

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

TJAŠA PINTAR

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**VLOGA SLOVENSKE IZVOZNE DRUŽBE PRI VSTOPU
SLOVENSКИH PODJETIJ NA BOSANSKI TRG**

Ljubljana, junij 2003

TJAŠA PINTAR

IZJAVA

Študentka Tjaša Pintar izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Maje Makovec Brenčič in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne ____ . junija 2003

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA	2
2. 1. OSNOVNA PREDSTAVITEV SID	2
2. 2. NAMEN DRUŽBE ZA ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE IZVOZA SLOVENIJE	3
2. 3. DEJAVNOSTI SID	3
2. 4. STORITVE SID	4
2. 4. 1. Zavarovanje	4
2. 4. 1. 1. Zavarovanje terjatev	5
2. 4. 1. 2. Zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji	7
2. 4. 1. 3. Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji	9
2. 4. 1. 4. Zavarovanje investicij	10
2. 4. 2. <i>Financiranje</i>	10
2. 4. 3. <i>Jamstva</i>	13
2. 4. 4. <i>Elektronsko poslovanje SID</i>	15
2. 5. IZVOZNO-KREDITNE AGENCIJE V SVETU	15
3. TRG BOSNE IN HERCEGOVINE.....	17
3. 1. ANALIZA TRGA BiH	18
3. 1. 1. <i>Naravno in demografsko okolje BiH</i>	19
3. 1. 2. <i>Socialno in kulturno okolje BiH</i>	20
3. 1. 3. <i>Politično okolje BiH</i>	20
3. 1. 4. <i>Ekonomsko okolje BiH</i>	20
3. 1. 5. <i>Razlogi in ovire za vstop slovenskih podjetij na trg BiH</i>	23
3. 1. 5. 1. Razlogi za vstop slovenskih podjetij na trg BiH	23
3. 1. 5. 2. Ovire pri vstopu slovenskih podjetij na trg BiH	25
3. 1. 6. <i>Oblike vstopa na trg BiH</i>	27
3. 1. 6. 1. Trgovinska strategija vstopa slovenskih podjetij na trg BiH	27
3. 1. 6. 2. Investicijska strategija vstopa slovenskih podjetij na trg BiH	28
3. 1. 7. <i>Izvajanje trženjskega spleta slovenskih podjetij v BiH</i>	28
3. 1. 7. 1. Slovenski izdelki v BiH	28
3. 1. 7. 2. Prodajne cene slovenskih izdelkov v BiH	29
3. 1. 7. 3. Prodajne poti v BiH	30
3. 1. 7. 4. Tržno komuniciranje v BiH	30
3. 1. 8. <i>Odnos med dobaviteljem in odjemalcem iz BiH in Slovenije</i>	30
3. 1. 9. <i>Slovenska podjetja v BiH</i>	31
3. 1. 10. <i>Prihodnost poslovanja slovenskih podjetij v BiH</i>	32
4. POMEN SID ZA SLOVENSKA PODJETJA.....	33
4. 1. POMEN SID ZA SLOVENSKA PODJETJA NA TRGU BiH	34
4. 2. POLITIKA ZAVAROVANJA SID ZA TRG BiH	37
4. 3. PRIMERI NEKATERIH SLOVENSkih PODJETIJ NA TRGU BiH	39
4. 3. 1. <i>Prvi primer: Zavarovanje Mercatorjevih investicij v jugovzhodni Evropi</i>	41
4. 3. 2. <i>Drugi primer: Izvoz strojne opreme - reševanje škodnega primera v BiH</i>	44
4. 3. 3. <i>Tretji primer: Zavarovanja terjatev slovenskega podjetja za kupca iz BiH</i>	45
4. 3. 4. <i>Četrti primer: Zavarovanje kredita dobavitelja in tujemu kupcu za trg BiH</i>	48
4. 4. STRATEGIJA RAZVOJA SID	50
5. SKLEP	52
LITERATURA	54
VIRI.....	55

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

BDP	—	bruto domači proizvod
BiH	—	Bosna in Hercegovina
EBRD	—	angl. <i>European Bank for Reconstruction and Development</i> (Evropska banka za obnovo in razvoj)
EU	—	Evropska unija
EUR	—	evro
F BiH	—	Federacija Bosne in Hercegovine
GZS	—	Gospodarska zbornica Slovenije
IKA	—	izvozno-kreditna agencija
IMF	—	angl. <i>International Monetary Fund</i> (Mednarodni denarni sklad)
KM	—	konvertibilna marka
MIGA	—	angl. <i>Multilateral Investment Guarantee Agency</i> (Mednarodna agencija za zavarovanje investicij)
OECD	—	angl. <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj)
RS	—	Republika Srbska
SID	—	Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana
SIT	—	slovenski tolar
USD	—	ameriški dolar
WB	—	angl. <i>World Bank</i> (Svetovna banka)

1. UVOD

Ravbar (Letno poročilo 2001, 2002, str. 49) navaja, da si je Slovenija že ob osamosvojitvi postavila jasn cilj, postati država z razvitim tržnim gospodarstvom, ki bo v svojem razvoju mednarodno usmerjena. Vključevala se bo v mednarodne organizacije, upoštevala mednarodno uveljavljena in sprejeta pravila obnašanja in pospeševala lasten razvoj z aktivnim vključevanjem v mednarodno menjavo. Odločitev je bila za Slovence izziv, povezan z mnogimi tveganji, po drugi strani pa najboljši način, da s trdim delom dosežemo trajno napredovanje ravni blaginje in socialne varnosti v državi.

Mednarodno sodelovanje predstavlja za majhno gospodarstvo, kot je slovensko, ključni element razvoja v ekonomsko uravnoteženo državo. Zato je potrebno slovensko gospodarstvo izvozno usmeriti, če želimo doseči dolgoročne uspehe in gospodarsko rast države. Poslovanje z drugimi državami je nujno potrebno, ker lahko na ta način slovenska podjetja obdržijo in povečajo svoje tržne deleže ter dosežejo dovolj velik obseg proizvodnje za izkoriščanje ekonomije obsega. Pospešene uvozne in izvozne dejavnosti tako veliko prispevajo k uveljavljanju prednosti slovenskih podjetij in omogočajo njihovo uveljavljanje v mednarodnem okolju.

Slovenska podjetja se zavedajo, da prinaša mednarodno sodelovanje, kljub številnim prednostim, tudi določena tveganja, mimo katerih v današnjem poslovnem okolju ne morejo. Tudi pri Slovenski izvozni družbi se tega pojava dobro zavedajo, zato ponujajo podjetjem storitve, s pomočjo katerih se lahko nekaterim tveganjem izognejo ali vsaj zmanjšajo njihov negativen vpliv na uspešnost poslovanja. Slovenska izvozna družba ima torej pomembno vlogo pri nekaterih, za slovensko gospodarstvo pomembnih tujih trgov. Tako med drugim prispeva k ugodnejšim plačilnobilančnim učinkom, rasti gospodarstva in večji zaposlenosti v državi.

V diplomskem delu bom prikazala pomen, ki ga ima pri vstopu na bosanski trg za slovenska podjetja Slovenska izvozna družba.

Diplomsko delo je poleg uvoda in sklepa razdeljeno na tri poglavja. Drugo poglavje sem namenila Slovenski izvozni družbi, ki predstavlja podporni mehanizem slovenskega izvozno usmerjenega gospodarstva. V poglavju bom navedla osnovno predstavitev Slovenske izvozne družbe, njen namen, dejavnosti in opisala njene storitve. Ob tem bom dodala še medsebojno primerjavo Slovenske izvozne družbe z ostalimi izvozno-kreditnimi agencijami v svetu, članicami Bernske unije. V tretjem poglavju natančneje opisujem naravno, demografsko, socialno, kulturno, politično in ekonomsko okolje Bosne in Hercegovine. Ob tem navajam razloge, ovire in najpogostejši obliki vstopa slovenskih podjetij na trg Bosne in Hercegovine in predstavljam trženjski splet, pomemben za slovenska podjetja na omenjenem trgu ter odnos med dobaviteljem in odjemalcem iz Bosne in Hercegovine in Slovenije. V poglavje vključujem tudi nekatera slovenska podjetja in možnosti poslovanja le-teh na omenjenem trgu. V četrtem poglavju bom predstavila vlogo Slovenske izvozne družbe pri vstopu slovenskih podjetij na

bosanski trg, in sicer na podlagi dveh konkretnih in dveh splošnih primerov. K temu dodajam politiko zavarovanja Slovenske izvozne družbe za bosanski trg ter strategijo razvoja poslovanja Slovenske izvozne družbe. Na ta način želim natančneje predstaviti vlogo Slovenske izvozne družbe pri pospeševanju slovenskega izvoza blaga in storitev ter investicij na bosanski trg.

2. SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA

Mimo poslovnih tveganj, kot dela mednarodnega poslovanja v današnjem poslovnem okolju ne moremo. Zato je smiselno ublažiti negativne učinke le-teh in težiti k optimizaciji poslovanja. Glede na velik pomen izvoza številne države po svetu oblikujejo mehanizme za pospeševanje le-tega in prevzemajo tudi odgovornost za dolgoročna izvozna tveganja. Tako je izvozno-zavarovalna praksa razvila instrumente, s katerimi se lahko podjetja nekaterim poslovnim tveganjem izognejo ali jih vsaj omilijo. Naša država je z namenom spodbujanja izvoza ustanovila Slovensko izvozno družbo, d. d., Ljubljana (v nadaljevanju SID).

V tem poglavju bom predstavila SID, njen namen, dejavnosti, storitve in medsebojno primerjavo SID z ostalimi izvozno-kreditnimi agencijami v svetu, članicami Bernske unije.

2. 1. Osnovna predstavitev SID

SID je bila ustanovljena 22. oktobra 1992 kot posebna zasebnopravna finančna institucija za zavarovanje in financiranje izvoza, na podlagi posebnega zakona o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, kajti po osamosvojitvi Slovenije je bilo potrebno slovensko gospodarstvo izvozno usmeriti in zagotoviti slovenskim podjetjem čim manj tvegano poslovanje na mednarodnih trgih.

Družba za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije je finančna organizacija za zavarovanje in financiranje izvoznih poslov ter za opravljanje drugih poslov, s katerimi se spodbuja in pospešuje ekonomske odnose s tujino (Zakon o družbi za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, Ur. l. RS, št. 32/92, 37/95, 34/96, 31/97 in 99/99).

Večinski delničar SID je Republika Slovenija, ki je imela na dan 31.12.2002 v družbi 91,15-odstotni delež, poleg nje pa so manjšinski delničarji SID še banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije ter številna slovenska podjetja tako da je imela SID na dan 31.12.2002 skupaj 89 delničarjev. Nekatere delničarje SID, njihovo število delnic in njihov delež v osnovnem kapitalu SID sem prikazala v Tabeli 2 v prilogi 1.

2. 2. Namen družbe za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije

Muršec in Madič (1997, str. 23-24) poudarjata, da namen ustanovitve SID izhaja 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.

Ob tem navajata, da je SID, 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 nekomercialnimi in komercialnimi tveganji, financiranjem srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih poslov ter opravljanjem drugih spremljevalnih dejavnosti, s katerimi se pospešuje gospodarsko in finančno sodelovanje slovenskega gospodarstva s tujino.

Poudarjata tudi, da SID ponuja slovenskemu gospodarstvu pomoč pri prodiranju na tuje trge, svetuje pri izbiri partnerjev, izdelavi ekonomsko-finančnih in pravnih koncepcij poslov, pogajanjih in drugih predpogodbenih aktivnosti, pri pospeševanju pogodb in zagotavljanju 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 krepitevi mednarodnih gospodarskih in finančnih stikov ter oblik sodelovanja s tujimi državami, podjetji, njihovimi in mednarodnimi finančnimi institucijami ter učinkovitejši pritegnitvi sredstev ter institucij in njihovih drugih zmogljivosti, vključitvi kapitalskega sodelovanja 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.

V nadaljevanju tudi navajata, da je namen SID, da s svojimi viri sredstev, dejavnostmi in poslovanjem po načelih varnosti, likvidnosti in rentabilnosti doseže učinke specializacije, ekonomije obsega, razpršitve tveganja in primerno konkurenčnost, zlasti glede cen, rokov in kakovosti storitev, in tako upošteva uveljavljeno mednarodno zavarovalniško in bančno poslovno prakso.

2. 3. Dejavnosti SID

SID izvaja številne dejavnosti, s katerimi pospešuje prodajo slovenskega blaga in storitev ter investicije slovenskih podjetij v tujini.

Njene pglavitne dejavnosti so (Letno poročilo 2001, 2002, str. 3):

- zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov in domačih terjatev pred komercialnimi tveganji,
- financiranje mednarodnih gospodarskih poslov,
- izdajanje garancij,
- zavarovanje izvoznih kreditov in investicij v tujini pred nekomercialnimi tveganji,
- zavarovanje pred tečajnimi tveganji ter zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji.

Poleg zgoraj naštetih dejavnosti SID nudi slovenskim podjetjem tudi bonitetne informacije o slovenskih in tujih podjetjih, informacije o posameznih trgih in nudi pomoč pri izterjavah.

2. 4. Storitve SID

S svojimi storitvami SID slovenskim podjetjem omogoča in olajšuje zunanje financiranje njihovega poslovanja, kar jim ustvarja možnosti za uspešno nastopanje na trgu s konkurenčno ponudbo prodaje na kredit oziroma odloženo plačilo, in s tem povečuje njihovo prodajo, pri čemer jim SID s kvalitetnimi zavarovalniškimi storitvami prevzema tveganja neplačil njihovih kupcev zaradi nesolventnosti ali plačilnih tveganj v njihovem okolju, jim s tem izboljšuje njihovo upravljanje s tveganji in jim omogoča ter zagotavlja potrebno gospodarsko varnost pri njihovem poslovanju na zahtevnih trgih v tujini in doma. Pri tem pa s svojo svetovalno vlogo in preventivno funkcijo zavarovanja SID pomaga slovenskim podjetjem pri izterjavah, z bonitetnimi in drugimi poslovnimi informacijami ter pravnimi in poslovnimi svetovanji (Letno poročilo 2001, 2002, str. 10).

2. 4. 1. Zavarovanje

V SID (Slovenska izvozna družba, 2003) ugotavljajo, da v sodobnih gospodarskih razmerah v svetu praktično ni trgovine brez kredita, seveda pa tudi ni kredita brez tveganj. Poudarjajo tudi, da se precej pogosto namreč dogaja, da kupci iz različnih razlogov ob dospelosti terjatev prodajalcem svojih dolgov do njih ne morejo ali nočejo poravnati, ter opozarjajo, da tveganja lahko močno ogrozijo uspešnost poslovanja slovenskih podjetij in celo njihov obstoj, če seveda podjetja pred temi niso ustrezno zavarovana. Zato priporočajo prenos tveganj poslovnih transakcij na SID, ki ta tveganja nedvomno lažje nosi kot posamezno podjetje. Tako si proizvajalci blaga in storitev olajšajo upravljanje s komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in ob tem zagotovijo potrebno gospodarsko varnost pri svojem poslovanju na številnih zahtevnih trgih.

Če povzamem - slovenska podjetja so pri poslovanju s tujimi trgi izpostavljena številnim tveganjem. Za zmanjševanje in obvladovanje le-teh pa so jim na voljo sledeče storitve SID.

2. 4. 1. 1. Zavarovanje terjatev

V SID (Slovenska izvozna družba, 2003) poudarjajo, da slovenska podjetja z odločitvijo za prodajo na kredit oziroma na odloženo plačilo oz. na odprt račun in brez dodatnih varščin, dosegajo:

- večjo konkurenčnost na zahtevnih trgih v tujini in doma,
- povečanje prodaje in prihodkov ter
- rast podjetja.

Ko pa za dobavljeno blago ne dobijo plačila, predstavlja to za njih strošek, ki vsekakor vpliva na rentabilnost poslovanja. Zato je poslovna praksa razvila instrumente za zaščito pred poslovnimi tveganji. Med najbolj uveljavljene spada zavarovanje izvoznih in domačih terjatev (Slovenska izvozna družba, 2003).

Slovenska podjetja, ki prodajajo oziroma izvažajo na kredit oziroma odloženo plačilo, in to na odprt račun lahko svoje kratkoročne terjatve pri SID zavarujejo pred komercialnimi tveganji, te izvozne kredite pa lahko zavarujejo tudi v kombinaciji z zavarovanjem pred nekomercialnimi tveganji (Storitve in produkti, 2003, str. 6).

Med nekomercialna tveganja SID uvršča (Slovenska izvozna družba, 2003):

- politične dogodke, kot so večji nemiri, upori, vstaje, državni udari, generalne stavke, revolucije, državljanske vojne,
- neplačilo dolga v roku šest mesecev po njegovi dospelosti, če je dolžnik država, vlada ali druga javnopravna institucija, ali oseba, za katero jamči država ali državna organizacija,
- moratorij plačil, prepoved konverzije in/ali transferja,
- prepoved uvoza blaga ali storitev,
- enostransko razdrtje pogodb s strani države, vlade ali druge javnopravne institucije kot kupca ali naročnika,
- zaplembe, rekvizicijo, konfiskacijo, nacionalizacijo, ekspropriacijo in druge podobne ukrepe, poškodovanje ali uničenje blaga, opreme ali dokumentov s strani države, vladnih ali drugih javnopravnih institucij ali onemogočanje na kak drug način, da izvoznik z omenjenimi stvarmi razpolaga in
- katastrofalne elementarne nesreče (potresi, vulkanski izbruhi, orkani ipd.).

Med komercialna tveganja pa SID uvršča (Slovenska izvozna družba, 2003):

- tveganja neplačila zaradi trajne nesolventnosti oziroma stečaja kupca, kar predstavlja dogodke na trgu in druge dejavnike, na katere podjetje pogosto nima vpliva, ti pa imajo lahko negativen vpliv npr. lahko zamajajo tudi velika uveljavljena podjetja in dolgoletne poslovne partnerje ter

- tveganje podaljšane zamude plačila, ki vsebuje, poleg trajne nesolventnosti kupca, tudi čezmerno zamudo kupca pri plačilu, ob tem kritju pa dokazovanje trajne nesolventnosti ni potrebno, dovolj je, da zavarovanec kljub poskusom dolga od svojega kupca ni uspel izterjati.

Tovrstno zavarovanje omogoča slovenskim podjetjem lažje obvladovanje denarnih tokov, saj je plačilo izvozne ali domače transakcije po vnaprej določenem čakalnem roku zagotovljeno, ne glede na morebitne zaplete pri dolgotrajnih postopkih izterjave oziroma stečajih. To je posebej pomembno pri dogovarjanju pogojev kratkoročnega financiranja z bankami (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Zavarovalna pogodba, za zavarovanje terjatev slovenska podjetja učinkovito ščiti pred (Storitve in produkti, 2003, str. 6):

- plačilno nedisciplino,
- stečaji podjetij,
- likvidacijami in podobnimi dogodki, ki predstavljajo trajno nesolventnost njihovih kupcev,
- podaljšano zamudo plačil, ko kupec dalj časa (praviloma šest mesecev) ne more ali noče plačati dospelega dolga iz naslova prodaje in pravilno izvršene dobave blaga ali opravljene storitve.

V SID (Letno poročilo 2001, 2002, str. 43) menijo, da so za slovenska podjetja potrebne tudi bonitetne in druge kreditne informacije pri ocenjevanju tveganosti tujih trgov. S pomočjo lastnega izgrajenega informacijskega sistema in vzpostavljene ter tekoče dopolnjevanje notranje baze podatkov ter zanesljivih kreditnih informacij o tujih trgih, plačilnih oziroma najavljenih škodah, kupcih, dolžnikih in garantih tako predvidevajo stopnjo tveganja, kateri se izpostavljajo podjetja pri vstopu na tuji ali domači trg. Pri tem sodelujejo še z nekaterimi ministrstvi npr. Ministrstvom za zunanje zadeve, Ministrstvom za gospodarstvo in diplomatsko-konzularnimi predstavništvi ter drugimi institucijami npr. s Centrom za mednarodno sodelovanje in razvoj, ki pripravlja deželne ali politične ocene za določene trge. Pri bonitetni službi SID lahko zunanji uporabniki naročajo bonitetne informacije o slovenskih podjetjih in bankah, o bankah v jugovzhodni, severni in vzhodni Evropi in bonitetne informacije o podjetjih, zlasti iz držav jugovzhodne, severne in vzhodne Evrope.

Factoring¹, ki ga SID ponuja dodatno k zavarovanju terjatev, se vse bolj uveljavlja med slovenskimi podjetji. Gre za hitro, prilagodljivo in celovito storitev pri zunanjem financiranju poslovanja slovenskih podjetij, ki omogoča varno poslovanje z njihovimi kupci na odloženo plačilo. Poleg tega predstavlja fleksibilen instrument zunanjega (re)financiranja poslovanja podjetja, ob tem pa factoring z zavarovanjem oziroma asignacijo pravic iz zavarovalne police za podjetja predstavlja tudi učinkovito zaščito pred tveganji neplačil njihovih kupcev, pri čemer so z

¹ S ciljem, da dopolni svojo ponudbo zavarovanja in financiranja ter razvija tudi sintetično storitev - factoring, je SID 15.10.2002 pridobila polovični delež v osnovnem kapitalu družbe LB Factors d.o.o., Ljubljana, ki se je z letom 2003 preimenovala v Prvi faktor d.o.o., Ljubljana.

dostopom terjatev podjetja lahko zaščitena tudi pred tečajnimi tveganji (Storitve in produkti, 2003, str. 8).

Pri SID (Slovenska izvozna družba, 2003) poudarjajo, da zavarovanje pred tečajnimi tveganji spodbujajo spremembe vrednosti valut, zlasti v sistemu drsečega tečaja tolarja in predstavljajo za slovenska podjetja, ki izvažajo, tveganje, ki ga ne morejo nadzirati. Izgube zaradi neugodnih gibanj tečajev ogrožajo rentabilnost poslov, to pa neposredno vpliva na zmanjšanje njihove konkurenčnosti. Zavarovanje pred tečajnimi tveganji ohranja realno vrednost izvoženega blaga in storitev, zaradi česar je načrtovanje bodočih prilivov bolj zanesljivo. Slovenska podjetja lahko s sklenitvijo tovrstne pogodbe pri SID zavarujejo pred tečajnimi tveganji ves svoj izvoz, in to za daljši čas, česar drugi finančni instrumenti, praviloma kratkoročni ne omogočajo.

2. 4. 1. 2. Zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji

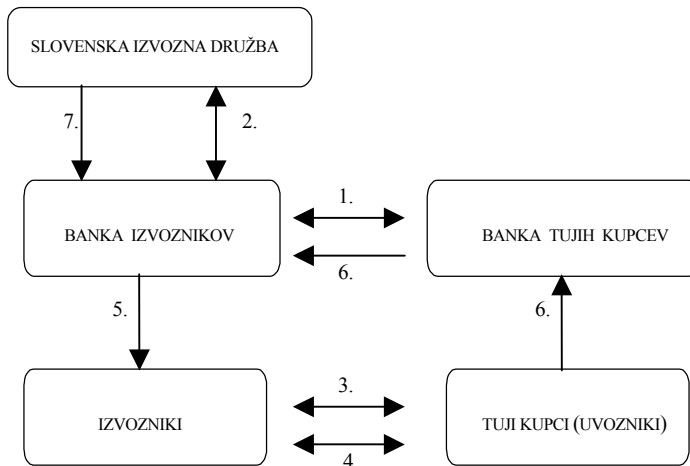
V SID (Storitve in produkti, 2003, str. 9) so mnenja, da je zavarovanje srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji primerno za slovenska podjetja, ki se potegujejo za večje in zahtevnejše mednarodne posle, kot so:

- izvoz opreme,
- izvoz raznih kapitalskih in t.i. kvazikapitalskih dobrin ter
- izvajanje investicijskih del v tujini.

