

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**ZAVAROVANJE IZVOZNIH KREDITOV PREKO SLOVENSKE IZVOZNE DRUŽBE  
KOT OBLIKA SPODBUJANJA VSTOPA SLOVENSКИH PODJETIJ NA TRG RUSKE  
FEDERACIJE**

**Ljubljana, april 2007**

**ANA VIDMAR**

## **IZJAVA**

Študentka **ANA VIDMAR** izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **doc. dr. MAJE MAKOVEC BRENCIČ** in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>1 UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2 VRSTE TVEGANJ V MEDNARODNEM POSLOVANJU</b> .....	<b>2</b>
<b>3 PLAČILNI INSTRUMENTI V MEDNARODNEM POSLOVANJU</b> .....	<b>5</b>
3.1 PREDPLAČILO ALI AVANS .....	5
3.2 BANČNI KREDITI.....	6
3.3 TRGOVINSKO ZAVAROVANI KREDITI .....	7
3.4 TRGOVINSKO NEZAVAROVANI KREDITI .....	8
<b>4 SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA</b> .....	<b>9</b>
4.1 PREDSTAVITEV SLOVENSKE IZVOZNE DRUŽBE .....	9
4.1.1 Namen in funkcije SID.....	11
4.1.2 Vloga SID pri pospeševanju slovenskega izvoza .....	12
4.2 ZAVAROVANJE PRI SID .....	12
4.2.1 Zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditov .....	13
4.2.2 Kredit tujemu kupcu (buyer 's credit).....	13
4.2.3 Kredit dobavitelja (supplier 's credit) .....	14
4.3 POGOJI ZAVAROVANJA .....	14
4.4 PREDNOSTI IZ NASLOVA ZAVAROVANJA IZVOZNIH KREDITOV .....	16
<b>5 POSTOPKI ZA IZVEDBO ZAVAROVANJA SREDNJE- IN DOLGOROČNIH IZVOZNIH KREDITOV PRI SID</b> .....	<b>17</b>
<b>6 MEDNARODNO SODELOVANJE SID Z DRUGIMI IKA</b> .....	<b>18</b>
6.1 SPORAZUMI SID Z DRUGIMI IKA IN FINANČNIMI INSTITUCIJAMI .....	19
6.2 PRIMERJAVA SID Z DRUGIMI IKA .....	19
<b>7 ANALIZA OKOLJA RUSKE FEDERACIJE</b> .....	<b>21</b>
7.1 OSNOVNI PODATKI .....	21
7.2 GOSPODARSTVO RUSKE FEDERACIJE.....	21
7.2.1 Pregled gospodarskih gibanj v Ruski federaciji .....	22
7.3 ZUNANJA TRGOVINA RUSIJE.....	23
7.3.1 Gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo .....	25
7.3.2 Bilateralni ekonomski odnosi med Slovenijo in Rusijo.....	26
7.4 IZKUŠNJE SLOVENSКИH PODJETIJ NA RUSKEM TRGU .....	27
7.5 RAZLOGI IN OVIRE ZA VSTOP SLOVENSКИH PODJETIJ NA TRG RUSKE FEDERACIJE .....	28
<b>8 PRIMERI SLOVENSКИH PODJETIJ, KI VSTOPAJO NA TRG RF OB SPODBUDI</b> .....	<b>30</b>
<b>SID</b> .....	<b>30</b>
8.1 PRVI PRIMER – ZAVAROVANJE KREDITA TUJI BANKI .....	31
8.2 DRUGI PRIMER – ZAVAROVANJE KREDITA TUJI BANKI NA PODLAGI AKREDITIVA .....	34
8.3 TRETJI PRIMER – ZAVAROVANJE KREDITA TUJEMU KUPCU ZA TRG RF .....	36
8.4 VERJETNOST REALIZACIJE IZVOZNIH POSLOV BREZ PODPORE SID .....	38
<b>9 SKLEP</b> .....	<b>39</b>
<b>LITERATURA:</b> .....	<b>41</b>
<b>VIRI:</b> .....	<b>42</b>

## KAZALO TABEL

<b>TABELA 1: PREDNOSTI DOKUMENTARNEGA AKREDITIVA</b> .....	<b>7</b>
<b>TABELA 2: DRŽAVE, IZ KATERIH RF NAJVEČ UVAŽA</b> .....	<b>23</b>
<b>TABELA 3: DRŽAVE, V KATERE RF NAJVEČ IZVAŽA</b> .....	<b>23</b>
<b>TABELA 4: POGLAVITNE IZVOZNE IN UVOZNE SKUPINE PROIZVODOV RF</b> .....	<b>24</b>

<b>TABELA 5: RASTOČI SEKTORJI V RF .....</b>	<b>25</b>
<b>TABELA 6: SLOVENSKE NEPOSREDNE NALOŽBE V RF .....</b>	<b>26</b>
<b>TABELA 7: VREDNOST SLOVENSKEGA IZVOZA IN UVOZA V RF.....</b>	<b>26</b>
<b>TABELA 8: POGLAVITNI PROIZVODI V MENJAVI.....</b>	<b>27</b>
<b>TABELA 9: POGLAVITNI IZVOZNIKI IN UVOZNIKI.....</b>	<b>27</b>

## 1 UVOD

Poglavitni motivi poslovanja podjetij so rast, povečevanje tržnega deleža, prodaje in doseganje dobička. Podjetja si želijo po določenem času poslovanja širiti se na trge zunaj državnih meja, to pa pomeni predvsem za majhna in srednje velika podjetja (in takšnih je v Sloveniji največ) določeno stopnjo tveganja. Tveganja lahko močno ogrozijo uspešnost poslovanja podjetij in celo njihov obstoj, če pred njimi niso ustrezno zavarovana. Škode, ki nastanejo, povečujejo stroške in marsikdaj privedejo podjetje celo do stečaja. Velikokrat se zgodi, da kupec ob dospelosti terjatev svojih dolgov do prodajalcev ne poravnava, v tem je tudi vzrok čedalje pogostejših verig stečajev podjetij (Storitve in produkti, 2006, str. 5).

Slovenija je majhna država, Ruska federacija (v nadaljevanju RF) z okoli 144 milijoni prebivalstva pa predstavlja velik trg, ki ga je vredno izrabiti in tega se čedalje bolj zavedajo tudi slovenska podjetja. Muršec in Madič (1997, str. 12) omenjata, da še vedno obstaja splošno prepričanje, da majhne države v mednarodni menjavi nimajo tolikšne moči kot velike, ki imajo gospodarsko in politično moč in tako vplivajo na oblikovanje svetovnih cen. Toda praksa in raziskave so pokazale, da postaja velikost države čedalje manj pomembna. Poudarjata, da je majhne države predvsem zaradi bolj homogenega prebivalstva lažje upravljati, saj se hitreje prilagajajo tržnim spremembam v zunanjem in notranjem okolju. Teorija izhaja iz podatka, da so v zadnjih dvajsetih letih majhne države ne glede na stopnjo razvitosti imele hitrejšo stopnjo rasti kakor velike (Pavlič Damijan, 1996, str. 17). V kombinaciji z že omenjenima liberalizacijo in globalizacijo je prav prožnost tista, ki v zdajšnjih tržnih razmerah določa in celo omogoča gospodarski razvoj držav.

Transakcija nakupa ali prodaje blaga v tujini pa postaja iz več razlogov kompleksnejša kakor transakcije, ki potekajo na domačih tleh. Podjetja se pri poslovanju s tujino srečujejo s prenekaterimi škodljivimi dejavniki, vpliv teh pa lahko podaljša ali celo onemogoči izpeljavo posla. V strokovni literaturi se uporabljata dva izraza, ki označujeta te dejavnike, in sicer tveganje in rizik<sup>1</sup>. Tveganje je opredeljen bolj kot splošni izraz, ki označuje negotovost zaradi nastanka enega ali več škodljivih dogodkov (rizikov), ki lahko ogrozijo uspešnost poslovanja, izraz rizik pa se v zavarovalništvu redno uporablja. Lahko pomeni tudi osebo, kot tako, na primer kupca, pred katerega neplačilom ali kakršnim koli škodnim dogodkom se lahko zavarovatelj zavaruje. Ob pregledovanju literature opazimo, da jezikoslovci ta dva izraza pogosto enačijo, vendar naj opozorim, da se v zavarovalni praksi izrecno uporabljala izraz rizik (Kunstič, 1999, str. 10). Jus (2004, str. 17) v svojem delu tudi poudarja, da rizik ni tveganje, če smo pred njim ustrezno zavarovani.

Podjetje si s prenosom tveganja na specializirano kreditno zavarovalnico, t.i. Slovensko izvozno družbo (v nadaljevanju SID), olajša upravljanje s komercialnimi in nekomercialnimi tveganji ter si zagotovi gospodarsko varnost na zahtevnejših trgih. Prednost SID je, da ponuja slovenskim podjetjem storitve, s katerimi se lahko ognejo nekaterim tveganjem ali vsaj omilijo njihov

---

<sup>1</sup> V nadaljevanju sta uporabljena izraza tveganje in rizik tako, kot so ju uporabljali avtorji v besedilih iz katerih sem zajemala.

negativni vpliv na načrtovani gospodarski dosežek. Tako SID spodbuja slovenska podjetja pri odločanju za vstop na nekoliko bolj tvegane trge in podpira gospodarsko sodelovanje s tujino. SID ima torej pomembno vlogo pri usmerjanju izvoza podjetij na trge, ki so za slovensko gospodarstvo izredno pomembni. Vloga SID se poleg rasti gospodarstva med drugim kaže tudi v večji zaposlenosti v državi in ugodnejših plačilnobilančnih učinkih.

V diplomski nalogi sem skušala čim nazorneje prikazati vlogo, ki jo ima SID pri zavarovanju izvoznih kreditov in pospeševanju slovenskega izvoza blaga in storitev na trg RF. Najprej so predstavljena tveganja, s katerimi imajo izvozniki opraviti pri sklepanju poslov na tujih trgih, plačilni instrumenti v mednarodnem poslovanju, med katerimi lahko izbira, ter namen in delovanje SID. Splošni predstavitvi sledi opis možnosti in pogojev zavarovanja, ki jih morajo izpolnjevati podjetja, mogoče sheme financiranja in zavarovanja izvoznega posla, sam potek in prednosti, ki jih ima takšno zavarovanje za izvoznika. Nekaj pozornosti je namenjeno tudi primerjavi SID z drugimi izvozno-kreditnimi agencijami (v nadaljevanju IKA), ki so v svetu že dalj časa uveljavljene.

Zaradi nepoznavanja okolja in zato večjega tveganja kot na domačem trgu morajo podjetja, preden se odločijo za vstop na novi trg, analizirati okolje in vsa mogoča tveganja ter na podlagi teh ugotovitev oceniti tržno privlačnost. V sedmem delu diplomske naloge so podrobno predstavljene trenutne razmere na ruskem trgu, opisano pa je tudi dozdajšnje sodelovanje med Slovenijo in Rusijo.

V zadnjem delu so predstavljeni primeri podjetij, ki že več let uspešno sodelujejo s SID in izvažajo v RF, vendar se njihova imena zaradi varovanja podatkov ne smejo navajati. Predstavljeni so trije različni primeri zavarovanja izvoznih kreditov pri SID, in sicer: kredit tuji banki, kredit tuji banki na podlagi akreditiva z odloženim plačilom in kredit tujemu kupcu. Kredit dobavitelja za ruski trg zaradi visokih zneskov in daljših ročnosti za izvoznika ni zanimiv.

## **2 VRSTE TVEGANJ V MEDNARODNEM POSLOVANJU**

Vsaka trgovina je neposredno povezana s številnimi tveganji, ki pa so v strokovni literaturi različno opredeljena. Hrastelj (1990, str. 318) meni, da stranke, ki vstopajo v poslovne odnose in sklepajo posle, ne morejo poslovati brez nevarnosti. Tveganje definira kot možnost za negotov nastanek pričakovanega dogodka, nastanek drugačnega dogodka, kot smo predvideli, nastanek ob drugem trenutku itn.. Posledica tveganja pa se kaže v tem, da zaradi nastanka pričakovanih ali nepričakovanih dogodkov kljub ustreznim trgovinskim metodam in vloženim sredstvom gospodarski učinek ne bo dosežen. Hrastelj tveganja v mednarodnem poslovanju uvršča v naslednje skupine (1990, str. 318 – 330):

- tveganje pravilne izbire poslovne stranke,
- plačilno tveganje,
- kreditno tveganje,
- valutno tveganje,
- tečajno tveganje,

- tveganje spremembe cene,
- tveganje konverzije in transferja,
- prevozno tveganje,
- vojno tveganje,
- tveganje civilnih nemirov.

Delitev rizikov je odvisna predvsem od potreb posamezne finančne institucije. Tako na primer. družba Warbung Dilon Read, ki se ukvarja z investicijskim bančništvom, deli rizike na (Kunstič, 1999, str. 11 – 14):

- deželne rizike,
- ekonomske rizike,
- politične rizike,
- rizike trga,
- valutne rizike,
- informacijske rizike,
- rizike poravnave,
- kreditne rizike,
- davčne rizike,
- pravne rizike.

Navedena delitev pa je skupna tudi drugim finančnim institucijam. V poslovni praksi mednarodnega plačilnega prometa so riziki razvrščeni enako, kot jih razvršča SID, in sicer v dve temeljni skupini: v komercialne in nekomercialne rizike.

Komercialni riziki so v mednarodni trgovini bolj tradicionalni; izhajajo iz dolžnikovega poslovnega področja in so opredeljeni kot riziki nastanka plačilne nesposobnosti kupca/dolžnika, da poravna svoje obveznosti. Lahko da gre za podaljšano zamudo plačila ali pa za kupčevo trajno nesolventnost. Razlogi za trajno nesolventnost kupca so lahko različni, kot npr.: stečaj podjetja, likvidacija, izvensodna poravnava (Merc, 2003, str. 5). Po Jusu (1992, str. 12) se komercialni riziki delijo na:

- rizik plačil (neplačila zaradi insolventnosti, nelikvidnosti),
- rizik prevzema/dobave blaga ali dokumentov,
- transportni ali manipulativni rizik,
- procesne rizike.

Nekomercialni riziki, katere v poslovni praksi pogosto imenujejo tudi politični riziki, so običajno prisotni v državah v razvoju, za katere sta značilni gospodarska in politična nestabilnost. Večinoma so zunanji, saj njihovi vzroki niso povezani z ravnanjem pogodbenih strank in se pogosto predstavljajo kot višja sila; to pomeni, da stranke škodnega dogodka ne morejo predvideti, ga preprečiti ali se mu ogniti (Jus, 1992, str. 12). Falatov (1993, str. 3) jih razvršča v tri skupine: politične rizike v ožjem pomenu, monetarne rizike kot politične rizike v širšem pomenu in rizike naravnih katastrof.

### 1. Politični riziki v ožjem pomenu:

- nacionalizacija, eksproprijacija, konfiskacija ali drugi ukrepi, ki se enačijo z nacionalizacijo ali eksproprijacijo,
- vojna, revolucija, oboroženi spopadi, upori,
- drugi politični ukrepi, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem in s tem vplivajo na nezmožnost izterjave izvoznikovih dolgov.

