveganja nesolventnosti in tveganja podaljšane zamude plačila (protracted default) romunskih kupcev, katerih bonitete pri odločanju o dajanju pozavarovalnega kritja preverja tudi R-EXIMBANK in jim na tej podlagi odobrava tudi kreditne limite (Sporazumi SID z drugimi IKA, 2004). Zadnji pozavarovalni sporazum, ki ga je SID podpisala je sporazum z Euler Hermes, povzetek tega dogovora opisujem v nadaljevanju.

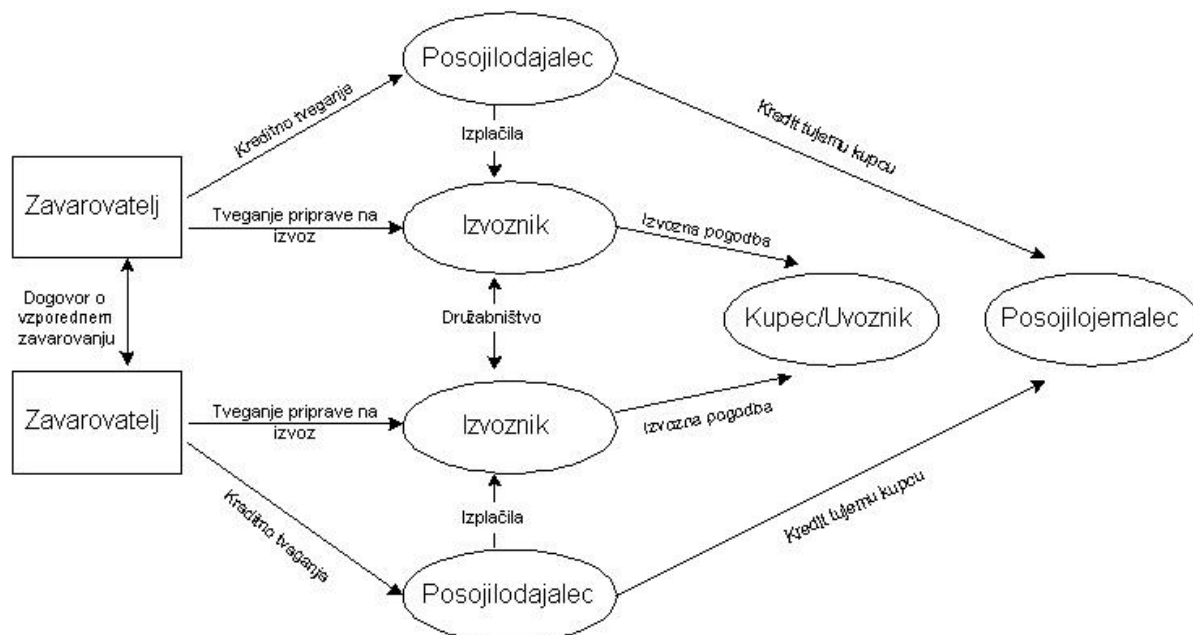
2.4. Posebne oblike sodelovanja med IKA

V tej točki bom nekoliko bolj podrobno prikazal posebne oblike sodelovanja med IKA, o katerih te med seboj podpisujejo sporazume.

2.4.1. Dogovor o vzporednem zavarovanju

Ta dogovor je primeren za izvozne posle, kjer je več dobaviteljev ali bank za en projekt. Vsak od njih ima pogodbo in terjatev plačila do kupca ali posojilojemalca. Vsaka IKA pokriva dobaviteljev del svoje države. Pri tem dogovoru gre v glavnem za neformalno izmenjavo informacij. V primeru težav se zavarovatelja (IKA) med seboj posvetujeta. Za ta dogovor ni nujno podpisati formalne pogodbe.

Slika 2: Grafični prikaz dogovora o vzporednem zavarovanju



Vir: Interno gradivo SID, 2004.

2.4.2. Dogovor o sozavarovanju

Ta dogovor je najbolj primeren, ko gre za izvozne posle, kjer glavni izvoznik sodeluje s podizvajalcem. Podizvajalec ima z izvoznikom pogodbo na »ko in če« osnovi, kar pomeni, da prejme plačilo, ko in če kupec izvozniku plača. Vsaka IKA pokriva dobaviteljev del svoje države. Zavarovatelja med seboj uskladiata določene postopke in procedure, glavni zavarovatelj predstavlja interese sozavarovatelja. V primeru problemov prihaja do izmenjave informacij in posvetovanja med IKA.

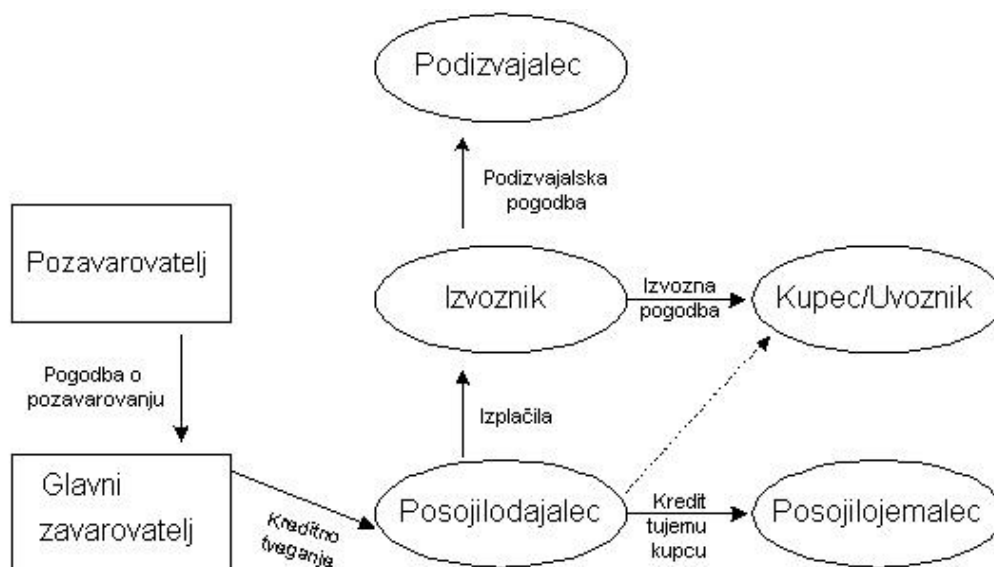
Slika 3: Grafični prikaz dogovora o sozavarovanju



Vir: Interno gradivo SID, 2004.

2.4.3. Dogovor o pozavarovanju

Slika 4: Grafični prikaz dogovora o pozavarovanju



Vir: Interno gradivo SID, 2004.

Podizvajalec ima dobaviteljsko pogodbo z izvoznikom, vendar plačilo za ta posel ni odvisno od plačila kupca izvozniku. Celoten posel zavaruje en zavarovatelj (IKA), pozavarovatelj pa izda pozavarovanje za dobave podizvajalca. Pozavarovatelj je upravičen do premije, ki se izračuna na podlagi deleža pozavarovanja in premije za zavarovanje. V primeru plačila odškodnine posojilodajalcu je zavarovatelj upravičen do odškodnine za pozavarovani del.

Tabela 2: Seznam sporazumov sklenjenih med SID, d.d., Ljubljana in tujimi izvozno-kreditnimi agencijami ter drugimi mednarodnimi finančnimi institucijami

DRŽAVA	IKA / MFI	VRSTA SPORAZUMA	PODPISAN
	EBRD	okvirni sporazum o sodelovanju	8.5.1996
Belgija	OND	sporazum o skupnem zavarovanju sporazum o vzporednem zavarovanju	Ljubljana, 20.12.1996 Ljubljana, 20.12.1996
Združeno kraljestvo	ECGD	sporazum o sodelovanju	London, 26.2.1998
Avstrija	ÖKB	sporazum o sodelovanju sporazum o skupnem zavarovanju okvirni pozavarovalni sporazum	Dunaj, 10.6.1998 Dunaj, 10.6.1998 1997
Rusija	Ros-EXIM	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 8.7.1998
	EXIMGARANT Ingosstrakh Vneshtorgbank	memorandum o razumevanju sporazum o sodelovanju sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 23.7.1998 Ljubljana, 11.12.2001 12.9.2002
ZRN	Euler Hermes PwC	sporazum o skupnem zavarovanju dogovor o frontingu garancij memorandum o razumevanju	Hamburg, 10.9.1998 Hamburg, 16. 9. 2002 Ljubljana, 20. 9. 2002
BiH	IBF IGA	dogovor o medsebojnem sodelovanju memorandum o sodelovanju	Ljubljana, 26.1.1999 Ljubljana/Sarajevo 16.6.2000
Švedska	EKN	sporazum o skupnem zavarovanju	Ljubljana/Stockholm, 23.4.1999
ZDA	US-EXIM	memorandum o razumevanju	Ljubljana, 21.6.1999
Nizozemska	Gerling NCM	sporazum o pozavarovanju	Ljubljana, 22.6.1999
Makedonija	MBPR	sporazum o sodelovanju sporazum na področju zavarovanja kratkoročnih poslovnih tveganj	Skopje, 20.7.1999 Skopje, 1.2.2001
Republika 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, 7.3.2000
Turčija	Turk-EXIM	sporazum o sodelovanju	Amsterdam, 20.10.2000
Italija	SACE	sporazum o pozavarovanju	Madrid, 28.3.2001
Ukrajina	LEMMA	sporazum o pozavarovanju	Ljubljana, 8.6.2001
Romunija	R-EXIM	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 6.9.2001
Egipt	ECGE	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 2.10.2001
Slovaška	EXIMBANKA-SR	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 11.10.2001
Hrvaška	HBOR	sporazum o sodelovanju sporazum o pozavarovanju	Cavtat, 30.10.2001 22. 7. 2002
	MIGA	memorandum o razumevanju fakultativni pozavarovalni sporazum*	31.12.2001 (v pripravi)
Indija	ECGC	sporazum o sodelovanju*	(v pripravi)
Oman	ECGA	sporazum o sodelovanju*	(v pripravi)

Vir: Spletna stran SID (www.sid.si), 13.2.2004.

2.4.4. Povzetek pozavarovalne pogodbe med SID in Euler Hermes

Pri tej pogodbi gre za recipročni dogovor med SID in Euler Hermes, ki velja, ko so izpolnjeni naslednji pogoji:

- a) Podjetja iz Slovenije in Nemčije imajo izvozne pogodbe za dobavo blaga ali storitev kupcem v tretji državi;
- b) Dobavitelj ali banka zahteva, da en zavarovatelj zavaruje vse blago ali storitve;
- c) Zavarovatelj (IKA) je pripravljen zavarovati dobavno ali povezano kreditno pogodbo, če drugi zavarovatelj (druga IKA) zavaruje dobavno pogodbo, ki se nanaša na blago ali storitve iz svoje države;
- d) Podpora za izvozne pogodbe je v skladu z dogovorom OECD.

SID in Hermes sta dogovorjena, da ena IKA zavaruje posel, druga pa ga pozavaruje. Splošno pravilo je, da je zavarovatelj tista IKA, čigar država ima večji delež v poslu. Če ima glavni pogodbenik manjšinski delež v izvoznem poslu, je zavarovatelj iz njegove države. Po dogovoru so možne tudi drugačne možnosti glede zavarovatelja.

Pričakuje se, da so pozavarovane dobrine iz pozavarovateljeve države. Če obstaja sum, zavarovatelj razišče poreklo in o ugotovitvah obvesti pozavarovatelja.

Pozavarovatelj pristane, da pozavaruje izvozni posel do določenega odstotka. Ta odstotek se določi kot odstotek zavarovanega posla, pomnožen z deležem blaga iz pozavarovateljeve države. Zavarovatelj plača pozavarovatelju premijo, ki se izračuna na podlagi premije za zavarovanje in odstotka pozavarovanja, in je zmanjšana za 10 % za stroške upravljanja.

Zavarovatelj obvesti pozavarovatelja in se z njim posvetuje o spremembah klavzul, pogojev, obsega ali narave izvoznih transakcij ali povezanih pogodb. Prav tako se z njim posvetuje o preventivnih ukrepih oz. navodilih zavarovancu v primerih, ki bi lahko pripeljali do odškodninskega zahtevka.