Pri tem mora izvoznik (investitor) kupcu v svoji ponudbi navadno zagotoviti tudi financiranje teh poslov (Storitve in produkti, 2003, str. 9).

Na ta način imajo slovenska podjetja bistveno več možnosti za sklenitev posla, če kupcu v ponudbi zagotovijo tudi ugodno financiranje. Ponavadi so zgoraj navedeni posli preobsežni, da bi lahko slovenska podjetja prevzela kreditiranje kupca na svoje breme, zato je zanje v tem primeru najbolj priporočeno kreditiranje tujega kupca. To je oblika kreditiranja, ki se poleg sorodnih vrst, in sicer kredita dobavitelja in kreditne linije, pogosto uporablja kot priporočen način financiranja srednjeročnih poslov. Shema kreditne linije navajam na str. 8, shemi kredit dobavitelja in kredit kupcu pa sta prikazani na str. 48 in 49.

Slika 1: Kreditna linija



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 komercialnih pogodbah določijo plačilne pogoje v skladu s pogoji odprte kreditne linije.
4. Tuji kupec po podpisu pogodbe nakaže izvozniku dogovorjeni avans, nakar izvoznik dobavi kupcu s pogodbo dogovorjeno blago in/ali opravi storitve.
5. Na podlagi ustrezne izvozne dokumentacije odobri slovenska banka izvozniku plačilo v vrednosti opravljenega izvoza.
6. Tuji kupec in banka odplačujeta dogovorjene zneske.
7. Če tuja banka ne odplača posojila iz naslova kreditne linije, SID izvoznikovi banki poravnava nastalo škodo.

Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 10.

Ob tem je SID dolžna pred odobritvijo omenjenih zavarovanj slovenskim podjetjem ali bankam natančno analizirati in oceniti (Storitve in produkti, 2003, str. 11):

- bonitete kupca, deželna tveganja,
- komercialne in kreditne pogodbe,
- sam izvozni projekt in dane varščine ter
- bonitetne in kreditne sposobnosti bank oziroma drugih ustreznih garantov, katerih udeležbo v poslu za zavarovanje takih transakcij SID praviloma zahteva.

2. 4. 1. 3. Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji

SID nudi slovenskim podjetjem tudi zavarovanje poslov pred nekomercialnimi tveganji. Ta oblika zavarovanja predstavlja za slovenska podjetja, ki izvažajo na tuje trge ter se srečujejo z večjimi in manj obvladljivimi tveganji kot na domačem trgu, pomemben instrument zaščite.

SID zavaruje srednjeročne, dolgoročne izvozne kredite in kratkoročne izvozne terjatve slovenskih podjetij pred naslednjimi nekomercialnimi tveganji (Slovenska izvozna družba, 2003):

- politični dogodki, kot so vojne, revolucije in generalne stavke, v dolžnikovi ali državi edinih možnih transportnih poti,
- prepovedi konverzije/transferja in prepoved uvoza s strani tuje države,
- enostransko razdrtje pogodbe s strani države kot kupca ali naročnika,
- zaplembe, rekvizicije, nacionalizacije, ekspropriacije, poškodovanje blaga/dokumentov s strani države in
- katastrofalne naravne nesreče, kot so potresi, poplave, vulkanski izbruhi, orkani ipd.

Med druga nekomercialna zavarovanja SID uvršča tudi (Slovenska izvozna družba, 2003):

- zavarovanja bančnih jamstev, ki ščitijo poroka oziroma izvoznika pred nekomercialnimi tveganji, natančneje pred političnimi dogodki, prepovedjo uvoza s strani države, enostranskim razdrtjem pogodbe, za katerega je odgovorna država, ki nastopa kot kupec oziroma naročnik, zavarovalno kritje pa vključuje tudi elementarne nesreče;
- zavarovanja opreme, s katero se izvajajo dela v tujini, so oblika nekomercialnega zavarovanja, ki vključujejo kritja političnih dogodkov, zaplembe, rekvizicije, nacionalizacije in elementarnih nesreč, pa tudi poškodovanje blaga ali dokumentov s strani države, ki nastopa kot naročnik del v tujini;
- CAD pomeni prodajo, pri kateri se plačilo opravi na podlagi predložitve dokumentov in vključuje poleg nekomercialnega tudi komercialno zavarovanje za primer nesolventnosti tujega kupca;
- zavarovanja blaga v brezcarinskih skladiščih v tujini, blaga na razstavah in sejmi v tujini krije naslednja nekomercialna tveganja: politične dogodke, zaplembe, rekvizicije, nacionalizacije, ekspropriacije in elementarne nesreče, pa tudi poškodovanje blaga ali dokumentov, za katerega je odgovorna država, ki nastopa kot naročnik ali kupec.

Zavarovanje kratkoročnih in srednjeročnih izvoznih kreditov pred nekomercialnimi tveganji je lahko sklenjeno samostojno ali pa v paketu z zavarovanjem izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji. Pri tem je krita celotna transakcija, ne glede na vrsto tveganj, zaradi katerih je prišlo do škode (neplačila ali zamude plačila) (Storitve in produkti, 2003, str. 12).

Zavarovanje pred nekomercialnimi tveganji je pomembno za vsa slovenska podjetja in banke v sodobnih razmerah poslovanja na tujih trgih. Pri SID (Slovenska izvozna družba, 2003) opozarjajo, naj bodo slovenska podjetja pri poslovanju s kupci iz držav, ki imajo plačilnobilančne probleme, zelo previdna, saj se takšne države najpogosteje odločajo za hitri način reševanja težav, in sicer s prepovedjo plačil v tujino. Tako lahko ostanejo brez plačil vsi izvozniki, ki niso zavarovani pred političnimi tveganji.

2. 4. 1. 4. Zavarovanje investicij

Zavarovanje investicij je pri mednarodnem poslovanju potrebno, ker gre pri vseh naložbah v tujino za zelo zahtevne in dolgotrajne projekte, ki jih na poti do uresničitve spremljajo raznovrstni dejavniki tveganosti. Zato se tudi večina vlagateljev odloči za njihovo zavarovanje. Zavarovanje investicij pri SID praviloma traja najmanj 3 in največ 15 let, kar je poleg investitorjeve odločitve odvisno predvsem od časa, v katerem se investicija povrne.

Predvsem tista slovenska podjetja, ki se odločajo, da bodo investirala v tujini in so pri tem izpostavljena različnim tveganjem, ki se razlikujejo od tveganj na domačem trgu in na trgih, kjer že dalj časa poslujejo, naj bi zavarovala svoje investicije. SID zavaruje investicije v tujini in ob tem poravnava morebitno nastalo škodo pred višjimi silami na katere investitor ne more vplivati, te pa lahko resno ogrozijo obstoj in uspešnost investicije.

SID nudi slovenskim vlagateljem zavarovanje investicij pred nekomercialnimi tveganji, ki ga krije za primer (Storitve in produkti, 2003, str. 14):

- vojne in civilnih nemirov,
- ekspropriacije in drugih oblik razlastitve,
- prepovedi ali omejitve konverzije in/ali transferja dividend ali drugih prejemkov oziroma repatriacije vloženega kapitala.

V posameznih primerih pa se lahko zavaruje investicije tudi pred tveganjem enostranskega razdrtja oziroma prekinitve pogodbe, za katero je odgovorna država gostiteljica naložbe, pa tudi pred tveganjem naravnih nesreč. Družba nudi tudi možnost ugodnega financiranja investicij na podlagi zavarovanja, posredovanja pri zapletih in sporih z državo gostiteljico investicij in povračilu nastale škode (Storitve in produkti, 2003, str. 14).

2. 4. 2. Financiranje

Ena pglavitnih dejavnosti SID je tudi financiranje slovenskega izvoza blaga in storitev ter investicij v tujini. Financiranje izvoznih poslov in ugodni pogoji financiranja predstavljajo pomembno vlogo za pridobitev posla in konkurenčno nastopanje slovenskih podjetij na tujih trgih. SID financira izvozne posle, pripravo za izvoz in izhodne investicije, pri katerih gre za financiranje dolgoročnih poslov na tujih trgih in poslov večje vrednosti, in na ta način dopolnjuje

možnosti financiranja podjetij iz lastnih sredstev ter financiranje njihovih poslov s strani poslovnih bank in drugih finančnih institucij. Posli, ki se jih financira, pa morajo biti praviloma zavarovani vsaj pred nekomercialnimi tveganji.

SID nudi slovenskim podjetjem financiranje posla v domači valuti (SIT) ali v ustrezni tuji valuti (npr. EUR, USD), v fazi priprave za izvoz in fazi izvoznega posla po dobavi. Pri tem pa financira posle oziroma refinancira kredite za posle izvoza v dveh oblikah, in sicer kot financiranje domačih podjetij oziroma izvoznikov ter financiranje tujih kupcev slovenskega blaga in storitev ali njihovih bank, vključno s kreditnimi linijami (Slovenska izvozna družba, 2003).

SID ima na razpolago tri možne načine izvoznega financiranja, ki jih lahko uporabljajo slovenska podjetja pri financiranju svojega izvoza. To so (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- refinanciranje kreditov, ki jih izvoznikom ali njihovim kupcem odobravajo slovenske banke,
- sofinanciranje banke in SID, pri katerem izvoznik dobi sočasno kredit s strani svoje poslovne banke in neposredno od SID, in
- neposredno financiranje izvoznika in tujih kupcev oziroma njihovih poslovnih bank (kreditne linije) s strani SID.

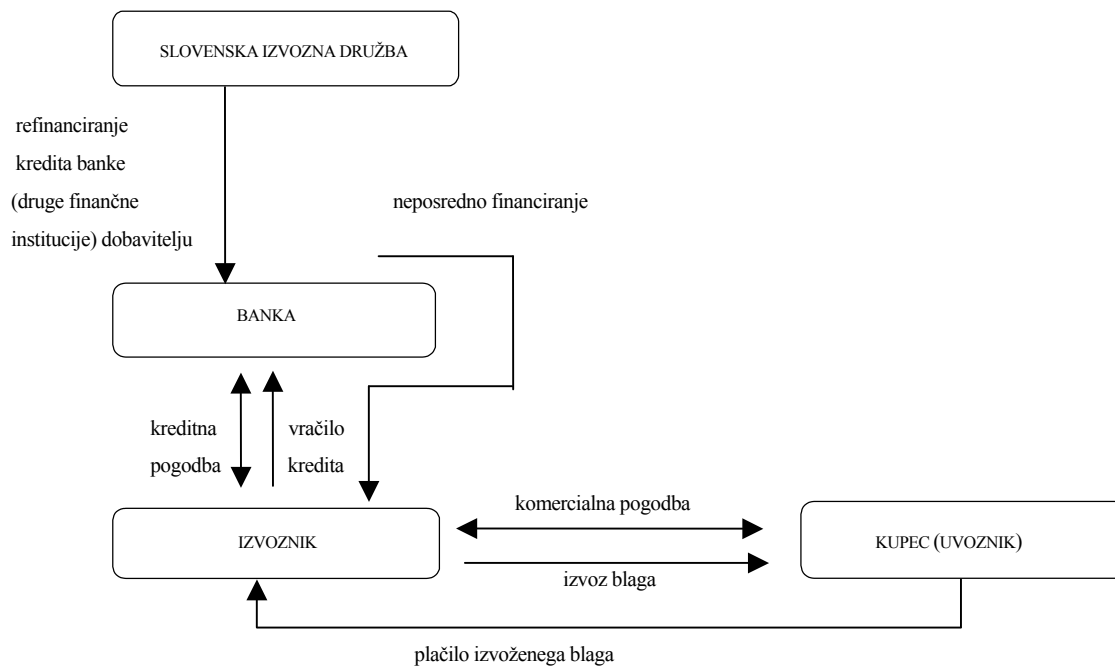
Refinancirani, sofinancirani in samostojno neposredno financirani izvozni krediti so lahko kratkoročni (do 180 dni oziroma od 181 dni do 1 leta) in dolgoročni (od 1 do 10 let)².

SID tudi tesno sodeluje s tujimi institucijami, in na ta način slovenskim podjetjem omogoča dostop do sredstev za financiranje poslov v mednarodni trgovini pod ugodnimi pogoji. Med drugimi si prizadeva znižati stroške izvoznikov pri najemanju kreditov pri bankah in drugih finančnih institucijah.

Kredit dobavitelju predstavlja eno izmed oblik financiranja poslov izvoza oziroma njegove priprave in neposrednih investicij v tujini s strani SID, tako da te posle z ročnostjo nad enim letom neposredno samostojno financira oziroma jih sofinancira skupaj z bankami izvoznikov. SID financira te izvozne posle tako, da bankam in drugim finančnim institucijam refinancira kratkoročne in dolgoročne kredite, dane izvoznikom, ki jim na ta način omogoča najem posojil in drugo zunanje financiranje njihovega poslovanja pod ugodnejšimi pogoji (Storitve in produkti, 2003, str. 20). Shema kredit dobavitelju je prikazana na str. 12.

Slika 2: Kredit dobavitelju

² Pri financiranju izvoznih poslov z ročnostjo, daljšo od dveh let, morajo biti plačilni in kreditni pogoji v skladu s pravili OECD in Bernske unije. Tako se na primer pri poslih pred dobavo zahteva najmanj 15-odstotni avans, gotovinski del pogodbene cene mora pokrivati vsaj lokalne stroške (financiranje je torej omejeno na izvozno komponento celotne cene), dospelost prvega obroka glavnice za kredit, daljše od enega leta, je največ šest mesecev po koriščenju kredita, ki se vrača (glavnica) v enakih, največ polletnih obrokih, obresti na dolgovani znesek posojila morajo dospeti istočasno z ustreznim delom glavnice, maksimalna ročnost kredita je odvisna od vrste blaga/storitev in države uvoza ter ne sme biti daljša od 5 ali 8,5 oziroma 10 let, odvisno od kategorije, v katero spada država uvoza (Storitve in produkti, 2003, str. 19).

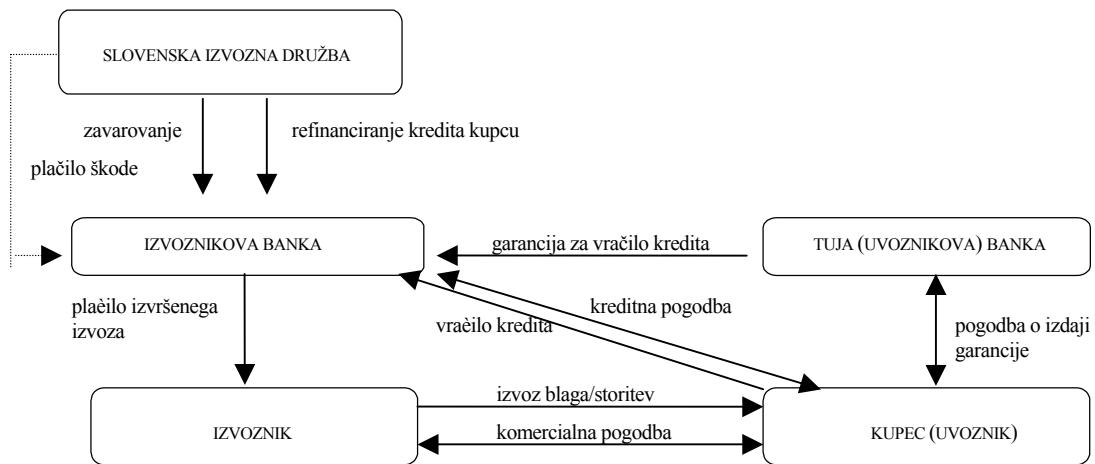


Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 20.

Kredit kupcu financira SID v primeru, če je ročnost kredita daljša od enega leta in pod pogojem, da so ti posli zavarovani vsaj pred nekomercialnimi tveganji, če pa gre za zasebnega kupca, pa tudi pred komercialnimi tveganji (Storitve in produkti, 2003, str. 20). Shemi kredit kupcu (shema refinanciranje kredita tujemu kupcu in shema refinanciranje kredita banki tujega kupca) sta prikazani na str. 13.

Posli, ki se financirajo po shemi kredita tujim kupcem, so praviloma gradnja kompletnih objektov, izvajanje investicijskih del, montaža opreme in objektov v tujini ter druge projektne storitve velikih pogodbenih vrednosti, izvoz kapitalskih dobrin, kot so oprema, stroji, transportna sredstva, ki so na enoto proizvoda velike vrednosti in namenjene uporabi v industrijskem procesu ali za komercialno uporabo, dajanje v zakup (leasing) kapitalskih dobrin v tujino, z opcijo dokončne prodaje po izteku zakupa, izvoz kvazikapitalskih dobrin, kot so stroji in oprema, ki so na enoto proizvoda v glavnem manjše vrednosti in namenjene uporabi v industrijski proizvodnji ali za komercialno uporabo, financiranje neposrednih investicij v tujini, ki naj bi pospeševale izvoz slovenskega blaga ali storitev in izvoz ostalega blaga in storitev (Storitve in produkti, 2003, str. 21).

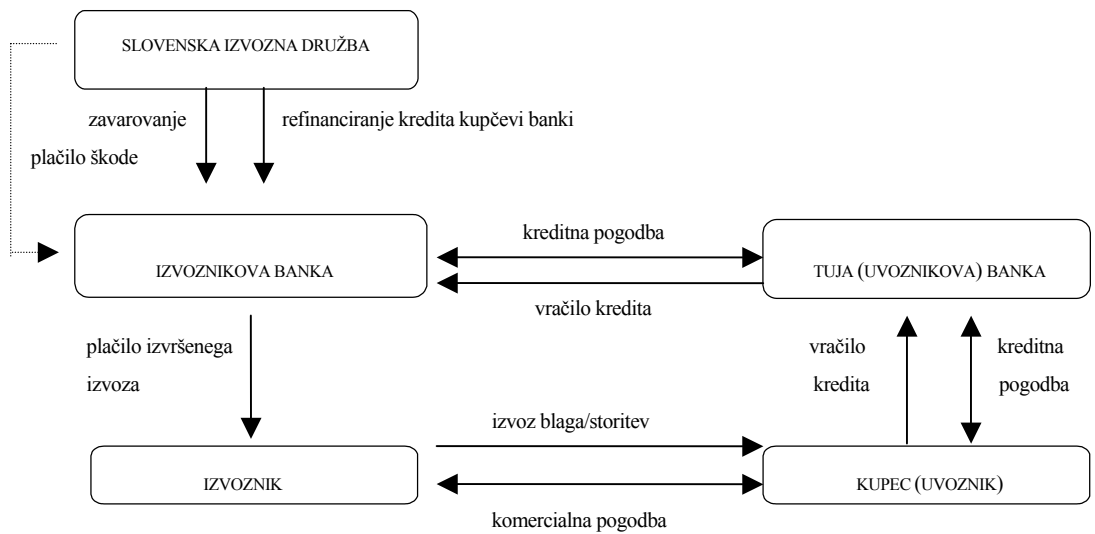
Slika 3: Kredit kupcu (refinanciranje kredita tujemu kupcu)



Opomba: V primeru neposrednega samostojnega financiranja prevzame vlogo domače banke SID.

Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 21.

Slika 4: Kredit kupcu (refinanciranje kredita banki tujega kupca)



Opomba: V primeru neposrednega samostojnega financiranja prevzame vlogo domače banke SID.

Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 21

2. 4. 3. Jamstva

Jamstva, ki jih nudi SID slovenskim podjetjem predstavljajo izredno varne in učinkovite finančne instrumente za poslovanje na domačem in tujih trgih.

Namenjena so (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- pospeševanju izvajanj investicijskih del v tujini,
- izvozu opreme, drugega blaga,
- jamstvu plačila carine in državnim razpisom.

Slovenska podjetja uporabljajo pri svojih izvoznih poslih različne vrste jamstev, s katerimi želijo v poslu omiliti tveganje neizpolnitve prevzetih pogodbenih obveznosti in tveganja nesolventnosti pogodbenega partnerja. Ob tem pa garant, ki je najpogosteje banka ali specializirana finančna institucija, z izdajo različnih vrst jamstev prevzame obvezo, da bo upravičencu izplačala določene denarne zneske, če bodo izpolnjeni pogoji, ki so v garanciji navedeni.

Pri vodenju svoje poslovne politike SID ponuja razne vrste jamstev, predvsem v obliki garancij, in sicer (Storitve in produkti, 2003, str. 25-26):

- Tenderske garancije v skladu s pogoji razpisa in tenderske dokumentacije jamčijo koristnikom, da ponudnik, ki je nalogodajalec za izdajo garancij, ne bo umaknil svoje ponudbe in da če bo na tenderju izbran, s kupcem ali investitorjem sklenil ustrezno pogodbo ter da bo po podpisu pogodbe, če se to zahteva, priskrbel tudi ustrezno garancijo za dobro izvršitev pogodbe.
- Garancije za vračilo prejetega avansa jamčijo kupcu-koristniku, da bo dobil povrnjeno predplačilo, če dobavitelj ali izvajalec investicijskih del (nalogodajalec za izdajo garancij) svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnil ali jih ne bi izpolnil v roku.
- Garancije za odpravo pomanjkljivosti v garancijski dobi, izdane s strani tretje osebe - ugledne finančne institucije, kupca-investitorja uspešno zavarujejo pred tveganji, če prodajalec v garancijski dobi ne bi opravil pomanjkljivosti na opremi ali pomanjkljivosti, nastalih pri izvajanju investicijskih del, dobavi opreme ali prodaji drugega blaga oziroma storitev.
- Z garancijami za vračilo zadržanih zneskov kupci ne bodo vztrajali, da se določen del plačila za izvoženo opremo, drugo blago ali storitev, določen čas zadrži.
- Performance garancije se uporablja po nalogu dobavitelja ali izvajalca investicijskih del. S to garancijo SID njegovemu partnerju - koristniku doma ali v tujini - jamči, da bo prodajalec - izvoznik ali izvajalec investicijskih del pravilno izpolnil svoje pogodbene obveznosti in da bo v nasprotnem primeru na zahtevo koristnika v skladu s pogoji garancije temu izplačala garantirani znesek.
- Plačilne garancije, carinske garancije, garancije, ki se zahtevajo na raznih javnih razpisih, stand-by akreditive, avale, poroštva in druga jamstva.

Bančne garancije so v poslovni praksi najbolj uporabljen osebnopravni instrument prenosa tveganj poslovnih transakcij na finančne institucije, ki slovenska podjetja lahko učinkovito ščitijo pred tveganji, da njihove nasprotnne stranke iz različnih domačih in mednarodnih poslovnih transakcij ne izpolnijo svojih obveznosti iz osnovne pogodbe. SID s to svojo storitvijo uspeva slovenskim podjetjem znižati stroške in jim s tem omogoča konkurenčnejše pogoje pri nastopanju na domačem trgu, zlasti pa na tujih trgih (Letno poročilo 2001, 2002, str. 60).

Garancije SID tako dopolnjujejo ponudbo drugih finančnih storitev SID, ki jih ob dobri boniteti SID in ustreznih jamstev države nudi slovenskim podjetjem pri poslovanju doma in v tujini.

2. 4. 4. Elektronsko poslovanje SID

V SID (Letno poročilo 2002, 2003, str. 39-40) so mnenja, da bo elektronsko poslovanje gotovo pridobivalo na pomenu v slovenskem gospodarstvu in pri finančnih posrednikih, kajti s seboj prinaša velike spremembe tudi na področju kreditnega zavarovanja in drugega poslovanja izvozno-kreditnih agencij. Internet in sodobna orodja olajšajo ponudbo, trženjske storitve, zbiranje in obdelavo informacij, zmanjšujejo stroške poslovanja, krajšajo odzivni čas, omogočajo nudenje kvalitetnejših storitev, ki so vse bolj prilagojene potrebam strank.