### 2. Monetarni riziki kot politični riziki v širšem pomenu:

- transferni riziki (moratorij, embargo plačil, nezmožnost konverzije in transferja),
- valutni riziki<sup>2</sup> (tveganja spremembe tečajev valut).

### 3. Riziki naravnih katastrof (katastrofna tveganja):

- potresi, poplave, vulkanski izbruhi itn..

Vse to pove, da so slovenski izvozniki v mednarodnem plačilnem prometu izpostavljeni številnim rizikom. Iz navedenih delitev razberemo, da so riziki pomemben del gospodarskih odločitev. Kadar nastanejo, povzročijo škodo, to pa pomeni za podjetja, ki pred njimi niso ustrezno zavarovana, strošek. Zato tveganje v mednarodni trgovini ne sme biti neomejeno in nenadzorovano.

Zasebne zavarovalnice so po navadi pripravljene zavarovati samo komercialne rizike, ne pa tudi nekomercialnih. V ta namen je država ustanovila SID, ki je pripravljena ponuditi zavarovanje tako za komercialne kot tudi za nekomercialne rizike. V Sloveniji je SID edina zavarovalnica, ki je pripravljena zavarovati tudi t.i. politična tveganja, in prav zaradi te dejavnosti ima SID prednost pred drugimi zavarovalnicami na slovenskem trgu.

SID kot pooblaščen slovenska IKA zavaruje srednje- in dolgoročne izvozne kredite v imenu in za račun Republike Slovenije (v nadaljevanje RS) pred naslednjimi nekomercialnimi riziki (Interna gradiva SID, 2006):

- neplačilom dolga v 6 mesecih po dospelosti, če je dolžnik ali garant država, državna ali javnopravna institucija,
- političnimi dogodki, kot so vojne, revolucije in generalne stavke, v dolžnikovi državi ali državi edinih možnih transportnih poti,
- splošnim *de iure/de facto* moratorijem,
- prepovedjo konverzije/transferja,
- prepovedjo uvoza s strani tuje države,
- enostranskim razdrtjem pogodbe s strani države kot kupca ali naročnika,
- zaplembo, rekvizicijo, nacionalizacijo, eksproprijacijo, poškodovanjem blaga/dokumentov s strani države,
- katastrofalnimi naravnimi nesrečami, kot so potresi, poplave, orkani, vulkanski izbruhi.

---

<sup>2</sup> Lahko jih štejemo tudi med komercialne rizike.



Z zavarovalno polico pa so kriti naslednji komercialni riziki (Interna gradiva SID, 2006):

- izdana pravnomočna odločba sodišča ali drugega pristojnega organa za vpeljavo stečaja,
- sklenjena sodna poravnava v zunajtečajnem postopku,
- neuspešno končana prisilna izvršba,
- izdana pravnomočna odločba sodišča o vpeljavi sodne poravnave,
- če je preteklo 6 mesecev od dneva, ko je zavarovanec obvestil družbo o neplačilu zapadle terjatve oz. 6 mesecev od dneva zadnjega delnega plačila, ki je bilo opravljeno v času od vložitve obvestila o zamudi.

### **3 PLAČILNI INSTRUMENTI V MEDNARODNEM POSLOVANJU**

Podjetja, ki vstopajo na tuje trge, namenjajo veliko pozornosti prav izbiri ustreznega plačilnega instrumenta. Pri mednarodnem poslovanju so izpostavljena visoki stopnji konkurence in zato so prisiljena ponuditi poslovnim partnerjem ugodne plačilne pogoje. Dejavniki, ki pomembno vplivajo na odločitve o financiranju, so tesno povezani s tveganji v mednarodnem poslovanju. Podjetje mora sprejeti plačilne pogoje, ki ustrezajo njegovemu poslovnemu partnerju, hkrati pa poskrbeti tudi za lastno varnost, tj. zavarovanje pred tveganji.

Oblike financiranja poslov mednarodne trgovine lahko razvrstimo v naslednje temeljne skupine (Hrastelj, 1990, str. 237):

- predplačilo ali avans,
- bančni krediti,
- bančna garancija,
- bančni dokumentarni akreditiv,
- trgovinsko zavarovani krediti,
- dokumentarni inkaso,
- dokumentarni akcept,
- trgovinski nezavarovani krediti,
- nakazilo.

Želje kupca/uvoznika in prodajalca/izvoznika pa se po načinu plačila razlikujejo. Vsak od njiju želi izbrati instrument, ki mu prinaša manjšo izpostavljenost tveganju.

#### **3.1 Predplačilo ali avans**

Predplačilo ali avans je oblika financiranja, pri katerem uvoznik (kupec) izvozniku (prodajalcu) najprej nakaže sredstva, šele nato izvoznik kupcu pošlje blago in dokumente. Lahko pa je plačilo opravljeno še pred samo izdelavo blaga. Omenjeni način plačila je za izvoznika bolj zaželen, saj pomeni zanj zelo nizko stopnjo tveganja, medtem ko uvoznik prevzema zelo visoko tveganje. Ta oblika financiranja kaže na močan izvoznikov položaj in lahko izraža neko nezaupanje do

uvoznika glede kreditne sposobnosti ali negotovih gospodarskih in političnih razmer v njegovi državi (Hrastelj, 1990, str. 237, 238).

Uvoznik pri tovrstnem plačilu nima zagotovljenega nobenega jamstva, da bo plačano blago tudi prejel, saj mu ne daje nobenega zavarovanja (Hrastelj, 1990, str. 238). Falatov (1997, str. 2) v svojem delu navaja, da je plačilo, dobljeno v celoti vnaprej, ob naročilu, neobičajno in v poslovni praksi prava redkost.

### **3.2 Bančni krediti**

Za financiranje mednarodnih poslov se uporabljajo dandanes predvsem različne oblike bančnih kreditov. Za zavarovanje kupčevih kratkoročnih terjatev sta najbolj razširjeni obliki zavarovanja plačil bančne garancije in bančni dokumentarni akreditiv.

- **Bančne garancije**

Bančna garancija je pisna obljuba, s katero se banka obveže, da bo prejemniku garancije poravnala določen garancijski znesek, če glavni dolžnik svoje obveznosti ne bi izpolnil v dogovorjenem roku in na dogovorjeni način (Tratnik, Ferčič, 2002, str. 362).

Za bančne garancije je značilno, da so (Hrastelj, 1990, str. 252):

- brezpogojne,
- v določenem roku nepreklicne,
- vedno predstavljajo denarno obveznost.

Bančne garancije se uporabljajo za zavarovanje plačila, predvsem pri mednarodnih poslih večjih vrednosti, saj služijo predvsem za zavarovanje obveznosti (Juhart et al., 1995, str. 63). Njihova vloga in namen je zmanjševanje tveganja za upravičenca iz posla. Upravičenec do garancije lahko uveljavlja svojo zahtevo za plačilo po garanciji pri banki – garantu, kadar koli v okviru roka veljavnosti garancije, na da bi bil dolžan dokazovati nastalo škodo, saj banka ni upravičena zahtevati kakršnih koli dokazil o škodi, ki naj bi bila povzročena upravičencu. Banka torej ne sme pogojevati svojega plačila z ugotavljanjem dejstev, ki se nanašajo na osnovni posel (Falatov, 1996, str. 51 – 55).

- **Bančni dokumentarni akreditiv**

Dokumentarni akreditiv je v mednarodnem plačilnem prometu najbolj razširjena oblika plačila (Hrastelj, 1990, str. 241). Pri tem načinu plačila se akreditivna banka po nalogu in za račun kupca obveže, da bo pod pogoji, določenimi v akreditivu, in proti predložitvi z akreditivom določenih dokumentov akreditivnemu upravičencu (izvozniku) izplačala pogodbeno določeni znesek. V akreditivnem postopku so udeleženi (Makovec Brenčič, 2004/2005):

1. kupec/uvoznik,
2. prodajalec/izvoznik,

3. akreditivna banka (uvoznikova banka),
4. korespondenčna (izvoznikova) banka v vlogi:
  - a) obveščajoče banke,
  - b) izplačilne banke,
  - c) potrjujoče banke.

Tabela 1: Prednosti dokumentarnega akreditiva

<i>IZVOZNIK/PRODAJALEC</i>	<i>UVOZNIK/KUPEC</i>
Zavarovan je prodajalčev interes, saj banka zagotavlja izvozniku, da mu bo ob predložitvi v pogodbi omenjenih dokumentov plačala v pogodbi dogovorjeno kupnino.	Zavarovan je kupčev interes, saj banka plača prodajalcu kupnino, ko ta predloži banki vse v akreditivu predpisane dokumente, ki dokazujejo, da sta bili pogodbeno dogovorjeni količina in kakovost blaga odposlani kupcu.
Pomembna je kreditna sposobnost banke in ne kupca.	Ima boljše pogajalsko izhodišče pri dogovarjanju o pogojih menjave.

Vir: Makovec Brenčič, 2004/2005.

Dokumentarni akreditiv oba udeleženca zavaruje pred tveganji v mednarodnem poslovanju, saj je zasnovan tako, da skuša zagotoviti sočasnost plačil in protidobave blaga (Merc, 2003, str. 40).

### 3.3 Trgovinsko zavarovani krediti

- **Dokumentarni inkaso**

Izvoznik pri tej obliki plačila skupaj z blagom pošlje dokumente v inkaso instituciji, ki uživa zaupanje obeh pogodbenih strank. Ko kupec dokumente pregleda, plača s pogodbo dogovorjeni znesek in institucija mu preda dokumente za naročeno blago (Makovec Brenčič, 2004/2005).

Takšna oblika predstavlja za izvoznika določeno stopnjo tveganja, ki je povezana z možnostjo, da kupec ne prevzame blaga. V takem primeru izvoznik ne bo dobil plačila, saj banka ne prevzame nobene obveznosti, da bo poravnala obveznosti iz naslova kupca. V primeru neplačila kupec ne more priti do blaga, vendar je izvoznik tisti, ki nosi stroške transporta, skladiščenja itn. (Makovec Brenčič, 2004/2005).

- **Dokumentarni akcept**

Dokumentarni akcept se razlikuje od dokumentarnega inkasa v tem, da izvoznik pošlje dokumente v inkaso z menico. Ko kupec pregleda dokumente in akceptira menico, mu institucija preda dokumente za naročeno blago in nanj prenese lastninsko pravico. Kupec dokumente plača šele čez določeno število dni po akceptu menice. Tedaj izvoznik nalog dopolni z navodilom, kaj naj ukrene banka, če kupec akceptirane menice ne bi plačal. Dokumentarni akcept je torej za kupca manj tvegan plačilni instrument, saj menica prinaša pravno podlago za izterjavo zapadlih

obveznosti. Slabost tega instrumenta pa je tveganje, da kupec menice ne bo akceptiral. Kljub meničnemu jamstvu pa za izvoznika obstaja tveganje neplačila (Hrastelj, 1990, str. 254).

### 3.4 Trgovinsko nezavarovani krediti

- **Nakazilo**

Nakazilo je način plačila, pri katerem izvoznik najprej odpremi blago in dokumente neposredno kupcu, šele nato kupec poravnava svoje obveznosti. Pošiljanje blaga na odprti račun predstavlja za izvoznika izredno visoko stopnjo tveganja, saj ga poleg tveganja neplačila za dobavljeno blago bremenijo vsi stroški do trenutka, ko je blago plačano (Hrastelj, 1990, str. 239). Pivka in Puharič (1999, str. 307) navajata, da je takšna oblika plačila v poslovni praksi razmeroma redka.

Omenjena oblika plačila je sicer preprosta, vendar se ji izvozniki ogibajo, ker jim kupci z njo ne dajo takšnega plačilnega instrumenta, ki bi jim zagotavljal varnost plačila (Pivka, Puharič, 1999, str. 307). Primerna je pri manjših poslih, kadar gre za znanega kupca in gospodarsko ter politično varno državo, včasih pa pomeni izvozniku tudi "vstopnico" za prodor na določen trg (Makovec Brenčič, 2004/2005).

V skladu s pregledanimi instrumenti financiranja ocenjujem, da je za izvoznika z vidika doseganja konkurenčnih prednosti in pospeševanja izvoza zelo pomembno zagotavljanje kreditiranja tujega kupca. Hrastelj (1990, str. 168) pravi, da je prav konkurenčni boj tisti, ki sili izvoznike, da ne vztrajajo pri takojšnjem plačilu, temveč privolijo v kreditiranje poslov za določeno dobo.

RF je država, pri kateri morajo biti podjetja pozorna ne le na tveganja neplačila s strani kupca, temveč tudi na politična tveganja. Za poslovanje z RF je značilno, da gre ponavadi za izvozne posle večjih vrednosti in daljših ročnosti kreditiranja le-teh. Slovenska podjetja bi torej le stežka sama prevzela kreditiranje kupca. Tedaj je zanje najprimernejša oblika financiranja posla v obliki kredita tujemu kupcu, tuji banki in/ali kreditnih linij.

Takoj ko izvoznik proda blago na odloženo plačilo (kredit), se izpostavi še večjemu tveganju (solventnosti stranke, političnemu tveganju itn.). Zavarovanje srednje- in dolgoročnih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki je zato, kar zadeva zmanjševanje tveganj, nujno. Zaradi velike izpostavljenosti tveganju se izvozniki obračajo na SID, ki si prizadeva zavarovati interes domačih izvoznikov.

V tem delu poslovanja je izražena primarna vloga SID. V financiranju prevzema dolgoročna tveganja, ki jih trg ne ponuja tj. kreditiranje nad sedem ali celo deset let, v zavarovanju pa tista netržna tveganja, ki jih zavarovalnice in pozavarovalnice ne zavarujejo v sklopu svojih zavarovalnih poslov (Svilan, 2006, str. 20).

V nadaljevanju diplomske naloge je obravnavano le zavarovanje srednje- in dolgoročnih izvoznih kreditov, saj so glede na obravnavano temo najprimernejši način financiranja.

## 4 SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA

### 4.1 Predstavitev Slovenske izvozne družbe

Slovenska izvozna družba, družba za financiranje izvoza Slovenije, d.d., Ljubljana je bila ustanovljena 22.10.1992 kot posebna zasebnopravna finančna institucija za zavarovanje in financiranje izvoza (Letno poročilo SID, 2005, str. 5) (glej Prilogo 1).

Večinski delničar družbe je RS, poleg te pa so delničarji SID še banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije in številna druga slovenska podjetja. Po podatkih, navedenih v Letnem poročilu (2005, str. 5), je imela družba na dan 31.12.2005 sedeminosemdeset delničarjev (glej Prilogo 2).

SID je edina finančna institucija v Sloveniji, ki zavaruje izvozne kredite tako pred **komercialnim** kot tudi pred **nekomercialnimi** riziki. Družba je registrirana za širok spekter dejavnosti. Izdaja finančne instrumente in opravlja storitve, s katerimi spremlja in pospešuje posle prodaje blaga in storitev ter investicije slovenskih podjetij v tujino. Za svoj račun SID zavaruje mednarodno trgovino (izvoz in uvoz blaga) ne glede na poreklo. Pri zavarovanju za državni račun pa mora izvoženo blago ali storitev vsebovati minimalno predpisani odstotek slovenske komponente<sup>3</sup> (Storitve in produkti, 2006, str. 6).