V zvezi s transakcijami v pogodbi se uporabi pravo države zavarovatelja. V zvezi z drugimi spori odloča arbitražna International Chamber of Commerce (ICC) na svojem sedežu v Parizu (Interno gradivo SID, 2004).

2.5. Zavarovanje pri SID

V sodobnih tržnih gospodarstvih pogosto velja, da ni posla brez kredita, žal pa je tudi res, da ni kredita brez tveganja. Večkrat se namreč dogaja, da kupci zaradi različnih razlogov ob dospelosti terjatev svojih dolgov do prodajalcev ne poravnajo. Ta tveganja lahko močno ogrozijo uspešnost poslovanja podjetij in celo njihov obstoj, če seveda podjetja pred njimi niso ustrezno zavarovana.

S prenosom tveganj poslovnih transakcij na specializirano kreditno zavarovalnico (ki ta tveganja nedvomno lažje nosi kot posamezno podjetje) si prodajalci blaga in storitev olajšajo upravljanje s poslovnimi in neposlovnimi tveganji ter tako zagotovijo potrebno gospodarsko varnost svojega poslovanja na zahtevnih trgih v tujini in doma. Podjetja lahko pri SID zavarujejo različne transakcije, posle izvoza in domače prodaje na kredit, investicije v tujini ipd. Glede na to, da so lahko predmet zavarovanja različne transakcije in da so pri prodaji dobrin običajni različni roki kreditiranja, zavarovalni produkti SID ščitijo zavarovance pred različnimi poslovnimi in neposlovnimi tveganji kratkoročnih ali srednjeročnih izvoznih ali domačih kreditov ter drugih transakcij.

SID določena poslovna in/ali politična in druga neposlovna tveganja zavaruje za svoj lasten račun (t.i. tržna tveganja) in ima ta portfelj tveganj pozavarovan pri uglednih pozavarovateljih na zasebnem trgu.

Določena neposlovna in poslovna tveganja, kot so definirana v pogojih zavarovanja SID (t.i. netržna tveganja), pa SID po novem Zakonu o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov kot pooblaščen slovenska izvozno-kreditna agencija krije v imenu in za račun Republike Slovenije - kot njen agent. To so tista tveganja, ki jih zasebni pozavarovatelji zaradi njihove narave, lokacije, trajanja in drugih značilnosti, ne krijejo.

Pri poslovanju s kupci iz držav, ki imajo plačilnobilančne in druge probleme, morajo biti izvozniki še posebej previdni. Prvi iz seznama ukrepov, ki jih takšne države sprejmejo, ko se odločijo naglo rešiti svoje težave, je denimo pogosto prepoved plačil v tujino. Tako lahko ostanejo brez plačil vsi izvozniki, ki niso zavarovani pred političnimi tveganji, četudi ima kupec denar za kupnino že pripravljen. Politične in gospodarske razmere v številnih državah pa pogosto privedejo tudi do poslovnih tveganj, trajne nesolventnosti podjetij iz teh držav ter neplačil dolžnikov po poslovnih ali kreditnih pogodbah (Zavarovanje kreditov, 2004).

2.5.1. Zavarovanje kreditov pred neposlovnimi tveganji

Slovenska izvozna družba zavaruje srednjeročne in dolgoročne izvozne kredite (kot tudi kratkoročne izvozne terjatve) pred naslednjimi neposlovnimi tveganji:

- neplačilo dolga v 6 mesecih po dospelosti, če je dolžnik ali garant država, državna ali javnopravna institucija;
- politični dogodki, kot so vojne, revolucije in generalne stavke, v dolžnikovi državi ali državi edinih možnih transportnih poti;
- splošni de iure / de facto moratorij;
- prepoved konverzije / transferja;
- prepoved uvoza s strani tuje države;
- enostransko razdrtnje pogodbe s strani države kot kupca ali naročnika;
- zaplemba, rekvizicija, nacionalizacija, razlastitev, poškodovanje blaga / dokumentov s strani države;
- katastrofalne naravne nesreče, kot so potresi, poplave, orkani, vulkanski izbruhi.

Ko izvoznik prodaja tujim državnim organom, za kritje morebitnega neplačila navadno poskrbi z zavarovanjem pred političnimi in drugimi neposlovnimi tveganji. Pri slednjem loči SID dve vrsti tveganj, ki sta odvisni od statusa dolžnika oziroma garanta. Pri tako imenovanem tveganju suverenosti za nakupe jamči centralna banka ali ministrstvo za finance, če pa je dolžnik ali garant vladna ali kakšna druga javnopravna ustanova, gre za zavarovanje tveganja javnega kupca. Zavarovanje pred neposlovnimi tveganji se izdaja za kratko-, srednje- in dolgoročne izvozne posle (pri določanju ročnosti se SID drži dogovora OECD), pri čemer je mogoče zavarovati tveganja po dobavi in pred njo. Zavarovalna polica, ki krije politična tveganja, je instrument, ki nudi visoko stopnjo varnosti, zato je Banka Slovenije to zavarovanje opredelila kot prvovrstno (Zavarovanje kreditov, 2004).

2.5.2. Pogoji zavarovanja

Zavaruje se lahko le tisto blago, ki je pretežno slovenskega izvora (praviloma najmanj 60 odstotkov) in pri katerem čas kreditiranja ne presega rokov, ki izhajajo iz določil dogovora OECD,

- kupec mora izvozniku nakazati praviloma najmanj 15-odstotni predujem, če gre za kredit, daljši od 24 mesecev,
- pri poslih, daljših od enega leta, je lahko zapadlost prve anuitete največ šest mesecev po zadnjem črpanju posojila,
- kredit se lahko vrača v največ polletnih obrokih,
- najdaljši možni čas odobravanja dolgoročnega posojila je 8,5 let za izvoz v razvite države in 10 let za izvoz v manj razvite države (po razvrstitvi OECD),

- za financiranje kredita tujemu kupcu, daljšega od 24 mesecev, se upoštevajo najnižje obrestne mere CIR⁶,
- obrestne mere za refinancirana posojila so nespremenljive za čas veljavnosti posojilne pogodbe.

Na stopnjo tveganja, od katere je odvisno, ali in pod kakšnimi pogoji bo SID posel sploh lahko zavarovala, vplivata v prvi vrsti ocena državnega tveganja države uvoznika in ročnost kreditiranega izvoznega posla. Državno tveganje deli SID po seznamu držav po rizičnih razredih v devet skupin od 1a do 7b⁷ (Zavarovanje kreditov, 2004).

2.5.3. Metodologija določanja premijske stopnje⁸

Pri določanju premijske stopnje se uporablja premijski sistem z več spremenljivkami.

Glede na vrsto zavarovanja se uporablja sistem popustov in pribitkov. Zavarovalna doba se določi po posebnem postopku. Premija se obračuna samo na glavnico zavarovanega kredita. Odloženo plačilo premije se obrestuje. Države se klasificirajo v rizične razrede glede na tveganje, ki je prisotno v teh državah.

Drugi pogoji zavarovanja:

Zavarovanec lahko zavaruje do 95 % kredita. Čakalne dobe za izplačilo odškodnine so do 6 mesecev, v čakalni dobi so obresti krite s strani SID. Uporablja se fleksibilen sistem pri določanju najdaljših dovoljenih ročnosti kreditov (Cenik, 2001).

2.6. Zavarovanje kreditov pred poslovnimi tveganji

Kadar se izvoznik poteguje za večje in zahtevnejše mednarodne posle, pri katerih kupec od ponudnika zahteva odobritev kredita, ima izvoznik bistveno več možnosti za sklenitev posla, če mu v ponudbi zagotovi ugodno financiranje. Ker so taki posli navadno preobsežni, da bi lahko izvoznik prevzel kreditiranje kupca na svoja pleča, je zanj takrat najbolj priročna shema kreditiranja tujega kupca (»buyer's credit«). Gre za obliko kreditiranja, ki se poleg sorodnih vrst, in sicer kredita dobavitelja (»supplier's credit«) in kreditne linije, pogosto uporablja kot priročen način financiranja srednjeročnih poslov.

⁶ CIR (Commercial Interest Reference Rate) - obrestna mera določena z dogovorom OECD.

⁷ Seznam držav po rizičnih skupinah je v prilogi.

⁸ Metodologija določanja premijske stopnje je natančneje opisana v ceniku, ki je na voljo na spletni strani SID (www.sid.si).

2.6.1. Kredit tujemu kupcu

Kreditiranje tujega kupca je sorazmerno zapleten projekt, ki vključuje poleg izvoznika, njegove banke in tujega kupca še kupčevo lokalno banko. Navadno poteka tako, da posojilo na izvoznikovo pobudo njegova banka odobri kupčevi, ta pa ga posreduje naročniku posla. Da bi se ta transakcija čim bolj gladko opravila, mora izvoznik že v času pogajanja s kupcem zaprositi SID za zavarovanje, pri čemer navede domačo banko, ki je pripravljena kreditirati tujega kupca, in pa za kakšen posel gre. Ko sklene z naročnikom poslovno pogodbo, izda SID izvoznikovi banki obljubo o zavarovanju. V naslednjem koraku sklene banka s kupcem (ali njegovo banko) posojilno pogodbo (upravičenec do denarja je izvoznik), vendar so bančna sredstva na voljo šele, ko SID izda zavarovalno polico. Zavarovanje varuje banko pred poslovnim in političnim tveganjem. Kupec, ki je dolžnik izvoznikove banke, vrača posojilo v obrokih, dogovorjenih v posojilni pogodbi. Prednost takšne sheme financiranja za izvoznika je, da je izplačan v gotovini takoj, ko izpolni vse svoje pogodbene obveznosti. Tako se zanj kreditni posel spremeni v gotovinskega. Ker je posojilo prevzel nase kupec, kreditne zmogljivosti izvoznika niso po nepotrebnem obremenjene.

Zavarovalna polica, ki jo izda SID, krije tveganje, ki je politične ali poslovne narave, in varuje banko - zavarovanca pred različnimi dogodki, ki lahko vplivajo na to, da kupec posojila ne vrne: pred državnimi udari, potresi, poplavami, nesolventnostjo kupca in podobnim. Če banka dokaže, da se je zavarovalni dogodek uresničil, dobi odškodnino v 30 dneh. Kadar takega konkretnega dogodka ni, kupčevega obroka banki pa kljub temu ni od nikoder (del poslovnega tveganja), bo SID izplačala zavarovalnino (odškodnino) v 6 do 12 mesecih po prijavi škodnega dogodka. V tem primeru banki tudi ni potrebno dokazovati, zakaj plačilo ni bilo vrnjeno.

Višina odmerjene premijske stopnje oziroma cena zavarovanja srednjeročnih izvoznih poslov je odvisna od tveganosti države kupca, bonitete in statusa kupca (javni ali zasebni kupec), od bonitete morebitnega garanta (banke), ročnosti posla ter deleža slovenske komponente v izvoznem poslu. Premija se praviloma plača ob sklenitvi pogodbe o zavarovanju oziroma ob izdaji zavarovalne police, provizija za obdelavo zahtevka pa ob izdaji obljube za zavarovanje in se kasneje upošteva pri obračunu premije⁹.

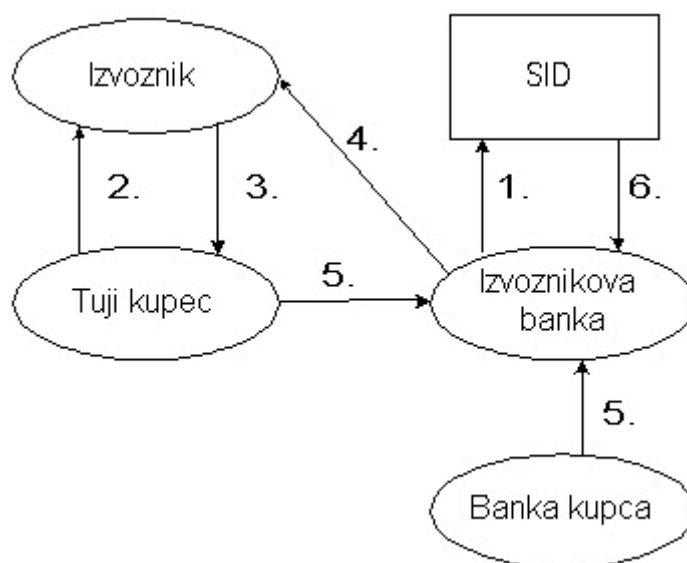
SID je natančno določila osnovne pogoje, ki morajo biti izpolnjeni, da tak posel podpre (Zavarovanje kreditov, 2004):

- kredit mora biti daljši od enega leta in v skladu s pravili Bernske unije; če je daljši od dveh let, mora dodatno upoštevati še dogovor OECD,

⁹Premija se določa po ceniku.