Ob tem pa poudarjajo, da so ugodnosti, ki jih prinaša elektronsko poslovanje SID, za podjetja pomembne, ker se bo podjetjem skrajšal odzivni čas, saj bodo tako hitreje prišla do odgovorov na svoje zahteve ter do zavarovanja ali financiranja njihovih poslov; poslovanje podjetij se bo odvijalo hitreje in z manj stroški, olajšano bo vodenje dokumentacije, saj bodo podjetja preko elektronskega poslovanja s SID imela dnevni vpogled v poslovanje SID v vseh njegovih fazah (na primer zahtevke, ponudba in sklenitev zavarovanja, prijava terjatev, plačilo premij, spremljanje tveganj, obravnava škodnih zahtevkov in likvidacija škod, izterjave, regresi, ...). Na ta način bo slovenskim podjetjem močno olajšano tudi njihovo upravljanje s tveganji in bodo deležna storitev pod pogoji, kot jih nudijo tudi nekatere razvite kreditne zavarovalnice in druge finančne institucije v svetu.

2. 5. Izvozno-kreditne agencije v svetu

Večina držav sveta uporablja mehanizme za spodbujanje, pospeševanje in razvoj mednarodne trgovine. Ti se v posamezni državi razlikujejo le v načinih in stopnjah, njihov namen pa je po eni strani olajšati izvoz blaga ali storitev ter razvijati mednarodno trgovino, po drugi strani pa omogočiti številna uspešna vlaganja podjetij na tuje trge.

Namen mednarodnega poslovanja in pospeševanje le-tega s strani izvozno-kreditnih agencij (v nadaljevanju IKA) izhaja iz (Hrastelj, 1990, str. 159):

- potrebe po izvozu odvečnega blaga,
- potrebe po izvozu blaga zaradi preskrbe z deviznimi sredstvi za nakup blaga v tujini,
- potrebe po povečanju obsega mednarodnega poslovanja,
- boljšega učinka poslov s kvalitetnejšo izvedbo le-teh,
- potrebe po zmanjševanju izgub itd.

Ob tem Hrastelj (1990, str. 170) navaja, da se zavarovanje izvoznih kreditov ni le močno razvilo, ko se je razvila sestava mednarodne trgovine, marveč je dobilo bolj izdelane oblike. Izoblikovali so se posebni pogoji zavarovanja kratkoročnih terjatev in posebni pogoji zavarovanja kreditov za

dalj kot 180 dni. Prav tako se lahko v nekaterih državah zavaruje izpolnitev pogodbe, torej izločijo se tudi tveganja proizvodnje, ali pa se zavaruje le tveganje dobave. Ustanove, ki prevzemajo zavarovanje izvoznih tveganj, lahko zahtevajo obvezno zavarovanje vsega izvoza ali pa so pripravljene zavarovati izvozne posle od primera do primera.

IKA v svetu, članice Bernske unije navajam v Tabeli 3 v prilogi 2. Navedene IKA je Dolinar (2001, str. 44-45) primerjal po naslednjih tipičnih značilnostih: letu ustanovitve oz. dobi delovanja, načinu ustanovitve, pravni obliki/entiteti, lastništvu, kapitalu, poslanstvu, računu, za katerega posluje, ključnih področjih dejavnosti in morebitnih drugih zanimivih značilnosti.

Na podlagi primerjave dobe delovanja različnih IKA v svetu je Dolinar (2001, str. 45) pokazal, da gre za velike razlike med posameznimi IKA in posledično tudi med posameznimi državami. Tiste države, ki so začele pospeševati izvoz že pred drugo svetovno vojno, so veliko lažje razvijale svoje lastno gospodarstvo kot tiste države, ki so s pospeševanjem svojega izvoza začele šele v šestdesetih, sedemdesetih in osemdesetih letih. Tiste, ki pa že dolgo poslujejo, so poznane, priznane in uveljavljene, tiste pa, ki poslujejo šele nekaj let, se poskušajo uveljaviti celo na domačem prizorišču, kaj šele na ogromnih, nepreglednih in nenehno se spreminjajočih svetovnih trgih. SID je v primerjavi z drugimi IKA v času svojega obstoja dosegla lep razvoj. Ta je razviden iz Tabele 1 v prilogi 1.

Ob tem je Dolinar (2001, str. 45) na podlagi primerjave IKA po načinu ustanovitve, pravni obliki, lastništvu in računu, za katerega poslujejo, pokazal, da vodstva držav (ekonomskih prostorov) v svojih prizadevanjih za pospeševanje izvoza domačega blaga, storitev, kapitala uporabljajo dva temeljna pristopa: ali organizirajo dejavnost pospeševanja v okviru državne uprave oziroma javnega sektorja ali pa vso iniciativo prepuščajo privatnemu sektorju. Najpogosteje se seveda odločajo za kombinirano rešitev v obliki partnerskega sodelovanja med javnim in zasebnim sektorjem, kapitalom, znanjem.

Glede temeljnega poslanstva primerjava med IKA ni pokazala bistvenih razlik (Dolinar, 2001, str. 45).

Primerjava po ključnih področjih dejavnosti kaže (Dolinar, 2001, str. 45-46):

- da IKA opravljajo storitve pospeševanja izvoza domačega blaga/storitev/kapitala na štirih do petih temeljnih področjih, in sicer:
 - na področju zavarovanja izvoznih kreditov,
 - na področju zavarovanja naložb v tujini,
 - na področju neposrednega financiranja in refinanciranja izvoza,
 - na področju financiranja posebnih projektov in
 - na področju izdajanja poroštev/garancij;
- da večina IKA ne financira izvoza, niti neposredno niti posredno; da tiste IKA, ki izvoz financirajo, niso evropske in da so v državni lasti;

- da precejšnje število IKA izvaja financiranje posebnih projektov, čeprav izvoza na splošno ne financira;
- da je SID v manj kot desetih letih svojega poslovanja razvila ponudbo svojih storitev na vseh ključnih področjih te dejavnosti.

Dolararjevo (2001, str. 47) primerjavo IKA, članic Bernske unije, po storitvah, ki jih opravljajo navajam v Tabeli 4 v prilogi 3.

Na podlagi primerjave nekaterih drugih podatkov o izbranih IKA je Dolinar (2001, str. 46) ugotovil:

- Zelo pomembno je, da SID razvija poseben paket ponudbe za mala in srednje velika slovenska podjetja.
- Koristno bi bilo, da SID pospeši proces ustanavljanja nove zasebne agencije, v kateri bo imela kapitalski delež in kateri bo v izvajanje prepustila tiste storitve, za katere je primernejše, da se izvajajo v okviru zasebnega sektorja.
- Z narodnogospodarskega vidika bi bilo zelo koristno, da bi SID oziroma po njej (so)upravljena zasebna gospodarska družba začela z zavarovanjem tudi (kreditnih) tveganj v notranji menjavi blaga in storitev.
- Glede na bližnjo vključitev Slovenije v Evropsko unijo bi bilo koristno, da začne SID poslovati večnacionalno, da torej razširi ponudbo svojih storitev tudi izvoznikom iz drugih držav EU in iz držav kandidatk za vstop v EU.
- Z narodnogospodarskega vidika bi bila koristna storitev zavarovanja pred tveganjem nevračila posojil, ki jih banke odobrijo slovenskim podjetjem za nakup surovin za proizvodnjo za izvoz.

V primerjavi z drugimi IKA, članicami Bernske unije, je SID ena izmed najmlajših agencij (gospodarskih družb) za pospeševanje izvoza domačega blaga ter povečevanje konkurenčnosti domačih izvoznikov/vlagateljev oziroma domačega blaga, storitev in naložb na tujih trgih. SID je v času delovanja razvila domala vse ključne storitve z območja svoje dejavnosti in se je dobro uveljavila pri slovenskih izvoznih podjetjih. Tako obseg pospeševanja izvoza kot vrednost celotnega izvoza po posameznih letih njenega delovanja naraščata, kar pomeni, da dejavnost SID pozitivno prispeva h gospodarskemu razvoju Slovenije (Dolarar, 2001, str. 78).

3. TRG BOSNE IN HERCEGOVINE

Slovenska podjetja morajo pred vstopom v Bosno in Hercegovino (v nadaljevanju BiH) na podlagi natančne analize trga ugotoviti s kakšnimi ovirami se bodo srečevala na omenjenem trgu. Pri tem pa se lahko obrnejo na SID, ki jim nudi pomoč pri prodiranju na tuje trge, svetuje pri izbiri poslovnih partnerjev itd. Poleg tega pri SID ocenjujejo stopnje tveganja za posamezno državo in na podlagi tega predlagajo ustrezen način zavarovanja posla.

V tem poglavju bom natančneje opisala naravno, demografsko, socialno, kulturno, politično in ekonomsko okolje države BiH za obe entiteti, Federacijo BiH in Republiko Srbsko. Ob tem bom navedla razloge, ovire in najpogostejši obliki vstopa slovenskih podjetij na trg BiH. Nato bom predstavila trženjski splet, pomemben za slovenska podjetja na omenjenem ozemlju. V poglavje bom vključila tudi nekatera slovenska podjetja in možnosti poslovanja le-teh v BiH. Ob tem bom navedla določene storitve SID, s pomočjo katerih se lahko slovenska podjetja izognejo ali vsaj omilijo tveganja na tem trgu.

3. 1. Analiza trga BiH

BiH je bila ena izmed republik nekdanje Jugoslavije, za katere vemo, da jih je prizadela vojna in zaradi tega potrebujejo za lasten razvoj pomoč drugih razvitejših držav. Te jim pomagajo z izvozom blaga, storitev in z investicijami na omenjene trge. Na ta način se lahko države nekdanje Jugoslavije počasi razvijajo. To pa predstavlja za slovenska podjetja enkratno priložnost za vstop na njihove trge. Prav zaradi skupne zgodovine z omenjenimi državami lahko slovenska podjetja, le-te bistveno osvajajo pogumneje in hitreje kot podjetja iz drugih držav. S povečanjem naložb, predvsem namenjenih povečanju prodaje, slovenska podjetja postavljajo na teh trgih trdne temelje. Pri tem pa ne morejo mimo tveganj, ki predstavljajo pri vstopu na trge držav nekdanje Jugoslavije najtežjo oviro.

Kot ugotavlja Jevšnik (2002, str. 43), v gospodarstvih nekdanjih socialističnih držav tuja vlaganja niso potrebna le za njihovo obnovo in modernizacijo, ampak pomenijo tudi dostop do visoke tehnologije, dostop na tuje trge in dostop do znanja tržnega sistema. Prispevajo k uveljavitvi tržne kulture in podjetniške miselnosti, veliko prispevajo k prestrukturiranju gospodarstva, integraciji (vključitvi) v mednarodno delitev dela, pomagajo k liberalizaciji in preobrazbi gospodarstva.

Tudi Mrak et al. (Ahčan et al., 2001, str. 133) navajajo nekaj dejstev, ki označujejo države nekdanje Jugoslavije, in sicer gre za ozemlja, kjer prevladuje zelo omejena kupna moč prebivalcev, gre za šibke države, ki jih je težko upravljati, kjer vlada korupcija in slaba razvitost obstoječih državnih institucij.

Ne bi se strinjala s trditvijo, ki jo navaja Šušteršič (2001, str. 2), da so trgi nekdanje Jugoslavije za slovenska podjetja priročni in nezahtevni oziroma predstavljajo zasilen izhod, češ da lahko tam z malo truda prodamo, česar ne uspemo izvoziti na zahtevnejši trg, bodisi zaradi njihovega šibkega povpraševanja bodisi zaradi nekonkurenčnosti naših proizvodov. Menim pa, da se po vojnem obdobju na trgih držav nekdanje Jugoslavije za slovenska podjetja odpirajo nove poslovne priložnosti, ki jih je potrebno izkoristiti.

Kos (2002, str. 19) poudarja, da je imela Slovenija pred osamosvojitvijo s trgi nekdanje Jugoslavije kar 70 odstotkov blagovne menjave. Slovenska podjetja se zdaj vračajo tja, kjer so nekoč že bila uspešna, in s tem polnijo tržne niše, ki so v globalnem gospodarstvu odprte za vsa

podjetja, ne le slovenska. Pri tem pa ponovno poudarja, da morajo biti slovenska podjetja pozorna tudi na negativna čustva, ki se kažejo ob uspehih slovenskega gospodarstva na trgih nekdanje Jugoslavije. Glede na to, da te države izvažajo v Slovenijo bistveno manj, kot iz nje uvažajo, to vodi k temu, da države nekdanje Jugoslavije zelo rade pozivajo k bojkotu slovenskega blaga in izkoristijo prav vsak zaplet pri slovenskih izdelkih, kakršen je na primer bil problem kloramfenikola v mleku Ljubljanskih mlekarn. Protislovenska čustva so prodrli na dan tudi v Beogradu po odprtju Mercatorjevega supermarketa, kjer so ob vedno polnih trgovinah nekateri očitno postali ljubosumni in začeli širiti laži o slovenskem blagu.

Slovenska podjetja imajo možnost s trgi nekdanje Jugoslavije, med katere sodi tudi trg BiH razviti uspešno dolgoročno gospodarsko sodelovanje. Zavedati pa se morajo, da ti trgi predstavljajo danes precej tvegano območje, na katerem potrebujejo slovenska podjetja pri poslovanju določeno varnost. To varnost pa jim lahko nudi SID.

3. 1. 1. Naravno in demografsko okolje BiH

BiH je marca 1992 razglasila neodvisnost od nekdanje Jugoslavije in bila kmalu priznana s strani mednarodne skupnosti. Razglasitev neodvisnosti je vodila v oborožen konflikt med Hrvati, Bošnjaki in Srbi, ki se je razvil v vojno, ki je trajala vse do oktobra leta 1995. Decembra leta 1995 so bili s podpisom daytonskega sporazuma postavljeni temelji šibki multietnični državi, Republiki BiH, dejansko pa dvema razmeroma neodvisnima entitetama, Federaciji BiH in Republiki Srbski (Priatelj, 2001, str. 3).

BiH leži na Balkanu in ima dobrih 51 tisoč kvadratnih kilometrov površine. Po podatki Izvoznega okna (Izvozno okno, 2003) naj bi leta 2003 država imela približno 4,36 milijona prebivalcev.

BiH je multietnična država, v kateri okoli 44 odstotkov vsega prebivalstva predstavljajo Bošnjaki, 31 odstotkov Srbi, 17 odstotkov Hrvati in 8 odstotkov ostale narodnostne manjšine. Po vojni se je etnična struktura nekoliko spremenila, zmanjšal se je predvsem delež Hrvatov (Izvozno okno, 2003).

Vojna je povzročila veliko število smrtnih žrtev. Na podlagi podatkov Zavnika (2001, pril. 5) navaja, da naj bi bilo v BiH pogrešanih okoli 181.000 Bošnjakov, 114.000 Srbov, 38.000 Hrvatov in 19.000 Jugoslovanov.

Vojna je vplivala tudi na starostno strukturo prebivalstva, saj je veliko mladih ljudi zapustilo državo. Vračanje beguncev je počasno. Ocenjuje se, da se je od konca vojne od skupno 1,8 milijona beguncev v BiH vrnilo okoli 880.000 ljudi (Izvozno okno, 2003).

Tabela 1: Starostna struktura prebivalstva BiH za leto 1991 in 2000 (v %)

Starost Leto	0-14	15-64	65-
1991	23,0	67,7	8,8
2000	20,0	71,0	9,0

Vir: Privredna komora BiH, 2003; Vajgl, 2001, str. 8.

3. 1. 2. Socialno in kulturno okolje BiH

V BiH so uradni in poslovni jeziki bosanski, hrvaški in srbski. Versko sestavo prebivalstva predstavljajo muslimani (40 odstotkov), pravoslavni (31 odstotkov), rimokatoliki (15 odstotkov) in ostali (14 odstotkov) (Privredna komora BiH, 2003).

3. 1. 3. Politično okolje BiH

BiH ima kompleksno strukturo države in entitet, drago administracijo, kar onemogoča učinkovitejše delovanje države. Poleg zvezne vlade, v kateri so enakopravno zastopani Bošnjaki, Srbi in Hrvati, ima vsaka entiteta še svojo vlado in parlament. Na vseh področjih je močno prisotna mednarodna skupnost, najvišjo vlogo pri sprejemanju novih zakonov pa ima t.i. visoki predstavnik mednarodne skupnosti (Izvozno okno, 2003)

Oktobra leta 2002 so v BiH potekale parlamentarne in predsedniške volitve, in to prvič po novem volilnem zakonu za obdobje štirih let. Proti pričakovanjem mednarodne skupnosti so na oblast ponovno prišle nacionalistične stranke (Izvozno okno, 2003).

Mednarodna skupnost v BiH si prizadeva reformirati državo, in sicer preoblikovati vlado, poenotiti carinski sistem in uvesti davek na dodano vrednost, ki bo enoten za celotno državo. Menijo pa, da je potrebno izvesti reforme tudi na gospodarskem področju, reformo političnega sistema, reformo kazenske zakonodaje in reformo državne uprave.

3. 1. 4. Ekonomsko okolje BiH

Po vojni je bilo v BiH poleg infrastrukture uničeno tudi veliko proizvodnih obratov. Z mednarodno pomočjo so se začeli izvajati številni programi obnove železnic, cest, proizvodnih obratov ter okrepitve in prehod gospodarstva v tržno ekonomijo. Mednarodne organizacije WB, IMF, EBRD si še danes prizadevajo z obnovo izboljšati gospodarsko stanje. Obnova torej temelji na tuji finančni pomoči, katere cilj je spremeniti gospodarstvo v takšno, ki bo z ustrezno gospodarsko rastjo ter zaposlenostjo nudila državljanom ustrezen standard ter nove priložnosti (Miklavčič, 2002, str. 25).

Denarna enota v BiH je konvertibilna marka (v nadaljevanju KM) ali t.i. bosanska marka. Ta je vezana na evro v razmerju 1: 0,51 (FIPA, 2003).

Tabela 2: Gospodarski kazalci za BiH in za obe entiteti Federacijo BiH (F BiH) in Republiko Srbsko (R S)

	1999			2000			2001			2002			2003		
	BiH	F BiH	RS	BiH	F BiH	RS	BiH	F BiH	RS	BiH	F BiH	RS	BiH	F BiH	RS
Rast BDP (v %)	11	-	-	5,9	-	-	5,6	-	-	5,1	-	-	6,0	-	-
BDP na prebivalca (v USD)	1.105	-	-	1.028	-	-	1.196	-	-	1.220	-	-	-	-	-
Stopnja inflacije (v %)	-	1,0	14,0	-	4,0	16,1	-	0,3	2,2	-	1,5	3,6	-	1,3	3,0
Neto plača (v KM)	-	375	216	-	425	299	-	458	332	-	470	340	-	-	-
Nezaposlenost (v %)	-	39,0	37,6	-	38,9	40,2	-	39,9	43,3	-	40,0	50,0	-	-	-

Vir: Privredna komora BiH, 2003; Izvozno okno, 2003.

Na podlagi podatkov v Tabeli 2 lahko sklepamo naslednje:

- Realna rast BDP v BiH je po hitrem dvigu leta 1999 začela padati in najnižjo rast dosegla leta 2002.

Za leto 2003 predvidevajo, da se bo rast BDP nekoliko dvignila, če bo država izvajala gospodarske reforme, in sicer tiste, ki bodo ustvarile enoten trg BiH in spodbujale rast zasebnega sektorja. Rast spodbuja predvsem zasebna poraba, kjer pomemben delež prispeva poraba številnih predstavnikov različnih mednarodnih organizacij, medtem ko so domače naložbe skromne, izvoz pa prenizek (Izvozno okno, 2003).

- V BiH je BDP na prebivalca od leta 1999 do 2000 rahlo padal, leta 2001 do 2002 pa narastel, kar pomeni, da se ekonomske razmere v BiH rahlo izboljšujejo.
- V Federaciji BiH je bila stopnja inflacije med leti 1999 in 2003 precej nižja kot v istem obdobju v Republiki Srbski. Stopnja inflacije pa se je od leta 1999 do danes postopoma zniževala, kar nakazuje na pozitivno posledico restriktivne monetarne politike.
- V obeh entitetah je povprečna neto plača od leta 1999 do 2002 naraščala. Na podlagi tega lahko razberemo, da se razmere v BiH počasi izboljšujejo.

Po drugi strani po ocenah kar 40 odstotkov prebivalcev živi na robu revščine. Nizke plače v proizvodnih dejavnosti in zamude v izplačilu plač in pokojnin, splošna revščina in visoka brezposelnost so tudi vzroki za številne stavke in potencialne socialne nemire (Izvozno okno, 2003).

- Nezaposlenost je eden ključnih problemov v BiH in je v obeh entitetah visoka. Delovna sila ima delovne izkušnje skoraj samo v težki industriji orožja. Podjetnikov je malo, pa še ti so si izkušnje nabrali v neformalni ekonomiji. Mladi in izšolani kadri so odšli predvsem v tujino ali pa to nameravajo storiti (Stjepanović, 2003, str. 14). V BiH lahko znižajo brezposelnost s pomočjo tujega in domačega kapitala in na ta način zmanjšujejo revščino in priskrbijo nova delovna mesta. To pomeni, da slovenska podjetja lahko izvažajo blago ali storitve in investirajo na trg BiH, ob tem pa dosegajo dolgoročne uspehe in krepijo gospodarstvo BiH.

V primerjavi z razmerami pred vojno je Federacija BiH spravila v pogon šele okoli 40 odstotkov industrijske zmogljivosti, Republika Srbska pa 30 odstotkov. Leta 2001 je bila stopnja rasti industrijske proizvodnje za celotno BiH 9-odstotna. Lani in v letu 2003 pa bo po ocenah znašala 8 odstotkov (Izvozno okno, 2003).

Stjepanović (2003, str. 14) navaja, da je gospodarstvo BiH uvozno usmerjeno. Liberalizacija ekonomije se kaže v slabem nadzoru državnih meja, zaradi česar so se zmanjšali carinski prihodki, propadlo pa je tudi veliko domačih delovnih mest. Nacionalni karteli in njihovi pobudniki imajo neposredne koristi od uvoza in delitve kvot. Končna posledica pa je država, ki je povsem odvisna od uvoza.

V letu 2002 je BiH dosegla rekordni trgovinski primanjkljaj, in sicer za okoli 2,6 milijarde evrov (Stjepanović, 2003, str. 14). Zaradi velikega zunanjetrgovinskega primanjkljaja mora BiH bistveno povečati izvoz in zmanjšati uvoz, da bo dosegla ravnotežje zunanje trgovine. Federalni premier Hadžipašić, je kot eno možnih rešitev napovedal, da bo Bosna pri tujih partnerjih vztrajala pri finančnem usklajevanju uvoza z izvozom (Latal, 2003, str. 14), kar bi vplivalo na zmanjšanje sedanjega presežka v blagovni menjavi Slovenije z BiH (glej Tab. 3, na str. 24).

V letu 2001 se je nekoliko izboljšal fiskalni položaj BiH, saj je bilo pobiranje davkov in carin učinkovitejše, znižali pa so se tudi javni izdatki za pokojnine. Kljub izboljšanju bosta morali entitetni vladi sprejeti še vrsto ukrepov, saj se tuja pomoč, od katere je bila do sedaj odvisna tudi fiskalna stabilnost, počasi zmanjšuje (Izvozno okno, 2003).

Ob vstopu na trg BiH je za slovenska podjetja zanimivo dejstvo, da je določanje davčnega sistema v pristojnosti vsake entitete, davčne stopnje med entitetama pa še niso usklajene (Izvozno okno, 2003):

- V Federaciji BiH znaša stopnja davka na dobiček podjetij 30 odstotkov.
- Republika Srbska ima za določanje davka na dobiček podjetij regresivno lestvico, in sicer :

- za dobiček do 100 tisoč KM se uporabi 20-odstotna stopnja,
- za dobiček med 100 tisoč KM in 300 tisoč KM 15-odstotna in
- za dobiček med 300 tisoč KM in 500 tisoč KM 12-odstotna,
- za dobiček nad 500 tisoč KM pa znaša stopnja davka na dobiček 10 odstotkov.