Med posebnosti SID štejemo dejstvo, da v enem delu poslovanja deluje v svojem imenu in za račun države, v drugem delu pa v svojem imenu in za lasten račun. Določene komercialne in druge nekomercialne rizike, ki jih zavaruje za svoj lasten račun, imenujemo **marketabilni/tržni<sup>4</sup> riziki**. To so riziki, ki jih je zasebni zavarovalni in pozavarovalni trg sposoben prevzemati. V imenu in za račun RS pa SID zavaruje tudi t.i. **nemarketabilne/netržne rizike**, za katere je značilno, da zaradi njihove narave, lokacije, trajanja in drugih posebnosti na prostem zavarovalnem trgu zanje večinoma ni mogoče dobiti pozavarovanja<sup>5</sup> (Trošić, 2004, str. 7). Pri nezavarovanju le-teh je zelo pomembna vloga držav oz. izvozno-kreditnih agencij. Te rizike v Sloveniji zavaruje SID v imenu in za račun države, medtem ko marketabilne rizike zavaruje za lasten račun (Jus, 1997, str. 579, 585). Lahko rečemo, da je za poslovanje SID značilna nekakšna dvojnost ali ločitev poslovanja za državni in lastni račun (Trošić, 2004, str. 7).

Za svoj lasten račun družba (Letno poročilo SID, 2005, str. 6):

- financira posle mednarodne trgovine investicij;

<sup>3</sup> Pri tem velja 40 odstotkov, kadar govorimo o izvozu blaga, in 30 odstotkov pri izvozu storitve.

<sup>4</sup> V diplomskem delu je uporabljeno izrazje SID.

<sup>5</sup> Zasebni zavarovalni in pozavarovalni trg jih ni sposoben oz. pripravljen prevzemati. Razlogi se skrivajo v težavnem ocenjevanju tovrstnih tveganj, majhnih možnosti preventive, slabi pravni zaščiti, v tem da, aktuarske statistike tukaj ni mogoče uporabljati, v nesorazmerju med premijskimi dohodki in plačanimi škodami, kumulaciji rizikov itn. (Jus, 1999a, str. 23).

- izdaja garancije za posle podjetij na tujih trgih in pa domačem trgu;
- nudi bonitetne in druge kreditne informacije, pomaga pri izterjavah, poslovno in pravno svetovanje ter opravlja druge spremljajoče storitve.

V imenu RS opravlja (Letno poročilo SID, 2005, str. 6):

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

Naslednja posebnost, ki jo kaže omeniti, je da je SID na eni strani specializirana zavarovalnica in na drugi strani specializirana banka<sup>6</sup>. Tako omogoča poleg zavarovanja tudi financiranje poslov. Posli, ki jih financira SID, pa morajo biti zavarovani vsaj pred nekomercialnimi tveganji. SID tako z zavarovanjem na eni in financiranjem na drugi strani združuje dve dokaj temeljni dejavnosti. Prednosti takega delovanja se kažejo v lažjem zagotavljanju sinergije med različnimi dejavnostmi, izvoznik pa lahko opravi vse potrebno za realizacijo posla na enem mestu. Ker se vse opravlja v eni instituciji, sta samo pregledovanje dokumentacije in posledično odločitev o poslu veliko hitrejša (Trošič, 2004, str. 7).

SID je s financiranjem in zavarovanjem mednarodnih gospodarskih poslov čedalje pomembnejša partnerica slovenskih izvoznikov. Po besedah predsednika uprave (Letno poročilo SID, 2005, str. 2) SID s financiranjem bank, izvoznikov, tujih kupcev in slovenskih investorjev v tujini dejavno sodeluje pri pospeševanju slovenske mednarodne menjave. Obseg financiranja je družba leta 2005 povečala za 20 odstotkov in je konec leta 2005 znašal 599 mio EUR.

Skupni obseg poslov, ki jih je SID leta 2005 zavarovala v imenu in za račun RS<sup>7</sup>, je znašal 389 mio EUR. Posebno izrazita je bila rast zavarovanj investicij slovenskih pravnih oseb v tujini. Največ zavarovanih izvoznih poslov je bilo usmerjenih na ruski in beloruski trg ter na hrvaškega, srbskega in črnogorskega (Letno poročilo SID, 2005, str. 2).

Zavarovanci SID so slovenska podjetja (večinoma izvozniki) oz. njihove banke ali druge finančne institucije, ki financirajo njihove posle. Skoraj vsa prodaja na kredit je primerna za zavarovanje SID, bodisi da so posli financirani v obliki kredita dobavitelja, kredita tujemu kupcu, vključno s kreditnimi linijami, ali na *leasing*. SID pred političnimi in drugimi nekomercialnimi riziki zavaruje tudi blago na razstavah in sejmih v tujini, opremo na gradbiščih v tujini in podobno. Zavaruje izvoz potrošnih in kapitalskih dobrin, izvoz storitev, zlasti iz

<sup>6</sup> SID se je s 01.01.2007 preoblikovala v SID – slovensko izvozno in razvojno banko (zavarovanje za izvozne posle v imenu in za račun države pa ostaja nespremenjeno).

<sup>7</sup> Vključuje zavarovanje kratkoročnih izvoznih kreditov pred nemarketabilnimi riziki, zavarovanje srednjeročnih kreditov in zavarovanje investicij.

področja transporta in turizma, inženiring posle in drugo. Zavarovanje krije kreditne rizike po dobavi (*post-shipment*), lahko pa tudi proizvodne rizike pred dobavo<sup>8</sup> (*pre-shipment*), kar je pomembno za izvoznike opreme in strojev (Storitve in produkti, 2006, str. 5).

#### 4.1.1 Namen in funkcije SID

Ker SID deluje kot delniška družba, ji zakon narekuje, da si mora poleg poslovanja po ekonomskih merilih in upoštevanja varnosti naložb, prizadevati tudi za profitni motiv. RS, ki je hkrati tudi njena ustanoviteljica, ima v družbi zaradi narodnogospodarskih interesov in njenega jamstva z zakonom zagotovljen 51-odstotni lastniški delež<sup>9</sup>. Primarna vloga slovenske države pri ustanovitvi izvozne agencije je spodbujanje gospodarskega razvoja in izvoza. SID je nekakšen mehanizem preko katerega lahko država vsaj deloma vpliva na mednarodne gospodarske odnose v skladu s svojimi zunanjepolitičnimi, gospodarskimi in strateškimi cilji ter temu primerno spodbuja in usmerja izvoz. Pri taki vlogi države so lahko razmerja med bilančno vsoto in kapitalom bistveno višja, zato lahko dobijo izvozniki ugodnejša posojila in zavarovanje, to pa krepi njihovo konkurenčno sposobnost (Muršec, Madič, 1997, str. 24 – 25).

Poglavitni namen ustanovitve SID je, da se z vloženim kapitalom in drugimi sredstvi zagotovijo slovenskemu gospodarstvu ugodnejši blagovno-storitveni in finančni tokovi v mednarodnih gospodarskih odnosih, da se spodbuja in pospešuje izvoz slovenskega gospodarstva ter gospodarsko-finančno sodelovanje slovenskega gospodarstva s tujino. Med funkcije SID sodijo tudi pravno in poslovno svetovanje<sup>10</sup> ter pomoč pri navezavi stikov, ki jo SID daje slovenskim izvoznikom pri prodiranju na tuje trge. S svojimi viri sredstev, dejavnostmi in poslovanjem po načelih varnosti, likvidnosti in rentabilnosti SID dosega učinke specializacije, ekonomije obsega, disperzije tveganja in primerno konkurenčnost, zlasti glede cen, rokov in kakovosti storitev. Upošteva uveljavljeno mednarodno zavarovalniško in bančno poslovno prakso, unificira in harmonizira pravila izvoznega kreditiranja in zavarovanja v razvitih državah. Uresničuje narodnogospodarske interese, interese izvoznikov, bank in zavarovalnic ter interese razvoja družbe. Poleg naštetega pa mora delničarjem in drugim investitorjem v njene vrednostne papirje ter posojilodajalcem poleg varnosti naložb zagotavljati tudi primerne dolgoročne donose (Muršec, Madič, 1997, str. 22 – 25).

Iz vsega tega razberemo, da je zakon široko opredelil paleto dejavnosti, ki naj bi jih SID kot pooblaščenca IKA opravljala. Predvsem gre za zavarovanje srednje- in dolgoročnih izvoznih

---

<sup>8</sup> Preddobavni rizik nastane tedaj, ko se škodni dogodek zgodi še pred samo odpremo blaga (stečaj podjetja, razdrtje pogodbe...), ko je blago še pod izvoznikovim fizičnim nadzorom (Jus, 2004, str. 89).

SID zavaruje rizike pred dobavo praviloma pri:

- proizvodnji opreme po posebnih tehničnih pogojih izdelave,
- proizvodnji kompletnih proizvodnih linij ali drugih posebnih investicijskih dobrin,
- proizvodnji, ki že zaradi narave blaga potrebuje več časa.

<sup>9</sup> Republika Slovenija je večinska delničarka in je imela na dan 31.12.2005 v lasti 91,15-odstotni delež v osnovnem kapitalu.

<sup>10</sup> Svetovanje pri izbiri partnerjev, izdelava ekonomsko-finančnih in pravnih koncepcij poslov, pogajanjih in drugih predpogodbenih aktivnostih, pospeševanje pogodb in zagotovitev ustreznih finančnih in pravnih instrumentov zavarovanja (Muršec, Madič, 1997, str. 22 – 25).

poslov pred nekomercialnim tveganjem neplačil in drugim politično-socialnim, vojnim in katastrofnim tveganjem. Z zavarovalnicami naj bi SID sodelovala pri zavarovanju teh poslov pred komercialnim tveganjem, ki so neločljiv del vsakega izvoznega posla.

#### **4.1.2 Vloga SID pri pospeševanju slovenskega izvoza**

SID je bila po zgledu tujih IKA ustanovljena z namenom pospeševanja slovenskega izvoza in ima za svoje delo jamstvo RS. Poslanstvo SID je, da z zavarovanjem in financiranjem izvoznih poslov zagotavlja slovenskim izvoznikom konkurenčne pogoje nastopanja na tujih trgih (Jus, 1997, str. 579). Za posle, ki so zavarovani pri SID, so banke pripravljene odobriti posojila, saj so tovrstna zavarovanja ocenjena kot zelo kakovostna. Ker je SID edina zavarovalnica na slovenskem trgu, ki ponuja zavarovanje tako pred komercialnimi kot tudi nekomercialnimi riziki, je gledano z vidika pospeševanja izvoza njena vloga izrednega pomena. Podjetje, ki vstopa na bolj tvegane trge, praktično nima na voljo drugih možnosti za zavarovanje kreditov pred tovrstnimi riziki kot pri SID, saj zavarovalni trg ni zmožen prevzeti tako velike odgovornosti.

Jus pravi (1999a, str. 25), da so riziki pomemben element poslovnih odločitev, saj ob nastanku škode slabijo rentabilnost posla in poslovanja udeležencev v poslu. S prevzemanjem vsaj nekaterih tveganj SID slovenskim izvoznikom zmanjšuje in do določene stopnje odpravlja rizike, za katere je značilno, da so v mednarodni menjavi navadno še nekoliko večji in bolj specifični. Na ta način pa se na makroekonomski ravni povečuje obseg izvoza in posledično zaposlenost ter blaginja, kar ima pozitiven vpliv na narodno gospodarstvo.

Po podatkih poslovanja v letu 2005 je bila, v primerjavi s preteklim letom, v obsegu zavarovanja zabeležena 120 odstotna rast srednjeročnih kreditov in investicij slovenskih podjetij v tujino, ki se izvaja v imenu in za račun RS. Obseg izvoza se je opazno povečeval zlasti na področju zavarovanja srednjeročnih izvoznih kreditov in sicer v primerjavi s preteklim letom kar za 51 odstotkov in dosegel 68 mio EUR. Od tega je bila več kot polovica kreditov namenjena v RF za izvoz telekomunikacijske, radiodifuzne, hidromehanske in strojne opreme za avtomobilsko industrijo, obnovo turističnih zmogljivosti, izgradnjo infrastrukture ter izvoz strojne opreme za železarsko industrijo. Sledijo: Belorusija, Srbija in Črna gora, Ukrajina in Kazahstan (Letno poročilo SID, 2005, str. 21, 22).

SID torej s svojo svetovalno vlogo in preventivno funkcijo zavarovanja pomaga podjetjem pri uveljavljanju na tujih trgih. Tako jim omogoča konkurenčnost njihove ponudbe in povečanje prodaje z zagotavljanjem gospodarske varnosti, da uspešno ravnajo z riziki, ki sicer lahko resno ogrozijo njihovo poslovanje in celo njihov obstoj, in hkrati na trgu izrabijo ponujene poslovne priložnosti (Storitve in produkti, 2006, str. 4).

#### **4.2 Zavarovanje pri SID**

Vloga države pri zavarovanju srednje- in dolgoročnih poslov je bistvenega pomena. SID kot pooblaščen institucija zavaruje izvozne posle v imenu in za račun države. Zavaruje tiste



komercialne in nekomercialne oz. politične rizike, ki jih zaradi njihove narave in stopnje tveganosti zasebni pozavarovalni sektor ni pripravljen prevzeti ali pa ima za to omejene zmogljivosti (Letno poročilo SID, 2005, str. 20).

Temeljna naloga SID, pospeševanje izvoza, je v takšnih primerih najbolj izražena, saj večine tovrstnih izvoznih poslov, to velja predvsem za kompleksnejše in srednjeročne, brez zavarovanja SID ne bi bilo izvedenih. Kadar je govor o velikih poslih, ki so izpostavljeni srednje- in dolgoročnim tveganjem, države še vedno ostajajo daleč najpomembnejše zavarovateljice izvoznih kreditov in investicij (Letno poročilo SID, 2005, str. 20).

#### **4.2.1 Zavarovanje srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih kreditov**

Kupci želijo z nakupom na kredit izboljšati svoj denarni tok, to pa pomeni, da se prodaja opravlja na odloženo plačilo. Izvozni posel mora tako financirati izvoznik sam in si pri tem pomagati z najemom kredita. Jus (2004, str. 26) navaja, da so sodobna gospodarstva **kreditna gospodarstva**, sposobnost ponuditi prodajo na kredit pa marsikdaj bistvenega pomena za sklenitev poslov.

Kreditno zavarovanje je v Sloveniji že precej uveljavljena zavarovalniška storitev, ki jo ponujajo predvsem specializirane kreditne zavarovalnice, podjetja pa jo pri svojem upravljanju z riziki pogosto uporabljajo kot instrument učinkovite zaščite pred riziki neplačil svojih kupcev (Jus, 2004, str. 11).

Zavarovanje samo po sebi sicer ne preprečuje nastanka škodnega primera, vendar zmanjšuje posledice, ki bi sicer prizadele podjetje. Podjetjem zagotavlja določeno stopnjo gospodarske varnosti, saj omili njihove posledice in na ta način omogoča uspešno upravljanje z riziki (Jus, 2004, str. 24).