- znesek, ki je osnova za zavarovanje (torej znesek kredita), se lahko zavaruje do največ 95 odstotkov.

Slika 5: Grafični prikaz zavarovanega kredita tujemu kupcu



Vir: Spletna stran SID, 10.2.2004.

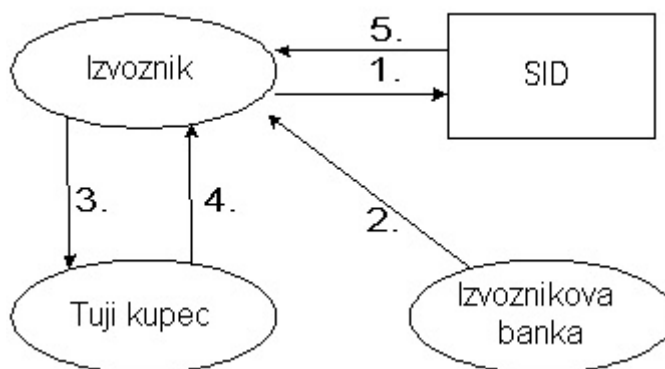
1. Izvoznikova banka na podlagi kreditne pogodbe s tujim kupcem oziroma tujo banko sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo.
2. Tuji kupec nakaže izvozniku dogovorjeni avans.
3. Izvoznik dobavi kupcu s poslovno pogodbo dogovorjeno blago ali opravi storitve.
4. Banka odobri črpanje posojila v skladu s poslovno pogodbo.
5. Tuji kupec oziroma kupčeva banka prične odplačevati obroke kredita.
6. Če kupec ali njegova banka, ki zanj morda jamči, ne odplača kredita, SID povrne izvoznikovi banki nastalo škodo.

2.6.2. Kredit dobavitelja

Podobno kot zavarovanje posojila tujim kupcem poteka tudi srednjeročno poslovno zavarovanje, kadar gre za dobaviteljski kredit, le da so kreditna razmerja med udeleženci v poslu drugačna. Dobavitelj sklene s tujim kupcem kupoprodajno pogodbo, ob tem pa zaprosi svojo banko za izvozno posojilo. Banke v daljše in tvegane posle ne želijo vlagati brez primerne kritje, zato navadno privolijo v upniško razmerje do dobavitelja šele, ko ta pridobi ustrezno zavarovanje. Ko dobavitelj izpolni svoj del prodajnih pogodbenih obveznosti, mu tuj kupec oziroma njegova banka pričneta odplačevati dogovorjeno kupnino, izvoznik pa nakazuje sredstva svoji banki. Če pa kupec ali njegova banka, ki posreduje pri plačilu ali zanj jamči, ne izpolnita svojih obveznosti, krije nastalo škodo zavarovanje, kar pomeni, da lahko izvoznik s prejeto odškodnino svoji banki odplača posojilo.

Pri sklenitvi zavarovalne police ali pogodbe za srednjeročno poslovno zavarovanje se upoštevajo splošni poslovni in neposlovni pogoji. V vsaki pogodbi se mora natančno opredeliti, katere vrste poslovnega in neposlovnega tveganja so krite, saj širina zavarovalnega kritja, ki ga je izbral zavarovanec, vpliva tudi na višino premije (Zavarovanje kreditov, 2004).

Slika 6: Grafični prikaz kredita dobavitelja



Vir: Spletna stran SID, 10.2.2004.

1. Izvoznik sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo.
2. Izvoznikova banka na podlagi zavarovalne police SID odobri izvozniku (dobavitelju) kredit.
3. Izvoznik dobavi kupcu s pogodbo dogovorjeno blago ali opravi storitve.
4. Tuji kupec oziroma njegova poslovna banka prične odplačevati dogovorjene zneske.
5. Če tuji kupec ne odplača kredita oziroma njegova poslovna banka, ki sodeluje pri sprovajanju plačila ali zanj morda jamči, ne izpolni obveznosti, SID povrne izvozniku nastalo škodo.

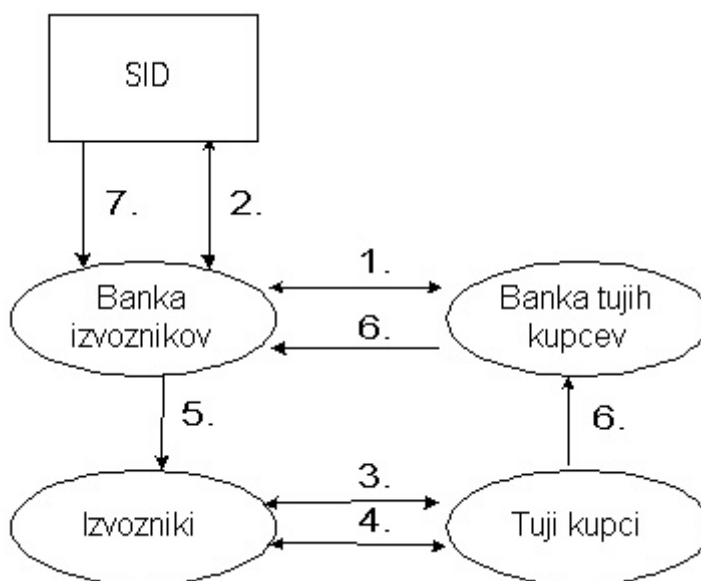
2.6.3. Kreditna linija

Kreditni kupcu so navadno namenjeni znanemu tujemu kupcu, vendar pa vedno ni tako. V nekaterih tujih bankah je namreč mogoče vpeljati kreditno linijo za financiranje še neznanih uvoznikov, torej že preden je kupec znan. S takšnim dogovorom naj bi se povečale prodajne možnosti izvoznikov, saj se poslovni partnerji lažje odločijo za nakup, če vedo, da je finančni aranžma že urejen. Vzpostavi se s sklenitvijo pogodbe o kreditni liniji med slovensko in tujo banko, na pobudo izvoznikove banke, ki je tudi plačnik premije, pa SID vzpostavlja kreditno linijo zavaruje. Izvozniki in njihovi kupci v kupoprodajni pogodbi določijo plačilne pogoje, ki morajo biti skladni s pogoji kreditne linije in s splošnimi pogoji zavarovanja pred neposlovnimi in poslovnimi tveganji. To pomeni, da tuja banka odobri tujemu kupcu posojilo le v višini 85 odstotkov vrednosti posla, 15 odstotkov pa mora uvoznik kot predujem nakazati izvozniku iz lastnih sredstev. Izvozniku slovenska banka odobri plačilo, ko dobavi dogovorjeno blago ali

opravi storitev, kupčeva banka pa se obveže, da ji bo odplačala posojilo oziroma vrnila znesek kupnine, ki jo je zanj založila. Če tega ne stori, izplača izvoznikovi banki nastalo škodo SID.

Kreditna linija je še posebej primerna, ko gre za prodajo kapitalnih dobrin, opreme, strojev, transportnih sredstev, trajnih potrošnih dobrin in drugih potrošnih izdelkov, ki jih SID refinancira in zavaruje. Uporabna pa je tudi pri izvozu enakega blaga, saj ni potrebno vsakič znova v celoti urejati potrebne dokumentacije (Zavarovanje kreditov, 2004).

Slika 7: Grafični prikaz kreditne linije



Vir: Spletna stran SID, 10.2.2004.

1. Slovenska in tuja banka skleneta pogodbo o kreditni liniji.
2. SID zavaruje vzpostavljeno kreditno linijo, izvoznikova banka plača SID premijo za zavarovanje.
3. Izvozniki in njihovi kupci v poslovnih pogodbah določijo plačilne pogoje v skladu s pogoji kreditne linije.
4. Tuji kupec po podpisu pogodbe nakaže izvozniku dogovorjeni avans, nato izvoznik dobavi kupcu s pogodbo dogovorjeno blago ali opravi storitve.
5. Na podlagi ustrezne izvozne dokumentacije odobri slovenska banka izvozniku plačilo v vrednosti opravljenega izvoza.
6. Obveznost vračila prevzame banka tujih kupcev oziroma v končni fazi kupci.
7. Če tuja banka ne odplačuje posojila iz naslova kreditne linije, izplača SID izvoznikovi banki nastalo škodo.

V nadaljevanju so opisana pravila Bernske unije in Dogovor OECD.

2.7. Pravila Bernske unije

Pogoji za kredit tujemu kupcu

Vsak dolgoročni izvozni posel še ne more biti predmet neposrednega kreditiranja tujega kupca. SID je določila osnovne pogoje, ki morajo biti izpolnjeni, da podpre tak posel. Pri oblikovanju zahtev se je zgledovala po sorodnih ustanovah in dogovorjenih pravilih, kot so pravila Bernske unije in dogovor OECD (Pravila Bernske Unije, 2004).

Trajanje kredita: kredit mora biti daljši od enega leta in v skladu s pravili Bernske unije; če je daljši od dveh let mora, dodatno upoštevati še dogovor OECD (najmanj 15 odstotkov predjuma pogodbene vrednosti, odlog začetka odplačila je lahko največ polletni, pri odplačevanju kredita smejo biti enaki obroki največ polletni).

Velikost kredita: najmanjša vrednost kredita tujemu kupcu je 250.000 EUR, kreditne linije tuji banki pa milijon EUR.

Standardni pogoji: določila v kreditni pogodbi morajo biti odobrena s strani SID; izvoznik se mora držati navodil, ki mu jih da družba.

Tuja sestavina: v izvoznem blagu ali storitvi sme znašati največ 30 odstotkov ali izjemoma 40 odstotkov vrednosti izvoza.

Banka tujega kupca: ker je ta navadno v posel vključena prek izdaje jamstva ali prek neposrednega najetja posojila, mora biti za SID sprejemljiva.

Jurisdikcija in pravo: pri poslovni pogodbi določi pravo in sedež sodišča navadno kupec, pri kreditni kreditojemalec, pri zavarovanju in jamstvih pa kreditodajalec.

2.8. Pravila OECD

Dogovor OECD določa pravila financiranja srednjeročnih in dolgoročnih posojil, ki se jih morajo držati vsi izvozniki iz držav OECD. Ker pa je ta dogovor postal nekakšen mednarodni finančni standard, ga upoštevajo tudi ponudniki iz drugih držav.

Dogovor OECD loči izvoz v sedem skupin, ki vključujejo:

- prva skupina - blago in storitve vseh vrst, pri čemer pa veljajo posebna pravila pri nakupu ladij, jedrskih elektrarn in letal (iz pravil so izvzeti vojaška oprema in kmetijski izdelki),
- druga skupina - kapitalske dobrine, kadar gre za posamezne predmete,
- tretja skupina - kapitalska oprema za tovarne (dobavitelj ni zavezan poskrbeti za fizični prevzem),

- četrta skupina - gradbene pogodbe (dobavitelj ni zavezan poskrbeti za fizični prevzem),
- peti skupina - pogodbe, pri katerih mora dobavitelj poskrbeti za fizični prevzem ali pa ima obveznost, da po končani gradnji ali montaži s predhodnim testiranjem poskrbi, da je objekt usposobljen za proizvodnjo,
- šesta skupina – zajema projekte iz druge, tretje in četrte skupine, kadar je projekt razdeljen na več faz, ki se izvajajo ločeno,
- sedma skupina - vse vrste elektrarn, razen jedrskih.