Carinske dajatve med Slovenijo in BiH so oblikovane po naslednjem sporazumu. Slovenija in Bosna sta v letu 2001 podpisali bilateralni sporazum o prosti trgovini, na podlagi katerega je Slovenija ukinila carinske dajatve za bosanske proizvode, medtem, ko bo BiH počasi zniževala carinske dajatve za slovenske proizvode ter jih do leta 2005 tudi ukinila (Izvozno okno, 2003). Ta podatek je za slovenska podjetja, ki vstopajo na trg BiH, pomemben, saj jim omogoča uresničevanje načrtovanih poslov.

Deželan in Gregorič (Ahčan et al., 2001, str. 251) navajata, da se je privatizacija v BiH začela leta 1998, ko je bil sprejet Okvirni zakon o privatizaciji podjetij in bank. Zakon omogoča obema entitetama pravico do lastninjenja vse "neprivatne" lastnine na njunem ozemlju, in pravico do sredstev, pridobljenih na tej osnovi v skladu s sprejeto zakonodajo.

Privatizacijo financira in nadzira mednarodna skupnost (Izvozno okno, 2003).

Na ta način bo lahko celotna BiH dobila tuj kapital in zagotovila rast gospodarstva. Slovenska podjetja so doslej za podjetja v procesu privatizacije v BiH pokazala veliko zanimanje. Slovenski kapital naj bi pomagal ustvariti dodatna delovna mesta, kar naj bi pripomoglo k znižanju stopnje nezaposlenosti.

Kljub slabim gospodarskim kazalnikom na trgu BiH, lahko slovenska podjetja s pomočjo financiranja in zavarovanja poslov s strani SID dosegajo poslovne uspehe na bosanskem trgu. Po drugi strani pa je tudi bosansko gospodarstvo deležno koristi storitev SID, saj mu omogoča financiranje nakupov pod ugodnimi pogoji na slovenskem trgu, nabavo sodobne opreme, tehnologije in drugih pomembnih proizvodov za gospodarski razvoj BiH.

3. 1. 5. Razlogi in ovire za vstop slovenskih podjetij na trg BiH

Slovenska podjetja dosegajo z vstopom na trg BiH številne prednosti, po drugi strani pa se pri vstopu na trg BiH srečujejo z ovirami, ki jih pri vstopu na omenjen trg zavirajo. Razloge in ovire za vstop slovenskih podjetij na trg BiH navajam v nadaljevanju.

3. 1. 5. 1. Razlogi za vstop slovenskih podjetij na trg BiH

Z vstopom na trg BiH lahko slovenska podjetja uspešno povečajo svoj tržni potencial in celoten slovenski izvoz. V tem primeru govorimo o ekonomiji obsega, kajti slovenska podjetja morajo za lasten obstoj proizvajati za velik trg, česar v naši državi ne morejo dosegati. Prav zaradi

poznavanja razmer na bosanskem trgu je bila SID ena izmed prvih izvozno-kreditnih agencij v svetu, ki je začela takoj po vojni v BiH zavarovati in financirati izvoze ter investicije slovenskih podjetij na to območje, da bi varno in dobičkonosno poslovala na za slovensko gospodarstvo tako pomembnem trgu.

Latal (2003a, str. 13) navaja, da se je na začetku letošnjega leta slovenska trgovinska menjava z BiH precej zmanjšala, ob tem pa se menjava BiH z drugimi državami povečuje. V prvih treh mesecih letos se je izvoz v srbsko entiteto, ki se je lani nekoliko povečal, v primerjavi z enakim obdobjem lani zmanjšal kar za 38,3 odstotka. Izvoz v Federacijo BiH se zmanjšuje že od začetka lanskega leta, v prvih treh mesecih letos pa je Slovenija v primerjavi z enakim obdobjem lani izvozila za 4,3 odstotka manj blaga.

Blagovna menjava Slovenije in BiH se počasi zmanjšuje, kar je razvidno iz Tabele 3, zato je pričakovati, da bo prvi razlog za vstop slovenskih podjetij na trg BiH, presežek Slovenije v blagovni menjavi z BiH, sčasoma zgubljal na pomenu.

Tabela 3: Blagovna menjava Slovenije in BiH (v mio EUR)

Leto	IZVOZ	UVOZ	SALDO
1996	263,1	15,2	247,9
1997	288,5	29,5	259,0
1998	318,7	46,8	271,9
1999	363,0	55,5	307,5
2000	374,2	58,0	316,2
2001	397,4	62,4	335,0
2002	66,9	11,4	55,5

Vir: Izvozno okno, 2003 (Urad Republike Slovenije za statistiko in GZS).

Žabkar in Makovec Brenčič (Ahčan et al., 2001, str. 91-92) navajata, da so bosansko-hercegovska podjetja kot razlog za pričakovan vstop slovenskih podjetij na trg BiH omenili tehnologijo, znanje ter kakovost izdelkov in storitev, pogosto tudi bližino trga in dostop do drugih trgov, njihovo fleksibilnost in zanesljivost pri poslovanju.

Razlogi za vstop slovenskih podjetij v BiH so (FIPA, 2003): konvertibilna in stabilna valuta, naravni viri, nizki stroški dela, možnost rasti za storitvene dejavnosti, prisotnost davčnih olajšav, t.i. "off-shore" območje in zaščita za tuje investicije, poleg tega je BiH odprto gospodarstvo, ki želi vstopiti v Evropsko unijo.

Po Šušteršiču (2001, str. 2) so razlogi za vstop slovenskih podjetij na trge držav nekdanje Jugoslavije, med katere sodi tudi trg BiH: poznavanje jezika in kulture, sposobnost prilagajanja pogosto specifičnim poslovnim običajem (ki so delno stvar kulture, delno pa tranzicije) ter tradicija (zlasti v smislu ohranjenih poslovnih vezi in prepoznavnosti slovenskih blagovnih znamk).

Rogelj (2001, str. 14) ob tem poudarja, da so stabilna valuta, nizka stopnja inflacije, nizka cena delovne sile in nizke carinske stopnje z ostalimi državami nekdanje Jugoslavije prednosti, ki jih je smiselno upoštevati pri vstopu slovenskih podjetij na bosanski trg.

Poleg zgoraj naštetih, so dober razlog za vstop na trg BiH gospodarski sporazumi Slovenije z BiH. Dvostranski odnosi med državama so tradicionalno dobri, kajti Slovenija si prav tako kot BiH želi obojestranskega gospodarskega sodelovanja.

Poleg bilateralnih sporazumov navedenih v Tabeli 4, je Slovenija z BiH podpisala še sporazume, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med državama, in sicer Sporazum o plačilnem prometu, Sporazum o znanstveno tehničnem sodelovanju in Sporazum o mednarodnem cestnem in zračnem prometu (Izvozno okno, 2003).

Tabela 4: Bilateralni gospodarski sporazumi Slovenije z BiH

Sporazum	Datum podpisa	Ratificiran	Velja od
Sporazum o gospodarskem sodelovanju	7.11.1997	ratificiran 23.3.1999 (UL RS 27/99 - MP 9/99)	velja od 22.11.1999
Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb	30.5.2001	ratificiran 25.10.2001 (UL RS - MP 26/01)	velja od 1.7.2002
Sporazum o prosti trgovini	3.10.2001	ratificiran 21.12.2001 (UL RS 111/01 - MP 31/01)	velja od 1.11.2002

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo, 2003.

3. 1. 5. 2. Ovire pri vstopu slovenskih podjetij na trg BiH

Avtorji navajajo različne ovire za vstop slovenskih podjetij na trg BiH, med njimi predvsem naslednje:

- Hrastelj (2001, str. 319) meni, da so se slovenska podjetja pri vstopu na jugoslovanske trge, med katere sodi tudi bosanski trg, soočila z novimi razmerami, ki so bistveno otežkočile, ponekod pa celo prekinile tradicionalne, izdelčne, storitvene in plačilne tokove, kot tudi najosnovnejše človeške komunikacije.
- Hujić (2002, str. 63) navaja, da je bilo na prvem poslovnem srečanju slovenskih podjetij v BiH s pomočjo anket ugotovljeno, s katerimi ovirami se anketirana slovenska podjetja največkrat srečujejo na trgu BiH, in sicer gre za precej neenoten trg, neurejeno in neenotno zakonodajo, birokracijo in veliko administracije, neusklajene registre podjetij, slabo akumulativnost bosansko-hercegovskega gospodarstva in pomanjkanje investicij, carinsko in davčno politiko, pomanjkanje kvalitetnega kadra, korupcijo (glej Tab. 5, na str. 26), vizume za poslovneže v BiH, devizni trg in stare hranilne vloge Ljubljanske banke.

Tabela 5: Podatki o trgih nekdanje Jugoslavije ter o trgih nekaterih primerljivih držav (The Economist: A Ghost of Change, 24.01.1998)

Država	BiH	Slovenija
KORUPCIJSKI INDEKS 1996	5,7	0,7

Vir: Hrastelj, 2001, str. 320.

- Na podlagi podatkov GZS Jevšnik (2002, str. 50) navaja ovire za tuja vlaganja v BiH, ki pa so precej podobna zgoraj navedenim – Hujićevim: na trgu BiH je prisotna korupcija, nestabilne politične razmere, zapleteni birokratski postopki registracije podjetij, neučinkovit sodni sistem, visoki davki.
- Vzporedno s podatki GZS o visokih davkih v BiH navajam slednje. V obeh entitetah je še vedno v uporabi prometni davek. Ta je v Federaciji BiH 20 odstoten, v Republiki Srbski pa 18- odstoten, medtem ko za živilske izdelke znaša 10 oziroma 8 odstotkov (vendar osnovna živila niso obdavčena). V obeh entitetah se za obdavčenje storitev uporablja 10-odstotna davčna stopnja. Računalniška oprema, električna energija in gorivo so v Federaciji BiH obdavčene po 15-odstotni stopnji, gradbeni material pa po 10-odstotni davčni stopnji (Izvozno okno, 2003).

Ovire za vstop na trg BiH predstavljajo tudi naslednja tveganja, ki jih lahko povzamemo (po Ducroire/Delcredere, 2002):

- Politična tveganja se po omenjenem viru delijo v tri skupine. Kratkoročno, srednjeročno politično tveganje in politično tveganje posebnih transakcij. Sedma stopnja političnega tveganja pomeni, da so posamezniki, ki poslujejo v takšni državi, izpostavljeni največji politični nestabilnosti, prva stopnja pa predstavlja najnižje politično tveganje v izbrani državi. Če poslujemo v kratkem obdobju (do enega leta) smo na trgu BiH izpostavljeni šesti stopnji tveganja. Ko poslujemo v obdobju, ki traja več kot leto dni, smo na trgu BiH izpostavljeni sedmi stopnji tveganja. V primeru posebnih transakcij pa lahko pričakujemo na trgu BiH najvišjo, sedmo stopnjo tveganja.
- Komercialno tveganje na trgu BiH uvrščajo v kategorijo C, kar pomeni, da so slovenska podjetja izpostavljena najvišji stopnji komercialnega tveganja.
- Pri neposrednih investicijah na trgu BiH so slovenska podjetja izpostavljena po ocenah omenjenega vira kar najvišji, sedmi stopnji transfernega tveganja.

Ovire, s katerimi se srečujejo slovenska podjetja pri vstopu na bosanski trg, pa so tudi notranja nelikvidnost in nakopičeno poročanje bosanskih medijev o velikem osvajanju trga BiH s strani slovenskih podjetij (Rogelj, 2001, str. 14). Dostopnost trga je težavna, in sicer predvsem zaradi neusklajenosti carin in uvoznih dajatev med entitetama na trgu BiH, poleg tega pa omejuje uradno menjavo med njima in spodbuja nezakonito.

SID predstavlja za slovenska podjetja, ki vstopajo na bosanski trg, eno izmed najbolj dostopnih izvozno-kreditnih agencij do bosanskih poslovnih partnerjev. Slovenska podjetja lahko preko SID dosežejo potrebno varnost poslovanja ter ugodne pogoje financiranja poslov ter premagujejo zgoraj naštete ovire.

3. 1. 6. Oblike vstopa na trg BiH

Na podlagi analize anket, ki proučujejo nakupno vedenje porabnikov na trgu BiH, in anket v podjetjih na trgu BiH, nastalih v okviru Inštituta za jugovzhodno Evropo Ekonomske fakultete v Ljubljani, navajam nekaj prednosti, ki jih imajo slovenska podjetja pri vstopu na bosanski trg. Omenjeno analizo uporabljam pri oblikah vstopa slovenskih podjetij na bosanski trg, pri vrednotenju slovenskih izdelkov porabnikov iz BiH in pri analizi odnosa slovenski, bosanski dobavitelj in odjemalec.

Slovenska podjetja uporabljajo za vstop na bosanski trg dva glavna pristopa, in sicer trgovinski (preko trgovinskih poslov) in investicijski (preko neposrednih tujih investicij).

3. 1. 6. 1. Trgovinska strategija vstopa slovenskih podjetij na trg BiH

Damijan (Ahčan et al., 2001, str. 105) razlaga, da gre pri trgovinski strategiji vstopa na trg BiH bodisi za individualni prodor posameznih podjetij prek običajnih izvoznih poslov bodisi za združen prodor preko skupne distribucijske in trgovinske mreže. Pri tem navaja, da so pri individualnem prodoru na tuj trg značilni visoki stroški in visoka stopnja tveganja, medtem ko so za združen prodor značilni razmeroma nizki stroški in manjša tveganja.

Na podlagi analize "Ankete v slovenskih podjetjih o strategijah vstopa na trge nekdanje Jugoslavije" Damijan (Ahčan et al., 2001, str. 119) navaja razloge za trgovinski vstop slovenskih podjetij na trg BiH, ki so predvsem manjše potrebne investicije kot pri neposrednih tujih investicijah, če gre za manjši obseg poslovanja in specifično naravo proizvoda ter neurejeno lokalno zakonodajo, utečeno poslovno sodelovanje, zmerno plačilno disciplino, nizke transakcijske in trgovinske stroške.

Latal (2003, str. 14) poudarja, da slovenske trgovce v BiH čakajo težki časi, saj se je v Federaciji BiH uvoz iz Slovenije leta 2002 v primerjavi s preteklim letom po statističnih podatkih zmanjšal za 6,6 odstotka, dobave v obratni smeri pa so bile leta 2002 v primerjavi s preteklim letom manjše za 5,3 odstotka.

Pri trgovinski strategiji vstopa na trg BiH imajo slovenska podjetja pri SID na razpolago sledeče storitve:

- zavarovanje terjatev,
- zavarovanje izvoznih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji,

- financiranje izvoza blaga in storitev ter različna jamstva.

3. 1. 6. 2. Investicijska strategija vstopa slovenskih podjetij na trg BiH

Investicijski pristop Damijan (Ahčan et al., 2001, str. 106) opredeljuje kot način vstopa na tuj (bosanski) trg, na podlagi katerega po njegovem mnenju lahko slovenska podjetja dosežejo veliko prednost, saj se slovenska podjetja izognejo visokim uvoznim carinskim dajatvam in drugim necarinskim oblikam zaščite, proizvodi pa so obravnavani kot domači in se na ta način lahko izognejo diskriminaciji glede na domače proizvode. Organizacija proizvodnje v tujini pomeni za slovenska podjetja možnost izkoriščanja cenejših naravnih virov, možnost subkontraktorske povezave z drugimi sorodnimi podjetji v BiH, možnost protidobav in barterske trgovine ter možnost izkoriščanja transfernih cen. Pri omenjenem pristopu na tuj trg imajo podjetja vpliv na ekonomsko politiko države ter vpliv na dolgoročno ekonomsko stabilizacijo države prek povečanja kupne moči prebivalstva in prek vpliva na izboljšanje plačilnobilančne situacije. Pristop je še posebno pomemben pri vstopu na trge držav nekdanje Jugoslavije, ker se omenjene države soočajo z velikimi plačilno bilančnimi težavami in nekonkurenčno proizvodno in izvozno strukturo. Slabosti tega pristopa vidi v veliki tveganosti naložb zaradi nestabilnih ekonomskih in političnih razmer, v pomanjkanju naložbenih možnosti, slabi zaščiti lastninskih pravic, odsotnosti pravne države in korumpiranosti državne administracije.

Po drugi strani Damijan (Ahčan et al., 2001, str. 120) ugotavlja, da so glavni razlogi za investicijski vstop na trg BiH visoki vstopni stroški, slabe možnosti izterjave plačil, dovolj velik obseg poslovanja, nizki stroški dela in materiala, lažji dostop do ostalih lokalnih trgov, manj pomemben razlog pa je specifična narava proizvodov.

Za investicijsko strategijo vstopa na trg BiH imajo slovenska podjetja pri SID na razpolago sledeče storitve:

- zavarovanja investicij pred nekomercialnimi tveganji,
- financiranje investicij na omenjenem trgu ter
- skladno s tem tudi različna jamstva.

Poleg tega lahko slovenska podjetja ne glede na obliko vstopa na trg BiH koristijo bonitetne informacije o bosanskih podjetjih in bankah, so deležna svetovanja in pomoči pri izterjavi ipd.

3. 1. 7. Izvajanje trženjskega spleta slovenskih podjetij v BiH

3. 1. 7. 1. Slovenski izdelki v BiH

Na podlagi rezultatov "Ankete porabnikov iz nekdanje Jugoslavije" Vida in Dmitrović (Ahčan et al., 2001, str. 71) ocenjujeta, da anketiranci v BiH pripisujejo slovenskim izdelkom visoko oceno glede na večino navedenih lastnosti, izjema je le primernost ravni cen, ki po njihovem mnenju

očitno dosega zgornjo mejo sprejemljivosti. Domači izdelki imajo prav v tem določeno prednost pred slovenskimi. Ob tem navajata, da anketiranci na trgu BiH menijo, da so slovenski izdelki prestižnejši od domačih, da je njihova cena primerna glede na kvaliteto, da imajo daljšo dobo trajanja kot domači izdelki, da so domači izdelki za malenkost bolj dostopni od slovenskih, da so slovenski izdelki dobro oglaševani, privlačni, niso narejeni ceneno oz. so kvalitetni v očeh bosanskih porabnikov, so pa dražji od domačih.

Glede na rezultate "Ankete porabnikov iz nekdanje Jugoslavije" Vida in Dmitrović (Ahčan et al., 2001, str. 72) lahko z gotovostjo trdita, da so na trgu BiH poznane naslednje slovenske blagovne znamke: za obleke in obutev so znana podjetja Rašica, Alpina, Mura in Lisca, za kozmetiko, higienske in farmacevtske izdelke podjetja Krka, Lek, Ilirija in Afrodita, za gospodinjske aparate in elektroniko podjetji Gorenje in Iskra, za pijačo Fructal, Radenska in Zlatorog, za hrano podjetji Perutnina Ptuj in Ljubljanske mlekarne, za športno opremo podjetje Elan, za bančne ustanove Ljubljanska banka in za trgovino na drobno Mercator.

Na podlagi rezultatov "Ankete porabnikov iz nekdanje Jugoslavije" Vida in Dmitrović (Ahčan et al., 2001, str. 73) dokazujeta, da v BiH ni veliko takih porabnikov, ki vedno skušajo kupiti kar največ izdelkov domačega izvora. Med nakupovanjem pa je še manj takih, ki načrtno pogledajo oznako z državo izvora zato, da kupijo več domačih izdelkov. Precej manj pa je takih porabnikov omenjenega trga, ki nakupujejo v trgovinah, ki ponujajo dobro izbiro predvsem domačih blagovnih znamk. Na podlagi raziskave lahko torej sklepamo, da porabniki iz BiH niso nagnjeni k etnocentrizmu³, ampak sprejemajo tudi izdelke, ki niso domačega izvora.

3. 1. 7. 2. Prodajne cene slovenskih izdelkov v BiH

Glede na dejstvo, da je kupna moč prebivalstva v BiH na nizki ravni, je razumljivo, da plačevanje v BiH po podatkih Nove Ljubljanske banke poteka tako, da so plačilni roki v primeru omenjene države precej dolgi, več kot 60 dni in so odvisni predvsem od pogajalskih sposobnosti slovenskih podjetij. Banka (tudi SID) nudi financiranje izvoznega posla za oba partnerja v poslu, tako slovenskemu izvozniku, za katerega je pomembno predizvozno financiranje kot bosanskemu uvozniku. V primeru izvoza v BiH se slovenska podjetja najpogosteje poslužujejo naslednjih oblik zavarovanj izvoznega posla oziroma plačila (Izvozno okno, 2003):

- predizvoznega financiranja,
- potrditev akreditiva,
- potrditev garancije,
- izdaje garancije na podlagi kontragarancije,
- odkupa terjatev in
- kredita tujemu kupcu.

³ Vida in Dmitrović (Ahčan et al., 2001, str. 73) opredeljujeta ekonomski etnocentrizem kot osebnostno lastnost porabnikov, ki zaradi domovinskih občutkov do lastne države zavračajo izdelke in storitve, ki izvirajo iz tujine.

Financiranje izvoza ter pomoč pri financiranju in zavarovanje izvoznih poslov, kot sem že omenila, poleg drugih institucij (bank, zavarovalnic ipd.) nudi SID. SID ima intenzivne stike in dobre odnose s številnimi sorodnimi agencijami, različnimi mednarodnimi finančnimi institucijami, komercialnimi bankami, zavarovalnicami in pozavarovalnicami. Zavarovanje omogoča slovenskim podjetjem, da v BiH izvažajo na odloženo plačilo, slovenskim bankam pa, da za take posle slovenskim izvoznikom ali bosanskim kupcem odobravajo kredite. Sporazum o medsebojnem sodelovanju med SID in Investicijsko banko BiH (IBF) omogoča slovenskim podjetjem pri vstopu na bosanski trg financiranje in zavarovanje izvoznih poslov pod ugodnejšimi pogoji (Izvozno okno, 2003).

3. 1. 7. 3. Prodajne poti v BiH

Največkrat uporabljen način prevoza blaga za večino slovenskih podjetij v BiH je preko cestnega omrežja. Preko letališč Sarajevo, Banja Luka in Mostar pa obstaja možnost shranjevanja tovora. Železniške povezave do sosednjih držav so dobre, a počasne. Blago, prispelo z ladijskim prometom, se največkrat raztovori v hrvaškem pristanišču Ploče, pristanišče Brčko pa predstavlja glavno povezavo za prevoz tovora preko Save do Donave (Izvozno okno, 2003).

3. 1. 7. 4. Tržno komuniciranje v BiH

Slovenska podjetja imajo možnost pri vstopu na trg BiH tržno komunicirati v obliki oglaševanja, pri tem pa naletijo na pomanjkanje oglaševalskega medija, ki bi bil prisoten po vsej državi. Prav zaradi razdrobljenega trga in distribucijskih problemov, so mediji in oglaševanje največkrat lokalno usmerjeni. Kljub temu, da je oglaševanje na radiu in televiziji možno, pa le-to doseže majhno število končnih potrošnikov. Oglaševalski panoji so na voljo po vsej državi. Na trgu BiH je prisotno tudi nekaj bosanskih revij, vendar potrošniki večkrat kupijo tuje revije. Slovenska podjetja se na omenjenem trgu srečujejo z nizko ceno oglaševanja, zato lahko močno oglašujejo svoje izdelke in storitve. Poleg oglaševanja lahko kot instrument tržnega komuniciranja uporabljajo tudi sponzorstvo, pospeševanje prodaje in udeleževanje na sejmih. Dopisi za bosanske poslovne partnerje se lahko pišejo v angleščini, včasih pa tudi v nemškem jeziku. Za hitrejši poslovni stik je priporočljiva uporaba bosanskega jezika, vendar je pri tem treba paziti na dejstvo, da so v BiH uradni jeziki trije (Izvozno okno, 2003).