#### **4.2.2 Kredit tujemu kupcu (*buyer 's credit*)**

Storitev vključuje poleg izvoznika, tujega kupca in izvoznikove banke še kupčevo lokalno banko. Tovrstno kreditiranje je primerno predvsem pri sklepanju dolgoročnih kreditnih pogodb, ko kupec potrebuje vir financiranja, da bi v dogovorjenem roku izplačal izvoznika, in ko izvoznik sam ni zmožen kreditirati kupca v zahtevanem obsegu in rokih ali pa je to zanj preveč tvegano.

Pri tej strukturi posla (glej Prilogo 3) izvoznik sklene komercialno pogodbo s kupcem, izvoznikova banka pa njegovemu kupcu ali kupčevi banki odobri posojilo. Izvoznikova banka s kupcem oz. kupčevo banko sklene kreditno pogodbo, na podlagi katere se lahko črpa kredit. Ta shema financiranja izvoza lahko poteka tudi v obliki **kreditnih linij** (glej Prilogo 4). V vlogi zavarovanca tako nastopa izvoznikova banka, katera tudi plača zavarovalno premijo. V naslednjem koraku kupec nakaže izvozniku dogovorjeni avans. Na osnovi zavarovalne police, ki jo izvozniku izda SID, odobri banka tujemu kupcu posojilo in dovoli izvozniku črpanje kredita;

na podlagi dokumentacije, ki izkazuje izvoz blaga oz. opravljeno storitev. Tuji kupec oz. njegova banka pa prične z odplačevanjem dospelih obrokov kredita najpozneje v roku 6 mesecev od zadnjega črpanja kredita. Temeljna prednost sheme financiranja v obliki kredita tujemu kupcu oz. tuji banki je v tem, da izvozniku zagotavlja gotovinsko izplačilo. Izvoznikova banka namreč takoj, ko prejeme ustrezno izvozno dokumentacijo<sup>11</sup>, izvozniku nakaže sredstva iz naslova odobrenega kredita tujemu kupcu (kupčevi banki), na njegov transakcijski račun in za enak znesek bremeni račun kreditojemalca. Ta shema financiranja tako ne obremenjuje izvoznikovih finančnih izkazov poslovanja, saj obveznosti iz naslova financiranja prevzame neposredno kupec oz. kupčeva banka, ki lahko na tej osnovi kreditira končnega kupca blaga ali storitev (Muršec, Madič, 1997, str. 84, 85; Storitve in produkti, 2006, str. 10).

Družba lahko, pred izstavitvijo zavarovalne pogodbe, zahteva od izvoznika izjavo, da je seznanjen z možnostjo, da bo družba v primeru, če bo ugotovila, da je škoda posledica njegovega ravnanja, do njega uveljavljala regresno pravico (Zpsk-1/07, 2006, 11. člen). Regresni dogovor dodatno zavezuje in spodbuja izvoznika, da ustrezno izpolni svoje obveznosti (Interna gradiva SID 2006).

#### **4.2.3 Kredit dobavitelja (*supplier 's credit*)**

Kredit dobavitelja poteka na podoben način kot kredit tujemu kupcu (glej Prilogo 5). Izvoznik pri tovrstnem kreditu sklene kupoprodajno pogodbo s kupcem. V tem primeru v vlogi zavarovanca nastopa izvoznik, ki sklene zavarovalno pogodbo s SID in plača zavarovalno premijo. Tovrstna oblika kredita za izvoznika ni zanimiva pri poslih z daljšo ročnostjo in visoko pogodbeno vrednostjo. Kljub zavarovanju, ki sicer zmanjšuje stopnjo tveganja, namreč obremenjuje izvoznikova likvidna sredstva, saj izvoznik omogoča kupcu obročno odplačevanje (Storitve in produkti, 2006, str. 9; Muršec, Madič, 1997, str. 96, 97).

### **4.3 Pogoji zavarovanja**

Zavarovanje SID sodi med prvovrstna zavarovanja. V vlogi zavarovanca je lahko izvoznik (v primeru kredita dobavitelja) oz. izvoznikova banka (v primeru kredita tujemu kupcu oz. kredita kupčevi banki). Ob nastanku škode je zavarovanec upravičen do izplačila odškodnine iz naslova izdane zavarovalne police. Zavarovalno kritje po izdani polici pa velja le pod pogoji, ki so navedeni v izdani polici. Pogoji zavarovanja so po vsebini primerljivi s pogoji tujih zavarovateljev izvoznih kreditov (tuje IKA) in konkurenčni drugim instrumentom zaščite pred kreditnimi riziki. SID se pri ponudbi in kakovosti storitev zgleduje po najboljši praksi sorodnih institucij v tujini (*benchmarking*). Na višino premijske stopnje, ki jo izvozniki plačujejo za zahtevano zavarovalno kritje, vplivajo zlasti obseg zavarovalne vsote, trajanje kredita, boniteta kupca, kupčeve banke, rizičnega razreda, v katerega je uvrščena kupčeva država in lastnega samopridržka, ki ga ob morebitni škodi nosi zavarovanec sam. Premije pri zavarovanju kupcev iz

---

<sup>11</sup> Vsa potrebna izvoznikova dokumentacija, ki je podlaga za posamezno črpanje kredita, je opredeljena v sami kreditni pogodbi.

bolj rizičnih držav, ki ga SID izvaja za račun države, so predpisane z veljavnim cenikom zavarovanj za račun države (Storitve in produkti, 2006, str. 7).

Od stopnje tveganosti je odvisno, pod kakšnimi pogoji bo SID zavarovala posel. Na oceno sprejemljivosti posla za zavarovanje vplivata predvsem ocena deželnega tveganja države uvoznice in ročnost kreditiranja izvoznega posla. Deželno tveganje deli SID po seznamu držav po rizičnih razredih v devet skupin od 1a do 7b. Za najmanj rizičnega šteje 1. razred, 7. razred pa je najbolj rizičen. V 1a razred so razvrščene države OECD, ki se po *Consensusu* sploh ne klasificirajo, potrebno pa jih je klasificirati v primeru zavarovanja dolgoročnih kreditov v te države. Države, ki so uvrščene v 7a. razred so za SID še vedno sprejemljive za zavarovanje, medtem ko za države, ki so po klasifikaciji razvrščene v 7b. rizični razred praviloma ni možno skleniti zavarovanja (*off cover*). Klasifikacija držav v rizične razrede, ki jo določa OECD, velja samo za potrebe določitve minimalne premijske stopnje za klasične izvozne kredite (Slovenska izvozna družba, 2006).

Na podlagi opisane klasifikacije se določajo tudi premijske stopnje. Premije morajo odražati stopnjo rizika, ker pa bi med posameznimi IKA nastajala prevelika neskladja, je dogovorjena enotna klasifikacija. Evropska unija (v nadaljevanju EU) je podpisnica *Arrangement on Officially Supported Export Credits (OECD Consensus)*, sprejetega v okviru OECD. Slovenija je kot članica EU dolžna spoštovati pravila, ki so sestavni del pravnega reda EU, čeprav za zdaj še ni članica OECD.

Pri SID je mogoče zavarovati le blago in storitve, ki so večinoma slovenskega izvora; pri tem velja minimalni 30-odstotni delež za izvoz storitev in 40-odstotni delež, za izvoz blaga.

Preden SID zavaruje izvozni posel, oceni primernost konkretnega posla za zavarovanje in na podlagi podatkov, ki so na voljo prouči kakšna so tveganja za državo, iz katere izhaja kupec oz. kupčeva banka (v primeru kredita tuji banki). Ocena sprejemljivosti praviloma temelji na bonitetnih informacijah dolžnika (tujega kupca ali kupčeve banke) in izvoznika, referencah in izkušnjah izvoznika glede sposobnosti izpeljave izvoznega posla, vrsti in kakovosti oz. zavarovalni vrednosti varščin, na katerih temelji zavarovanje, ter drugih, od primera do primera zahtevanih podatkov, nujnih za oceno sprejemljivosti. Načeloma mora posel izpolnjevati naslednje pogoje (Slovenska izvozna družba, 2006):

- Kredit mora biti praviloma daljši od enega leta, pri čemer se smiselno upoštevajo določila dogovora OECD in pravila Bernske unije.
- Znesek kredita sme znašati je največ 85 odstotkov pogodbene vrednosti; pred ali ob realizaciji dobave mora tuji kupec izvozniku plačati predplačilo (avans), praviloma v višini najmanj 15 odstotkov, gotovinski del pogodbene cene mora praviloma pokrivati vsaj lokalne stroške.
- Dospelost prvega obroka glavnice za kredite, daljše od 12 mesecev, je največ šest mesecev po zadnjem črpanju kredita, ki se vrača v enakih, največ polletnih obrokih za glavnico, obresti na dolgovani znesek posojila morajo dospevati istočasno z ustreznim delom glavnice.

- Maksimalna ročnost kredita je odvisna od vrste blaga/storitve in države uvoza ter ne sme biti daljša od 5 ali 8,5 oz. 10 let, odvisno od kategorije, v katero sodi država uvoza.
- Delež tuje komponente v izvoznem poslu ne sme presegati 60 odstotkov (za blago) oz. 70 odstotkov (za storitve) vrednosti izvoza.

#### 4.4 Prednosti iz naslova zavarovanja izvoznih kreditov

Zavarovanje pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki je finančni instrument, ki izvoznike zavaruje pred poslovnim tveganjem in tako podjetjem omogoča lažji prodor na manj poznane in bolj tvegane trge, na katere v nasprotnem primeru zaradi možnosti neuspeha ne bi vstopali. Zavarovalna pogodba, ki jo izvoznik sklene s SID, izvoznika učinkovito zavaruje pred plačilno nedisciplino v svetu. V primeru stečaja, likvidacije in podobnih dogodkov, ki predstavljajo trajno nesolventnost njihovih kupcev, ali v primeru da gre za podaljšano zamudo plačil (*protectet default*), ko kupec dalj časa (praviloma 6 mesecev) ne more ali noče plačati dospelega dolga iz naslova prodaje in pravilno opravljene dobave blaga ali storitve. V primeru nastanka zavarovalnega primera je SID zavarovancu dolžna povrniti škodo. Obveznost nastane, če je zavarovanec utrpel škodo zaradi nastopa komercialnih ali nekomercialnih rizikov. Čakalna doba je opredeljena v pogojih zavarovanja in znaša 6 mesecev od dneva, ko je zavarovanec obvestil družbo o neplačilu zapadle terjatve oz. 6 mesecev od zadnjega delnega plačila (Storitve in produkti, 2006, str. 6; Zpsk-1/07, 2006, 5. točka 3. člena).

SID z zavarovanjem pred nekomercialnimi riziki in srednjeročnimi komercialnimi ter drugimi nemarketabilnimi riziki izvoznikom (Jus, 1999a, str. 25):

- ohranja pridobljeni položaj na tujih trgih,
- odpira nove trge,
- z zavarovanjem pomaga pridobiti nekatere posle, do katerih v nasprotnem primeru ne bi moglo priti,
- izenačuje pogoje poslovanja na tujih trgih s pogoji poslovanja na domačem trgu,
- pospešuje proizvodnjo,
- pospešuje prodajo in razvoj,
- povečuje varnost poslovanja,
- (povečuje) zanesljivost predvidnega denarnega toka,
- omogoča izrabljanje poslovnih priložnosti,
- omogoča povečevanje konkurenčnosti<sup>12</sup>,
- povečuje gospodarsko varnost za podjetje-z delnim ali popolnim prenosom komercialnih in nekomercialnih rizikov na SID,
- izboljšuje upravljanja z riziki, ki bi sicer lahko resno ogrozili poslovanje podjetja,
- z zavarovalno polico pri SID lahko dobi ugodnejše pogoje kreditiranja pri bankah.

---

<sup>12</sup> Izvoznik, ki bo na podlagi zavarovanja kredita na bolj tveganih trgih pripravljen ponujati blago na odloženo plačilo, bo imel pred drugimi ponudniki bistveno konkurenčno prednost (Jus, 2004, str. 30).

Kreditno zavarovanje pomeni za izvoznikovo banko:

- izrabljanje poslovnih priložnosti,
- povečevanje konkurenčnosti,
- varnost za banko, ki nastopa v vlogi financerja (kreditodajalca) izvoznega posla,
- zavarovalna polica zagotavlja 95 odstotno kritje glavnice kredita, povečane za redne pogodbe obresti pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji.

## **5 POSTOPKI ZA IZVEDBO ZAVAROVANJA SREDNJE- IN DOLGOROČNIH IZVOZNIH KREDITOV PRI SID**

Iz Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/07, 2006, 5. člen) razberemo, da mora biti dogodek, za katerega se sklene zavarovanje<sup>13</sup> bodoč, negotov in neodvisen od volje pogodbenih strank. Za kompleksnejše posle relativno večjih vrednosti in daljših ročnosti, kjer hitra ocena spremenljivosti in postopek odločanja nista možna, SID priporoča izvoznikom, da predstavijo izvozni posel in vložijo konkretni zahtevek v čim zgodnejši fazi (glej Prilogo 6).

Izvoznik, ki se odloči za sklenitev zavarovanja pri SID, vložiti *ustrezni zahtevek za zavarovanje* (Zahtevek za zavarovanje izvoznega kredita – kredit dobavitelja ali Zahtevek za zavarovanje kredita tujemu kupcu). Ob predložitvi zahtevka za zavarovanje izvoznik plača *obdelovalno provizijo*<sup>14</sup> za izdajo nezavezujoče predobljube, s katero so mu predstavljene možnosti in pogoji za prevzem kritja. Potencialni zavarovanec je dolžan predložiti zahtevano dokumentacijo, ki jo SID potrebuje za oceno sprejemljivosti posla v zavarovanje. Na podlagi prejete dokumentacije SID opravi analizo posla, partnerjev vključenih v posel ter oceni možne rizike. Po opravljeni analizi SID izda izvozniku ustrezen *zavarovalni dokument* t.i. obljubo za zavarovanje oz. zavarovalno polico (Interna gradiva SID, 2006).

*Zavarovalna polica* se pripravi na podlagi zahtevka za zavarovanje kredita dobavitelja, ki ga vložiti izvoznik, v primeru kredita tujemu kupcu pa je vlagatelj poleg izvoznika tudi izvoznikova banka. V obrazcu izvoznik podrobno predstavi sebe, izvozni posel, kreditodajalca, predmet zavarovanja in osnovnega dolžnika. Zahtevek za zavarovanje mora SID prejeti pred obdobjem, ko bi riziki, ki jih želi vlagatelj zahtevka zavarovati nastopili, to je praviloma pred prvo dobavo oz. prvim črpanjem kredita. Izvoznik s podpisom potrdi, da so navedeni podatki resnični in popolni ter da ni zamolčal nobenega dejstva, ki bi lahko vplivalo na odločitev o zavarovanju. Prav tako se zaveže, da bo SID sporočil vsako naknadno spremembo, ki bi lahko vplivala na spremembo ocene tveganja (Slovenska izvozna družba, 2006, Zahtevek za zavarovanje/kredit tujemu kupcu (Z – KTK – Osn), 2006).

Na podlagi zavarovalne police banka odobri tujemu kupcu posojilo, s katerim ta izplača izvoznika. Polica varuje banko pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji, ki lahko

---

<sup>13</sup> Zavarovalni primer.