Za vse skupine velja nekaj skupnih pravil:

- 15-odstotni predujem,
- čas odplačevanja posojila se ponavadi, ko gre za gradnjo objektov ali naprav, prične med črpanjem posojila ali najkasneje šest mesecev po koncu zadnjega črpanja,
- kadar gre za izvoz v države iz kategorije I¹⁰, posojilo ne sme biti daljše od petih let, izjemoma je lahko 8,5 leta¹¹,
- pri elektrarnah je najdaljša mogoča doba kreditiranja 12 let,
- pri izvozu v države iz kategorije II¹² je lahko posojilo odobreno za največ deset let,
- prvi obrok mora biti nakazan najkasneje šest mesecev po začetku kreditiranja (glavnica se v obdobju kreditiranja odplačuje v enakih, rednih, najmanj šest mesečnih obrokih; obresti se praviloma ne pripisujejo glavnici, temveč se pričnejo odplačevati najkasneje šest mesecev od začetka kreditiranja),
- za najnižje obrestne mere so predpisane obrestne mere CIRR,
- najnižje premijske stopnje so odvisne od uvrstitve države v katerega izmed sedmih razredov (države so razvrščene glede na državno tveganje, ki je odvisno od izkušenj članic glede plačilne discipline in od finančnih ter ekonomskih razmer v posamezni državi),
- lokalni stroški ne smejo presegati zneska predujma.

Od teh splošnih pravil odstopajo glede začetka kreditiranja skupine od dva do šest. Za kapitalske dobrine iz druge skupine namreč velja, da začne izvoznik naročnika kreditirati v trenutku, ko slednji fizično prevzame blago (oziroma takrat, ko se takšno blago ponavadi prevzema). Pri kapitalski opremi šteje za začetek kreditiranja datum, ko je kupec zavezan fizično prevzeti opremo. V primeru gradbenih pogodb se šteje za začetek kreditiranja, ko je gradnja končana. Podobno pravilo velja za peto skupino, le da so tam ključnega pomena opravljeni predhodni testi. Pri šesti skupini pa je več možnosti – začetek kreditiranja je lahko določen za vsak del projekta posebej, lahko je vzeti srednji datum med ločenimi začetki delov projekta, ali pa datum začetka

¹⁰ Tu gre za lestvico Svetovne banke, ki v prvo kategorijo vključuje države, katerih BDP na prebivalca presega 5.435 ameriških dolarjev.

¹¹ Izjeme so možne ob predhodni notifikaciji sekretariata OECD.

¹² Ta zajema vse druge države, ki niso v prvem razredu lestvice Svetovne banke.

kreditiranja, ki velja za celoten projekt, če ne gre za izvedbo celotnega projekta, temveč za njegov bistveni del (Dogovor OECD, 2004).

V nadaljevanju se diplomsko delo osredotoči na prikaz izvoznega posla slovenskega podjetja, ki je proizvajalec telekomunikacijske investicijske opreme. Podjetje je specializirano za razvoj, proizvodnjo, prodajo in servis telekomunikacijske opreme, katere kupci so telekomunikacijska podjetja, ki ponujajo usluge zvez telefonskim naročnikom. Slovensko podjetje nima zadostnih sredstev za dolgoročno financiranje telekomunikacijskih podjetij, ki po pravilu zahtevajo kredit za plačilo opreme. Zato se je podjetje povezalo z eno od slovenskih bank, ki v primerih, ko podjetje zahteva kredit nastopi kot kreditodajalec. Prednost takega načina poslovanja za proizvajalca je v tem, da po dobavi dobi celoten znesek in mu ni potrebno najemati kredita za financiranje posla. Podatki za primer so pridobljeni v dejansko obstoječem podjetju, vsote so zaokrožene, vendar odražajo približno vrednost posla, imena sodelujočih strank so zaradi zaščite identitete podana kot **slovenski izvoznik**, **ukrajinski uvoznik** in **slovenska banka**.

3. Potek izvoznega posla

V tem delu bom prikazal potek izvoznega posla po korakih, nato bom vsak korak opisal nekoliko natančneje. Izvoz telekomunikacijske opreme v Ukrajino je bil financiran s strani **slovenske banke** in zavarovan s strani **Slovenske izvozne družbe**.

1. Slovenski izvoznik in ukrajinski uvoznik podpišeta prodajno pogodbo.
2. Slovenski izvoznik predloži zahtevek za obljubo zavarovanja Slovenski izvozni družbi.
3. SID izda obljubo zavarovanja.
4. Izvoznik podpiše regresni dogovor.
5. Slovenska banka izda zahtevek za zavarovalno polico.
6. SID izda zavarovalno polico.
7. Ukrajinski uvoznik in slovenska banka podpišeta kreditno pogodbo.
8. Slovenska banka in ukrajinski uvoznik podpišeta zastavno pogodbo, kot način zavarovanja za odobreni kredit.

Opomba: Izvozni posel se izvrši med točkama 7 in 8. Na osnovi pogodb in dokumentov, prikazanih v točkah 1 do 7, slovenski izvoznik izdelava blago in ga pošlje ukrajinskemu uvozniku. Ukrajinski uvoznik po prejemu blaga črpa odobreni kredit pri slovenski banki in plača slovenskemu izvozniku. V določenem roku po dobavi, vsekakor pa pred dokončno usposobitvijo predmeta pogodbe za delovanje, slovenska banka in ukrajinski

uvoznik podpišeta zastavno pogodbo na dobavljeno opremo. Po tej pogodbi ima slovenska banka v primeru nevračila kredita pravico do sorazmernega deleža lastnine na izvoženi opremi.

3.1. Prodajna pogodba

Prodajna pogodba predstavlja najbolj bistveno sestavino izvoznega posla, saj gre pri tem poslu za prodajo blaga, vse ostale sestavine predstavljajo podporo izvedbi te prodaje. Podpišeta jo **slovenski izvoznik** (ta je v prodajni pogodbi prodajalec) in **ukrajinski uvoznik** (ta je v prodajni pogodbi kupec). Predmet pogodbe je telekomunikacijska oprema (v nadaljnjem besedilu oprema) vključno z vso tehnično dokumentacijo, ki je sestavni del pogodbe (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

V pogodbi je dogovorjena Incoterms klavzula DDU Kijev¹³, pogodbena cena je 15.000.000 USD. Vse stroške, ki nastanejo v zvezi s pogodbo na ozemlju Ukrajine, plača kupec, vse stroške pred dobavo v Ukrajino pa prodajalec.

Oprema mora biti v skladu s specifikacijami priloženimi v prilogi in dobavljena v roku določenim v prilogi. Dobavljena mora biti najkasneje v roku 80 dni od sprejema predplačila.

Plačilni pogoji

30% predplačila 30 dni od podpisa pogodbe;

70% v obrokih, ki so dogovorjeni v kreditni pogodbi med kupcem in banko;

Oprema mora biti pakirana tako, da se ne poškoduje med prevozom z železniškim ali morskim prometom, prav tako mora biti prilagojena avtomatskemu ali ročnemu prekladanju.

Pogodbena kazen

V primeru zamude dobave glede na roke, definirane v pogodbi, prodajalec kupcu plača kazen v višini 0,5% vrednosti nedobavljene opreme za vsak začet teden prve štiri tedne in 1% vsak nadaljnji teden, vendar ne več kot 8% vrednosti nedobavljene opreme.

V primeru, da oprema ni dobavljena v roku 90 dni, plača prodajalec kazen v višini 0,43% vrednosti nedobavljene opreme na dan.

¹³Kratika pomeni Delivered Duty Unpaid Kijev – značilnosti te Incoterms klavzule so podane v prilogi.

Garancija kvalitete opreme

Prodajalec jamči, da oprema odgovarja svetovnim standardom, veljavnim v času podpisa pogodbe, ali boljšim. Garantira tudi, da so bili pri izdelavi opreme uporabljeni visoko kakovostni materiali in zagotovljena visoko kakovostna obdelava. Garancijski rok za opremo je 12 mesecev od dneva začetka obratovanja oz. 24 mesecev od dneva dobave.

Arbitraž

V pogodbi je dogovorjeno ukrajinsko pravo. Morebitne spore bosta stranki reševali pri mednarodni poslovni arbitraži Ukrajine. Jezik sporazumevanja je ruski.

3.2. *Zahtevek za obljubo zavarovanja*

Slovenski izvoznik Slovenski izvozni družbi pošlje zahtevek za zavarovanje kredita tujemu kupcu. Zahtevek za zavarovanje kredita tujemu kupcu je standardni obrazec v obliki vprašalnika¹⁴, ki ga izpolni izvoznik.

V zahtevku slovenski izvoznik zahteva obljubo o zavarovanju kredita tujemu kupcu za politično in poslovno tveganje, poda tudi podatke o sebi (izvozniku – ime podjetja, naslov, transakcijski račun, kontaktna oseba...), državi izvoza (Ukrajina) in kupcu (ime podjetja, naslov, podatek, da kupec ni država, vladna ali druga javnopravna institucija (javni kupec), priloži informacije o boniteti kupca).

V nadaljevanju izvoznik poda glavne značilnosti izvozne transakcije glede predmeta prodaje (telekomunikacijska oprema), vrednosti (15.000.000,00 USD), in datuma podpisa pogodbe (marec 2002). V pogodbi je določena Incoterms klavzula »DDU Kijev«, predvidena dinamika dobav od junija 2002 do septembra 2002, delež slovenskega blaga v izvoznem poslu je 80 odstotkov. Slovenski delež v izvoznem poslu se ugotavlja oz. dokazuje oz. kontrolira s potrdilom o poreklu blaga, ki ga izdaja Gospodarska zbornica Slovenije ali druga pristojna institucija. S pisno oceno tudi poda vrednost domačega znanja v izvoženem proizvodu – telekomunikacijska oprema slovenskega podjetja je v celoti plod domačega razvoja. V pogodbi je dogovorjeno ukrajinsko pravo, morebitni arbitražni dogovor bo dogovorjen pri Mednarodni gospodarski arbitraži pri Trgovinsko–gospodarski zbornici Ukrajine, dogovor pa vsebuje tudi klavzulo o višji sili. Tu predstavi natančen plan plačila – 30 % predplačila v enem mesecu po podpisu dobaviteljske pogodbe, 70% kredit, za katerega je odplačilna doba 3 leta, od tega 6 mesecev moratorij na plačilo kredita, nato 11 kvartalnih anuitet.

¹⁴ Primer vprašalnika je priložen v prilogi.

Sledijo podatki o posojilodajalcu (banki – ime, naslov, št. računa, kontaktna oseba...) in posojilojemalcu, ki je kupec, zato so podatki enaki. Tu izvoznik poda glavne značilnosti finančnega dogovora - vrsto kreditnega aranžmaja, ki ga bo krilo zavarovanje – to je kredit kupcu, vrednost kredita je 10.500.000,00 USD, predviden datum prvega črpanja kredita je junij 2002, zadnji pa marec 2003. Kredit se začne odplačevati 30. septembra 2003 (zapadlost prvega obroka). Natančni podatki o odplačilni dobi in dinamiki odplačil – 70% kredit na 3 leta z obrestno mero 3 mesečni LIBOR¹⁵ + marža, kvartalna odplačila, 6 mesecev moratorija, stroški upravljanja 1%, stroški rezervacije sredstev 1%. Celoten znesek obresti kredita je 1.558.754,10 USD¹⁶. Pogodbeno dogovorjene obresti so vključene v zavarovalno kritje, posojilojemalec je dolžan plačati stroške garancije banke in ostale stroške s pridobitvijo kredita na svoji strani. Izvoznik ne zahteva dodatnih jamstev s strani dolžnika in nima drugih zahtevkov za zavarovanje opisanega izvoznega posla (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

3.3. Obljuba zavarovanja

Na podlagi zahtevka za zavarovanje komisija za pospeševanje izvoza izda obljubo zavarovanja kredita. Zavarovanec je slovenska banka, kupec oz. kreditojemalec ukrajinski uvoznik, izvoznik pa slovenski izvoznik.

Predmet zavarovanja je terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi med banko in kreditojemalcem, podpisani marca 2002. Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti. Zamudne obresti niso zavarovane.

Komisija za pospeševanje izvoza natančno določi, za kakšno terjatev se izda zavarovalna polica, glede na plačilne pogoje, datum podpisa poslovne pogodbe, pogodbeno ceno v pogodbeni valuti, datum prve pošiljke in dinamiko dobav, datum podpisa kreditne pogodbe, znesek glavnice kredita, začetek in dobo črpanja kredita, dobo in dinamiko vračil kredita, obrestno mero in zavarovalno vsoto, ki so določene v zahtevku za obljubo zavarovanja.

Določi se tudi, katera tveganja so zavarovana, zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi tveganj iz 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu, razen tveganja iz 3. točke 4. odstavka istega člena.