3. 1. 8. Odnos med dobaviteljem in odjemalcem iz BiH in Slovenije

Glede na rezultate "Ankete v podjetjih iz nekdanje Jugoslavije" Žabkar in Makovec Brenčič (Ahčan et al., 2001, str. 86) ugotavljata, da je na trgu BiH kar 45 odstotkov podjetij, ki so odjemalci slovenskih podjetij. To je dokaj presenetljivo, saj bi zaradi vojnih razmer pričakovali manjši obseg sodelovanja, ki sicer je najpogostejše s slovenskimi proizvodnimi in trgovinskimi podjetji ter manj pogostejše s storitvenimi podjetji in državnimi ustanovami. Večina bosansko-hercegovskih dobaviteljev je s slovenskimi odjemalci obnovila poslovne odnose, nekaj pa jih je vzpostavila tudi na novo. Popolne prekinitve odnosov so zanemarljive, povprečna doba

tradicionalnega odnosa je 20 let. Na BiH trgu je stanje takšno, da podjetja vstopajo na slovenski trg v oblikah neposrednega izvoza in v posrednih oblikah izvoza. Skratka na trgu BiH ni čutiti hitro rastočih in razvitejših oblik ter načinov mednarodnega poslovanja.

Na podlagi rezultatov "Ankete v podjetjih iz nekdanje Jugoslavije" Žabkar in Makovec Brenčič (Ahčan et al., 2001, str. 90) lahko trdita, da ima več kot polovica anketiranih bosanskih podjetij slovenske dobavitelje, poleg tega pa je večina poslovnih odnosov obnovljenih (kar 86,7 odstotka), zaradi česar lahko trdimo, da obstaja dobra tradicionalna poslovna povezanost slovenskega in bosansko-hercegoveškega trga, predvsem med proizvodnimi in trgovinskimi podjetji.

Na podlagi analize "Ankete v podjetjih iz nekdanje Jugoslavije" o sodelovanju bosanskih podjetij s slovenskimi sta Žabkar in Makovec Brenčič (Ahčan et al., 2001, str. 91) ugotovili, da je 96,9 odstotkov anketiranih bosanskih podjetij pripravljenih sodelovati s slovenskimi podjetji tudi v prihodnje.

3. 1. 9. Slovenska podjetja v BiH

Gospodarsko sodelovanje z BiH je za Slovenijo pomembno, saj predstavlja BiH šesti največji trg za slovenske izdelke, in kar je še pomembnejše, v zadnjih letih je na ta trg usmerjenih vse več neposrednih investicij slovenskih podjetij. S pomočjo storitev, ki jih SID nudi slovenskim podjetjem, lahko BiH in Slovenija spodbujata gospodarsko sodelovanje. Po drugi strani pa se za bosansko gospodarstvo odpirajo nove možnosti v mednarodni menjavi, hitrejši obnovi in gospodarskem razvoju države.

Večina slovenskih podjetij, ki so vstopila na bosanski trg, načrtuje dolgoročno sodelovanje s partnerji iz BiH. Slovenija in s tem povezana slovenska podjetja predstavljajo za BiH najpomembnejše zunanjetrgovinske partnerje. Predstavništvo GZS v Sarajevu zato organizira poslovna srečanja slovenske poslovne skupnosti v BiH, katerih osnovni namen je približevanje predstavništva GZS članicam slovenske poslovne skupnosti v BiH, spoznavanje z osnovnimi problemi poslovnega okolja, v katerem delujejo, neposredna srečanja podjetij in predstavništev na enem mestu in pojasnila o aktualnih dogodkih, pomembnih za dejavnosti slovenskih podjetij v BiH. Veleposlanik Republike Slovenije v BiH je dodatno k temu predlagal ustanovitev denarnega sklada za utrjevanje gospodarskega sodelovanja med BiH in Slovenijo, kar bi zagotovo pozitivno vplivalo na gospodarsko rast obeh držav (Hujčić, 2002, str. 63).

V prvih šestih mesecih leta 2002 so bile največje slovenske izvozne postavke v BiH in največje slovenske uvozne postavke iz BiH sledeče, Tabela 6 na naslednji strani.

Tabela 6: Slovenski izvoz in uvoz z BiH za obdobje 1. - 6. 2002

Slovenski izvoz v BiH	(%)	Slovenski uvoz iz BiH	(%)
mineralne in druge vode, sodavice in brezalkoholne pijače, razen sokov	5,7	neobdelan in grobo obdelan les	11,1
pivo	4,6	deli obutve	9,6
zdravila	3,8	les obdelan po dolžini	9,0
tekstil in tkanine	3,6	surove živalske kože	8,9
proizvodi iz usnja ali umetnega usnja	2,2	kostimi, kompleti, jakne, obleke	4,3
kiti, smolni ometi in polnila	2,2	obutev	3,6

Vir: Izvozno okno, 2003.

Največji slovenski izvozniki v BiH v prvi polovici leta 2002 so bili Prevent d.d., Fructal d.d., Gorenje d.d., Pivovarna Laško d.d., Ljubljanske mlekarne d.d. in Krka d.d.. Slovenska podjetja, ki so v tem obdobju največ uvažala iz BiH pa so bila Koto d.d., Alpina d.d., Vipap Videm Krško d.d., Planika Kranj d.d., Peko d.d. in Merkscha d.o.o. (Izvozno okno, 2003). V prilogi 4 navajam še nekatera druga slovenska podjetja, ki poslujejo z BiH.

Skladno s tem Hujč (2002, str. 62) ugotavlja, da slovenska podjetja v BiH v glavnem gradijo poslovne odnose na dolgoročni osnovi, med dejavnostmi pa prevladujejo trgovina in storitve.

3. 1. 10. Prihodnost poslovanja slovenskih podjetij v BiH

Prihodnost uspešnega poslovanja slovenskih podjetij na trgu BiH je odvisna predvsem od obnove infrastrukturnih objektov, javnih služb in državnih institucij, ki so nepogrešljive za delovanje nove države ter od nujnega prehoda države v tržno gospodarstvo. BDP je bil in je še vedno v veliki meri odvisen od mednarodne pomoči, privatizacij in pridobivanja (tujega) zasebnega kapitala. V letu 2003 bo morala ob zmanjšani tuji pomoči gospodarska rast temeljiti na večjih naložbah, tako domačih kot tujih. Prav to dejstvo nakazuje, da lahko slovenska podjetja pri vstopu na trg BiH pričakujejo dobre poslovne priložnosti na dolgoročni osnovi (Izvozno okno, 2003).

V BiH morajo do leta 2010 doseči dobre gospodarske rezultate, če želijo vstopiti v Evropsko unijo. V preteklih sedmih letih je bilo kar nekaj dobrih rezultatov, na drugi strani pa številni priznani ekonomisti opozarjajo, da vezana valuta na tujo valuto ter posledično zmanjšana inflacija nista poseben dosežek, če se med tem povečuje število brezposelnih. V prihodnje je BiH dolžna opraviti tudi številne težke naloge. Zagotoviti mora nova delovna mesta, predvsem za mlade in izobražene, veliko vložiti v razvoj malih in srednjih podjetij, v izgradnjo sistema ponudbe in povpraševanja, v industrijo, zmanjšati javne odhodke ter povečati davčne prihodke (Stjepanović, 2002, str. 13).

Stjepanović (2003, str. 14) navaja, da izkušnje drugih držav kažejo, da so za aktivno ekonomsko politiko potrebni majhna, a učinkovita vlada, številne socialne in tehnične novosti, kvalificirani in marljivi delavci, dobre vodstvene skupine, razvita podjetniška filozofija, izvozno usmerjen razvoj

ter finančni sistem, ki spodbuja varčevanje in se relativno hitro prenese v investicije prek javnih odhodkov, ki ustrezajo stopnji družbenega proizvoda in dohodka. Čim hitreje je potrebno racionalizirati politično-institucionalne strukture in močno zmanjšati javne odhodke in število javnih udeležencev v državi.

V SID se zavedajo pomembnosti mednarodnega gospodarskega sodelovanja Slovenije s tujino, zato si tudi prizadevajo pospeševati gospodarsko sodelovanje Slovenije z BiH. Tako bodo slovenska podjetja, ki vstopajo na bosanski trg, tudi v prihodnje deležna varnosti pri poslovanju in financiranju poslov pod ugodnimi pogoji. SID jim ponuja tudi informacije o trgu, regulativi, boniteti bosanskih kupcev in bank, pomoč pri izterjavah, pravna in druga svetovanja. Vloga SID bo pri pospeševanju gospodarskega sodelovanja med BiH in Slovenijo ter pri gospodarskem razvoju te države v prihodnje še pomembnejša. SID tako nudi storitve, ki bodo na razpolago obema državam, da se razvije dolgoročno medsebojno gospodarsko sodelovanje in prispeva h gospodarskemu razvoju obeh držav in njihove blaginje.

4. POMEN SID ZA SLOVENSKA PODJETJA

V tem poglavju bom predstavila vlogo SID pri vstopu slovenskih podjetij na bosanski trg, in sicer na podlagi dveh konkretnih in dveh splošnih primerov. K temu dodajam politiko zavarovanja SID za bosanski trg ter strategijo razvoja SID. Na ta način želim natančneje predstaviti vlogo SID pri pospeševanju slovenskega blaga in storitev ter investicij na bosanski trg.

Gaspari (Letno poročilo 2001, 2002, str. 65) opozarja, da če se slovenska podjetja prepuščajo izključno tržnim mehanizmom, se velikokrat zgodi, da jih pot pripelje do neželenih stranskih učinkov, včasih pa celo do slabših ekonomskih rezultatov. Zato je potrebno, da slovenska podjetja obvladajo tvegano ekonomsko okolje in se pred tem ustrezno zavarujejo, saj je zaradi premočnega tveganja, povezanega predvsem z nepopolnimi informacijami o tujem trgu na katerega vstopajo, nekatere ekonomske transakcije nemogoče izpeljati.

V SID (Letno poročilo 2002, 2003, str. 32) poudarjajo, da bo v prihodnosti upravljanje s tveganji bolj pridobivalo na pomenu kot danes, kajti podjetja in njihovi upravljalci ne bodo več toliko skrbeli za proizvodnjo in prodajo, ampak bolj za ustrezno zaščito pred tveganji, ki jih doma in v tujini predstavlja vse bolj pogosta zahteva trga, da se prodaja na kredit, in to pod konkurenčnimi pogoji, brez dodatnih in drugih zahtevnih varščin za pravilno izpolnitev obveznosti dolžnikov.

Slovenska podjetja se tega pojava zavedajo, zato sodelujejo s SID in na ta način zavarujejo in financirajo izvozne posle in investicije v tujino, da jih sploh lahko začnejo in speljejo do konca.

Slovenska podjetja vidijo v storitvah SID primerno obliko zaščite pred tveganji, družbo, ki ponuja kakovostne instrumente, ki jim na domačem in tujem trgu zagotavlja konkurenčnost njihove ponudbe in povečanje prodaje. Prav tako postaja financiranje izvoznih poslov in izdajanje

garancij vse aktivnejša storitev SID pri zagotavljanju dolgoročnih virov za financiranje izvoza in investicij slovenskih podjetij v tujini (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Jus (1992, str. 9) je že leta 1992 ugotovil, da ustrezno financiranje izvoza omogoča in povečuje proizvodnjo, omogoča in olajša podjetjem nastop na tujem trgu, pospešuje razvoj, zmanjšuje povečane stroške prodaje na tujih trgih ter s tem povečuje rentabilnost poslovanja izvoznikov, poleg tega pa izvoznikom zmanjšuje tveganja, ki so v mednarodni menjavi navadno večja in tudi bolj specifična.

4. 1. Pomen SID za slovenska podjetja na trgu BiH

Želja po gospodarskem sodelovanju med slovenskimi in bosanskimi podjetji nedvomno obstaja. Zato morajo slovenska podjetja, predvsem zaradi poznavanja razmer na trgu BiH, okrepiti gospodarske odnose med državama, kajti na omenjenem območju čakajo slovenske izvoznike in investitorje v prihodnje nove poslovne priložnosti. Pri tem pa omenjeno državo uvrščamo med tiste države nekdanje Jugoslavije, ki so utrpele posledice vojne in prav zaradi tega se slovenska podjetja pri vstopu na omenjen trg še vedno srečujejo z visoko stopnjo državnega tveganja. Poleg že navedenega državnega tveganja, se v državi BiH srečujejo tudi s političnim tveganjem, zato je potrebno izvozne posle pred omenjenima tveganja s pomočjo storitev SID tudi ustrezno zavarovati.

SID je bila, prav zaradi poznavanja razmer na trgu BiH, prva izvozno-kreditna agencija v svetu, ki je bila pri vstopu slovenskih podjetij v to državo, pripravljena ponuditi zavarovalna kritja. Zavarovanja za bosanski trg izvaja SID za račun države Republike Slovenije, ob tem pa je dolžna upoštevati dogovore in pravila o izvoznih kreditih, sprejetih v okviru OECD in Mednarodne zveze zavarovateljev izvoznih kreditov in investicij - Bernske unije (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Na ta način SID omogoča slovenskemu gospodarstvu varno, ekonomično in uspešno poslovanje na trgu BiH. S pomočjo zavarovanja in financiranja izvoznih poslov in investicij slovenskih podjetij v BiH pa jim omogoča tudi pridobivanje novih poslov.

Slovenska podjetja, ki vstopajo na trg BiH, se čedalje bolj zavedajo potrebe po kreditiranju svojega izvoza oziroma prodaje na odloženo plačilo. Zavedajo se tudi koristnosti zavarovanja kreditov ter prednosti tega zavarovanja pred drugimi sredstvi in instrumenti zaščite pred tveganji neplačil v njihovem poslovanju na bosanskem trgu, saj gre pri zavarovanju trgovinskih terjatev za varen, cenovno konkurenčen in relativno enostaven instrument zaščite pred tveganji neplačil, ki podjetjem močno olajša upravljanje s tveganji in jim omogoča konkurenčno prodajo na kredit in na odprt račun, brez dodatnih varščin, ki bi jih sicer morali zagotoviti njihovi kupci iz BiH. Neplačila in nesolventnost so tveganja, ki obstajajo tudi na bosanskem trgu. Če se slovenska podjetja pred njimi ne bodo ustrezno zavarovala, le-ta lahko resno ogrozijo njihovo rentabilnost poslovanja in celo njihov obstoj (Letno poročilo 2002, 2003, str. 36).

Zato SID ponuja slovenskim podjetjem in bankam zavarovanje pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji neplačil ali zamud plačil bosanskih kupcev in jim omogoča kratkoročno kreditiranje bosanskih kupcev praviloma do 180 dni (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

V BiH, kot tudi v drugih državah sodobnega gospodarstva, je zelena prodaja na kredit. Na ta način lahko slovenska podjetja močno povečajo svojo prodajo. Ti pogoji prodaje pa so tudi eden od bistvenih elementov njihove konkurenčnosti na omenjenem trgu. Podjetja lahko sama financirajo prodajo, ali pa to opravijo pri SID, saj jim ta lahko nudi lažji dostop do zunanjega financiranja poslovanja npr. zavarovanje terjatev. Zavarovalniške storitve SID pa slovenskim podjetjem poleg povečanja prodaje omogoča tudi (Storitve in produkti, 2003, str. 6):

- zmanjšanje tveganj poslovanja,
- izboljšanje njihovih upravljanj s tveganji,
- lažje načrtovanje denarnih tokov in
- lažji ter cenejši dostop do kreditov, ki so nujni za njihovo poslovanje.

Glede na dejstvo, da se je v preteklih letih in tudi leta 2002 nadaljevala rast obsega zavarovanih terjatev, bo zavarovanje terjatev predstavljalo glavno dejavnost novo ustanovljene hčerinske družbe SID, specializirane kreditne zavarovalnice (Letno poročilo 2002, 2003, str. 35). Slovenska podjetja bodo tako v prihodnje deležna še večje pozornosti pri zavarovanju terjatev za kupce iz BiH.

Zavarovanja kratkoročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji so leta 2002 narasla že na 110 milijonov evrov, nadaljnja rast pa se pričakuje tudi v naslednjih letih. Največ teh zavarovanj pa je bilo namenjenih izvoznim poslov v BiH, in sicer za 31 milijonov evrov oziroma 28 odstotkov (Letno poročilo 2002, 2003, str. 44). Glede na podatke lahko trdimo, da so omenjena zavarovanja SID najbolj primerna za slovenska podjetja, ki poslujejo na trgu BiH.

Zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov so bila leta 2002 s strani SID odobrena za izvoz v BiH in druge države, kot so Rusija, Hrvaška, Srbija, Črna gora, Makedonija in Alžirija. V teh primerih je šlo za izvoz telekomunikacijske opreme, razna investicijska dela, izvoz hidromehanske opreme, pekarske opreme ipd. (Letno poročilo 2002, 2003, str. 45). Na podlagi omenjenega lahko sklepamo, da so zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov pred komercialnimi tveganji primerna za večje izvozne posle slovenskih podjetij v BiH.

Zavarovanje kreditov in investicij pred nekomercialnimi tveganji predstavlja za slovenska podjetja, ki vstopajo na bosanski trg, nujen pogoj za financiranje poslov s strani bank in drugih finančnih institucij, kakor tudi temeljni pogoj za pridobivanje poslov, njihovo financiranje in za sklepanje ter odvijanje poslov s partnerji iz BiH (Storitve in produkti, 2003, str. 12).

Širnik (2003, str. 54) poudarja, da za zagotovitev čimbolj kakovostnega zavarovalnega kritja slovenskim investitorjem SID sodeluje tudi s tujimi izvozno-kreditnimi agencijami, mednarodnimi finančnimi institucijami in zasebnimi zavarovatelji. S tem si prihrani zavarovalne zmogljivosti in posledično omogoči podporo več poslom. Tveganja investicij, pri katerih sodeluje več zavarovateljev, so namreč manjša, zmanjšata se tudi izpostavljenost posameznega zavarovatelja in tveganje koncentracije, povečajo pa se možnosti za uspešno reševanje morebitnih investicijskih sporov in povrnitev plačanih zneskov škod.

Ob tem navaja, da je leta 2002 SID pri investicijah dveh slovenskih podjetij v BiH sodelovala z MIGA, ki je ena od petih afilijacij WB, specializirana za zavarovanje investicij v državah v razvoju. SID je pri MIGA najprej pozavarovala investicijo slovenske banke v bosansko banko, kasneje pa še naložbo slovenskega trgovskega podjetja v sarajevsko družbo. Vloga SID in njenega sodelovanja z MIGA, ki podpira naložbe v države, ki so jih prizadele vojne ali civilni nemiri, torej tudi BiH, bo zato v letu 2003 za slovenske investitorje še toliko pomembnejša.

V prihodnje bo poglobljeno sodelovanje SID z MIGA bolj pridobivalo na pomenu, kajti to sodelovanje bo za slovenske investitorje še pomembnejše, predvsem zaradi ugodnih pogojev zavarovanja.

Medtem, ko so še do predlani slovenski investitorji očitno politična tveganja na trgu BiH v določeni meri še vedno podcenjevali oziroma se pred njimi niso zavarovali, izdatke za premije glede na sedaj še prevladujoče motive poslovanja so ocenjevali kot strošek, ki ga niso pripravljene plačati, kar se kaže tudi pri podzavarovanju nekaterih zavarovanih investicij in nezavarovanju dodatnih investicij v razširitev projektnih podjetij ter reinvestiranega dobička v obliki tako imenovanih rezerviranih zavarovalnih vsot (Letno poročilo 2001, 2002, str. 47). Razloge za spremembo odnosa nekaterih slovenskih investitorjev do zavarovanja investicij slovenskih podjetij v BiH je verjetno treba iskati v tem, da danes lahko pride do nastopa političnih tveganj kjerkoli in kadarkoli (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Širnik (2003, str. 54) v članku "Privlačni trgi" navaja, da je v letu 2002 pri SID občutno narasel obseg novo zavarovanih investicij slovenskih podjetij v tujini (44,9 milijona evrov), saj je bil kar 14-krat večji od predlanskega. Slovenski vlagatelji so zavarovali predvsem naložbe v BiH, Srbiji, Črni gori, na Hrvaškem in v Makedoniji, pa tudi v Nemčiji in Belorusiji. Temeljna razlaga za takšno rast obsega zavarovanih investicij sta povečano investiranje slovenskih podjetij na trgih držav nekdanje Jugoslavije ter streznitev slovenskih investitorjev po konfliktih v Makedoniji (spomladi 2001) in končno spoznanje, da je zavarovanje naložb v tujini nujno za varnost poslovanja po zloglasnem enajstem septembru.

Glede na stalno povečevanje rasti zavarovanih investicij pri SID lahko sklepamo, da se bo trend povečanja zavarovanja investicij v BiH nadaljeval tudi v prihodnje.

Ko pa se slovenska podjetja pri vstopu na trg BiH odločajo, da bodo pri SID s pomočjo slovenskih bank financirala svoj izvoz, dosegaajo številne prednosti v primerjavi s podjetji, ki se financiranju svojega izvoza izogibajo. Pri tem slovenska podjetja dosegaajo (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- hitrejši gospodarski razvoj,
- zmanjševanje povečanih stroškov prodaje na trgu BiH,
- lažje in hitreje pridobivajo posle,
- ekonomičnost poslovanja,
- zmanjševanje tveganj, ki so na omenjenem trgu neizključna.

SID je kapitalsko močna finančna institucija, ki slovenskim podjetjem pri vstopu na trg BiH nudi poleg naštetih oblik zavarovanja in financiranja tudi prvovrstne garancije, ki so jamčene s strani Republike Slovenije, zato predstavljajo za slovenska podjetja izredno varen in učinkovit finančni instrument. Pri tem, ko slovenska podjetja pri poslovanju na bosanskem trgu uporabljajo garancije SID, jim je zagotovljena varnost svojih poslovnih partnerjev iz BiH in varnost pri javnih plačilih. Na drugi strani pa jim ni potrebno zagotavljati drugih dragih varščin in "mobilizirati" lastna sredstva, ki jih lahko uporabijo za druge namene (Storitve in produkti, 2003, str. 25).

Precejšen delež slovenskega izvoza blaga in storitev, zlasti na bolj tvegane trge, kot je na primer bosanski trg, brez zavarovanja SID gotovo ne bi bil realiziran oziroma slovenska podjetja za prodajo svojih izdelkov ne bi mogla zagotoviti konkurenčnih pogojev kreditiranja.

Vrednost s strani SID zavarovanih poslov v letu 2002 je torej po začasnih uradnih statističnih podatkih predstavljala že 13 odstotkov celotnega izvoza blaga in storitev slovenskega gospodarstva v tem letu (Letno poročilo 2002, 2003, str. 32). To pa pomeni, da ima SID pozitivno vlogo pri nadaljnji gospodarski rasti Slovenije.