<sup>14</sup> V primeru sklenitve zavarovalne pogodbe se obdelovalna provizija zavarovancu vrne.

vplivajo na zmožnost vračila kredita s strani tujega kupca oz. kupčeve banke. Vrednost kreditne pogodbe lahko znaša največ do 85 odstotkov vrednosti komercialne pogodbe, 15 odstotkov vrednosti komercialne pogodbe pa mora biti izplačane na račun kupca pred prvim črpanjem kredita oz. najpozneje pred zadnjo dobavo blaga in/ali opravljeno storitvijo. Zavarovalna polica krije banki 95 odstotkov komercialnih in nekomercialnih rizikov, 5 odstotkov vrednosti pa predstavlja njen lastni delež v primeru kredita tujemu kupcu oz. banki. V primeru zavarovanja kredita dobavitelja pa v vlogi zavarovanca nastopa slovenski izvoznik. Tedaj znaša lastni delež 15 odstotkov (85 odstotno kritje) (Muršec, Madič, 1997, str 84, 85).

Zavarovalna polica je torej dokument, ki ga SID izda zavarovancu, v njem pa so navedeni vsi pojmi, ki opredeljujejo zavarovani posel. V primeru škode lahko zavarovanec na podlagi te police terjati od SID povračilo pod pogojem, da izpolnjuje obveznosti navedene v pogojih zavarovanja (Slovenska izvozna družba, 2006).

Predpogoj za veljavnost zavarovalnega kritja je *plačilo zavarovalne premije*, ki se praviloma zaračunava in plačuje v celoti vnaprej in za celotno zavarovalno dobo (razen v primeru, če je s SID dogovorjeno drugače), torej pred prvo dobavo oz. prvim črpanjem kredita. Če premija ni plačana, si SID pridržuje pravico do razveljavitve zavarovalne pogodbe (Zpsk-1/07, 2006, 6. člen).

Višina zavarovalne premije je prilagojena *ceniku OECD* in odvisna od uvrstitve države v enega izmed rizičnih razredov, statusa kupca oz. dolžnika (javni ali zasebni), bonitete dolžnika, zavarovalne dobe, odstotka kritja in kritja rednih pogodbenih obresti (Slovenska izvozna družba, 2006).

Glede višine pogodbene vrednosti posla pri izdaji zavarovalnega kritja pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki pri SID načeloma ni omejitev, vendar, kadar gre za posle, katerih zavarovalna vsota presega 5 mio EUR, o odobritvi posla odloča Komisija za pospeševanje mednarodne trgovine (Slovenska izvozna družba, 2006).

## **6 MEDNARODNO SODELOVANJE SID Z DRUGIMI IKA**

Jus opozarja, da je na svetovnem trgu opazna močna konkurenca drugih držav in njihovih IKA. Prav to medsebojno konkuriranje narekuje posamezni agenciji politiko in pravila zavarovanja izvoza. V mednarodni skupnosti se zato, da bi se preprečili različni zapleti pri financiranju in zavarovanju posla, zahteva spoštovanje zdravih principov takega zavarovalniškega poslovanja. Da ne bi nastajale tako imenovane kreditne vojne med zavarovatelji in dajalci izvoznih kreditov, morajo vse članice spoštovati pravila OECD in Bernske unije (Jus, 1999a, str. 25).

Predvsem razvite države in njihove institucije tesno sodelujejo pri mednarodnem poslovanju. V želji po omejevanju konkurence se je razvilo več mednarodnih poslovnih dogovorov in zvez (Hrastelj, 1990, str. 172). Države in državne institucije na področju zavarovanja in financiranja izvoza sklepajo medsebojne sporazume o sodelovanju in ti pripomorejo k lažjemu povezovanju z drugimi finančnimi institucijami (Jus, 1997, str. 585).

Glavni mednarodni forum v zavarovanju in financiranju izvoza je nedvomno Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (*Organisation for Economic Cooperation and development*). Najpomembnejši sprejet sporazum predstavlja sporazum o smernicah za uradno podprte izvozne kredite oz. tako imenovani "*Konsenzus OECD*" (*Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits-Consensus*) Dogovor OECD določa pravila financiranja srednje- in dolgoročnih posojil. Pravila, sprejeta z dogovorom morajo upoštevati vsi izvozniki držav OECD, zato da se izloči tekmovalnost pri financiranju izvoza. Ker pa je dogovor postal nekakšen mednarodni finančni standard, ga upoštevajo tudi ponudniki iz drugih držav, ki niso članice OECD (Slovenska izvozna družba, 2006).

## **6.1 Sporazumi SID z drugimi IKA in finančnimi institucijami**

Čeprav je SID razmeroma mlada IKA<sup>15</sup>, ima tudi za zavarovanje poslov pred nemarketabilnimi riziki sklenjene številne sporazume z IKA in drugimi finančnimi institucijami, med katerimi so tudi največje in najstarejše. Trenutno ima SID z IKA in drugimi finančnimi institucijami sklenjenih več vrst sporazumov (glej Prilogo 7) (Slovenska izvozna družba, 2006).

- V prvo najštevilnejšo skupino sporazumov, sodijo t.i. sporazumi o medsebojnem sodelovanju. To so okvirni sporazumi o poslovanju in navadno predstavljajo prvo stopnjo in podlago za sodelovanje med IKA.
- V drugo skupino sporazumov sodijo okvirni sporazumi o skupnem in vzporednem zavarovanju izvoza ob skupnem delovanju podjetij iz obeh držav na tretjih trgih.

Sklenjeni sporazumi omogočajo slovenskim podjetjem, da so deležna enake finančne spremljave poslov, kakor njihovi partnerji in konkurenti iz drugih držav. SID z navezovanjem stikov in sklepanjem sporazumov z drugimi IKA ter mednarodnimi finančnimi institucijami (v nadaljevanju MFI) omogoča slovenskim podjetjem enakopravnejši položaj pri zavarovanju izvoza in uveljavljanju na tujih trgih. Ti sporazumi o sodelovanju med IKA preprečujejo zaplete pri financiranju in zavarovanju posla in tako zmanjšujejo izpostavljenost tveganju posameznega zavarovatelja. Slovenska podjetja lahko pri delovanju na tujih trgih računajo na enako podporo, kot jo njihovim potencialnim partnerjem dajejo njihove IKA (Slovenska izvozna družba, 2006).

SID si pri sklepanju prizadeva ustvariti slovenskim podjetjem ustrezne možnosti za vključitev v mednarodno menjavo in skupen nastop s tujimi partnerji na tretjih trgih<sup>16</sup>. S sodelovanjem z drugimi IKA in MFI zmanjšuje rizičnost zavarovanih transakcij, izboljšuje pravno varnost projektov in možnost izterjav ter ohranja in povečuje skupne zavarovalne zmogljivosti za nove posle slovenskih podjetij (Slovenska izvozna družba, 2006).

## **6.2 Primerjava SID z drugimi IKA**

Podpora mednarodni menjavi pomeni tudi razvit sistem zavarovanja in kreditiranja izvoza (Štiblar, 1996, str. 14). Vse razvite in tudi številne manj razvite države podpirajo izvoz z

<sup>15</sup> Šele s članstvom v Bernski uniji (21.10.1999) se je pomembneje uveljavila v mednarodnih finančnih krogih.

<sup>16</sup> Velja zlasti za projekte, pri katerih bodo sodelovale tudi druge tuje in mednarodne finančne institucije.

zavarovanjem in financiranjem preko svojih IKA. Vendar Jus (1999, str. 14) poudarja, da se nacionalni sistemi spodbujanja izvoza v svetu precej razlikujejo po obliki in velikosti. Na sisteme spodbujanja izvoza precej vplivajo razvitost in struktura finančnega sistema države, zgodovinski in postopni razvoj ter gospodarska struktura in prevladujoča gospodarska filozofija v posamezni državi.

Ob takih primerjavah se moramo zavedati, da tipične IKA ni, opozarja Jus (1999, str. 14). V posameznih državah imajo lahko IKA zelo različen status in organizacijo: lahko nastopajo vlogi vladne službe, državnih podjetij, bank v lasti države, nekatere izmed njih so zasebne družbe, nekaj pa je poldržavnih podjetij in bank.

V bistvu pa tradicionalne IKA izvoznikom z zavarovanjem dajejo kritje pred političnimi in komercialnimi tveganji. Nekatere izmed njih so tudi neposredne posojilodajalke oz. refinancirajo srednje- in dolgoročne bančne izvozne kredite (Jus, 1999, str. 14).

IKA je v svetu zelo veliko in se lahko med seboj precej razlikujejo tudi po dejavnostih, ki jih opravljajo. Med takšne dejavnosti štejemo financiranje (kreditiranje, refinanciranje, forfaitng, subvencioniranje obrestnih mer...), zavarovanje različnih rizikov (določenih komercialnih in/ali nekomercialnih, ki se pri različnih možnostih za zavarovanje in financiranje iz ponudbe IKA razlikujejo po ročnosti, definicijah, pogojih, različnih kritnih transakcijah). Razlike se kažejo tudi v tem, za kaj namenjajo večji del svojih storitev; to je lahko pospeševanje izvoza, uvoza, domače prodaje, investicij in podobno. IKA se v svetu precej razlikujejo tudi po svoji "finančni moči", regulativnih okvirih, lastniški strukturi, pravnoinstitucionalnem statusu itn. Zaradi naštetih lastnosti primerjave skoraj niso mogoče ali so vsaj težke (Jus, 1999, str. 14, 15).

Izsledki ene izmed študij so pokazali, da se poslanstvo IKA ne razlikuje bistveno po državah, drži pa, da so se države, ki so začele pospeševati izvoz že pred drugo svetovno vojno, veliko lažje gospodarsko razvijale kakor druge, ki so to storile pozneje. Na podlagi primerjave IKA po načinu ustanovitve, pravni obliki, lastništvu in računu, za katerega poslujejo je dokazano, da države za pospeševanje izvoza uporabljajo predvsem dva prijema (Pintar, 2003, str. 16):

- organizirajo dejavnost pospeševanja v okviru državne uprave oz. javnega sektorja ali
- pospeševanje izvoza prepustijo zasebnemu sektorju.

Najpogostejša oblika pospeševanja domačega izvoza je kombinacija prej navedenih temeljnih oblik, tj. sodelovanje javnega in zasebnega sektorja (Pintar, 2003, str. 16).

Jus je s študijo FWA (*First Washington Associates*), v kateri se je ocenjevala mednarodna konkurenčnost IKA in je temeljila na podatkih o poslovanju 80-ih IKA iz leta 1996 (Jus, 1999a, str. 26), ugotovil, da sta dva izmed temeljnih dejavnikov, ki vplivajo na mednarodno konkurenčnost IKA (Jus, 1999, str. 15, 16) pripravljenost in sposobnost IKA za prevzemanje tveganj; to se kaže v njihovi pripravljenosti ponuditi zavarovalno kritje za rizične trge ter zavarovati rizične transakcije in kupce.



Na podlagi pridobljenih podatkov ugotavljam, da je SID konkurenčna z drugimi IKA in da se je v času svojega obstoja uspešno razvijala. Med slovenskimi izvozniki je postala precej znana institucija, ki omogoča zavarovanje pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki. SID ponuja vse klasične storitve in finančne instrumente, ki jih ponujajo IKA z dolgoletno tradicijo<sup>17</sup>, hkrati pa nenehno razvija obstoječe storitve in vpeljuje številne nove (Jus, 1999, str. 14).

## **7 ANALIZA OKOLJA RUSKE FEDERACIJE**

### **7.1 Osnovni podatki**

Rusija je po obsegu največja država na svetu in zavzema okoli 17 mio km<sup>2</sup> površine. Po razpadu Sovjetske zveze leta 1991 so se veliki deli imperija osamosvojili, največji del pa se je oblikoval v novo državo in nastala je RF. Tudi ta je, tako kot njena predhodnica Sovjetska zveza, zvezna država in se v tem pogledu precej zgleduje po prejšnji federativni obliki. Vse od razpada Sovjetske zveze si država prizadeva pridobiti vplivno vlogo v svetu, vendar je njen pomen bistveno manjši. Ima velike zmožnosti, te se v zadnjih letih kažejo predvsem v hitro rastočem trgu, opazne pa so tudi spremembe v gospodarstvu, ki se liberalizira. Odkar vodi državo Putin, je Rusija dejavnejša v evropski in svetovni politiki (Izvozno okno, 2006; Grad, Kristan, Perenčič, 2004, str. 234 – 245).

Rusija je federativna republika in uporablja sistem civilnega prava. Sestavlja jo 89 federalnih enot in te imajo v zvezi različen pravni položaj. Predsednik, ki ga volijo vsaka štiri leta, ima v državi izredno vpliven in močan položaj, hkrati pa v primerjavi s parlamentom tudi prevladujočo politično vlogo. Putina prebivalstvo izredno podpira in je bil na volitvah marca 2004 z 71,2 odstotka že drugič izvoljen v prvem krogu. Na zadnjih parlamentarnih volitvah, decembra 2003, je zmagala pro-Putinova Združena Rusija, ki jo podpira dvotretjinska večina v parlamentu (Izvozno okno, 2006; Grad, Kristan, Perenčič, 2004, str. 247). Podrobnejši podatki o RF so navedeni v prilogi (glej Prilogo 8).

### **7.2 Gospodarstvo Ruske federacije**

Rusija se trudi ustvariti sodobno tržno gospodarstvo, doseči čim večjo gospodarsko rast ter tako oživeti poslovanje in zaupanje investorjev. Po navedbah izvoznega okna (Izvozno okno, 2006), naj bi Rusija za dolgoročno gospodarsko rast potrebovala povečanje raznolikosti proizvodnje in več tujih vlaganj. Tuja vlaganja se v zadnjih letih močno povečujejo, to je predvsem posledica večje politične in gospodarske stabilnosti ter visokih finančnih presežkov. Zadnje desetletje je država zasledovala predvsem makroekonomske cilje, kot so liberalizacija cen, makroekonomska stabilizacija in integracija s svetovnim gospodarstvom. Začele so se obsežne reforme, vendar se spremembe na mikroravni vpeljujejo počasi, predvsem iz strahu pred hujšimi socialnimi in političnimi posledicami.

---

<sup>17</sup> Te so v svetu začeli ustanavljati že nekako od leta 1920.

Pomembno vlogo v državi ima še vedno težka industrija, ki je energetska in surovinska intenzivna panoga. Podatki od leta 1990 do 2005 pa kažejo, da se je delež industrije s skoraj 50 odstotkov BDP znižal na 38,6 odstotka, delež trgovine in storitev pa povečal s 36 na 56,4 odstotka. Rusija je bogata z naravnimi viri; zanjo so v zadnjih letih značilni visoka gospodarska rast in presežki v proračunu ter presežki na tekočem računu, ki temeljijo predvsem na visokih cenah nafte. Gospodarska prihodnost pa je precej odvisna predvsem od gibanja cen energentov na svetovnem trgu. Težave povzroča razpadajoča ruska industrija – to bo treba nadomestiti ali posodobiti, sledijo korupcija, pomanjkanje strogega in učinkovitega pravnega sistema ter beg možganov (Rusija, 2006; Izvozno okno, 2006).