Ukrajina spada v rizični razred 7a, na podlagi katerega se določi premija po ceniku C-NIK-I/01 Pa¹⁷. Premijska stopnja je 5,99% od osnove za obračun za kritje tveganj po

¹⁵ Kratica označuje London Inter Bank Offered Rate.

¹⁶ Celoten znesek obresti je izračunan na podlagi obrestne mere in zaokrožene vrednosti posla in ne predstavlja prave vrednosti.

¹⁷ Cenik je mogoče najti na spletni strani SID (www.sid.si).

dobavi, skupna premija znaša 628.950,00 USD¹⁸ v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije, veljavnem na dan obračuna. Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.

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

Za izdajo zavarovalne police so določeni naslednji zavarovalni pogoji:

- Splošni pogoji zavarovanja pred neposlovnimi tveganji Zp-1/97;
- Splošni pogoji zavarovanja pred poslovnimi tveganji Zk-1/97;
- Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1/98;

in dodatni (posebni) pogoji:

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

- delež tuje komponente v izvozni transakciji ne bo presegel 40 %;
- SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police;
- zavarovanec terjatev, ki je predmet zavarovanja, dodatno zavaruje z zastavno pravico na predmetu prodaje v obliki, vsebini in časovni dinamiki, kot jo dogovori z dolžnikom izvoznik;
- zavarovanec sam ali v skladu z navodili SID stori vse potrebno za izterjatev, pri čemer je na poziv SID dolžan terjatev prenesti na izvoznika.

Pogodbeni stranki sta soglasni, da zavarovanec ni odgovoren za pravno-veljavno ustanovitev in izvršljivost zastavne pravice (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

2. SID bo sklenila zavarovalno polico pod pogojem, da izvoznik podpiše regresni dogovor, ki mu ga predhodno predloži SID
3. Zavarovanec je dolžan obvestiti SID o datumih izvršenih dobav in začetku črpanja ter odplačevanja kredita.
4. Čakalna doba iz 6. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred neposlovnimi tveganji 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.

¹⁸ Skupna premija je izračunana na podlagi zaokrožene vrednosti posla in premijske stopnje in ne predstavlja prave vrednosti premije.

odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) znaša šest (6) mesecev.

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 veljavnim Cenikom zavarovanja izvoznih kreditov pred neposlovnimi / poslovnimi tveganji (zavarovanje za račun države).
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 vložitve zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine 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.

3.4. Regresni dogovor

Z regresnim dogovorom se SID zavaruje in je v primeru plačila odškodnine upravičena do povrnitve dela le-te. Regresni dogovor se podpiše med **slovenskim izvoznikom** in **Slovensko izvozno družbo**.

Pred podpisom regresnega dogovora morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji:

- podpis prodajne pogodbe med slovenskim izvoznikom in ukrajinskim uvoznikom (v regresnem dogovoru je ta dolžnik);
- plačilo izvozniku mora biti zagotovljeno na podlagi kreditne pogodbe, podpisane med slovensko banko (v regresnem dogovoru zavarovanec) in dolžnikom;
- da bo SID zavarovala terjatev po kreditni pogodbi.

Obveznosti izvoznika

Izvoznik se zavezuje, da bo z dolžnikom za zavarovanje terjatve po kreditni pogodbi dogovoril ustanovitev zastavne pravice na predmetu prodaje v obliki, vsebini in časovni dinamiki, ki zagotavlja pravno-veljavno ustanovitev in izvršljivost zastavne pravice.

Izvoznik je dolžan sukcesivno, v skladu z dinamiko dobav po pogodbi z dolžnikom urediti vse potrebno za sklenitev zastavne pogodbe in druga potrebna dejanja ter pred priklopom predmeta prodaje na omrežje pozvati zavarovanca in dolžnika na sklenitev zastavne pogodbe ali druga dejanja potrebna, za ustanovitev zastavne pravice na predmetu prodaje.

Izvoznik se zavezuje, da bo v primeru zamude dolžnika s plačilom v 8 dneh po prejemu poziva SID ali zavarovanca pričel z aktivnostmi za zmanjševanje ali preprečevanje možnosti nastanka zavarovalnega primera po zavarovalni pogodbi, s katero je SID

zavarovala terjatev. Aktivnosti bodo povezane zlasti z realizacijo zastavne pravice in posledično prodajo zastavljenih stvari, pri čemer si bo izvoznik prizadeval poiskati kupce oziroma zastavljeni predmet sam odkupil. Če bo SID ocenila kot primerno, je dolžan izvoznik prevzeti terjatev (brez odkupa, z namenom pobota ali izterjave) zavarovanca do dolžnika po pogodbi iz in sam kot dober gospodar izvesti vse ukrepe, potrebne za izterjavo dolga in pri tem upoštevati morebitna navodila SID.

V primeru, da bo SID na podlagi zavarovanja terjatve po kreditni pogodbi plačala odškodnino zavarovancu ali drugemu upravičencu do odškodnine, izvoznik pa ni izpolnil ali ne bo mogel izpolniti obveznosti določene v tem dogovoru, ima SID pravico od izvoznika zahtevati povrnitev 10% zavarovancu izplačanega zneska, vendar največ 1.100.000 USD.

Izvoznik je dolžan povrniti 10% plačane odškodnine v 30 dneh od prejema zahteve SID, skupaj z obrestmi od dneva izplačila odškodnine do dneva plačila po obrestni meri, ki jo SID na dan izstavitve zahteve za plačilo zaračunava za refinanciranje izvoznih kreditov z ročnostjo od 1 do 2 let.

O vloženem odškodninskem zahtevku oziroma izplačani odškodnini bo SID takoj obvestila izvoznika. V kolikor SID takoj ne obvesti izvoznika o izplačani odškodnini, le ta ni dolžen plačati obresti.

Vračilo izvozniku v primeru uspešnega regresa

V primeru, če SID prejme plačilo dolgovanega zneska od dolžnika ali tretje osebe po izplačilu odškodnine na podlagi sklenjenega zavarovanja, bo SID, v primeru izpolnitve izvoznikove obveznosti plačila, izvozniku vrnila plačani znesek po poplačilu svojih terjatev do dolžnika.

Zavarovanje obveznosti izvoznika

Za zavarovanje vseh svojih obveznosti po tem dogovoru je izvoznik z dnem podpisa tega dogovora dolžan izročiti SID 2 blanco menici z nepreklicnimi izjavami za njihovo izpolnitev in poplačilo svojih terjatev.

Izvoznik se zavezuje v zvezi z menicami:

- v roku petih dni od datuma prejema zahteve SID, izpolnjene ali uničene blanco podpisane menice nadomestiti z novimi;
- v primeru statusnih sprememb, predložene blanco podpisane menice in nepreklicne izjave za njihovo izpolnitev zamenjati z novimi, brez predhodne zahteve SID;

- v primeru sprememb predpisov, ki urejajo uporabo instrumentov za zavarovanje plačil in, ki bi kakorkoli vplivali na kvaliteto meničnega zavarovanja, na podlagi predhodne zahteve SID ponuditi le-tej drugo primerno zavarovanje.

Izvoznik nepreklicno pooblašča SID in dovoljuje SID, da blokira račun izvoznika pri osebi oz. organizaciji, ki za izvoznika opravlja plačilni promet in v breme tega računa poplača vse zapadle po neplačane terjatve iz tega dogovora (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

3.5. *Zahtevki slovenske banke za zavarovalno polico*

Slovenska banka pošlje Slovenski izvozni družbi enak izpolnjen vprašalnik kot slovenski izvoznik, le da zahteva zavarovalno polico.

3.6. *SID izda zavarovalno polico*

Na podlagi zahtevka banke in pod pogoji, katere je navedla ob obljubi zavarovanja, SID izda zavarovalno polico za kredit.

3.7. *Kreditna pogodba*

Kreditna pogodba določa razmerje med banko in ukrajinskim uvoznikom in določa pogoje, pod katerimi kupec dobi kredit, s katerim financira nakup telekomunikacijske opreme. Pogodbeni stranki sta **slovenska banka** (v nadaljnjem besedilu: posojilodajalec) in **ukrajinski uvoznik** (v nadaljnjem besedilu: posojilojemalec) (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

Posojilo

V skladu z določili in pogoji, navedenimi v pogodbi, posojilodajalec odobri posojilo v višini 10.500.000,00 USD, ki predstavlja 70% (sedemdeset odstotkov) pogodbe o dobavi telekomunikacijskih dobrin, podpisane marca 2002 (prodajna pogodba) in posojilojemalec sprejme tako posojilo na katerikoli delovni dan od datuma podpisa pogodbe do vključno 31. marca 2003 (izplačilna doba) do skupne vsote, ki ne presega 10.500.000,00 USD

Izplačilo

Izplačila posojila bodo uporabljena s strani posojilojemalca za financiranje nakupa telekomunikacijskih dobrin v Sloveniji za izvoz v Ukrajino, v skladu s prodajno pogodbo med posojilojemalcem in slovenskim izvoznikom (v nadaljnjem besedilu: prodajalec) v višini 15.000.000,00 USD in bodo črpana v večkratnih tranšah najkasneje na zadnji dan izplačilne dobe.

Posojilo je namenjeno zgoraj definiranim namenom in ga posojilojemalec ne sme uporabljati za nikakršne druge namene.

Stroški

Naslednji stroški bodo plačani s strani posojilojemalca posojilodajalcu v zneskih, določenih spodaj:

- Stroški upravljanja (management fee) 1,0%, izračunan na podlagi posojila, v znesku 105.000,00 USD plačljivih v roku 30 poslovnih dni od datuma podpisa pogodbe.
- Stroški rezervacije sredstev (commitment fee) 1,0% p.a.

Obresti, obrestna obdobja in obrestno izračunavanje

Posojilojemalec bo plačal obresti posojilodajalcu na neplačano glavnico dolga po letni meri, ki je vsota marže in 3 mesečnega LIBOR-ja,

Poplačilo in predplačilo

Poplačila vseh izplačanih in neplačanih zneskov glede na dolg po tem dogovoru bodo v pogodbeni valuti v enajstih enakih zaporednih kvartalnih obrokih, od katerih prvi zapade šest mesecev po izplačilnem obdobju in zadnji zapade marca 2006 (poplačilna doba) pod pogojem, da bo zadnji obrok v znesku, potrebnem, da v celoti poplača neplačano glavnico.

Zamudne obresti in odškodnina

V primeru zamude pri plačilu katerega koli zneska bo posojilojemalec posojilodajalcu plačal obresti v višini 3 odstotne točke nad obrestno mero, določeno pogodbi od datuma zapadlosti do datuma plačila takega zneska.

Zavarovalna polica

Plačilne obveznosti posojilojemalca po pogodbi bodo zavarovane z zavarovalno polico, ki jo izda SID v korist posojilodajalca. Zavarovalna polica je poseben sporazum in se bo sklicevalo nanjo v primeru, da posojilojemalec ne uresniči vseh ali dela svojih obveznosti po pogodbi in/ali drugih posojilnih dokumentih. Posojilojemalec ne bo imel nikakršnih pravic do posojilodajalca v zvezi z izplačili SID posojilodajalcu v zvezi z zavarovalno polico.

Obveznosti posojilojemalca po posojilnih dokumentih ne bodo prizadete z zavarovalno polico.

V primeru plačil posojilodajalcu po zavarovalni polici bo imela SID polno pravico do nadomestila od posojilodajalca. Pravica do nadomestila SID ne bo prizadeta s kakršnim koli sporom, zahtevo ali nasprotno zahtevo med posojilodajalcem in posojilojemalcem, prodajalcem ali kakršnim koli drugim sporom.

Vsa zavarovalna premija v višini najmanj 500.000,00 USD bo izplačana od prodajalca posojilodajalcu v roku 20 poslovnih dni pred prvim izplačilom po tej pogodbi.