4. 2. Politika zavarovanja SID za trg BiH

Ko se slovenska podjetja odločijo, da bodo vstopila na trg BiH morajo le-ta biti seznanjena o stopnji tveganja kateri so izpostavljena na omenjenem trgu. BiH sodi, in sicer po razvrstitvi SID v skupino 7a, kar pomeni, da je trg BiH visoko tvegan. Pri SID uvrščajo države v sedem skupin (1a in 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7a in 7b), pri čemer v podskupino 1a uvrščajo najmanj tvegane države in razvitejše države OECD, v skupino 7a in 7b pa najbolj tvegane. Za države iz skupine 7b praviloma ni možno zavarovati izvozne posle ali pa se določijo posebni pribitki. Stopnjo tveganja glede na razmere na trgu dvakrat letno prilagaja Komisija za pospeševanje izvoza (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Poleg sedmih skupin v katerih so glede na stopnjo tveganja razvrščene države, pri SID uporabljajo tudi OECD razred. Ta razvršča države za potrebe uradno podprtih izvoznih kreditov

in državnih pomoči. Od razvrstitve posamezne države v kategorijo I ali II je odvisna predvsem najdaljša dovoljena ročnost uradno podprtih izvoznih kreditov v to državo oziroma ali je za določeno državo dovoljena državna pomoč. Za države, uvrščene v kategorijo I se lahko odobri največ 5 oziroma 8,5-letna (v primeru predhodne notifikacije OECD) odplačilna doba kredita, za države, uvrščene v kategorijo II, pa velja najdaljša dovoljena odplačilna doba 10 let. BiH sodi v kategorijo II (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Za slovenska podjetja na trgu BiH je pomembno dejstvo, da jim nudi SID limit v evrih, in sicer državni limit, ki obsega največjo dovoljeno celotno bruto izpostavljenost do države BiH iz zavarovanj za račun Republike Slovenije, 100 milijonov evrov. Pri kratkoročnih komercialnih tveganjih obstaja limit, pri katerem je največja dovoljena celotna bruto izpostavljenost do omenjene države 25 odstotkov državnega limita. Ko pa gre za limit z največjo dovoljeno bruto izpostavljenostjo iz zavarovanja posameznega izvoznega kredita, znaša ta 0,35 milijona evrov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Pri zavarovanju poslov pred nekomercialnimi tveganji na trgu BiH, so pogoji zavarovanja za slovenska podjetja brez posebnih omejitev. Zavarovaljiva so praviloma vsa tveganja, ki so naštetá v splošnih in posebnih pogojih zavarovanja. Pri minimalnem odstotku slovenske komponente v izvozni transakciji pa mora referent pri obravnavi in odobravanju posameznega zavarovanja, kljub temu, da v tem primeru ni posebnih omejitev, vseeno upoštevati dodano vrednost in delež slovenskega blaga in/ali storitev v izvoznem poslu, možen vpliv izvoznega posla na dolgoročnost gospodarskega sodelovanja slovenskih in bosanskih partnerjev, vrednost domačega znanja v izvoženem produktu in/ali storitvi ter dejstvo, katera oseba (rezident oziroma nerezident) financira posel (čistega reeksporta praviloma ni možno zavarovati). Največji odstotek kritja je 95 odstotkov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Pri zavarovanju poslov pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji na trgu BiH so za slovenska podjetja pogoji zavarovanja enaki kot pri zavarovanju poslov pred nekomercialnimi tveganji. Zavarovanja pred kratkoročnimi komercialnimi tveganji pa so praviloma možna samo v paketu z zavarovanjem pred nekomercialnimi tveganji. Največji odstotek kritja pa je 85 odstotkov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Pri zavarovanju poslov pred srednjeročnimi komercialnimi tveganji na trgu BiH se pogoje zavarovanja za slovenska podjetja obravnava od primera do primera. Zavarovanje pred komercialnimi tveganji pa je praviloma možno samo v paketu z zavarovanjem pred nekomercialnimi tveganji. Odstotek kritja za kredit dobavitelja je največ 85 odstotkov in za kredit tujemu kupcu največ 95 odstotkov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Pri zavarovanju investicij slovenskih podjetij za trg BiH so pogoji zavarovanja enaki kot pri zavarovanju poslov slovenskih podjetij pred nekomercialnimi tveganji, le da se zavarovanje

investicij obravnava od primera do primera. Največji odstotek kritja je 90 odstotkov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Slovenska podjetja pri poslovanju na trgu BiH potrebujejo poleg zavarovanj še dodatne varščine, in sicer tveganje podjetja oziroma osnovnega dolžnika brez dodatnih zavarovanj, v skladu z veljavno poslovno politiko SID h kateri sodijo pogoji in kritja, garancijo sprejemljive banke, nepreklicni dokumentarni akreditiv sprejemljive banke, državne garancije npr. z ministrstva za finance oziroma centralne banke, garancijo nesuverene javne institucije. Od primera do primera je (še posebej pri zavarovanju pred srednjeročnimi komercialnimi tveganji) možno obravnavati tudi druge od primera do primera sprejemljive oblike danih dodatnih kvalitetnih varščin oziroma utrditev obveznosti dolžnika kot npr. hipoteke, posebni računi, kontradobave blaga, pridržek lastninske pravice, finančne in druge zaveze v kreditnih ali komercialnih pogodbah, garancije in druge varščine dobaviteljev in izvajalcev investicijskih del oziroma podizvajalcev ali poddobaviteljev, gotovinski depoziti, zastava vrednostnih papirjev ipd (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Izhodiščna najdaljša dovoljena ročnost kredita za trg BiH je pri srednjeročnih komercialnih tveganjih 3 leta, pri srednjeročnih nekomercialnih tveganjih 5 let, pri tveganju Investicijske banke BiH 7 let oziroma največ 10 let, če posamezen projekt to upravičuje. Pri najdaljših dovoljenih ročnostih kreditov je treba upoštevati tudi pravila Bernske unije, ki postavljajo omejitve ročnosti po vrstah blaga in/ali storitev, vrednostih posameznih transakcij in omejitve v okviru posameznih sektorskih sporazumov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Minimalni delež slovenske komponente je potreben pri kratkoročnih tveganjih brez posebnih omejitev. Pri srednjeročnih tveganjih pa je ta najmanj 60 odstotkov (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Najdaljša čakalna doba je šest mesecev (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

4. 3. Primeri nekaterih slovenskih podjetij na trgu BiH

Slovenska podjetja so izpostavljena na trgu BiH visoki stopnji tveganja, ki je posledica nestabilnega političnega položaja BiH, slabosti v institucionalnih sistemih države, nizke kupne moči bosanskega prebivalstva, velikega podkupovanja ter ekonomskih problemov, ki se pojavljajo pri vzdrževanju makroekonomske stabilnosti in pri uresničevanju strukturnih reform. Za slovenska podjetja, ki v vedno večjem obsegu prodirajo na bosanski trg, kjer pogosto še niso končani procesi politične in ekonomske stabilizacije, je vloga SID zelo pomembna.

V nadaljevanju predstavljam dva konkretna in dva splošna primera vstopa slovenskih podjetij na bosanski trg ter njihovo sodelovanje s SID. Ob tem navajam vse pozitivne učinke, ki jim jih omenjeno sodelovanje zagotavlja.

4. 3. 1. Prvi primer: Zavarovanje Mercatorjevih investicij v jugovzhodni Evropi

Prvi konkreten primer povzemam iz Letnega poročila 2002, 2003, str. 48.

Po umiritvi razmer na trgih držav nekdanje Jugoslavije se je največje slovensko trgovinsko podjetje Poslovni sistem Mercator d.d. zavedalo pomembnosti internacionalizacije podjetja in takoj začelo z vstopom na trge jugovzhodne Evrope.

Tako je Mercator investiral v izgradnjo hipermarketov v Puli, Zagrebu in Splitu in povečal delniški kapital svojih projektnih podjetjih, investiral pa je tudi v izgradnjo tržnih centrov v Sarajevu in Beogradu. V vseh primerih gre za velike investicije v obliki delniškega kapitala, posojil delničarjev ter domačih in tujih finančnih institucij. Zaradi varnosti poslovanja je že od vsega začetka svojega vstopa na te trge zavaroval in financiral svoje investicije pri SID.

Mercator je pri SID zavaroval svoje investicije pred političnimi tveganji vojne in civilnih nemirov, razlastitve in omejevanja transferjev, kar je za investitorja in njegove banke, ki ga pri teh investicijah spremljajo, prvovrsten instrument za zaščito, ob tem pa je investitorju omogočen ugodnejši dostop do virov zunanjega financiranja njegovih investicijskih načrtov. Glede novih investicij ter izkušenj pri poslovanju na teh trgih je bil Mercator v stalnem stiku z zavarovateljem, to je SID. Skladno z dinamiko investiranja je investitor s SID sklepal pogoje o zavarovanju, v letu 2002 pa sta Mercator in SID sklenila poseben dogovor o zavarovanju vseh njegovih sedanjih in bodočih investicij na teh trgih. Obseg zavarovanj teh investicij do konca leta 2006 naj bi predvidoma znašal 95 milijonov evrov. Tak dogovor omogoča, da ima Mercator pri zavarovanju zagotovljene zavarovalne zmogljivosti za svoje načrtovane bodoče investicije ob vnaprej znanih pogojih zavarovanja, zavarovanje velikega obsega vseh zavarovanih investicij in njihova razpršitev pa mu omogoča tudi ugodnejše pogoje zavarovanja.

SID s takim dogovorom o zavarovanju celotnega portfelja investicij, tudi bodočih, lažje zagotovi ustrezne zmogljivosti za to zavarovanje, pri čemer zaradi zmanjšanja političnih tveganj in tveganja koncentracije ter za zagotovitev dodatnih zmogljivosti lahko za zavarovanje investicij lažje načrtuje pozavarovalne aranžmaje, ki so v Mercatorjevem primeru sklenjeni z MIGA.

- Zavarovanje Mercatorjevih investicij za trg BiH pri SID

Investitor, v tem primeru Poslovni sistem Mercator, je pri investiranju na trg BiH izpostavljen razponu tveganj, ki so precej drugačni od tveganj na domačem trgu in na trgih, kjer je podjetje že prisotno. Zato se je odločilo, da bo svoje investicije za trg BiH zavarovalo pri SID. Na ta način bo podjetje ob morebitnem nastopu zavarovalnega dogodka deležno povrnitve nastale škode.

Mercator in seveda tudi vsa ostala slovenska podjetja, ki vstopajo na trg BiH, imajo pri SID možnost z zavarovalno polico zavarovati investicije pred nekomercialnimi tveganji, ki večkrat pomenijo višjo silo, na katero vlagatelji ne morejo vplivati, lahko pa resno ogrozijo obstoj in uspešnost njihovih investicij.

Med nekomercialna tveganja uvrščamo (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- vojne in civilne nemire,
- ekspropriacije in druge oblike razlastitve,
- omejevanje konverzije in/ali transferja,
- razdrtje pogodbe s strani države gostiteljice naložbe,
- odklonitev pravnega varstva in
- naravne nesreče.

Pravila kritja pred nekomercialnimi tveganji SID podrobno opredeljujejo Splošni pogoji zavarovanja vlaganj (INVEST-I/98) in Splošni pogoji zavarovanja delničarskih posojil (INVEST-POS-I/2000), ki urejajo pogoje zavarovanja in se uporabljajo za sklepanje zavarovalnih polic, pri čemer so njihov sestavni del (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

Ob tem pa SID zavaruje investicije v različnih oblikah, in sicer (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- v obliki denarnih sredstev, vloženih v podjetje, drugo pravno osebo ali poslovno enoto v državi gostiteljici investicij, ali denarnih sredstev, vloženih v finančne institucije v tujini na ime podjetij, drugih pravnih oseb ali poslovnih enot v tujini;
- delničarskih posojil, ki jih matična družba nameni svoji odvisni družbi;
- drugih investicij, izraženih v denarni vrednosti, ki so prispevek vlagateljev v investicijske projekte in so v obliki nepremičnih ali premičnih stvari, zlasti opreme in pravic, kot so patenti, znanje, licence, blagovne znamke, vrednostni papirji in ustvarjeni dobički.

Pogoji zavarovanja pri SID so naslednji (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

- Zavarovalna polica podjetju praviloma krije tveganja "v paketu" z možnostjo izbire zavarovalnega kritja po meri investitorja tako glede vrste tveganja kot tudi glede višine kritja posameznega tveganja.
- Odstotek kritja pri posamezni investiciji znaša praviloma največ 90 odstotkov zavarovalne vsote, pri čemer so naložbe v posamezni državi lahko pokrite tudi v manjšem odstotku.
- Zavarovanje lahko traja najmanj 3 (oziroma 5 pri zavarovanju delničarskih posojil) in največ 15 let, kar je poleg vlagateljeve odločitve odvisno predvsem od obdobja, v katerem se investicija povrne.
- Zavarovalne premije so oblikovane na podlagi cen zavarovanja drugih zavarovateljev investicij, včlanjenih v mednarodno zvezo zavarovateljev - Bernsko unijo. Premijski sistem temelji na določenih indikativnih premijskih stopnjah za posamezne vrste tveganj. Premijske stopnje se določajo od primera do primera na podlagi ocene tveganosti posamezne investicije,

pri čemer se proučujejo dejavniki, ki izhajajo iz investicijskega projekta in države gostiteljice investicije, v tem primeru BiH.

- Višina zavarovalnega kritja za posamezno tveganje je dana na izbiro vlagatelju, ki jo lahko določa za vsako posamezno tveganje. Pri tem lahko vlagatelj pred sklenitvijo zavarovanja glede na dinamiko izvajanja investicije za posamezno leto, v dejansko zavarovanje vključi samo del investicij, in sicer pod obstoječo zavarovalno vsoto. Del investicije, ki še ne bo izvedena v prvem obdobju zavarovanja, pa se vključi pod rezervirano zavarovalno vsoto. Zanj plača zavarovanec le polovico premije, ki se sicer obračuna za obstoječo zavarovalno vsoto. Rezervirana zavarovalna vsota je namenjena tudi vključevanju bodočih zadržanih dobičkov v zavarovanje.

Postopek pridobitve zavarovalne police za zavarovanje vlaganj je naslednji (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- Vlagatelj-podjetje Mercator, ki želi skleniti zavarovanje, ob pripravi investicije izpolni preliminarni zahtevek in ga posreduje SID (osebno, po faksu ali prek interneta).
- SID na podlagi vloženega vlagateljevega preliminarnega zahtevka presodi splošno ustreznost investicijskega projekta. Projekt mora ustrezati z vidika investicije, vlagatelja (Mercator) in države gostiteljice (BiH).
- Če investicija ustreza po vseh merilih, SID obvesti vlagatelja o ustreznosti zahtevka (v 14 dneh) in o možnosti vložitve dokončnega zahtevka za zavarovanje. Potencialni zavarovanec mora, še preden se investicija prične izvajati, vložiti dokončni zahtevek za zavarovanje in vplačati provizijo za obdelavo dokončnega zahtevka. Provizija za obdelavo znaša 0,10 odstotka zavarovalne vsote.
- SID pred obdelavo dokončnega zahtevka in med njo določi vse dokumente, ki jih potrebuje za ocenitev investicijskega projekta in določanje o zavarovanju.

Ti dokumenti so morebitni sporazum o skupnem vlaganju in drugi akti o ustanovitvi podjetja, morebitni sporazumi z državo gostiteljico v tem primeru BiH, študija izvedljivosti oziroma poslovni načrt, ki vključuje tudi načrtovani denarni tok, ocena učinkov/vplivov na okolje, morebitne posojilne pogodbe, morebitne garancijske pogodbe, najnovejše vlagateljevo letno poročilo oziroma ustrezni finančni izkazi, ustrezna dokumentacija o investitorju, projektnem podjetju, sonaložbenih partnerjih in druga dokumentacija, ki jo SID potrebuje za ocenitev tveganja.

- Ko je zavarovalno kritje za obravnavano investicijo odobreno, SID z zavarovancem podpiše zavarovalno polico. Kadar zavarovanec še ne namerava takoj pričeti z izvajanjem investicije, se lahko za čas do dejanske izvedbe investicije izda obljuba za zavarovanje, s katero se družba zaveže za kasnejšo izdajo zavarovalne police.

Podjetja, ki imajo pri SID zavarovane investicije za trg BiH, so na podlagi zavarovalne police deležna določenih prednosti (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- možnost ugodnega financiranja investicij na podlagi zavarovanja,
- posredovanje pri zapletih in sporih z državo gostiteljico investicij, v tem primeru BiH,
- dolgoročna zaveza SID za zavarovanje tudi ob spremenjenih okoliščinah (na trgu BiH),
- olajšan vstop na trg BiH,
- prevzem dela tveganj zunaj vplivnega območja investitorja,
- vključevanje SID v pripravo investicijskega projekta, še posebej glede ocenitve tveganj in svetovanja izbire instrumentov zavarovanja pred tveganji in povračilo nastale škode.

Ob nastanku škode zaradi zavarovanih tveganj SID investitorju to škodo, zmanjšano za njegov samopridržek - lastni delež zavarovanca pri škodi je praviloma 10 odstotkov, po poteku čakalne dobe povrne (Storitve in produkti, 2003, str. 14).

Slovenske investicije v BiH ne vplivajo pozitivno samo na slovensko gospodarstvo, ampak prinašajo številne koristi tudi gospodarstvu BiH, kot so na primer boljša preskrba prebivalstva, povečana konkurenca na trgu, nadomestitev "sivega" trga z legalno ponudbo in nižjimi cenami prehrabnih ter drugih proizvodov, v katerih predstavljajo pomemben delež, poleg kakovostnega slovenskega in tujega blaga, tudi proizvodi lokalnega izvora (Letno poročilo 2002, 2003, str. 48).

V primeru, da se slovensko podjetje Mercator ne bi odločilo zavarovati svojih investicij v BiH pri SID, bi bilo izpostavljeno številnim tveganjem in dosegalo slabo varnost pri investiranju. Če podjetje ne bi bilo deležno ustrezne zaščite pred političnimi tveganji, ki so značilna za BiH, bi bilo izpostavljeno tudi slabemu nadzoru pri izpeljavi investicije ali celo njeni neuresničitvi. Na ta način bi se investicije slovenskih podjetij v BiH drastično znižale, kar pa bi negativno vplivalo na rast slovenskega gospodarstva. Slovensko podjetje bi tako slabo izkoriščalo nove poslovne priložnosti na tujih trgih in se ob tem tudi počasi razvijalo. Povečanje investicij v BiH pa pozitivno vpliva na plačilnobilančne učinke Slovenije, večanje zaposlenosti in rasti tako slovenskega kot bosanskega gospodarstva.

4. 3. 2. Drugi primer: Izvoz strojne opreme - reševanje škodnega primera v BiH

Drugi konkreten primer povzemam iz Letnega poročila 2002, 2003, str. 51.

Slovensko podjetje se je odločilo za zavarovanje terjatev bosanskih kupcev predvsem zaradi slabe plačilne discipline in pogostih stečajih bosanskih podjetij. Pri SID se zavedajo, da za slovensko podjetje plačilo zavarovalnine še daleč ni edina funkcija kreditnega zavarovanja, ampak je dopolnjena še z ocenami bonitet kupcev, spremljavi tveganj in ukrepov za preprečevanje in zmanjševanje možnih bodočih škod, ob tem pa se SID vključuje tudi pri izterjavah in povrnitvah plačanih zneskov od dolžnikov (regresiranje škod). V letu 2002 so bile v SID tako med številnimi drugimi primeri uspešno zaključene aktivnosti v zvezi z reševanjem problema neplačila podjetja-kupca iz BiH.

Posel izvoza opreme na odloženo plačilo v vrednosti 550 tisoč starih nemških mark, ki ga je slovenski izvoznik na priporočilo financerja posla zavaroval pri SID, je sklenil med slovenskim izvoznikom in bosanskim kupcem, dobava opreme pa je bila opravljena že leta 1999. Plačilo kupnine je bilo zavarovano z brezpogojno bančno garancijo Komercialne banke Tuzla. Na podlagi prevzema opreme s strani kupca in glede na vsebino garancije je bilo pričakovati dolžnikovo ali vsaj garantovo izpolnitev obveznosti. Žal se to ni zgodilo. Začeli pa so se vrstiti razni ugovori dolžnika, pri katerem je v tem času prišlo tudi do pomembnih kadrovskih sprememb, na podlagi ugovorov kupca in zaradi razmer na tem težavnem trgu pa tudi banka ni plačala obveznosti po izdani garanciji.

SID se je aktivno vključila v reševanje nastalih razmer in pri tem tesno sodelovala z zavarovancem. Tako je organizirala več sestankov, da bi se rešili spori z dolžnikom oziroma banko-garantom. Poleg tega je tudi poskušala organizirati začetek delovanja pogodbeno dogovorjene *ad hoc* arbitraže in podobno.

S poudarjanjem vloge, ki jo ima SID kot slovenska izvozno-kreditna agencija, ki ima tesne povezave tudi z drugimi izvozno kreditnimi-agencijami in drugimi finančnimi institucijami, je SID od banke uspela pravočasno pridobiti polovico garancijskega zneska. Banka je kasneje zašla v težave in se ni mogla izogniti stečaju. Aktivnosti SID pa s stečajem banke še niso bile končane. Komunikacija med SID in dolžnikom se je nadaljevala in po večmesečnih dogovarjanjih, potem ko do delovanja arbitraže ni prišlo in je bilo le še vprašanje časa, kdaj se bodo začeli sodni postopki (po izkušnjah sodeč pa so ti na tem trgu izredno dolgi in tudi negotovi), je bila konec leta 2002 s posredovanjem SID in ob njeni pomoči pri pripravi dokumentacije med vsemi vpletenimi strankami sklenjena poravnava oziroma dogovor o razrešitvi spora iz pogodbenega razmerja, nastalega leta 1999.

Dolgotrajno reševanje sporov in v končni fazi intenzivna identifikacija ter usklajevanje interesov med številnimi vpletenimi strankami je predstavljalo tudi za SID pomembno izkušnjo. SID kot zavarovateljica izvoznega kredita, financer tega posla, ki je bil na podlagi prenosa pravic izvoznika iz zavarovalne pogodbe hkrati tudi upravičenec do izplačila zavarovalnine, drugo slovensko podjetje, kot prevzemnik terjatve iz komercialne pogodbe - vse to so bile stranke, katerih interese je bilo treba upoštevati pri pripravi končnega dogovora. Posel, o katerem so se dogovorile vse te stranke, je bil tako s pomočjo zavarovatelja - SID, glede na vse okoliščine primera, uspešno zaključen, kar potrjujejo tudi mnenja udeleženih strank.

4. 3. 3. Tretji primer: Zavarovanja terjatev slovenskega podjetja za kupca iz BiH

Na podlagi tretjega splošnega primera sem želela prikazati zakaj se je določeno slovensko podjetje odločilo zavarovati svoje terjatve do bosanskega kupca pri SID, in sicer predvsem zaradi:

- slabe plačilne discipline bosanskih kupcev,
- številnih stečajev in
- prisilnih poravnav bosanskih podjetij.

Za zavarovanje terjatev pri SID se je slovensko podjetje odločilo tudi zaradi naslednjih razlogov (Slovenska izvozna družba, 2003).

- Podjetje ima tako večjo možnost povečanja prodaje že znanim kupcem in hitrejšo ter lažjo možnost odločanja o načrtovanju prodaje zlasti novim kupcem.
- Pri tem pa podjetje dosega določeno varnost, zmanjšuje tveganje, lažje načrtuje denarne tokove v primeru, ko bosanski kupec ne uspe poravnati plačila, nastalo škodo pa nadomesti SID.
- Pri tem pa izboljšuje boniteto in kreditno sposobnost lastnega podjetja, da lahko dobi pri bankah ugodnejše kreditne pogoje in s tem dosega večjo kredibilnost pri dobavitelju.
- Ko podjetje zavaruje svoje terjatve do kupcev pri SID, dosega varnost tudi pri svoji banki predvsem tako, da pri zavarovanju celotne prodaje izboljša boniteto podjetja in zato banke lažje financirajo njegovo poslovanje.

Zavarovanje trgovinskih terjatev slovenskega podjetja je potrebno, ko svojemu kupcu v BiH prodaja blago na kratkoročni kredit (praviloma do 180 dni) oziroma na odloženo plačilo, praviloma na odprt račun brez dodatnih varščin. Navadno gre za zavarovanje celotne prodaje, zaporednih dobav, izjemoma pa tudi individualnih poslov (Storitve in produkti, 2003, str. 6).

Podjetje je dolžno najprej skleniti zavarovanje pri SID s pogodbo o zavarovanju praviloma celotne prodaje v BiH na odprt račun. Pri tem pa mu ni potrebno zavarovati (Slovenska izvozna družba, 2003):

- akreditivov,
- bančnih garancij in
- avansov.

SID skrbno preveri bonitete kupcev iz BiH pred in v času trajanja pogodbe o zavarovanju, kar je osnova za določitev limita zavarovalnega kritja za terjatve do posameznega kupca, kar je koristno tudi za zavarovanca in njegovo poslovno politiko prodaje (Slovenska izvozna družba, 2003).

Cena zavarovanja ali premijska stopnja je odvisna predvsem od (Slovenska izvozna družba, 2003):

- obsega prodaje,
- povprečnega roka plačila,
- dosedanjih izkušenj s plačili,
- bonitete bosanskih kupcev,
- tveganosti panoge in države BiH.