### **7.2.1 Pregled gospodarskih gibanj v Ruski federaciji**

Gospodarstvo si je znova opomoglo z visokimi cenami nafte in šibkim rubljem. Gospodarska rast, ki jo podpirata predvsem visoko domače povpraševanje in hitra rast izvoza, je leta 2005 po podatkih izvoznega okna znašala 6,4 odstotka. Uvoz je spodbudila visoka rast domačega povpraševanja. Po podatkih izvoznega okna bosta tudi naslednje leto poglavitno gonilo rasti zasebno in naložbeno povpraševanje. Napovedujejo, da se bo gospodarska rast v prihodnjih letih zaradi upadanja rasti proizvodnje v ključnih industrijskih sektorjih, nezadostnega vlaganja in realne apreciacije rublja postopno zniževala (Izvozno okno, 2006).

V državi sta še vedno prisotni revščina in brezposelnost, ki se močno razlikuje po regijah. Za lažjo predstavbo naj navedem podatke iz konca leta 2004, po katerih je brezposelnost v Moskvi znašala 1,6 odstotka, v Sankt Petersburgu 2,7 odstotka, v Dagestanu 27 odstotkov in v Ingušetiji kar 46 odstotkov. Stopnja nezaposlenosti se zaradi visoke gospodarske rasti zmanjšuje in je leta 2005 znašala povprečno 7,6 odstotka. Kupna moč tamkajšnjega prebivalstva pa je kljub pozitivnim spremembam še vedno neprimerljiva s kupno močjo prebivalstva v razvitih državah. Po podatkih izvoznega okna so bile junija 2006 povprečne plače na letni ravni višje za 30 odstotkov, to je pomenilo realno povečanje za 19 odstotkov, v drugem četrtletju leta 2006 pa so znašale borih 382 USD (v enakem obdobju leta 2005 je povprečna plača znašala 295 USD) (Izvozno okno, 2006).

Precejšnja slabost ruske gospodarske politike je inflacija. Po podatkih izvoznega okna je bila inflacija leta 2005 višja od načrtovane. V prvi polovici leta 2006 je bilo opaziti njeno umirjanje vendar se je junija znova povečala in je znašala 9,3 odstotka na letni ravni. Centralna banka si v zadnjih letih prizadeva zniževati stopnjo inflacije in k temu poziva tudi Putin. Država bi za doseganje tega cilja potrebovala močan rubelj, vendar bi ta pospešil upočasnjevanje gospodarske rasti. Na drugi strani domači proizvajalci zahtevajo od banke ustavitve apreciacije rublja, ki je posledica visokih deviznih prilivov, banka pa nima učinkovitih instrumentov za njihovo sterilizacijo. Pričakuje se, da se bo stopnja inflacije zaradi visokega domačega povpraševanja in nezadostnih instrumentov centralne banke za njeno zniževanje še naprej zniževala počasi (Izvozno okno, 2006).

### 7.3 Zunanja trgovina Rusije

V zunanji trgovini ima Rusija že več let nenehne presežke, izvoz in uvoz se močno povečujeta. Letu 2006 se je izvoz vrednostno povečal za skoraj 31 odstotkov, zaradi visokih cen nafte je Rusija v tem letu dosegla rekordne presežke v zunanji trgovini. V prvi polovici leta 2006 se je trgovinski presežek, v primerjavi z enakim obdobjem preteklega leta, povečal za dobro tretjino in je znašal 74 mio USD. Največji delež ruskega izvoza (70 odstotkov) predstavljajo goriva in kovine, od katerih je Rusija zelo odvisna, izdelki z večjo dodano vrednostjo, kot so stroji in oprema, pa predstavljajo manj kot 10 odstotkov izvoza. Prav zato je ruska zunanja trgovina izredno občutljiva za cenovna gibanja primarnih proizvodov na svetovnih trgih (Izvozno okno, 2006).

Rusija se je v zadnjem desetletju preusmerila na trge zunaj SND; leta 2002 so ti trgi predstavljali 83-odstotni delež. Evropski izvozniki se pri poslovanju na ruskem trgu srečujejo z različnimi ovirami, med najbolj resne ovire štejejo kombinacije odvečnih testiranj, pretiravanj glede zahtev, visoke dajatve, zamude, netransparentne aplikacije ter nenehne spremembe (Izvozno okno, 2006).

Tabela 2: Države, iz katerih RF največ uvažata (podatki veljajo za leto 2005)

Nemčija	13,6 %
Ukrajina	8,0 %
Kitajska	7,4 %
Japonska	6,0 %
Belorusija	4,7 %
ZDA	4,7 %
Italija	4,6 %
Južna Koreja	4,1 %

Vir: CIA – The World Factbook, 2007.

Tabela 3: Države, v katere RF največ izvažata (podatki veljajo za leto 2005)

Nizozemska	10,3 %
Nemčija	8,3 %
Italija	7,9 %
Kitajska	5,5 %
Ukrajina	5,2 %
Turčija	4,5 %
Švica	4,4 %

Vir: CIA – The World Factbook, 2007.

EU je sklenila z RF vrsto sektorskotrgovinskih sporazumov (jeklo, tekstil, v pripravi je tudi sporazum o trgovini z jedrskimi snovmi), sporazum o znanosti in tehnologiji, pravni okvir za sodelovanje med EU in RF pa je Sporazum o partnerstvu in sodelovanju (PCA). Sporazumi

PCA, ki jih ima EU sklenjene s skoraj vsemi državami v regiji, urejajo politične, ekonomske in kulturne odnose med pogodbenicami. Na vrhu EU in RF dne 10. maja 2005 v Moskvi so bili v okviru PCA dogovorjeni štirje skupni prostori (Ruska federacija, 2006):

- skupni ekonomski prostor,
- prostor o svobodi, varnosti in pravičnosti,
- prostor za sodelovanje na področju zunanje varnosti,
- skupni prostor na področju raziskav, izobraževanje in kulture.

Ti prostori določajo skupne cilje medsebojnih odnosov med EU in Rusijo in poti za njihovo doseganje ter opredeljujejo področja za sodelovanje. Pogajanja so bila nadgraditev sporazuma o partnerstvu in sodelovanju, sklenjenega leta 1994. Dogovor naj bi omogočil tesnejše sodelovanje med Brusljem in Moskvo na različnih področjih, hkrati pomenil nov začetek v evropsko-ruskih odnosih. Vendar pa na tem zasedanju EU in Rusiji ni uspelo skleniti dogovora o poenostavitvi vizumskega režima. EU se zavzema za poenostavitev postopka pridobivanja vstopnih vizumov za nekatere skupine ruskih državljanov, kot so poslovneži in študenti, vizume za imetnike diplomatskih potnih listov pa je pripravljena odpraviti (Ruska federacija, 2006; EU in Rusija danes o prihodnjem sodelovanju, 2005).

Evropska komisija in RF sta 21. maja 2004 sklenili bilateralna pogajanja za vstop na trg. Pogajanja pomenijo približevanje Rusije članstvu v Svetovno trgovinsko organizacijo (v nadaljevanju WTO). Evropska unija močno podpira Rusijo za pridružitve WTO. Sporazum, ki je bil sklenjen 21. maja, je veliko pripomogel k izboljšanju razmer za EU izvoznike v Rusijo, saj določa nižje carinske tarife (7,6 odstotka za industrijske proizvode, 11 odstotkov za ribištvo in 13 odstotkov za kmetijske pridelke), liberalizacijo v storitvenem sektorju (telekomunikacije, transport, finančne storitve, gradbeništvo, distribucijo, okoljevarstveni in turistični sektor) in kompromise pri cenah energije za industrijo, te naj bi se do leta 2010 podvojile (Izvozno okno, 2006).

Evropska unija namenja RF tudi tehnično pomoč v okviru programov TACIS, Tempus in Democracy, sodelovanje na znanstveno-tehničnem področju pa poteka v sklopu programov združenja INTAS, EUREKA itn. (Ruska federacija, 2006).

Tabela 4: Poglavitne izvozne in uvozne skupine proizvodov RF

<b><i>POGLAVITNE IZVOZNE SKUPINE PROIZVODOV</i></b>	<b><i>POGLAVITNE UVOZNE SKUPINE PROIZVODOV</i></b>
– nafta in naftni derivati	– stroji in oprema
– plin	– hrana, pijače
– les in proizvodi iz lesa	– zdravila
– kovine	– meso
– kemikalije	– sladkor

Vir: Mrak, 2005.

Tabela 5: Rastoči sektorji v RF

– informacijska tehnologija
– telekomunikacijska oprema
– strojna oprema

Vir: Rusija, 2006.

Po navedbah izvoznega okna se neposredne naložbe v RF krepijo že od leta 2002 in so do leta 2005 skupno znašale že 36 mrd USD. Leta 2005 so presegle najbolj optimistične napovedi, saj so se povečale za 14,6 mrd USD. Največ investicij je prišlo iz Nizozemske, Cipra in Luksemburga, podjetja so vlagala predvsem v naftni in energetski sektor, podjetja iz Velike Britanije in Francije pa predvsem v sektorje potrošnih dobrin in storitev. Leta 2006 so se tuje naložbe še okrepile in so v prvi polovici leta znašale kar 14,1 mrd USD. Na izvoznem oknu ocenjujejo, da naj bi se v prihodnjih letih, zaradi nenehnega napredka pri vpeljevanju strukturnih in zakonodajnih reform, visoke stopnje gospodarske rasti, pričakovane včlanitve v WTO in interesa vlagateljev, tuje naložbe še povečevale (Izvozno okno, 2006).

### 7.3.1 Gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo

Gospodarski in politični odnosi med Slovenijo in Rusijo se dobro razvijajo. Po srečanjih med predsedniki držav, vlad in parlamentov se tudi gospodarsko sodelovanje še izboljšuje. V Rusiji politika močno vpliva na gospodarstvo in sklepanje poslov, veliki posli se sklepajo vedno le ob podpori politike in včasih tudi na njeno pobudo (Ajeti, 2005).

Slovenija je z vstopom v EU prevzela trgovinsko politiko te zveze, z vsemi njenimi instrumenti, in trgovinske sporazume (Države Skupnosti neodvisnih držav, 2006). Trg RF poleg trga nekdanje Jugoslavije predstavlja enega največjih potencialov za povečanje celotne prodaje. K povečevanju gospodarskega sodelovanja bo veliko pripomoglo tudi včlanjenje RF v WTO, ki bo izboljšalo pogoje poslovanja in približevanja EU.

Po besedah Ajetija (Ajeti, 2005a) je "zaradi procesa decentralizacije v RF za slovenska podjetja pomembno sodelovanje z regijami. Te si želijo mednarodnih povezav, ob tem pa jim včasih primanjkuje ustreznih izkušenj. RS je že navezala stike s posameznimi oblastmi<sup>18</sup> in kraji: Jekaterinburgom, Krasnojarskim krajem, Moskvo in Moskovsko oblastjo, Novosibirskom, Samaro, St. Peterburgom, Tatarstanom, Tjumensko oblastjo in drugimi. V zadnjih treh letih so bile predstavitve slovenskega gospodarstva v večini omenjenih mest. Na osnovi izkušenj, ki smo jih imeli ob predstavitvi slovenskega gospodarstva v regijah RF, je možno sklepati, da v regijah dejansko obstajajo velike možnosti za okrepitev gospodarskega sodelovanja. O tem smo se prepričali v neposrednih razgovorih, kjer smo dobili številne ideje in predloge. Ob tem pa je potrebno poleg gospodarskega sodelovanja navezovati stike tudi na drugih področjih, saj bi to pomembno vplivalo na obseg in kakovost sodelovanja na gospodarskem področju".

<sup>18</sup> Upravnimi in industrijskimi enotami.

Iz tabele razberemo, da se slovenske neposredne naložbe v RF iz leta v leto povečujejo. Vse več slovenskih podjetij je pripravljenih vstopiti na trg RF, saj se gospodarski odnosi med državama lepo razvijajo. Podatke pa je kljub vsemu treba vzeti s pridržkom, saj vanje niso zajete vse investicije slovenskih podjetij, ker le-ta niso dolžna Banki Slovenije posredovati vseh podatkov. Po podatkih Banke Slovenije so npr. na dan 31.12.2003 slovenske investicije v RF znašale 63 mio USD oz. 67,1 mio EUR. Realnejšo številko o slovenskih investicijah na trgu RF nam kaže podatek ruske strani, po katerem naj bi slovenske naložbe v Rusiji na ta dan znašale približno 100 mio USD (Ajeti, 2005).

Tabela 6: Slovenske neposredne naložbe v RF (od leta 2000 do 2004)

31. decembra 2000	19,6 mio EUR	2,4 %
31. decembra 2001	39,2 mio EUR	3,4 %
31. decembra 2002	56,5 mio EUR	3,8 %
31. decembra 2003	67,1 mio EUR	3,7 %
31. decembra 2004	76,3 mio EUR	3,4 %

Vir: Banka Slovenije, 2005.

### 7.3.2 Bilateralni ekonomski odnosi med Slovenijo in Rusijo

Iz spodaj navedenih podatkov lahko sklepamo, da se gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in RF lepo razvija in se iz leta v leto povečuje. Iz tabele je razviden pozitiven saldo, kar pomeni, da Slovenija v RF več izvozi kot uvozi, kar je za nas vsekakor razveseljujoč podatek. Slovenija se je v letu 2004 uvrstila tudi med deset najpomembnejših zunanjetrgovinskih partneric RF. Naj omenim, da je celotni obseg menjave, po podatkih Ministrstva za gospodarstvo RS leta 2004 znašal cca. 735,1 mio EUR (oz. cca. 911,9 mio USD), kar je blizu 1 mrd USD in predstavlja dolgoročni cilj, ki sta si ga že pred časom zastavili obe državi. Za gospodarsko sodelovanje Slovenije z RF je značilna predvsem medpanožna trgovina in v majhnem obsegu tudi znotraj panožna (Ruska federacija, 2006). Vrednost slovenskega izvoza v Rusijo se povečuje, leta 2003 je vrednost izvoza predstavljala približno 347,5 mio EUR, medtem ko je leta 2005 predstavljala že približno 467 mio EUR. Za nazornejši prikaz navajam tabelo v kateri je lepo prikazana vrednost izvoza v RF in uvoza iz RF po letih, od leta 2003 pa do leta 2006.

7: Vrednost slovenskega izvoza in uvoza v RF (od leta 2003 do 2006)

<b>LETO</b>	<b>IZVOZ (V MIO EUR)</b>	<b>UVOZ (V MIO EUR)</b>	<b>SALDO (V MIO EUR)</b>
2003	347,465	311,296	36,169
2004	420,198	299,578	120,620
2005	467,462	334,215	133,247
2006	341,612*	197,931*	143,681*

OPOMBE (2006): \*Podatki veljajo za obdobje januar – julij 2006.

Vir: Izvozno okno, 2006.