3.8. Zastavna pogodba

Zastavna pogodba je sklenjena med **slovensko banko** in **ukrajinskim uvoznikom**. Stranki se v pogodbi dogovorita, da je predmet zastave telekomunikacijska oprema, vredna 15.000.000,00 USD, za nakup katere ukrajinski uvoznik tudi prejme posojilo. Zastavna pogodba se nanaša na kreditno pogodbo, sklenjeno med istima strankama in predstavlja zavarovanje plačila celotnega dolga. V primeru neizpolnjevanja glavne obveznosti s strani zastavnika ima upnik (slovenska banka) predpravo do vračila celotnega posojila z vsemi pripadki po tej pogodbi na račun premičnine pred morebitnimi drugimi upniki. V primeru, da zastavnik ni izpolnil glavne obveznosti in je bila zato premičnina s strani upnika realizirana, mora upnik zastavniku vrniti znesek, ki presega vrednost obveznosti zastavnika glede premičnine (Interno gradivo slovenskega podjetja, 2003).

3.9. Dogovor o pozavarovanju, prikazan na praktičnem (hipotetičnem) primeru

V tej točki bom postavil domnevo, da izvozni posel poteka enako kot do sedaj, le da poreklo telekomunikacijske opreme ni slovensko, ampak je **slovenski izvoznik** samo glavni izvajalec, ki jo sestavlja in vgrajuje programje, blago pa dobi od **nemškega podizvajalca**. V tem primeru pride v poštev dogovor o pozavarovanju, katerega sem povzel v točki 2.4.4., prikaz uporabe tega dogovora v praksi pa je tudi namen domneve, katero postavljam.

Domnevam, da predstavlja delež slovenskega izvoznika v vrednosti blaga 20 odstotkov, nemškega podizvajalca pa 80 odstotkov. Za slovenskega izvoznika se potek posla ne bi bistveno spremenil, pri Slovenski izvozni družbi bi zahteval zavarovanje kredita za posel, kjer je sam glavni izvajalec posla z nemškim podizvajalcem, sporočil bi jim tudi nemški in slovenski delež v vrednosti posla. SID in Euler Hermes bi nato v skladu z dogovorom o pozavarovanju določila SID kot glavnega zavarovatelja, Euler Hermes pa kot pozavarovatelja. SID bi v skladu s svojimi pogoji zavaroval kredit do 95 odstotkov vrednosti, Euler Hermes pa 80 odstotkov vrednosti zavarovanja, torej 76 odstotkov ($95\% \times 80\%$) celotne vrednosti kredita, kar bi v tem primeru (vrednost zavarovanega kredita 10.500.000 USD) znašalo 7.980.000 USD. Za to pozavarovanje bi Euler Hermes

prejel provizijo v višini 430.201,8 USD ($(5,99 \% \times 76\% \times \text{vrednost kredita}) - 10\%$). SID bi predložil kopije vseh dokumentov o zavarovanju Hermesu. V primeru uveljavljanja zavarovalne police s strani banke bi še vedno veljala zastavna pogodba in regresni dogovor. Če bi prišlo do neplačila obveznosti s strani uvoznika in bi banka uveljavila zavarovalno polico, bi moral SID plačati odškodnino, od Hermesa pa bi zahtevala plačilo deleža odškodnine v višini pozavarovanja, katero bi moral Hermes kot pozavarovatelj v skladu z dogovorom plačati v 30 dneh od sprejema zahtevka. V primeru plačila odškodnine bi SID po regresnem dogovoru bila upravičena do povrnitve dela odškodnine s strani izvoznika, Hermesu pa bi morala plačati delež povrnitve, sorazmeren s pozavarovanjem.

Ta primer je le hipotetičen, saj do sedaj še ni prišlo do uveljavitve tega pozavarovalnega dogovora, ki je še precej nov (9.12.2003) in do datuma pisanja diplome še ni prišlo do skupnega projekta slovenskega in nemškega podjetja, ki bi bil zavarovan s strani SID ali Euler Hermes.

4. Kritika izvozno kreditnih agencij

V diplomu sem predstavil zavarovanje kreditov pri SID, kjer sem se najbolj osredotočal na koristi, katera prinaša zavarovanje in SID kot izvozno kreditna agencija. Podobne koristi kot Slovenija in slovenska podjetja imajo tudi druge države in njihova podjetja od IKA iz teh držav. V tej točki bom predstavil drugo plat zgodbe, to so slabe strani izvozno kreditnih agencij.

IKA so skupno največji izvor javne finančne podpore za tuje investicije v industrijskih projektih v državah v razvoju. Ocenjuje se, da IKA podpirajo dvakrat več naftnih, plinskih in rudarskih projektov kot vse multilateralne razvojne banke (npr. Svetovna banka) skupaj in so tako največji izvor javnega financiranja projektov s škodljivimi okoljskimi in socialnimi vplivi v državah v razvoju. Pol vseh novih industrijskih projektov, ki oddaja toplogredne pline v državah v razvoju, je podprtih z neko obliko IKA podpore. IKA pogosto podpirajo take projekte, čeprav Svetovna banka in druge multilateralne banke ugotavljajo, da je večina visoko tveganih in potencialno škodljivih zaradi njihovih okoljskih, socialnih, političnih in kulturnih vplivov in jim zaradi tega zavračajo podporo.

Odgovorne so za 50-70 milijard USD letno v podporah za velike industrijske in infrastrukturne projekte v teh državah. Na primer, IKA financirajo elektrarne, ki oddajajo toplogredne pline, velike jezove, rudarske projekte, naftovode, razvoj cest v tropskih gozdovih, ipd. Veliko od teh projektov preganja skupnosti, onemogoča preživetje in ne pušča prizadetim ljudem zatočišča. IKA tako predstavljajo strateške razvojne vezi, ki prispevajo ogromen del pri škodljivih vplivih korporacijske globalizacije.

IKA so odgovorne za največjo komponento dolga držav v razvoju. V prejšnjih letih so bile odgovorne za 24% vseh dolgov in 56% dolgov do uradnih agencij. Financiranje IKA pogosto prisili države v ustvarjanje dolgov z namenom vračanja posojil za projekte, ki niso v skladu s cilji o skladnem razvoju. Na ta način so IKA v veliki meri odgovorne za neprimerne ali presežne dolgove, ki ovirajo skladen razvoj v teh državah.

IKA so velikokrat vpletene v podporo izvozu orožja in vojne opreme v države, kjer divjajo vojne. Na primer angleški lovci Hawk ali ameriški helikopterji Black Hawk se izvažajo v Indonezijo, Kolumbijo in druge države, znane po svojih represivnih režimih. Te prodaje so pospešene s strani IKA.

Od leta 1996 so se nevladne organizacije iz različnih držav združevale v mednarodni kampanji za reformo IKA. Cilji in zahteve kampanje so najbolje opisani v Jakartski deklaraciji za reformo uradnih izvozno kreditnih in investicijskih agencij, odobreni s strani 300 nevladnih organizacij, ki je sledila mednarodni seji o strategiji za reformo IKA v Jakarti maja 2000. Čeprav so se na tej seji osredotočili na vpliv IKA v Indoneziji, vsebuje Jakartska deklaracija globalni "klic k reformi", taka reforma pa naj bi vsebovala zahteve po (Export Credit Agencies Explained, 2000):

- Transparentnosti, javnem dostopu do informacij in posvetovanja med IKA in OECD IKA delavsko stranko;
- Obvezujočih splošnih okoljskih in socialnih smernicah in standardih, ki niso nič manj rigidne oz. manjši od tistih Svetovne banke in OECD odbora za razvojno pomoč;
- Sprejemu nedvoumnih kriterijev človekovih pravic, ki bi vodili operacije IKA;
- Sprejemu obvezujočih kriterijev in smernic, ki bi ustavila IKA potuho korupciji;
- Sprejemu obveze financiranja samo ekonomsko produktivnih investicij;
- Sprejemu obsežnih olajšav dolgov do IKA za države v razvoju.

Sklep

Izvoz je za majhna odprta gospodarstva, med katera uvrščamo Slovenijo, nedvomno zelo pomemben. Če upoštevamo dejstvo, da se bo letos Slovenija vključila v Evropsko unijo, s tem pa se ji bo odprl lažji dostop (brez carin in drugih omejitev) do ogromnega skupnega trga, lahko trdimo, da se bo vloga izvoza za Slovenijo še povečala. Vendar pa pri izvozu prihaja do različnih tveganj. Tveganja delimo na poslovna in neposlovna tveganja. Ne glede na razlike v pojmovanju tveganj je popolnoma jasno, da je za uspešno mednarodno poslovanje pomembno, da se takšna tveganja v čim večji meri zmanjša in obvlada. Eden od načinov zmanjševanja tveganj je prenos tveganja na tretjo osebo, v Sloveniji tako tretjo osebo predstavlja SID.

SID kot izvozno kreditna agencija, na katero lahko izvozniki prenesejo določena tveganja iz mednarodnega poslovanja, tako izvaja zavarovanje izvoznih kreditov

oziroma terjatev pred kratkoročnimi poslovnimi tveganji za svoj lastni račun in ima ta del svojega portfelja pozavarovan na zasebnem trgu, ob tem pa zavarovanje pred netržnimi tveganji izvaja za državni račun.

Slovenska podjetja se storitev SID poslužujejo čedalje pogosteje in v čedalje večjem obsegu. Rast obsega zavarovanih poslov se je glede na prejšnja leta, ko je bila rast obsega zavarovanih poslov SID bistveno večja od stopnje gospodarske rasti v Sloveniji oz. tudi od stopnje rasti izvoza, nekoliko zmanjšala, kar je razumljivo zaradi že doseženega relativno velikega obsega zavarovanj kreditov na slovenskem trgu. Predvsem pa je bila upočasnitev rasti obsega zavarovanih poslov v letu 2002 tudi posledica manjšega povpraševanja oziroma potreb po kritju kratkoročnih izvoznih kreditov pred političnimi tveganji na trgih razvitih držav.

Precejšen delež slovenskega izvoza blaga in storitev, zlasti na bolj tvegane trge, brez zavarovanja SID gotovo ne bi bil realiziran oziroma izvozniki za prodajo svojih izdelkov ne bi mogli zagotoviti konkurenčnih pogojev kreditiranja. SID ima torej zelo pomembno vlogo pri odpiranju nekaterih trgov za slovensko gospodarstvo in s tem med drugim prispeva k ugodnejšim plačilnobilančnim učinkom in tudi k večji zaposlenosti v državi.

SID zavaruje kredite pred poslovnimi in neposlovnimi tveganji. Pri zavarovanju pred poslovnimi tveganji ponujajo tri storitve: kredit dobavitelja, kredit tujemu kupcu in kreditno linijo.

V diplomskem delu sem na primeru podjetja prikazal storitev kredit tujemu kupcu.

To je sorazmerno zapleten projekt, ki vključuje poleg izvoznika, njegove banke in tujega kupca še kupčevo lokalno banko. Navadno poteka tako, da posojilo na izvoznikovo pobudo njegova banka odobri kupčevi, ta pa ga posreduje naročniku posla. Da bi se ta transakcija čim bolj gladko opravila, mora izvoznik že v času pogajanja s kupcem zaprositi SID za zavarovanje, pri čemer navede domačo banko, ki je pripravljena kreditirati tujega kupca, in pa za kakšen posel gre. Ko sklene z naročnikom poslovno pogodbo, izda SID izvoznikovi banki obljubo o zavarovanju. V naslednjem koraku sklene banka s kupcem (ali njegovo banko) posojilno pogodbo (upravičenec do denarja je izvoznik), vendar so bančna sredstva na voljo šele, ko SID izda zavarovalno polico. Zavarovanje varuje banko pred poslovnim in političnim tveganjem. Kupec, ki je dolžnik izvoznikove banke, vrača posojilo v obrokih, dogovorjenih v posojilni pogodbi. Prednost takšne sheme financiranja za izvoznika je, da je izplačan v gotovini takoj, ko izpolni vse svoje pogodbene obveznosti. Tako se zanj kreditni posel spremeni v gotovinskega. Ker je posojilo prevzel nase kupec, kreditne zmogljivosti izvoznika niso po nepotrebnem obremenjene.

Zavarovalna polica, ki jo izda SID, krije tveganje, ki je politične ali poslovne narave, in varuje banko - zavarovanca pred različnimi dogodki, ki lahko vplivajo na to, da kupec posojila ne vrne: pred državnimi udari, potresi, poplavami, nesolventnostjo kupca in podobnim. Če banka dokaže, da se je zavarovalni dogodek uresničil, dobi odškodnino v 30 dneh. Kadar takega konkretnega dogodka ni, kupčevega obroka banki pa kljub temu ni od nikoder (del poslovnega tveganja), bo SID izplačala zavarovalnino (odškodnino) v 6 do 12 mesecih po prijavi škodnega dogodka. V tem primeru banki tudi ni potrebno dokazovati, zakaj plačilo ni bilo vrnjeno.