Premija za zavarovalno kritje SID praviloma obračunava mesečno za nazaj na podlagi prijave nastalih terjatev (prodaje), pri manjšem obsegu zavarovanja pa lahko tudi vnaprej kvartalno, polletno ali letno (Slovenska izvozna družba, 2003).

Zavarovalni primeri, za katere se sklene zavarovanje v primeru zavarovanja tveganja trajne nesolventnosti, so (Slovenska izvozna družba, 2003):

- uvedba stečajnega postopka,
- sodna poravnava in
- neuspešno končana prisilna izvršba.

S soglasjem SID pa tudi (Slovenska izvozna družba, 2003):

- izvensodna poravnava,
- rešilna prodaja blaga in
- dokazana nekoristnost ukrepov izterjave.

Zavarovalnino (odškodnino) SID izplača zavarovancu, v tem primeru slovenskemu podjetju najkasneje v 30-ih dneh po prejemu vseh dokazil o nastopu zavarovalnega primera, zmanjšano za lastni delež zavarovanca ob škodi, ki je v primeru zavarovanju terjatev najmanj 15 odstoten (Slovenska izvozna družba, 2003).

Zavarovalna polica SID slovenskemu podjetju zagotavlja (Storitve in produkti, 2003, str. 6):

- uspešno upravljanje s kreditnimi tveganji, saj s tem dosežejo, da ta tveganja ne bremenijo več njihovih bilanc,
- povrnitve škode, v primeru neplačil s strani bosanskega kupca,
- kvalitetne bonitetne informacije, pomoč pri izterjavah, pravno ter poslovno svetovanje idr.

V SID (Slovenska izvozna družba, 2003) poudarjajo, da je zavarovanje terjatev za slovenska podjetja, ki vstopajo na bosanski trg, v primerjavi z drugimi instrumenti zavarovanja (npr. akreditivom, garancijami) razmeroma enostavno in cenovno konkurenčno. S sklenitvijo zavarovanja izvoznih terjatev tudi v kombinaciji z nekomercialnimi tveganji, lahko podjetje pravice iz zavarovanja v celoti ali delno prenese na svojo poslovno banko ali drugo finančno institucijo (npr. faktorinško banko) in tako delno ali v celoti nadomesti druge oblike zavarovanja, ki jih banke ali druge finančne institucije navadno zahtevajo.

Če se slovensko podjetje ne bi odločilo zavarovati svoje terjatve do bosanskih kupcev pri SID, bi bilo nekonkurenčno na trgu BiH. Prav zaradi nekonkurenčne ponudbe svojih proizvodov bi doseglo znižanje prodaje, ob tem bi se znižal tudi slovenski izvoz na trg BiH, podjetje ne bi bilo zaščiteno pred tveganji neplačil bosanskih kupcev, upočasnila bi se menjava med omenjenima gospodarstvoma, možen bi bil stečaj slovenskega podjetja zaradi neplačila proizvodov s strani bosanskih kupcev, precejšen delež slovenskega izvoza pa ne bi bil realiziran.

4. 3. 4. Četrti primer: Zavarovanje kredita dobavitelja in tujemu kupcu za trg BiH

Splošen primer zavarovalne police SID slovenskega podjetja za zavarovanje kredita dobavitelja navajam v prilogi 5. Splošen primer zavarovalne police SID za zavarovanje kredita tujega kupca pa v prilogi 6. Na podlagi zavarovalnih polic bom navedla pogoje zavarovanja le-teh v okviru SID.

V okviru storitev SID slovenska podjetja lahko zavarujejo tri oblike transakcij, in sicer kredit dobavitelja, kredit tujemu kupcu in kreditno linijo.

Pri SID lahko omenjeni slovenski podjetji dobijo zavarovalno polico po naslednjem postopku (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- Podjetji morata najprej izpolniti ustrezen zahtevek za zavarovanje, ki ga dobijo v SID ali na njihovi spletni strani.
- Po preučitvi zahtevka za zavarovanje SID obvesti podjetji o pogojih zavarovanja.
- Za lažjo pripravo razgovorov z bankami v fazi priprave posla oziroma pogajanj sta podjetji deležni obljube, ki jo izda SID za zavarovanje. Ta pomeni zagotovitev zavarovanja s strani SID pod indikativnimi pogoji in predstavljajo osnovo za izdajo police, ko pride do končne sklenitve posla.
- Po dokončani uskladitvi pogojev se zavarovanje sklene s pogodbo, če gre za ponavljajoče posle, ali z zavarovalno polico, kadar gre za enkratni posel.

Cena zavarovanja SID (premijska stopnja) je odvisna od (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- vrste zavarovanih tveganj,
- tveganosti države (v tem primeru BiH),
- statusa in bonitete osnovnega dolžnika in poroka,
- ročnosti izvoznega kredita,
- dolžine odloga plačila glavnice,
- odstotka kritja, kritja obresti kredita v čakalni dobi,
- načina plačila zavarovalne premije (odloženo plačilo premije se obrestuje) in
- uporabe različnih tehnik omejevanja tveganj oz. varščin.

Premijo za zavarovanje morata slovenski podjetji praviloma plačati v celoti pred prvo dobavo-črpanjem kredita oziroma ob sklenitvi zavarovalne pogodbe ali izdaji zavarovalne police. Izjemoma pa se obravnavajo pri SID izvozni posli večjih vrednosti, kjer je predvidenih več dobav-črpanj kredita, možno tudi odloženo plačilo premije (sorazmerno z deležem izvoznega kredita, ki je v določenem trenutku v tveganju), pri čemer se ta del premije obrestuje (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

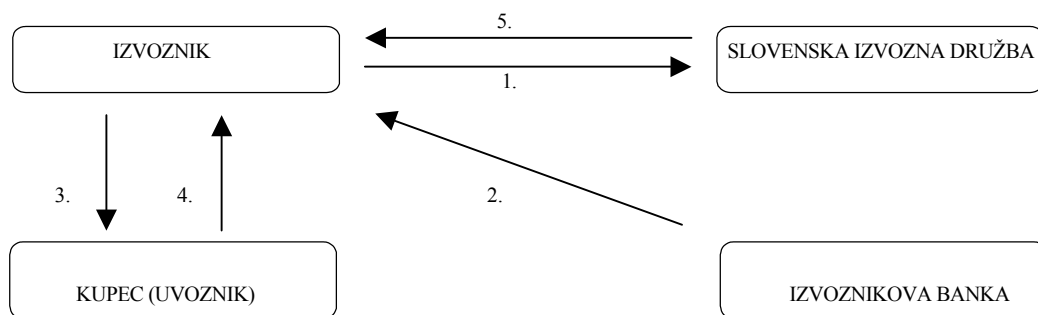
Provizije, ki jih podjetji plačata SID so naslednje (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- obdelovalno provizijo za obdelavo zahtevkov za zavarovanje plačata ob vložitvi zahtevka,
- provizijo za izdano (zavezujočo) obljubo o zavarovanju, ki praviloma ni izdana za obdobje, daljše od treh mesecev, plačata ob izdaji obljube in
- provizijo za pisno načelno indikativno stališče o možnostih in pogojih za prevzem kritja plačata pred izdajo stališča.

Ob sklenitvi pogodbe o zavarovanju se plačane provizije odštejejo od zavarovalne premije.

Odškodnino v primeru nastanka zavarovalnega primera izplača SID podjetjema najkasneje v 30-ih dneh po prejemu vseh dokazil o nastopu zavarovalnega primera oz. po preteku čakalne dobe v tolarški protivrednosti valute izvoznega kredita po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan izplačila. Lastni delež izvoznika ob škodi znaša praviloma najmanj 5 odstotkov v primeru zavarovanja pred nekomercialnimi tveganji, v primeru zavarovanja pred komercialnimi tveganji pa 5 odstotkov za kredit tujemu kupcu oz. kreditna linija oz. 15 odstotkov za kredit dobavitelja (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe).

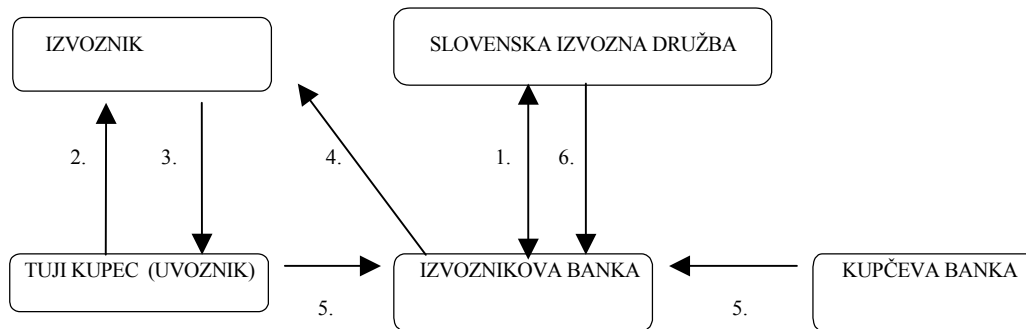
Slika 5: Kredit dobavitelja



1. Slovensko podjetje - izvoznik sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo.
2. Izvoznikova banka (ali druga finančna institucija) na podlagi asignacije zavarovalne police SID izvozniku odobri kredit.
3. Izvoznik dobavi kupcu iz BiH s pogodbo dogovorjeno blago na kredit, v tem primeru dva turistična avtobusa.
4. Kupec iz BiH oziroma njegova poslovna banka prične odplačevati dogovorjene zneske.
5. Če kupec iz BiH ne odplača kredita oziroma njegova poslovna banka, ki sodeluje pri plačilu ali zanj morda jamči, ne izpolni svojih obveznosti, SID povrne izvozniku (oziroma na podlagi asignacije police izvoznikovi banki) povrne nastalo škodo.

Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 9.

Slika 6: Kredit kupcu



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

Vir: Storitve in produkti, 2003, str. 10.

Sodelovanje slovenskih podjetij s SID je priporočljivo, saj jim omogoča več zaupanja s strani poslovnih bank in zavarovalnic pri odobravanju posojil pod ugodnejšimi pogoji. Pri tem pa je pomembno predvsem zaradi spodbujanja izvoza slovenskega blaga in storitev ter investicij, ki predstavljajo dolgoročno krepitev tako slovenskega kot bosanskega gospodarstva.

4. 4. Strategija razvoja SID

SID in država kot njena večinska lastnica se zavedata potrebnih sprememb v zvezi z njenim poslovanjem. V nadaljevanju povzemam cilje in naloge, ki jih vsebuje strategija razvoja SID oziroma strategija razvoja sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Republiki Sloveniji in strateške dokumente ter načrte razvoja SID, ki jo je vlada Republike Slovenije sprejela leta 1999. Na podlagi te strategije se SID intenzivno pripravlja na popolno prilagoditev sistema zavarovanja in financiranja izvoza pravilom, ki bodo za Slovenijo veljala po njeni vključitvi EU. Omenjena strategija razvoja SID vsebuje cilje in naloge, ki jih lahko strnemo v sledeče točke (Interna gradiva Slovenske izvozne družbe):

- V ospredje strategije je postavljena zlasti ustrezna rast obsega poslovanja na trgih doma in v tujini ter kvaliteta in razvoj storitev SID, tako na področju njenih osnovnih, kot tudi drugih dejavnosti, vključno z uvedbo nekaterih novih.

- Ob nadaljnjem razvoju elektronskega poslovanja bo SID razvijala svojo ponudbo v smeri storitvenega kreditnega zavarovanja, kvalitetnih in ažurnih kreditnih informacij, izterjave dolgov, svetovanja na področju upravljanja s tveganji in drugih spremljajočih poslovnih storitev, pri čemer bo SID v sodelovanju z družbo Prvi faktor d.o.o. razvila tudi sintetično storitev zavarovanja in odstopa - prevzemanja trgovinskih terjatev, ki bo strankam na voljo kot hibridna storitev in tudi po modulih, ponudba modernih in tudi sofisticiranih finančnih instrumentov SID pa tudi posebej krojena po potrebah strank in zahtevah poslovnih transakcij.
- Naslednji cilj strategije je preobrazba obstoječega sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Sloveniji ter umik države s področja zavarovanja marketabilnih tveganj, ki se na splošno lahko zavarujejo na zasebnem (po)zavarovalnem trgu, kar bo narekovalo preobrazbo SID in tudi ustanovitev specializirane kreditne zavarovalnice, ki se bo kasneje tudi kapitalsko povezala z izbranimi domačimi in tujimi ključnimi oziroma strateškimi partnerji.

SID ima že vrsto let poslovanje za državni račun transparentno ločeno od poslovanja za lasten račun, pri čemer za svoje zavarovalniško poslovanje, ki ga izvaja za lasten račun, uporablja pravila iz zakona in drugih predpisov o zavarovalništvu, za njeno finančno poslovanje pa se uporabljajo predvsem predpisi, ki veljajo za banke. Nov zakon o zavarovalništvu - ZZavar (Ur. I. RS, št. 13/00, 19/00 in 21/02) predvideva, da bo nova kreditna zavarovalnica v celoti poslovala po tem zakonu. V danem prehodnem obdobju, ki bo trajalo do vstopa Slovenije v EU, pa se za zavarovalniško poslovanje SID za njen račun večina določil zakona o zavarovalništvu uporablja smiselno.

- Nadalje je v sprejeti strategiji načrtovana tudi postopna privatizacija SID. Ta bo v prvi fazi v skladu z odločitvami lastnikov potekala v obliki odprodaje določenega (manjšinskega) dela delnic, ki jih ima v lasti Republika Slovenija, domačim ključnim partnerjem, v prvi vrsti bankam in zavarovalnicam, oziroma sedanjim delničarjem ter morebitnim institucionalnim investitorjem.

Na podlagi zadnjih sprememb zakona o SID (Ur. I. RS, št. 99/99) bodo s sredstvi kupnin za s strani države prodane delnice SID povečane varnostne rezerve (na podlagi 12. člena omenjenega zakona in pogodbe z Ministrstvom za gospodarstvo te predstavljajo dolgoročno obveznost SID, Ljubljana do države) za kritje škod iz naslova zavarovanja pred nemarketabilnimi tveganji, ki ga SID izvaja za račun države, s čimer bo SID povečala svoje zavarovalne kapacitete in možnosti za dajanje zavarovalnih kritij pred nemarketabilnimi tveganji.

- Ob vsem tem v skladu s sprejeto strategijo potekajo tudi vzporedne priprave na sprejem novega systemskega zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (ZZFMGP). Osnutek zakona je sedaj še v vladnem postopku, sprejet naj bi bil predvidoma v letu 2003 in bo nadomestil sedaj veljavna zakon o SID ter zakon o jamstvih države za

zadolževanje za potrebe financiranja izvoza, zahteval pa bo tudi statusno preoblikovanje sedanje SID v specializirano banko.

Muršec in Madič (1997, str. 154) predlagata, da bo morala SID za uspešno rast sprejeti številne pomembne odločitve, ki pa niso vse v njeni pristojnosti. To velja za tisti del poslovanja, ki ga podpira država. Vse spremembe pomenijo za vodstvo, zaposlene in nadzorni svet izjemen izziv.

Med druge organizacijske spremembe, ki jih bo treba uvesti že kmalu Muršec in Madič (1997, str. 155) navajata tudi odpiranje enega predstavništva ali več predstavništev v drugih slovenskih mestih, ki naj bi zagotovilo učinkovitejše delo, izvozniki in banke pa bi lažje in bolje izbrali možnosti, ki jim jih ponujajo storitve SID.

Pri tem bo družba razvijala že uveljavljene storitve in postopoma uvajala nove ter širila obseg svojega poslovanja, povečevala število odjemalcev, povečevala tržni delež, razvijala odnose z javnostjo in uvajala načrtovan aktiven trženjski pristop, prilagojen posebnostim družbe, okolju in njeni posebni vlogi (Muršec, Madič, 1997, str. 158).

5. SKLEP

Večina slovenskih podjetij se odloča za poslovanje in postavitve trdih poslovnih temeljev na trgu BiH, s čimer nakazujejo, da so pripravljena dolgoročno sodelovati z omenjenim trgom, kar bi med drugim pomenilo razcvet gospodarskega sodelovanja med obema državama in posledično povečanje blaginje.

Trg BiH predstavlja za slovenska podjetja območje, kjer še niso končani procesi politične in ekonomske stabilizacije. Pri tem se na trgu BiH srečujejo z relativno nizko kupno močjo prebivalstva ter relativno visoko stopnjo tveganja, ki je posledica nestabilnega političnega položaja in slabosti v institucionalnih sistemih te države, s problemom velikega podkupovanja, ekonomskimi problemi, ki se pojavljajo pri vzdrževanju makroekonomske stabilnosti in uresničevanju strukturnih reform.

V naslednjih letih je pričakovati povečanje tveganosti poslovanja na bosanskem trgu in s tem povečane potrebe po gospodarski varnosti slovenskih podjetij. Ta bodo prisiljena upravljati s svojimi tveganji in pri tem uporabljati take instrumente, kot jih uporabljajo podjetja drugih razvitih držav. Tako bodo slovenska podjetja, ki vstopajo na bosanski trg, prisiljena sprejemati ekonomske ali poslovne odločitve v zelo tveganem okolju. Zaradi premočnega tveganja, povezanega predvsem z nepopolnimi informacijami o trgu, je podjetjem nemogoče izpeljati nekatere ekonomske transakcije. Za Slovenijo pa je, kljub številnim negativnim vplivom na omenjenem trgu, vstop na bosanski trg pomemben predvsem zaradi visokega presežka, ki ga ima s to državo v zunanjetrgovinski bilanci. Poleg tega je Slovenija tudi neto izvoznica kapitala in

slovenskih neposrednih investicij v BiH, ki predstavljajo krepitev celotnega gospodarskega sodelovanja na dolgi rok.

V SID se zavedajo, da predstavljajo tveganja na trgu BiH za slovenska podjetja velik problem, zato jih skušajo s svojimi storitvami ublažiti. Na ta način veliko prispevajo k spodbujanju slovenskega izvoza, preko tega pa tudi gospodarsko rast države.

V diplomskem delu sem pokazala, da SID slovenskim podjetjem, ki poslujejo z BiH (in seveda tudi tistim, ki poslujejo z drugimi državami) omogoča in olajšuje dostop do sredstev zunanjega financiranja njihovega poslovanja, kar jim ustvarja možnosti za uspešno nastopanje na trgu BiH s konkurenčno ponudbo prodaje na kredit oziroma odloženo plačilo, ter s tem povečuje njihovo prodajo, pri čemer jim SID s kvalitetnimi zavarovalniškimi storitvami prevzema tveganja neplačil njihovih kupcev zaradi nesolventnosti ali političnih tveganj, jim s tem izboljšuje njihovo upravljanje s tveganji in jim zagotavlja potrebno gospodarsko varnost.

Zato lahko zaključim, da podjetja v SID pogosto najdejo najprimernejšo obliko zaščite pred tveganji in kakovostne instrumente, ki jim na bosanskem trgu zagotavljajo konkurenčnost, poleg tega pa financiranje izvoznih poslov in izdajanje garancij postaja vse aktivnejša storitev SID pri zagotavljanju dolgoročnih virov za financiranje slovenskega izvoza in investicij v BiH. Ponudba kakovostnih spremljajočih storitev, kot so bonitetne informacije, pomoč pri izterjavi dolgov in druge pravne storitve, bo v prihodnje podprta z elektronskim poslovanjem, ki bo pripomoglo k varnejšemu poslovanju slovenskih podjetij na bosanskem trgu.

LITERATURA

1. Ahčan Aleš et al.: Slovenska podjetja na trgih nekdanje Jugoslavije. Ljubljana : Časnik Finance, 2001. 470 str.
2. Dolinar Damijan: Slovenska izvozna družba v funkciji razvoja slovenskega gospodarstva. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 94 str., 3 pril.
3. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1990. 422 str.
4. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje v vrtincu novih priložnosti. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2001. 338 str.
5. Hujic Amir: Slovenci v BiH. Glas gospodarstva, Ljubljana, november 2002, str. 62-63.
6. Jevšnik Saša: Slovenske neposredne investicije na trge nekdanje Jugoslavije. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 121 str., 7 pril.
7. Jus Miran: Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov - Slovenska izvozna družba, družba za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, d.d. Ljubljana : pravila in akti. Ljubljana : Amalietti, 1992. 95 str.
8. Kos Marta: Pozorni bodimo na negativna čustva. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 16.-22.12. 2002, str. 19.
9. Latal Zdravko: Srhljivo neravnovesje. Delo, Ljubljana, 27.02.2003, str. 14.
10. Latal Zdravko: Izvozniki izgubljajo položaje. Delo, Ljubljana, 20.05.2003a, str. 13.
11. Miklavčič Nataša: Deželno tveganje držav jugovzhodne Evrope. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 41 str.
12. Muršec Zlatko, Madič Sonja: Izvozno tveganje pod nadzorom. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 231 str.
13. Prijatelj Nataša: Privatizacija podjetij v Bosni in Hercegovini. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 48 str.
14. Rogelj Matej: Šesti največji trg za Slovenijo. Propro, Ljubljana, oktober 2001, str. 14.
15. Stjepanović Matko: BiH: Naslednjih sedem let mora biti boljših. Delo, Ljubljana, 31.12.2002, str. 13.
16. Stjepanović Matko: BiH: Rekordni trgovinski primanjkljaj. Delo, Ljubljana, 07.01.2003, str. 14.

17. Širnjk Nejedly Mateja: Privlačni trgi. Glas gospodarstva, Ljubljana, februar 2003, str. 54.
18. Vajgl Uroš: Gospodarska prenova BiH 1995-2000. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 50 str., 9 pril.
19. Zavnik Robert: Investicijski klub s prikazom praktične aplikacije na privatizacijskem procesu v Republiki Bosni in Hercegovini. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 44 str., 10 pril.

VIRI

1. Časnik Finance. [URL: <http://www.finance-on.net>], 18.05.2003.
2. Ducroire/Delcredere. [URL: <http://www.delcredere.be>], 25.11.2002.
3. FIPA. [URL: <http://www.fipa.gov.ba>], 30.05.2003.
4. Interna gradiva Slovenske izvozne družbe d.d., Ljubljana.
5. Izvozno okno. [URL: <http://www.izvoznookno.si>], 12.02.2003.
6. Letno poročilo 2001. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 2002. 96 str.
7. Letno poročilo 2002. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 2003. 88 str.
8. Ministrstvo za gospodarstvo. [URL: <http://www2.gov.si/mg>], 05.06.2003.
9. Privredna komora BiH. [URL: <http://www.komorabih.com>], 18.03.2003.
10. Slovenska izvozna družba. [URL: <http://www.sid.si>], 10.04.2003.
11. Storitve in produkti. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 2003. 28 str.
12. Šušteršič Janez: Internacionalizacija slovenskega gospodarstva v strategiji gospodarskega razvoja Slovenije. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2001. 12 str.

— PRILOGA —

PRILOGA 1

Tabela 1: Osnovni podatki o SID (1998-2002) v EUR

	1998	1999	2000	2001	2002
Število delničarjev	87	84	83	81	89
Osnovni kapital	49.350.000	47.251.000	44.082.000	42.110.000	40.490.000
Kapital	73.677.000	76.442.000	78.807.000	81.296.000	79.199.000
Dobiček pred obdavčitvijo	736.000	633.000	919.000	954.000	1.299.000
Dobiček / osnovni kapital	1,5	1,3	2,1	2,3	3,2
Število zaposlenih	42	47	50	56	69

Vir: Letno poročilo 2002, 2003, str. 7.

Tabela 2: Delničarji SID (na dan 31.12.2002)

DELNIČARJI	ŠT. DELNIC	DELEŽ V OSNOVNEM KAPITALU (v %)
Republika Slovenija	849.812	91,15
Factor banka d.d.	18.445	1,98
Nova Ljubljanska banka d.d.	15.827	1,70
druge banke	13.709	1,47
Lesnina inženiring d.d.	4.420	0,47
Petrol d.d.	3.940	0,42
Zavarovalnice	8.640	0,93
Gospodarska zbornica Slovenije	85	0,01
druga podjetja	17.105	1,83
fizične osebe	371	0,04
SKUPAJ	932.354	100,0

Vir: Letno poročilo 2002, 2003, str. 8.