Gospodarska zbornica Slovenije (v nadaljevanju GZS) vidi poleg bilateralnega sodelovanja tudi možnosti za povečano sodelovanje z Rusijo tudi v skupnem sodelovanju na tretjih trgih. Rusija ima z ZR Jugoslavijo (zdaj Srbija in Črna gora) podpisan sporazum o prosti trgovini. Pri GZS menijo, da bi trilateralno sodelovanje na osi Slovenija–Rusija–Srbija in Črna gora lahko postala ena najmočnejših silnic razvoja na tem območju. Slovenska podjetja veliko investirajo na območje celotne nekdanje SFRJ. Na to območje se steče kar 65 odstotkov vseh slovenskih investicij. To so v primerjavi s trgovanjem višje oblike sodelovanja in za te si, trdijo pri GZS, najbolj prizadevajo (Ajeti, 2005).

Tabela 8: Poglavitni proizvodi v menjavi (od januarja do julija 2006)

<b><i>SKUPINA PROIZVODOV IZVOZ IZ SLOVENIJE</i></b>	<b><i>SKUPINA PROIZVODOV UVOZ V SLOVENIJO</i></b>
– zdravila za prodajo na drobno	– naftni plini in drugi plinasti ogljikovodiki
– električni aparati za žično telefonijo in telegrafijo	– motorni bencin in druga lahka olja
– premazna sredstva	– ferozlitine
– človeška in živalska kri	– surov aluminij
– antiserumi	– heterociklične spojine s heteroatomi dušika
– cepiva in toksini	– kemična lesna celuloza
– elektrotermični aparati za gospodinjstvo	– surov nikelj
– preparati za lase	– ciklični ogljikovodiki

Vir: Izvozno okno, 2006.

Tabela 9: Poglavitni izvozniki in uvozniki (od januarja do julija 2006)

<b><i>GLAVNI UVOZNIKI</i></b>	<b><i>GLAVNI IZVOZNIKI</i></b>
– Geoplin, d.o.o.	– Krka, d.d.
– Petrol, d.d.	– Lek, d.d.
– Acroni, d.o.o.	– Gorenje, d.d.
– OMV Slovenija, d.o.o.	– Eurovek, d.o.o.
– Impol, d.d.	– Iskratel, d.o.o.
– Julon, d.d.	– Helios, d.o.o.

Vir: Izvozno okno, 2006.

#### **7.4 Izkušnje slovenskih podjetij na ruskem trgu**

Po besedah Süssingerja, direktorja Predstavništva Lek, d.d., v Moskvi (Lek in ruski trg, 2006), je ruski trg po finančni krizi, ki je zajela Rusijo leta 1998, znova zaživel. Iz takrat v nekaterih krogih poimenovanega "nevarnega" trga je zopet postal trg z dobrimi obeti. Veliko podjetij, ki so med krizo trg zapustila, se zdaj vrača in konkurenca se zaostruje. Süssinger je tudi poudaril, "da so v Rusiji izredno pomembni osebni stiki in da tako imenovano poslovanje na daljavo tam ne pride v poštev. Trg zahteva kakovostne izdelke in storitve ter konkurenčnost pri vseh elementih. Samo dejstvo, da si "slovansko" podjetje, še ne zagotavlja uspešnega poslovanja". Dejal je, da je

treba poleg tveganja upoštevati tudi raznovrstne birokratske težave, carinske postopke ter pogosto in nepredvidljivo menjavanje zakonodaje, saj vse to kar precej ovira izvoz na ruski trg.

Center za mednarodno sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju CMSR) je marca leta 2002 opravil anketo o sodelovanju slovenskih podjetij z RF. V anketo je bilo zajetih 270 podjetij<sup>19</sup> in 41 predstavništev slovenskih podjetij v Rusiji. Odgovore na anketo je podalo 91 podjetij in predstavništev. Po povzetku anketiranih podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik, je bilo ugotovljeno, da slovenski podjetniki visoko ocenjujejo meddržavne odnose med državama in delovanje slovenskega veleposlaništva. Na vprašanje, kako naj država spodbuja poslovanje z RF pa so najbolj prevladovali trije odgovori, in sicer: s finančno podporo pri udeležbi na sejmih, z nižjimi stroški zavarovanja izvoznih poslov<sup>20</sup> in z večjo promocijo Slovenije v Rusiji. Dodatne želje, med katerimi so tudi neuresničljive, so se nanašale na odprtje "Slovenskega doma" v Moskvi, manjše letalske stroške, organiziranje nastopa na nekaterih sejmih pod skupno streho "Slovenija", poenostavitev pridobivanja vizumov, stimulatивно davčno politiko, zmanjšanje uvoznih carin, podpis sporazuma o prosti trgovini, odpravo administrativnih ovir, podporo države za pospeševanje izvoza, prevzem ekonomskih rizikov, povezavo slovenskih in ruskih bank, informacije o natančno določenem krogu poslovnih partnerjev, ureditev in povečanje sistema kvot delovnih dovoljenj. Slovenska podjetja na podlagi analize odgovorov največ sodelujejo z Moskvo in St. Petersburgom, vendar delujejo tudi v drugih regijah. Med poslovno zanimivimi so predvsem večja mesta v evropskem delu Rusije in Sibiriji. 14 anketiranih podjetij je odgovorilo, da že poslujejo z vsemi regijami, še 14 pa jih namerava poslovanje razširiti na vse regije. Slovenska podjetja se zavedajo pomena osebnih stikov in s tem prednosti, ki jih imajo z ustanovitvijo podjetja ali predstavništva v Rusiji. 10 anketiranih podjetij je odgovorilo, da nameravajo v prihodnosti odpreti v Rusiji predstavništvo, 5 naj bi jih odprlo proizvodno podjetje in 5 trgovinsko. S tem bi postala slovenska neposredna prisotnost na ruskem trgu zelo močna zaključujejo pri CMSR (CMSR, 2006).

## **7.5 Razlogi in ovire za vstop slovenskih podjetij na trg Ruske federacije**

Izvoz je pogoj gospodarske rasti in razvoja majhnega odprtega gospodarstva, kot je Slovenija, ki je izgubila velik notranji matični trg in ima zato prevelike zmogljivosti za domači trg (Štiblar, 1996, str. 16).

Najbolj optimistične napovedi opredeljujejo poslovanje z RF kot možnost za začetek največjega posla stoletja, če ne celo tisočletja. Govorimo o državi z velikimi potrebami, naravnimi bogastvi in dobro kvalificiranimi delavci, ki so za svoje delo slabo plačani (Hrastelj, et al., 1992, str. 17). Po drugi strani pa je RF z geografskega in ekonomskega vidika dokaj oddaljena. Podobnost v poslovnih navadah je bila verjetno motiv le za podjetja, ki so z Rusijo sodelovala še v Jugoslaviji (Lapajne, 2004, str. 4).

---

<sup>19</sup> Izbor podjetij je CMSR pripravil skupaj z GZS, anketirana podjetja so bila izbrana iz vseh reprezentativno relevantnih panog in iz seznama 200 največjih slovenskih akterjev na ruskem trgu.

<sup>20</sup> Rusija je bila septembra leta 2003 prerazvrščena iz 5. v 4. rizični razred, januarja 2007 pa iz 4. v 3.. S premikom Rusije v nižji rizični razred so se stroški zavarovanja znižali.



Ob upoštevanju pglavitnih gospodarskih in političnih dejavnikov lahko rečemo, da je trg RF še vedno tvegan, vendar naj poudarim, da se je stanje v zadnjih letih močno izboljšalo in se še izboljšuje; to dokazuje tudi premik RF v 3. rizični razred.

Eno pglavitnih spodbud za vstop na trg RF je vsekakor velikost trga, ki slovenskim podjetjem omogoča povečevanje prodaje in rast tržnega deleža. Na tem trgu podjetja tudi laže izrabljajo prednosti ekonomije obsega z uvajanjem masovne proizvodnje (Kenda, Hazabent, 1992, str. 14). Ruski trg je za izvoznike z vidika velikosti izredno privlačen saj, kot sem že omenila, pomeni nove možnosti in priložnost za širitev obsega poslovanja. V zadnjih letih se makroekonomsko okolje na trgu precej izboljšuje, priča smo tudi gospodarski rasti, opazna pa je tudi rast konkurence, ki se iz dneva v dan povečuje. Kupna moč prebivalstva se močno razlikuje po posameznih regijah in je še vedno na nizki ravni, vendar se tudi na tem področju pričakujejo ugodnejše razmere.

RF je država, v kateri imajo meddržavni odnosi in osebni stiki pomembno vlogo. Vrednost slovenskih neposrednih naložb in menjava med Slovenijo in RF se povečuje, vendar je za zdaj še vedno Slovenija tista, ki v RF več uvozi kakor izvozi. Razlog za vstop na trg RF predstavljajo tudi dobri odnosi med državama in vrsta sklenjenih bilateralnih sporazumov (glej Prilogo 9), ki urejajo gospodarsko sodelovanje med državama. Pogoji za uspešnost pa so tudi stalna prisotnost na trgu, kakovosten izdelek in domač kader za vodenje poslov v RF.

Ne smemo pa zanemariti številnih dejavnikov, ki so s strani podjetij, ki vstopajo na trg RF nezaželeni. Slovenske izvoznike pestijo na ruskem trgu predvsem plačilna nedisciplina, problematično je tudi nihanje cene nafte na svetovnem trgu, saj je od nje odvisna skoraj celotna gospodarska prihodnost RF. Njen vpliv se kaže tako v mednarodni menjavi kot v državnem proračunu.

Dodatne ovire, ki jih navajajo podjetja, ki že poslujejo na trgu RF so še dolgotrajna birokracija, počasne reforme carinskih postopkov ter nenehno spreminjanje zakonodaje.

Priložnost za slovenska podjetja je nedvomno v odprtosti ruskega trga in želji po kapitalu ter novih investicijah in proizvodih z Zahoda. Opazna je tudi rast povpraševanja po informacijski tehnologiji, telekomunikacijski in strojni opreimi. Zaradi decentralizacije pa bo v prihodnosti za slovenska podjetja pomembno predvsem sodelovanje z regijami.

Naslednji podatki so povzeti po izidih ankete opravljene pri CMSR med podjetji, ki že poslujejo na trgu RF (CMSR, 2006). Na vprašanje, pri katerih izdelkih oz. storitvah vidijo podjetja možnosti za povečanje slovenskega izvoza na trg RF je večina vprašanih odgovorila: prehrana, pohištvo, zdravila, gradbeni materiali, stavbno pohištvo, komponente za čevljarstvo in zahtevna tehnologija. Med storitvami so na prvem mestu turizem, sledijo gradbeništvo in investicijska dela, inženiring, bančništvo, zavarovalništvo in špedicija. Nove priložnosti za izvoz pa vidijo še v potrošnih izdelkih in reprodukcijah materialih.

Na podlagi navedenega lahko sklenem, da je trg RF za slovenska podjetja obetaven, če bodo le znala izkoristiti priložnosti, ki se jim ponujajo in se ogniti nevarnostim, ki jim grozijo zaradi nestabilnosti ruske države v sedanosti in agresivne konkurence v prihodnosti. Razumljivo pa je, da imajo podjetja, ki že poslujejo na tem trgu, prednosti pred ostalimi, saj izkušnje in ustvarjeni poslovni odnosi igrajo na tem trgu zelo pomembno vlogo. RF si prizadeva za včlanitev v WTO, ki bi izboljšala možnosti za poslovanje, to pa bi vsekakor ugodno vplivalo na vstop slovenskih podjetij na ta trg. Za vstop slovenskih podjetij na trg RF pa je še vedno zelo pomembna vloga države in tako bo tudi v prihodnosti. Slovenija kot država, pa si bo morala v prihodnje prizadevati za še večjo prepoznavnost v Rusiji.

## **8 PRIMERI SLOVENSkih PODJETIJ, KI VSTOPAJO NA TRG RF OB SPODBUDI SID**

RF je država, ki v zadnjem času izvaja obsežne reforme in beleži pozitivno rast makroekonomskih kazalcev. Trud države, da bi vzpostavila sodobno tržno gospodarstvo, ugodno vpliva k vnovični oživitvi poslovanja in pritoku tujih investicij. Slabost RF pa je še zmeraj precejšnja odvisnost ruskega gospodarstva in proračuna od gibanja cen energentov na svetovnem trgu. Še vedno jo uvrščamo med države z višjo stopnjo tveganja, v kateri so slovenska podjetja ob vstopu izpostavljena tudi političnim tveganjem.

Želje podjetij po rasti, povečevanju prodaje in tržnega deleža zunaj državnih meja, pa so povezane s številnimi tveganji, nepričakovanimi in nepredvidljivimi izgubami. Vemo, da so uspešni podjetniki prav tisti, ki so sposobni doseči ravnovesje med tveganji in dobički na daljši rok.

Zaradi konkurenčnega boja so prodajalci nekako prisiljeni ponuditi kupcem blago ali storitev na odloženo plačilo; pri tem domnevajo, da bodo za opravljeno storitev pravočasno in v celoti poplačani, vendar v realnosti ni vedno tako. Ob zamudah ali celo neplačilu se izvozniki soočajo z resnimi težavami (Jus, 2004, str. 28).

Če podjetje pri vstopu na trg RF ne bi imelo sklenjenega zavarovanja, bi zaradi izpostavljenosti številnim tveganjem, dosegalo slabo varnost poslovanja. Slovenska podjetja se prav zaradi želje po varnosti poslovanja obračajo na SID in ob njeni pomoči vstopajo na trge bolj tveganih držav, med katere sodi tudi RF. S sklenitvijo zavarovanja pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji za trg RF jim SID omogoča (Interna gradiva SID, 2006):

- olajšan vstop na trg RF,
- prevzem dela tveganj, na katera izvoznik ne more vplivati,
- posredovanje ob morebitnih zapletih,
- povračilo škode ob nastanku škodnega primera,
- doseganje konkurenčne prednosti,
- lažje načrtovanje denarnega toka,
- ekonomičnost poslovanja.

- Izvozniki, ki imajo pri SID sklenjeno zavarovanje, imajo možnost lažjega in cenejšega dostopa do bančnih kreditov. To jim omogoči, da:
  - laže in hitreje pridobijo posel;
  - z izvedbo posla izvoznik pridobi možnost nadaljnjega in dolgoročnega gospodarskega sodelovanja z ruskim kupcem;
  - se hitreje gospodarsko razvijajo.

Glede na navedeno lahko trdim, da je vloga SID pri spodbujanju slovenskih podjetij na trg RF izredno pomembna.

Za sklenitev zavarovanja pa morajo slovenski izvozniki upoštevati določene zavarovalne pogoje (glej Poglavlje 4.3) SID pri zavarovanju izvoznih kreditov, na podlagi katerih je oblikovan predlog za izdajo police za zavarovanje. Ti pogoji izhajajo iz:

- Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/07), Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/07) in Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki (Zk-1/07),
- veljavnega cenika zavarovanja pred nekomercialnimi/komercialnimi riziki,
- pravil OECD konsenzusa in Bernske Unije,
- elementov politike zavarovanja do Rusije,
- poslovne politike SID.

V nadaljevanju navajam tri primere slovenskih podjetij, ki so se odločila pri SID zavarovati izvozni posel pred srednjeročnimi komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in si tako olajšati vstop na trg RF.