V praksi se ta projekt pokaže za še nekoliko bolj zapletenega, kar je razvidno iz velikega števila podpisanih pogodb, ki se potrebne, da se posel izvede. Brez te storitve Slovenske izvozne družbe prodaje telekomunikacijske opreme verjetno sploh ne bi bilo, saj kupec ne bi bil sposoben zbrati potrebne količine denarja, oz. brez ustreznega zavarovanja ne bi mogel dobiti kredita.

Trendi v svetovnem gospodarstvu so v globalizaciji in internacionalizaciji poslov. Maja letos bo Slovenija postala članica Evropske unije. Ker je eden od glavnih ciljev Evropske unije konkurenčen skupni trg, v konkurenci pa neuspešni propadejo, se bo Slovenija morala prilagoditi tej konkurenci. Že dosedaj je Slovenija zaradi svoje majhnosti morala poganjati svojo rast in razvoj z izvozom, z vstopom v EU pa se bo pomen izvoza samo še povečal. Prav zaradi pomena izvoza za Slovenijo je ustanovljena Slovenska izvozna družba, ki je namenjena pospeševanju le tega. Čeprav je SID ustanovljena s strani države, deluje s profitnim motivom. Dobiček sicer ni njen glavni cilj, je pa pomemben, saj je problem prejšnjega sistema bilo ravno nepropadanje nekonkurenčnih in izgubarskih podjetij in institucij. Zavaljo tega mora tudi SID delovati konkurenčno, kar pomeni, da ne more zavarovati kar vseh tveganj ne glede na njihove značilnosti. Tudi SID mora čimbolj zmanjšati svoja tveganja, to pa lahko doseže s podpisovanjem sporazumov z drugimi IKA in drugimi mednarodnimi finančnimi institucijami. Poleg tega zaradi globalizacije prihaja do projektov velikega obsega s kompleksno naravo, kjer prihaja do kombinacije različnih virov financiranja iz različnih držav in tudi zato so mednarodni sporazumi z IKA nujni za uspešno tekmovanje na trgu. Tu pa prihaja do zanimivega paradoksa, saj prav izvozno kreditne agencije povzročajo škodljive učinke globalizacije.

Posebne priložnosti za skupno sodelovanje IKA iz raznih razvitih držav in SID oz. podjetij ter bank iz Slovenije in drugih držav obstajajo predvsem na področju poslov v državah JV Evrope, kjer ima SID določene komparativne prednosti poznavanja trgov in regulative, sklenjeni sporazumi s posameznimi IKA pa so lahko dobra podlaga, ki odpira možnosti za uspešno sodelovanje podjetij (in IKA ter drugih finančnih institucij) iz Slovenije in drugih držav na teh trgih.

Literatura

1. Czinkota Michael R., Ronikainen Ilkka A.: International Marketing. Fort Worth: The Dryden Press, 1993. 924 str.
2. Falatov Peter: Plačila v menarodnem poslovanju: plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 204 str.
3. Hrastelj Tone: Ofenzivno mednarodno poslovanje. Maribor: Založba Obzorja, 1984. 215 str.
4. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1990. 416 str.
5. Hrastelj Tone: Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1995. 514 str.
6. Makovec Brenčič Maja, Kostevc Črt: Zunanjetrgovinsko poslovanje. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2001. 80 str.
7. Muršec Zlatko, Madič Sonja: Izvozno tveganje pod nadzorom. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 231 str.
8. Ray John E.: Managing Official Export Credits. Washington, DC: Institute for international economics, 1995. 322 str.
9. Saunders Anthony: Financial institutions management : a modern perspective. Boston: Irwin/McGraw-Hill, 2000. 742 str.
10. Sekolec Jernej: Plačaj takoj, ugovarjaj kasneje. Pravna praksa, Ljubljana: Gospodarski vestnik, 369 (2001), str.15.
11. Slimšek Darja: Problematika uvajanja novih storitev v Slovenski izvozni družbi: magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 149 str.

Viri

1. CENIK (C-NIK-I/01) - Zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi / komercialnimi riziki (zavarovanje za račun države). Ljubljana. Slovenska izvozna družba, 2001.
2. Dogovor OECD. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/>], 11.2.2004.
3. Export Credit Agencies Explained – The Dirtiest Secret of Globalization. [URL: <http://www.eca-watch.org>], 19.3.2004.
4. Interno gradivo SID:
 - dogovor o pozavarovanju med SID in Euler Hermes
 - posebne oblike sodelovanja
5. Interno gradivo slovenskega podjetja
 - kreditna pogodba
 - predlog sklepa za zavarovanje
 - prodajna pogodba
 - regresni dogovor

- zahtevek za obljubo zavarovanja
 - zastavna pogodba
6. Letno poročilo Banke Slovenije 2002. Ljubljana. Banka Slovenije, 2003.
 7. Poslovanje SID v letu 2002. Ljubljana: Slovenska izvozna družba d.d., 2003.
 8. Pravila Bernske unije. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/>], 11.2.2004.
 9. Razlogi za sprejem ZZFMGP. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/>], 14.2.2004.
 10. Sporazumi SID z drugimi IKA. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/>], 22.2.2004.
 11. Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije (Uradni list RS, št. 32/92, 37/95, 34/96, 31/97 in 99/99).
 12. Zakon o poroštvih Republike Slovenije za zadolževanje za potrebe financiranja izvoza (Uradni list RS, št. 20/98).
 13. Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (Uradni list RS, št. 2/04).
 14. Zavarovanje kreditov. [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf/>], 10.2.2004.

PRILOGA 1

Slovarček tujih izrazov

Blgarska agencija za eksportno zastrahovane – Bolgarska agencija za izvozno zavarovanje;

Buyer's credit – kredit tujemu kupcu;

Commercial Interest Reference Rate – Priporočena poslovna obrestna mera;

Central Europe free trade agreement – Srednjeevropski prostotrgovinski sporazum;

Delivered duty unpaid – Dobavljeno neocarinjeno;

European Bank for Reconstruction and Development – Evropska banka za obnovo in razvoj;

Export Credit Guarantee Agency – Omanska IKA;

Export Credit Guarantee Corporation – Indijska IKA;

Export Credit Guarantee of Egypt – Egiptovska IKA;

Export Credits Guarantee Department – IKA Združenega kraljestva;

Exportkreditnämnden – Švedska IKA;

Export/Import- Izvoz/Uvoz;

Hrvatska banka za obnovu, razvitak – Hrvaška banka za obnovo in razvoj;

International Chamber of Commerce –Mednarodna trgovinska zbornica;

Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation – Izraelska IKA;

Invesment Guarantee Agency – Investicijsko garancijska agencija;

Know how - na raziskovanju, izkušnjah temelječe znanje;

London Inter Bank Offered Rate - Londonska medbančna ponujena obrestna mera;

Korea Export Insurance Corporation – IKA Republike Koreje;

Makedonska banka za poddrška na razvojot – Makedonska banka za podporo razvoju;

Monitoring – Nadzorovanje;

Multilateral Invesment Guarantee Agency – Multilateralna investicijsko garancijska agencija;

Multisourcing –projekti, kjer sodelujejo partnerji iz različnih držav na tretjih trgih s podporo finančnih institucij;

Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij – Nizozemska IKA;

Organisation for Economic Co-operation and Development – Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj;

Österreichische Kontrollbank – Avstrijska IKA;

Office National du Ducroire – Belgijska IKA;

One Stop Shop arrangements – sporazumi, ki omogočajo nastop s tujimi partnerji na tretjih trgih;

On-lend financing – financiranje s sposojo sredstev;

Sezione Speciale per l'Assicurazione delCredito all'Esportazione – Italijanska IKA;

Supplier's credit – kredit dobavitelja;

Tender – javna ponudba;

PRILOGA 2

Seznam držav po rizičnih razredih

1a SKUPINA

Avstralija	Luksemburg
Avstrija	Nemčija
Belgija	Nizozemska
Danska	Norveška
Finska	Nova Zelandija
Francija	Portugalska
Irska	Singapur
Islandija	Španija
Italija	Švedska
Japonska	Švica
Kanada	Velika Britanija
Lihtenštajn	Združene države Amerike

1 SKUPINA

Grčija
Slovenija
Tajvan

2 SKUPINA

Bermudi	Kuvajt
Bocvana	Macau
Brunej	Madžarska
Češka	Malezija
Čile	Martinik
Deviški otoki (britanski)	Poljska
Francoska polinezija	Portoriko
Guadeloupe	Reunion
Hongkong	Republika Koreja (južna)
Kajmanski otoki	Trinidad in Tobago
Kitajska	Združeni arabski emirati

3 SKUPINA

Bahami	Litva
Bahrajn	Latvija
Barbados	Malta
Ciper	Mauritius
Estonija	Mehika
Indija	Oman
Izrael	Saudova Arabija
Južna Afrika	Slovaška
Katar	Tajska
Kostarika	Tunizija

4 SKUPINA

Alžirija	Maroko
Aruba	Marshallovi otoki
Ameriška Samoa	Namibija
Egipt	Palau
Fidži	Panama
Hrvaška	Rusija
Iran	Salvador
Svazi	

5 SKUPINA

Bangladeš	Otoki Turks in Caicos
Bolgarija	Peru
Dominika	Romunija
Filipini	Saint Vincent in Grenadine
Kazahstan	Šrilanka
Maldivi	Vietnam
Nizozemski Antili	

6 SKUPINA

Azerbajdžan	Kolumbija
Belize	Lesoto
Butan	Papua Nova Gvineja
Brazilija	Paragvaj
Dominikanska republika	Senegal
Gvatemala	Saint Kitts in Nevis
Indonezija	Turčija
Jamajka	Urugvaj
Jordanija	Vanuatu
Jemen	

7a SKUPINA

Albanija	Libanon
Argentina	Makedonija
Belorusija	Sirija
Bosna in Hercegovina	Srbija in Črna gora
Ekvador	Ukrajina
Gabon	Uzbekistan
Kenija	Venezuela
Libija	Zelenortski otoki

7b SKUPINA

Afganistan	Kongo (Zair)
Angola	Kuba
Antigva in Barbuda	Laos
Armenija	Liberija
Benin	Madagaskar
Bolivija	Malavi
Burkina Faso	Mali
Burundi	Mavretanija
Cookovi otoki	Moldavija
Čad	Mongolija
DLR Koreja (severna)	Mjanmar
Džibuti	Mozambik
Ekvatorialna Gvineja	Niger
Eritreja	Nigerija
Etiopija	Nikaragva
Gambija	Nepal
Gana	Pakistan
Grenada	Palestinsko avtonomno območje
Gruzija	Ruanda
Gvajana	Salomonovi otoki
Gvineja	Sao Tome in Principe
Gvineja Bissau	Sejšeli
Haiti	Sierra Leone
Honduras	Slonokoščena obala
Irak	Somalija
Kambodža	Sudan
Kamerun	Srednje afriška republika
Kirgizistan	Surinam
Komori	Tadžikistan
Kongo	Tanzanija
	Togo
	Turkmenistan
	Uganda
	Zambija
	Zimbabve

Vir: Spletna stran SID, 22.1.2004.

PRILOGA 3

DDU Delivered duty unpaid (... named place of destination);
Dobavljeno neocarinjeno (... naveden namembni kraj);

DDU pomeni, da je prodajalec izpolnil svojo obvezo predaje takrat, ko je blago dano na razpolago na imenovanem mestu v državi uvoza.

Prodajalec je dolžan nositi vse stroške in tveganje, vezano na dostavo blaga do tega mesta (izključujoč carinske, davčne in druge uradne dajatve, ki se plačajo pri uvozu, kot tudi stroške in tveganje opravljanja carinskih formalnosti). Kupec je dolžan plačati vse naknadne stroške in tveganje, ki je nastalo zaradi nepravočasnega carinjenja blaga pri uvozu.

V kolikor stranke želijo, da prodajalec opravi carinske formalnosti in nosi stroške ter tveganje, ki zaradi tega nastane, je to potrebno natančno opredeliti z dodajanjem ustreznih besed.