PRILOGA 2

Tabela 3: Članice Bernske unije iz različnih gospodarskih prostorov (držav, skupnosti držav in celin)

Gospodarski prostor/država/skupnost držav/celona	IKA
1. Avstralija	1.1. Export Finance and Insurance Corporation (EFIC)
2. Avstrija	2.1. Osterreichische Kontrollbank AG (OKB)
3. Belgija	3.1. Office National du Ducroire (OND)
4. Češka	4.1. Exportni Garančni a Pojist'ovaci Společnost, a.s. (EGAP)
5. Danska	5.1. Eksport Kredit Fonden (EKF)
6. Finska	6.1. Finnvera plc
7. Francija	7.1. Coface
8. Nemčija	8.1. Hermes Kreditversicherungs-AG (HERMES)
9. Hong Kong	9.1. Hong Kong Export Credit Insurance Corporation (HKEC)
10. Kanada	10.1. Expoet Development Corporation (EDC)
11. Madžarska	11.1. Hungarian Export Credit Insurance Ltd (MEHIB)
12. Italija	12.1. SACE
13. Japonska	13.1. Export Import & Investment Insurance Dep (EID/MITI)
14. Nizozemska	14.1. Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij NV (NCM)
15. Norveška	15.1. Guarantee Institute for Export Credits (GIEK)
16. Poljska	16.1. Export Credit Insurance Corporation (KUKE)
17. Portugalska	17.1. Companhia de Seguro de Credios, SA (COSEC)
18. Singapur	18.1. ECICS Credit Insurance Ltd (ECICS)
19. Španija	19.1. Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion, SA (CESCE) 19.2. Compania Esp. de Seguros y Reaseguros de Credito y Cauccion, SA (CyC)
20. Švedska	20.1. Exportkreditnamnden (EKN)
21. Švica	21.1. Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie (erg) 21.2. The Federal Insurance Company Limited (Federal)
22. Turčija	22.1. Export Credit Bank of Turkey (Turk Eximbank)
23. ZDA	23.1. Export-Import Bank of The United States (Ex-Im Bank) 23.2. FCIA Management Company, Inc. (FCIA) 23.3. Overseas Private Investment Corporation (OPIC) 23.4. American International Group, Inc. (AIG)
24. Združeno kraljestvo VB in Severne Irske	24.1. Export Credits Guarantee Department (ECGD) 24.2. EULER Trade Indemnity plc

Vir: Dolinar, 2001, str. 44.

PRILOGA 3

Tabela 4: Medsebojna primerjava IKA, članic Bernske unije, po storitvah, ki jih opravljajo

	STORITVE	DRŽAVE/CELINE/ZVEZE DRŽAV
1.	Zavarovanje izvoznih kreditov	Vse obravnavane; vsaka vsaj po dve storitvi.
1.1.	Kratkoročno (do enega leta) kritje:	Vse obravnavane; vsaka vsaj po dve storitvi.
	- komercialnih tveganj	Vse obravnavane.
	- političnih tveganj	Vse obravnavane.
	- kritje pred odpravo	Vse druge razen Kitajske, Jamajke, Tajpeha, in Turčije.
	- kritje po odpravi (dostavi)	Finska, Indonezija, Kanada, Slovenija, Sri L., ZDA.
	- za kredite	Arg., A., Bel., Cip., Fr., H. K., Indi., Kor., Nem., It., Jap., J Af., Mal., Meh., Niz., N. Zel., Pol., Por., Sin., Šp., Šve., Švi., Tur., ZK, ZDA.
	- za izvozne/domače posle	J Af., Kan., Mad., Mal., Nem., Niz., N. Zel., Pol., Por., Sin., Špa., ZK, ZDA.
	- za ukrepe finančnih oblasti	Danska, ZDA
	- za blago v konsignaciji	ZDA
	- za izgube pri predlaganju ponudb	ZDA
	- za nepoštena unovčenja poroštev	SI, ZDA
	- za tveganja spremembe menjalnega tečaja	SI, ZDA
	- za nesolventnost in dolgotrajno plačilno nezmožljivost	Švi., ZDA
1.2.	Srednjeročno in dolgoročno kritje:	Vse druge razen Av., Cip., Dan., Indo., Jam., Mad., Nem., Sr. L., Tajp.
	- za kredit dobavitelju	Vse druge razen Arg., A., Cip., Dan., Mad., Indo., Jam., Sr. L., Tajp.
	- za kredit kupcu	Vse druge razen A., Cip., Dan., H.K., Mad., Indo., Jam., N. Ze., Sr. L., Tajp.
	- za kreditne linije	Avstral., Bel., Fin., Ind., It., Izr., Jap., Kan., Kor., Mal., Meh., Niz., Nor., Pol., Por., Tur., ZK, ZDA
	- za kredite na podlagi premoženja	Niz., ZDA.
2.	Financiranje projektov	Arg., Avstral., A., Dan., Fr., It., Jap., Kan., Mal., Meh., Nem., Niz., J Af., Šve., Švi., Tur., ZK.
3.	Financiranje izvoza	Avstral., Kan., Jam., Meh., N. Ze., SI, Sr. L., Tajp., Tur., ZDA
	- kot neposredni posojilodajalec	Meh., SI, Tajp., Tur., ZDA
	- kot posredni posojilodajalec	SI
	- financiranje po odpravi	SI, Tajp.
	- financiranje pred odpravo	Avstral., Kan., Meh., SI, Tajp., Tur.
	- financiranje potreb po obratnem kapitalu	Avstral., Kan., Jam., Sr.L., Tur., ZDA
	- diskontiranje posojil, vezanih na izvoz	Meh.
	- bančne garancije za diskont prejetih menic	N. Ze.
4.	Zavarovanje investicij	Vse druge razen Arg., Cip., Dan., H. K., Mad., Indo., Jam., Meh., Nem., N. Ze., Pol., Špa., Sr., L., ZDA
	- kritje konverzije/prenosa	Vse druge razen Arg., Cip., Dan., H. K., Mad., Indo., Jam., Meh., Nem., N. Ze., Pol., Sr. L., ZDA
	- za primer vojne in državljanske vojne	Vse druge razen Arg., Cip., Dan., H. K., Mad., Indo., Jam., Meh., Nem., N. Ze., Pol., Sr. L., ZDA
	- za primer razlastitve/zaplembe	Vse druge razen Arg., Cip., Dan., H. K., Mad., Indo., Jam., Meh., Nem., N. Ze., Pol., Sr. L., ZDA
	- za pretrgane pogodbe s strani državnih organov	Bel., Mal., Nem., Niz., Nor., Por., SI, Špa., ZK
	- za primer spremenjenih zakonov o tujih naložbah	Port.

	- za primer splošnega moratorija	Port.
	- za primer katastrof	SI
	- za omejitve transferjev	SI
5.	Poroštva in garancije	Vse druge obravnavane razen Arg., Cip., H. K., Indo., Jam., Mad., N. Ze.
	- za nepoštena vnovčenja	Vse druge razen Arg., Cip., Kit., H. K., Mad., Indi., Indo., Izr., Jam., Mal., Meh., Nem., N. Ze., Por., SI, Špa., Tajp., Tur.
	- za fair unovčenje, če izvoz nima vpliva	Češ., Kan., Kor., Niz., Por., Špa.
	- za izdana jamstva/garancije in pogodbeni jamstva	Avstral., A., Izr., Kan., Kit., Mal., Meh., Nem., Pol., Por., Sing., Šp., Šve., Tajp., Tur.
	- za vnaprejšnja plačila	Češ., Ind., It., Izr., Kor., Mal., Meh., Nem., Nor., Pol., SI, Švi.
	- za dobro izvedbo posla/pogodbe/dobave	Češ., Ind., It., Izr., Kor., Mal., Meh., Nem., Nor., Pol., Sr.L., Švi., Tajp.
	- za odpovedi iz političnih razlogov	Fin.
	- za resnost ponudbe	Ind., Izr., Kor., Mal., Meh., Nem., Nor., Pol., SI, Sr. L.
	- za gotovost izvedbe pogodbe	Izr., Nem.
	- za vzdrževanje/za zadržanje plačil	Ind., Izr., Kor., Mal., Nem., SI, Švi.
	- carinska/davčna garancija	Pol., Por., Sr. L., Švi.
	- za koncesije in licence	Por.
	- za poplačilo/odškodovanje v primeru sodnih postopkov	Por.
	- za nakup blaga/storitev	Por.
	- v zvezi s kmetijsko politiko EU trg. ag.	Por.
	- bankam	Špa.
	- za tovor med prevozom	Švi.
	- za poklicno/strokovno odgovornost	Švi.
6.	Izterjava zapadlih dolgov	Niz.
7.	Srednjeročni krediti	
	- za ponovno opremljanje izvoznih proizvodov s strojno opremo	
	- za turistične in avto-rent. organizacije, ki služijo dev.	
	- za mala podjetja	
8.	Zavarovanje domačih kreditov	Ital., Špa., Švic.
9.	Kreditne informacije	
10.	Upravljanje terjatev	Fr.

Vir: Dolinar, 2001, str. 47-49.

PRILOGA 4: NEKATERA SLOVENSKA PODJETJA V BiH

- **KAPIS**

V letu 2001 je eno največjih slovenskih naložb v BiH uspešno izpeljalo mednarodno podjetje za proizvodnjo kablov Kapis iz Petrovč, ki je za 6,5 milijona evrov kupilo stoddostni delež Tovarne kablov iz Tomislavgrada. Za leto 2003 pa napovedujejo nove naložbe.

- **SCT**

SCT je septembra 2002 zaključil del avtoceste v BiH v vrednosti 15,5 milijona evrov.

- **TERME ČATEŽ**

Dogovor Term Čatež z vlado v Sarajevu o investiciji, je prinesel izgradnjo Term Ilidža pri Sarajevu, ki bo prinesla okoli 200-250 novih delovnih mest. Načrtovana vrednost investicije presega okoli 25 milijonov evrov, delež Term Čatež pa je 90-odstotni.

- **PERUTNINA PTUJ**

Perutnina Ptuj je oktobra 2000 v kraju Trn Laktaši blizu Banja Luke ustanovila trgovsko podjetje, s katerim bo prodajala del svojih izdelkov na trgu BiH (del še vedno prodaja prek distributerjev) (Jevšnik, 2002, pril.1, str.2).

- **SLOVENSKE ŽELEZNICE**

Slovenske železnice so julija 1999 odprle predstavništvo v BiH (Jevšnik, 2002, pril.1, str.2).

- **KOLINSKA**

Kolinska iz Ljubljane je z bosansko-hercegovskim podjetjem Corn Flips ustanovila mešano podjetje, vrednost investicije je bila 2 milijona evrov (Jevšnik, 2002, pril.1, str.2).

- **COMMERCEBANK**

Commercebank Sarajevo je začela obratovati decembra leta 2000 in sredi septembra 2001 odprla nove sodobno urejene prostore. Naložba v to banko je znašala 3,15 milijona evrov (Jevšnik, 2002, pril.1, str.2).

- **MERCATOR**

Leta 2000 so v Sarajevu zgradili trgovinski center Mercator v vrednosti 48 milijonov KM. Nameravajo pa še postaviti nove trgovske centre v Sarajevu, Tuzli, Banja Luki in Brčkem.

- **HIT**

Novogoriško uspešno podjetje je julija leta 2002 v BiH odprlo igralniško-zabavišni center Coloseum (naložba treh partnerjev vredna 6 milijonov evrov, s strani HIT 2 milijona evrov,

zaposluje od 70 do 80 ljudi, pretežno domačinov) in sicer na najetih 2.500 kvadratnih metrov površine v sarajevskem središču Skenderija.

- **CITRUS**

Leta 2001 je podjetje Citrus v BiH kupilo za 680.000 evrov bihaško Žitoprerado in nekaj podjetij.

- **KD GROUP**

Je skupaj z zavarovalnico **SLOVENICA** decembra 2002 kupil 45 odstotni delež v zavarovalnici Sarajevo Osiguranje (naložba za 4,5 milijona evrov).

- **PIVOVARNA UNION**

Leta 2001 je Pivovarna Union kupila 12 odstotkov Sarajevske pivovarne in odštela 4 milijone KM ter se obvezala, da bo v posodobitev proizvodnje vložila še 3 milijone KM.

- **PREVENT**

Slovenjgraški Prevent je v BiH kupil tri podjetja. Konec marca 2002 je prek hčerinskega podjetja v sarajevu kupil Tovarno filtrov Unis-unico iz Tešnja, julija 2002 tovarno Fad Jelah, sredi avgusta pa še podjetje Kimo. Za naložbe je skupaj odšteli okoli pol milijona evrov.

- **BREST**

Brest načrtuje kapitalsko vlaganje v Bosanskih Hadžičih, kjer namerava obnoviti in razširiti proizvodnjo družbe Bjelašnica (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 2).

- **TOBAČNA LJUBLJANA**

Tobačna Ljubljana vstopa v poglobljeno kooperacijo z banjaluško tobačno tovarno, pozneje pa želi postati njena večinska lastnica. Kooperacija bo stekla prihodnje leto, začetna naložba pa bo vredna od 2 do 2,5 milijona evrov (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 3).

- **NIEROS METAL**

Nieros Metal iz Slovenj Gradca, ki izdeluje opremo iz nerjavečega jekla za živilsko industrijo, farmacijo in kemično industrijo, še načrtuje svoj vstop na bosanski trg. V Brčkem bo odprl svoj proizvodni obrat (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 3).

- **LEK**

Lek, d.d., se je s sarajevskim Bosnalijekom dogovoril za prenos znanja in tehnologije za preparat amoksiklav, ki ga bo sarajevska tovarna proizvajala pod nazivom xiclav. Bosnalijek bo amoksiklav najprej prodajala na območju Federacije BiH, pozneje v Republiki Srbski, potem pa tudi verjetno v nekaterih državah na jugovzhodu Balkana. Poslovno sodelovanje naj bi se nadaljevalo s skupnimi nastopi na tretjih, v glavnem vzhodnih trgih (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 3).

- **LISCA**

Lisca je poleti 2002 odprla hčerinsko podjetje v BiH, kjer se bo prodajalo Liscine izdelke.

- **AKTIVA GROUP**

Je konec aprila 2000 kupila 79,9-odstotni delež sarajevskega podjetja Robno-transportni center, ki so ga ustanovile bosanske železnice (lastnik preostalega deleža) leta 1991 in je opravljal carinsko in železniško dejavnost (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 3).

- **ALPOS**

Alpos, ki proizvaja jeklene cevi, opremo in pohištvo, od svoje skupne prodaje v BiH iztrži 10 odstotkov. V Sarajevu je odprl svoje predstavništvo (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 3).

- **ILIRIKA**

Borznoposredniška hiša Ilirika je leta 2002 odprla svoje predstavništvo v Sarajevu.

- **ALPINA**

Alpina je leta 2001 kupila 67-odstotni delež sarajevske Fabrike obuča i galanterije FOGS in odštela 200.000 KM.

- **PLANIKA**

Podjetje ima v BiH štiri podjetja, in sicer Planiko Flex Sarajevo s štirinajstimi trgovinami, Planiko Cazin s tremi trgovinami in v Republiki Srbski ostali dve.

- **ISKRA EMECO**

Iskra Emeco Sarajevo in ETI Sarajevo sta podjetji v BiH, ki sta za začetek proizvodnje potrebovali po 1,5 milijona evrov (Jevšnik, 2002, pril.1, str. 2).

- **HALKOM INFORMATIKA**

Halkom informatika je eno vodilnih podjetij, ki razvija sisteme za elektronsko in mobilno bančništvo in je postavilo sistem plačil malih vrednosti v BiH, imenovan žiro kliring. Sistem je nameščen v Centralni banki BiH in je namenjen izmenjavi in poravnavi vseh medbančnih plačil v državi, ki ne presegajo 10.000 evrov. Tudi Oracle Software, Aster in Modan Informatika so dejavni pri uvajanju e-bančništva in informatizacije bosansko-hercegovskega bančnega sektorja (Jevšnik, 2002, pril.1, str. 3).

- **GAMA**

Podjetje Gama iz Krškega je leta 2002 kupilo mostarsko tovarno Heko, v kateri so zagnali proizvodnjo koles. Za podjetje so odšteli pol evra, pri tem pa so se zavezali, da bodo v tovarno vložili še 1,3 milijona evrov in zaposlili dodatnih 300 delavcev.

- **BORI KMO**

Podjetje Bori KMO je leta 2002 odprlo svojo tovarno v Bosanski Krupi, kjer bodo najprej proizvajali kmetijsko mehanizacijo in šasije za avtobuse, sestavljali traktorje in izdelovali traktorske kabine. V tovarno so vložili okoli 1,4 milijona evrov.

- **SIGURNOST**

Podjetje GAMA in Sigurnost, ki opravlja storitve tehničnega in fizičnega varovanja, je v BiH začelo delovati leta 2001. Investicija je znašala en do 1,5 milijona evrov in zdaj zaposluje že 150 delavcev (Jevšnik, 2002, pril. 1, str. 2).

PRILOGA 5: PRIMER ZAVAROVALNE POLICE SID

POLICA ŠT. KLS / X - X

ZA ZAVAROVANJE :

DOBAVITELJSKEGA KREDITA

Slovenska izvozna družba, družba za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, d.d., Ljubljana, v nadaljnjem besedilu SID, na podlagi ponudnikovih izjav, navedb in zahtevku za zavarovanje izvoznega kredita priloženih dokumentov po Splošnih pogojih zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/97), Splošnih pogojih zavarovanja pred komercialnimi riziki (Zk-1/97) in specialnih pogojih iz te police, izstavlja naslednje zavarovalno kritje:

Zavarovanec:	X d.o.o. X, X, Slovenija
Kupec/Dolžnik:	X X, BiH
Garant:	X BANKA a.d. X X, BiH
Transakcija:	Izvoz dveh turističnih avtobusov tipa X s klima napravo.
Predmet zavarovanja:	Terjatev zavarovanca do kupca po prodajnih pogodbah na obroke št. X in X z dne X in aneksih št. 1 k prodajni pogodbi na obroke X ter X z dne X, sklenjenih med podjetjem X in X, BiH. Zavarovana je glavnica kredita in pripadajoče obresti. Zamudne obresti niso zavarovane.
Plačilni pogoji:	15 % avans 85 % triletni kredit z vključenim šestmesečnim odlogom plačila glavnice in 31-imi mesečnimi obroki
Obrestna mera:	X % p.a.
Zavarovalna vsota oz. limit zavarovalnega kritja:	452.671,74 EUR glavnica: 386.750,00 EUR obresti: 65.921,74 EUR v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna.
Osnova za obračun premije:	452.671,74 EUR

Zavarovani riziki:	Zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi: nekomercialnih rizikov iz 2., 3., 6. in 7. točke 5. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/97) in komercialnih rizikov iz 10. člena, vključno s 6. točko 1. odstavka, Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki (Zk-1/97).
Lastni delež:	25,00 %: za komercialne rizike 25,00 %: za nekomercialne rizike
Premijska stopnja:	4,60% od zavarovalne vsote 452.671,74 EUR za kritje rizikov po dobavi
Premija:	Skupna premija znaša: 20.822,90 EUR v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna.
Plačilo premije:	Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.
Začetek zavarovanja:	Z dnem plačila premije.
Trajanje kredita:	Tri leta.
Zavarovalni pogoji:	

- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97

DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:

1. Zavarovalno kritje po tej polici velja le pod pogojem, da:
 - SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID, prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police
 - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne bo presegal 40 %
 - je s to polico zavarovana terjatev zavarovanca dodatno zavarovana z nepreklicno in brezpogojno garancijo X, plačljivo na prvi poziv v višini zavarovalne vsote in izdano v korist zavarovanca
2. Zavarovanec je dolžan obvestiti SID o datumih izvršenih dobav in odplačevanju kredita.
3. Čakalna doba iz 6.odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97 se podaljša na dvanajst (12) mesecev. Čakalni rok iz 6. točke 1. odstavka 10. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97 znaša dvanajst (12) mesecev.

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

Sestavni del police je tudi zahtevke-ponudba za zavarovanje izvoznega kredita z dne X.

PRILOGE:

- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97

Datum: **X**

Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana

X

Vir: Interna gradiva Slovenske izvozne družbe, 2003.

PRILOGA 6: PRIMER ZAVAROVALNE POLICE SID

POLICA ŠT. KLS / X - X

ZA ZAVAROVANJE :

KREDITA TUJEMU KUPCU

Slovenska izvozna družba, družba za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, d.d., Ljubljana, v nadaljnjem besedilu SID, na podlagi ponudnikovih izjav, navedb in zahtevku za zavarovanje kredita tujemu kupcu (buyer kredit) priloženih dokumentov po Posebnih pogojih za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1/98 in specialnih pogojih iz te police, izstavlja naslednje zavarovalno kritje:

Zavarovanec:	X d.d. X; Slovenija
Kreditojemalec/Banka:	X BANKA d.d., X X, BiH
Garant:	X BANKA X, BiH
Kupec:	X d.o.o. X, BiH
Izvoznik :	X d.o.o., X X, Slovenija
Transakcija:	Izvedba lokalne mreže in dodelava ter prilagoditev aplikacije (SW) z dobavo opreme
Predmet zavarovanja:	Terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi med X, X in X št. X z dne X. Zavarovana je glavnica kredita in pripadajoče obresti. Zamudne obresti niso zavarovane.
Plačilni pogoji:	15 % - avans 85 % - kredit
Datum podpisa komercialne pogodbe:	X
Pogodbena cena v pogodbeni valuti:	999.789,00 EUR
Datum prve pošiljke in dinamika dobav:	september - oktober X
Datum podpisa kreditne pogodbe:	X
Znesek glavnice kredita:	849.821,00 EUR

Doba in dinamika vračil kredita:	kredit na 5 let in 6 mesecev z vključenim 6-mesečnim črpanjem, 6-mesečnim moratorijem in 10-imi polletnimi obroki
Obrestna mera:	6M EURIBOR (EUR) +X % p.a.
Zavarovalna vsota oz. limit zavarovalnega kritja:	1.020.000,00 EUR glavnica: 849.821,00 EUR pogodbene obresti: 170.179,00 EUR v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan obračuna.
Osnova za obračun premije:	1.020.000,00 EUR
Zavarovani riziki:	Zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi: rizikov iz 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98), razen rizika iz 3. točke 4. odstavka istega člena.
Lastni delež:	5,00 %: za komercialne rizike 5,00 %: za nekomercialne rizike
Premijska stopnja:	3,94% od zavarovalne vsote 1.020.000,00 EUR
Premija:	Skupna premija znaša: 40.188,00 EUR v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna.
Plačilo premije:	Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.
Začetek zavarovanja:	Z dnem plačila premije.
Trajanje zavarovanja:	Pet let in 6 mesecev.
Zavarovalni pogoji:	

- Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1/98

DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:

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

- SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID, prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police
- delež tuje komponente v izvozni transakciji ne bo presegal 20 %
- je s to polico zavarovana terjatev zavarovanca dodatno zavarovana z nepreklicno in brezpogojno garancijo X, plačljivo na prvi poziv v višini zavarovalne vsote in izdane v korist zavarovanca

2. Zavarovanec je dolžan obvestiti SID o datumih izvršenih dobav in pričetku črpanja ter odplačevanja kredita.

Čakalna doba iz 6. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97 v povezavi z 2. odstavkom 1. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) in čakalna doba iz 5. točke 2. odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) se podaljša na devet (9) mesecev.

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

Sestavni del police je tudi zahtevek-ponudba za zavarovanje izvoznega kredita z dne X.

PRILOGE:

- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97
- Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1/98

Datum: **X**

Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana

X

Vir: Interna gradiva Slovenske izvozne družbe, 2003.