V kolikor stranke želijo, da v obveznosti prodajalca vključijo nekatere stroške, plačljive pri uvozu blaga (kot je npr. davek na dodano vrednost (VAT), je tudi to potrebno ustrezno imenovati z dodajanjem besed, kot je »Dostavljeno neocarinjeno, plačan VAT, (... imenovano mesto namebnosti)«.

Ta klavzula se lahko uporablja ne glede na vrsto prevoza.

A Prodajalec je dolžan

A1 Priprava blaga v skladu s pogodbo

da pripravi blago in fakturo v skladu s kupoprodajno pogodbo kot tudi vsa druga ustrezna dokazila, ki so zahtevana v pogodbi.

A2 Dovoljenja in druge formalnosti

da na svoje tveganje in stroške priskrbi izvozno dovoljenje (ali drugo uradno dovoljenje) oz. nek drug dokument, potreben za predajo blaga na razpolago kupcu ter opravi vse carinske formalnosti, potrebne za izvoz blaga (oz. za predhodni tranzitni prehod blaga preko tretje države).

A3 Pogodba o prevozu in zavarovanje

- a) da pod običajnimi pogoji in na običajen način na svoje stroške sklene pogodbo o prevozu do dogovorjenega mesta namembnosti
- b) dogovor o zavarovanju ni obvezen.

A4 Predaja blaga

da preda blago kupcu v skladu z A3 dogovorjenega dne ali v dogovorjenem roku.

A5 Prenos tveganja

da odvisno od B5 nosi tveganje izgube ali poškodovanja blaga do trenutka predaje blaga v skladu z A4.

A6 Razdelitev stroškov

- a) da nosi vse stroške vezne na blago do trenutka predaje v skladu z A4 kakor tudi poleg stroškov, nastalih na osnovi A3a, nosi stroške iztovarjanja (vključujoč stroške pretovarjanja in stroške manipulacije), če je potrebno ali običajno, da se blago po prihodu na mesto izročitve na meji iztovori in na ta način da na razpolago kupcu.
- b) da nosi vse stroške carinskih formalnosti, potrebnih zaradi izvoza, kot tudi vse carinske, davčne in druge dajatve, povezane z izvozom (ali po potrebi tranzitnega prehoda preko tretje države pred izročitvijo blaga, v skladu z A4)

A7 Obvestilo kupcu

da kupca pravočasno obvesti, da je blago odpremljeno na imenovanem mestu na meji in mu nudi tudi vsa ostala obvestila, potrebna za kupčeva blaga.

A8 Razdelitev stroškov

da zagotovi kupcu na svoj strošek nalog za izročitev blaga oz. običajno transportno listino (npr. prenosljivi konosament, neprenosljivi ladijski tovorni list, rečni konosament, zračni tovorni list, železniški tovorni list, cestni tovorni list ali dokument o multimodalnem prevozu), da bi kupec lahko prevzel blago.

Ko se kupec in prodajalec dogovore o komunikaciji po elektronski poti, se zgoraj imenovani dokumenti izmenjajo na ta način.

A9 Kontrola-embalaže-oznake

da nosi stroške vseh tistih operacij kontrole blaga (kontrola kvalitete, merjenje, tehtanje, štetje), ki so potrebne zaradi predaje blaga kupcu v skladu z A4;

da na svoje stroške priskrbi embalažo (razen če ustrezni trgovinski običaji ne predvidevajo, da se pogodbeno blago odpremlja brez embalaže) potrebno za izročitev blaga na meji in njegov nadaljnji prevoz, o katerem je prodajalec seznanjen (npr. z načinom, destinacijo) pred sklenitvijo kupoprodajne pogodbe; embalaža mora biti označena na ustrezen način.

A10 Ostale obveznosti

da nudi kupcu na njegovo zahtevo, njegovo tveganje in stroške vso pomoč pri pridobivanju dokazil ali ustreznih podatkov po elektronski poti (razen omenjenih v A8), ki se izdajajo v državi odpreme in/ali dokazila o poreklu, ki bi bila lahko potrebna kupcu zaradi uvoza blaga ali tranzita preko tretje države;

da kupcu zagotovi informacije potrebne za sklenitev pogodbe o zavarovanju.

B Kupec je dolžan

B1 Plačilo cene

da plača ceno v skladu s kupoprodajno pogodbo.

B2 Dovoljenja in druge formalnosti

da na svoje tveganje in stroške priskrbi uvozno ali drugo uradno dovoljenje in opravi vse carinske formalnosti, na imenovani točki izročitve ali nekem drugem mestu zaradi uvoza blaga in po potrebi njegovega nadaljnjega pravoza.

B3 Pogodba o prevzemu

ni obvezna.

B4 Prevzem blaga

da prevzame blago, ko je le-to predano na razpolago z A4.

B5 Prenos tveganja

- a) da nosi tveganja izgube ali poškodovanja blaga od trenutka, ko mu je le-to dano na razpolago v skladu z A4.
- b) Če ne izpolni svojih obvez v skladu z B2, nosi naknadno tveganje izgube ali poškodovanja blaga, ki je nastalo zaradi tega – enako če ne izpolni obveznosti pod B7, pri čemer pa mora biti blago ustrezno individualizirano.

B6 Razdelitev stroškov

- a) da nosi vse stroške vezane na blago od trenutka, ko mu je bilo le-to dano na razpolago na imenovanem kraju namembnosti v skladu z A4.
- b) enako kot B5b zgoraj

B7 Obvestilo prodajalca

da prodajalca (vedno, ko ima ta pravico, da določi čas odpreme ali mesto prevzemanja blaga) pravočasno obvesti.

B8 Dokazilo o predaji (transportna listina ali ustrezno elektronsko obvestilo)

da sprejme transportno listino ali nek drug dokument v skladu z A8, če je to v skladu s pogodbo.

B9 Kontrola blaga

da nosi (če ni drugače dogovorjeno) vse stroške predvkrcajne kontrole, razen če se ta ne opravi po nalogu organov izvozne države.

B10 Ostale obveznosti

da nosi vse stroške v zvezi s pridobivanjem dokazil ali ustreznih podatkov po elektronski poti, omenjenih v A10, in da nadoknadi stroške, ki jih je imel prodajalec pri nudenju pomoči v zvezi s tem;

če je potrebno, na prodajalčevo zahtevo in tveganje ter stroške zagotovi pooblastila v zvezi z devizno kontrolo, dovoljenja, ostale dokumente ali ustrezne overjene prepise, ali naslove končne namebnosti blaga v sržavi uvoza zaradi pridobitve direktne transportne listine ali nekih drugih dokumentov, predvidenih v skladu z A8 (Brenčič, 2001. str. 37).

PRILOGA 4

Zahtevek za zavarovanje kredita tujemu kupcu (buyer kredita)

1. Vrsta zahtevanega zavarovalnega dokumenta

Obljuba Polica

2. Zavarovani riziki

Politični riziki Politični in komercialni

3. Izvoznik

Ime: _____

Naslov: _____

Transakcijski račun: _____ Tel: _____

Kontaktne osebe: _____ Fax: _____

Matična številka: _____ Davčna številka: _____

E-mail: _____ Domača stran: www. _____

4. Država izvoza _____

5. Kupec

Ime _____

Naslov _____

Ali je kupec država, vladna ali druga javnopravna institucija (javni kupec)?

Da Ne

Informacije o boniteti kupca

Priložene

Jih bo priskrbel predlagatelj

6. Glavne značilnosti izvozne transakcije

Vrsta blaga ali storitev: _____

Pogodbeno dogovorjena cena: _____

Predvideni datum podpisa pogodbe: _____

Komercialna pariteta (fob, cif, na ključ, itd.): _____

Predvidena dinamika dobav / storitev _____

Delež slovenskega blaga in/ali storitev v izvoznem poslu v %: _____

Slovenski delež oz. komponenta v izvoznem poslu se ugotavlja oz. dokazuje / kontrolira s potrdilom o poreklu blaga, ki ga izdaja Gospodarska zbornica Slovenije ali druga pristojna institucija (v primeru poddobaviteljskih / podizvajalskih pogodb morajo tovrstna potrdila zagotoviti tudi poddobavitelji / podizvajalci). Če potrdil o poreklu blaga ni mogoče zagotoviti, se slovenski delež oz. komponenta ugotavlja ob morebitni škodi po sistemu preverjanja ustrezne dokumentacije iz katere je razviden izvor in vrednost sestavin izvoženega blaga in/ali storitev (pogodbe, fakture, itd.). Izvoznik mora tovrstno dokumentacijo hraniti do dokončnega poplčila kredita/terjatve.

Vrednost domačega znanja v izvoženem proizvodu in/ali storitvi (pisna ocena):

V pogodbi dogovorjeno pravo in morebitni arbitražni dogovor:

Ali dogovor vsebuje ustrezno klavzulo o višji sili? Da Ne

Natančen plan plačila (avans, kredit, itd.):

7. Posojilodajalec

Ime:

Naslov:

Transakcijski račun: _____ Tel: _____

Kontaktne osebe: _____ Fax: _____

Matična številka: _____ Davčna številka: _____

E-mail: _____ Domača stran: www. _____

8. Posojilojemalec

Ime

Naslov

Ali je posojilojemalec država, vladna ali druga javnopravna institucija (javni dolžnik)?

Da Ne

Informacije o boniteti posojilojemalca:

Priložene Jih bo priskrbel predlagatelj

Druge razpoložljive informacije o posojilojemalcu

9. Glavne značilnosti finančnega dogovora

Zavarovanje bo krilo naslednji kreditni aranžma:

kredit kupcu

kredit banki

kreditna linija banki

kreditna linija za določen projekt

odkup terjatve

leasing

drugo

Glavnica in valuta kredita:

Predviden datum prvega in zadnjega črpanja kredita:

Začetek odplačevanja kredita (npr. zapadlost prvega obroka):

Natančni podatki o odplačilni dobi in dinamiki odplačil (dolžina, število obrokov, zapadlost posameznih obrokov, predvidena višina obrokov (priložen amortizacijski načrt kredita)):

Višina obrestne mere kredita:

Celoten znesek obresti kredita (ocena, če je dogovorjena variabilna obrestna mera):

Ali želite, da so pogodbeno dogovorjene obresti vključene v zavarovalno kritje ?

Da Ne

Zavarovalna vsota ne more vsebovati zamudnih obresti, pogodbenih kazni in podobnih sredstev utrditve/povečanja obveznosti in zavarovanja terjatev.

Pri odločanju o zavarovanju izvoznega posla bo upoštevana med drugim tudi primerjava dejanske višine obrestne mere z Indikativnimi obrestnimi kapicami Slovenske izvozne družbe ter oceno vpliva dejanske obrestne mere na rizičnost odplačila zavarovane terjatve.

Provizije in drugi stroški, ki jih je dolžan plačati posojilojemalec:

10. Dodatna jamstva s strani dolžnika:

11. Morebitni drugi zahtevki za zavarovanje opisanega izvoznega posla:

dobaviteljski kredit

zavarovanje bančnih garancij

zavarovanje vlaganj v tujino

12. Dodatne informacije

Npr. Dobaviteljeve/posojilodajalčeve izkušnje s posojilojemalcem in njegovo državo.
Način financiranja projekta, feasibility študije

13. Podpisi:

S tem podpisom potrjujemo, da smo ta vprašalnik izpolnili vestno, da so podatki in navedbe resnični in popolni, in da nismo zamolčali nobenega dejstva, ki bi lahko vplivalo na odločitev o zavarovanju.

S tem podpisom se zavezujemo, da bomo plačali provizije in morebitne stroške povezane s pridobivanjem kreditnih informacij.

S tem podpisom tudi potrjujemo, da smo seznanjeni s politiko Slovenske izvozne družbe glede zaračunavanja obdelovalne provizije v primeru izdaje obljube o zavarovanju.

S tem podpisom tudi potrjujemo, da smo seznanjeni s politiko Slovenske izvozne družbe, ki pred izdajo zavarovalne police zahteva izpolnitev dodatnega zahtevka za zavarovanje kredita tujemu kupcu s strani posojilodajalca, v primeru da prvotni zahtevek vloži oseba, ki ni dejanski posojilodajalec (Zavarovanje kreditov, 2004).

Kraj in datum

Podpis