### **8.1 PRVI PRIMER – Zavarovanje kredita tuji banki**

Podjetje, ki je nastopalo v opisanem poslu kot izvoznik oz. glavni pogodbenik, je že v preteklosti realiziralo več poslov, predvsem na ruskem trgu. Tako kot v našem primeru je tudi pri že opravljenih poslih nastopalo v vlogi glavnega pogodbenika. Velikost in kompleksnost projekta je zahtevala izkušeno podjetje, ki pozna razmere na lokalnem (ruskem) trgu in je tam prisotno. Glede na reference in poslovni ugled, priznanja, dolgoletne izkušnje in večdesetletno prisotnost na tem trgu so v SID ocenili da gre za zanesljivega in izkušenega izvoznika (Interna gradiva SID, 2002).

Dogovori in pogajanja o realizaciji izvoznega posla med investitorjem in slovenskim podjetjem (izvoznikom) kot glavnim pogodbenikom so potekala več kot tri leta. Vrednost celotnega izvoznega posla je v začetku za predvideni dve gradbeni fazi znašala X USD. Tekom izgradnje projekta pa se je vrednost prve faze obnove projekta zvišala za cca. 50 odstotkov (Interna gradiva SID, 2002).

V prvi gradbeni fazi je bila predvidena več kot 50-odstotna slovenska komponenta, ki se je nanašala predvsem na dobavo opreme, ki pa se je večinoma vgrajevala v zaključnih fazah posla.

Zavarovalna vsota izvoznega kredita je presegala vrednost 5 mio EUR, zato je o odobritvi posla odločala Komisija za pospeševanje mednarodne menjave. Šele ko je bila s strani SID izdana obljuba o zavarovanju izvoznega kredita, sta lahko izvoznik in kreditodajalec (izvoznikova banka) pristopila k pripravi konkretne, zavezujoče ponudbe za financiranje ter k pripravi potrebne dokumentacije. Izvoznik in posledično ruski kupec sta bila, na podlagi izdane obljube, seznanjena z natančnimi pogoji zavarovanja, saj so ti eden izmed bistvenih elementov konstrukcije posla, stroški zavarovalne premije pa pomemben del celotnih stroškov financiranja izvoznega posla (Interna gradiva SID, 2002).

Poleg standardnih pogojev zavarovanja je obljuba o zavarovanju vsebovala tudi posebne pogoje zavarovanja, prilagojene shemi financiranja in vsebini konkretnega posla, ter dodatne pogoje, ki so morali biti izpolnjeni pred izdajo zavarovalne police (Interna gradiva SID, 2002).

Predlagana obljuba o zavarovanju je vsebovala tudi klavzulo, ki je omogočala zavarovatelju izvoznega kredita (SID) umik oz. nepodaljšanje obljube, v kolikor bi se rizik nastanka škodnega primera bistveno povečal oz. bi se bistveno spremenile razmere v državi investitorja (Interna gradiva SID, 2002).

Na ta način je bila SID v času veljavne obljube zavarovana pred morebitnim poslabšanjem razmer v Rusiji (ekonomskih in/ali političnih), poslabšanjem rizika ruske banke, ki je nastopala v vlogi kreditojemalke, in drugih udeleženih partnerjev, katerih stanje bi lahko bistveno vplivalo na potek posla in odplačilo zavarovanega izvoznega kredita (Interna gradiva SID, 2002).

Ruska banka, ki je nastopala kot kreditojemalec in neposredni posojilodajalec do investitorja, je sklenila kreditno pogodbo s sindikatom slovenskih bank in SID v višini 85 odstotkov vrednosti komercialne pogodbe (15 odstotkov vrednosti komercialne pogodbe predstavlja avans, ki ga je moral investitor/kupec nakazati pred začetkom realizacije posla) (Interna gradiva SID, 2002).

V skladu s komercialno pogodbo je bil slovenski izvoznik investitorju dolžan zagotoviti garancijo prvovrstne slovenske banke za vračilo avansa v primeru neizvršitve prevzetih del (15 odstotkov od vrednosti komercialne pogodbe) ter garancijo prvovrstne slovenske banke za odpravo napak v garancijski dobi v vrednosti 5 odstotkov vrednosti komercialne pogodbe (glej Prilogo 10) (Interna gradiva SID, 2002).

Kljub danim garancijam, ki zmanjšujejo rizik neustrezne izvršitve komercialne pogodbe, je bil dodatno med SID in slovenskim izvoznikom sklenjen regresni dogovor, po katerem ima SID od izvoznika pravico zahtevati vračilo izplačane odškodnine zavarovancu, če izvoznik ne bi izpolnil ali ne bi pravilno izpolnil obveznosti po komercialni pogodbi. Glede na naravo izvozne transakcije se regresni dogovor uporablja predvsem pri izvozu kompleksnejše opreme, kjer je večja možnost skritih napak oz. je možno nefunkcioniranje velikokrat ugotoviti šele v zaključni fazi projekta, ko je večina kredita že izčrpanega oz. porabljenega (Interna gradiva SID, 2002).

Banka kreditorejalka je bila ocenjena kot zanesljiva ruska banka, ki izkazuje ustrezno finančno moč in solidno finančno poslovanje (A bonitetni razred). Je ena večjih ruskih bank, tako po višini delniškega kapitala, kot po višini bilančne vsote in višini kapitala. Banka je v večinski lasti vlade RF s polno bilančno licenco in široko razvejeno poslovno mrežo (Interna gradiva SID, 2002).

Zavarovana je bila glavnicna kredita in redne pogodbene obresti, medtem ko zamudne obresti niso bile predmet zavarovanja. Predvidena je bila enoletna izgradnja ter dobava opreme ter 10-letni kredit z vključenim šest mesečnim odlogom plačila glavnice in 20-imi polletnimi obroki. Obrestna mera za USD je znašala 6M LIBOR + 1,20 % p.a., premijska stopnja pa 7,22 odstotka od osnove za obračun premije za kritje rizikov po dobavi. Indikativna obrestna kapica je v času odobritve znašala 7,99 % p.a. kar predstavlja tudi maksimalno višino obrestne mere, za katero se lahko posojilodajalci dogovorijo v kreditni pogodbi (Interna gradiva SID, 2002).

Ročnost kredita (1 leto črpanja in 10 let odplačila) je sicer presegala izhodiščno najdaljšo dovoljeno ročnost kredita (srednjeročni komercialni riziki: pet let), kot jo je določala v času odobritve veljavna politika zavarovanja. Temeljni razlog za tako dolgo ročnost kredita je bil v tem, da sama narava konkretnega posla ni omogočala odplačila najetega kredita v petih letih in je bilo tako podaljšanje ročnosti kredita, kljub osnovnemu namenu omejevanja ročnosti kreditov, sprejetih v zavarovanje, edina realna možnost za realizacijo konkretne izvozne transakcije (Interna gradiva SID, 2002).

<b><i>Predmet zavarovanja</i></b>	Terjatev zavarovanca do banke kreditorejalka	
<b><i>Ročnost/trajanje</i></b>	Preddobavna doba	Ni predmet zavarovanja
	Doba črpanja/dobav	12 mesecev
	Odplačilna doba	10 let
	<b>Skupaj</b>	<b>11 let</b>
<b><i>Obresti</i></b>	Predmet zavarovanja	Da (redne pogodbene obresti, v čakalni dobi – v višini rednih pogodbenih obresti)
	Obrestna mera	6M LIBOR + 1,20 % p.a.
	IOK SID	7,99 %
	Obračun	Polletno
	Skupni znesek	X USD
<b><i>Reševanje sporov</i></b>	Slovensko pravo, pristojno sodišče v Sloveniji	
<b><i>Financiranje premije</i></b>	Ne	

Vir: Interna gradiva SID, 2002.

Dejavniki, ki jih je SID upoštevala pri ocenjevanju sprejemljivosti posla (Interna gradiva SID, 2002):

- Trend ekonomskih in političnih razmer oz. rizika je bil v času zavarovanja izvoznega kredita ugoden.
- Potrebno je bilo upoštevati (dolgo)ročnost kredita (skupaj s črpanjem 11 let).

- Precejšnja odvisnost ruskega gospodarstva in proračuna od gibanja cen energentov na svetovnem trgu. Rusija je sicer pričela z izvajanjem obsežnih reform in je pri tem tudi uspešna, njihovo nadaljevanje in uspešnost čez dobrih 10 let pa sta precej nepredvidljiva.
- Pozitiven vpliv je imelo dejstvo, da gre za izvozni posel z ugodno "politično boniteto", ki ima na ruskem trgu in pri takšnih projektih pomembno vlogo.
- Delež slovenske komponente v izvoznem poslu.
- Izpeljavo izvoznega posla sta podprli obe strani, ruska in slovenska, na najvišji državni ravni.
- Izvedba projekta je predstavlja pomembno priložnost in hkrati izziv za slovensko gospodarstvo in slovensko navzočnost na ruskem trgu, predvsem pri zahtevnejših oblikah izvoznih poslov, pa tudi izziv za slovenske banke, ki so te posle financirale.

## 8.2 DRUGI PRIMER – Zavarovanje kredita tuji banki na podlagi akreditiva

Ocenjeni delež slovenske komponente in dodane vrednosti v izvoznem poslu je znašal več kot 60 odstotkov. Izvoznik je z omenjenim kupcem sodeloval že več let in sodelovanje ocenil kot korektno. Potrdil je tudi, da je ruski kupec do sedaj spoštoval pogodbeno določila in dogovorjene plačilne roke. Z načinom financiranja ruskega kupca, opisanem v nadaljevanju, je slovenski izvoznik omogočil tudi ruskemu kupcu nadaljnje kreditiranje njegovih potrošnikov, to pa seveda povečuje konkurenčno prednost slovenskega izvoznika in še dodatno pripomore k utrjevanju njegovega položaja na ruskem trgu (Interna gradiva SID, 2005).

Glavni udeleženci v poslu so bili (Interna gradiva SID, 2005):

- slovenska banka v vlogi kreditodajalca,
- slovenski izvoznik,
- ruski kupec,
- ruska banka (akreditivna banka), v vlogi kreditojemalca.

Pogodbena vrednost posla je znašala X USD. Finančni del komercialne pogodbe je potekal v obliki 100-odstotnega kredita<sup>21</sup>. Za zavarovanje plačila je bil v korist slovenskega izvoznika odprt nepreklicni dokumentarni akreditiv "na vpogled", s strani ruske (kupčeve) banke, katerega je konfirmirala slovenska (izvoznikova) banka (glej Prilogo 11) (Interna gradiva SID, 2005).

Pred odprtjem omenjenega akreditiva pa so potekali tudi dogovori med kupčevo in izvoznikovo banko o možnostih financiranja izvoznega posla, ki bi omogočal odloženo plačilo uvoženega blaga tudi ruskemu kupcu. Tako je bila med slovensko in rusko banko sklenjena kreditna pogodba, iz katere so bili razvidni pogoji financiranja (odlog plačila do 360 dni, obrestna mera itn.), ruska banka pa je na tej osnovi omogočila odlog plačila uvoženega blaga tudi ruskemu kupcu (Interna gradiva SID, 2005).

---

<sup>21</sup> Glede na rok vračila kredita, ki je krajši od dveh let, plačilo 15-odstotnega avansa ni bilo pogoj za zavarovanje izvoznega kredita.

Skladno s sklenjeno kreditno pogodbo med bankama so bila v odprtem akreditivu posredovana navodila slovenski banki o načinu izplačila slovenskemu izvozniku. Na podlagi teh je slovenska banka lahko izplačala izvoznika takoj po predložitvi skladnih dokumentov, zahtevanih v akreditivu, ruska banka (kreditojemalka) pa je na podlagi kreditne pogodbe, sklenjene s slovensko banko, izvršila plačilo glavnice kredita in pripadajočih rednih pogodbenih obresti do dogovorjenega datuma<sup>22</sup>. Kredit se je črpal v enkratnem znesku ob predložitvi izvoznih dokumentov (Interna gradiva SID, 2005).

Prednost omenjenega načina financiranja izvoznega posla za slovenskega izvoznika je v takojšnjem izplačilu izvoženega blaga, na podlagi skladnih dokumentov, ki so bili zahtevani v akreditivu, za ruskega kupca pa dejansko pomeni 12-mesečni odlog plačila (Interna gradiva SID, 2005).

Predmet zavarovanja je predstavljala terjatev do ruske banke kreditojemalke iz naslova odprtega akreditiva. Zavarovana je bila glavnica kredita in redne pogodbene obresti. Odplačilna doba je znašala 12 mesecev. V kreditni pogodbi je bila dogovorjena obrestna mera 6M LIBOR + 2,75 % p.a., indikativna obrestna kapica SID pa je znašala 5,39 odstotka (Interna gradiva SID, 2005).

<b><i>Predmet zavarovanja</i></b>	Terjatev zavarovanca do banke kreditojemalca iz naslova odprtega akreditiva	
<b><i>Ročnost/trajanje</i></b>	Preddobavna doba	Ni predmet zavarovanja
	Doba črpanja/dobav	Enkratno črpanje kredita
	Odplačilna doba	12 mesecev
	<b>Skupaj</b>	<b>12 mesecev</b>
<b><i>Obresti</i></b>	Predmet zavarovanja	Da (redne pogodbene obresti, v čakalni dobi – v višini rednih pogodbenih obresti)
	Obrestna mera	6M LIBOR + 2,75 % p.a.
	IOK SID	5,39 %
	Obračun	Polletno
	Skupni znesek	X USD
<b><i>Reševanje sporov</i></b>	ICC UCP 500	
<b><i>Financiranje premije</i></b>	Ne	

Vir: Interna gradiva SID, 2005.

Dejavniki, ki so pozitivno vplivali na sprejemljivost in izvedbo posla (Interna gradiva SID, 2005):

- K sprejemljivosti posla za zavarovanje so pripomogle tako izvoznikove dolgoletne izkušnje na ruskem trgu kot tudi dobre izkušnje slovenske banke z osnovno dolžnico-rusko banko.
- Predhodno dobro sodelovanje z ruskim kupcem.

<sup>22</sup> S kreditno pogodbo je bil predviden rok vračila kredita s strani ruske banke 360 dni od dneva izplačila slovenskega izvoznika.

- Ocena izvoznikove bonitete je bila glede na uspešnost poslovanja in dober finančno premoženjski položaj družbe v vseh obravnavanih letih pozitivna (A bonitetni razred).
- Narodnogospodarski in podobni vplivi oz. prednosti transakcije se kažejo v tem, da posel financira slovenska banka.
- V izvoženem proizvodu je bila prisotna visoka vrednost domačega znanja.
- Ugoden vpliv posla na dolgoročnost gospodarskega sodelovanja med slovenskim izvoznikom in ruskim kupcem.
- Vpliv sheme kredita/financiranja na pospeševanje prodaje.
- Neposredni vpliv opisanega kredita na pospeševanje izvoza – omogočanje kreditiranja tujih kupcev in pospeševanja prodaje.
- Načrti slovenskega izvoznika, da bistveno poveča prodajo na trgu RF in "osvoji trg".
- Izbrana ruska banka, ki je predstavlja osnovnega dolžnika v zavarovanem izvoznem poslu, je bila ocenjena kot sprejemljiva banka in razvrščena v B bonitetni razred.

### 8.3 TRETJI PRIMER – Zavarovanje kredita tujemu kupcu za trg RF

Obravnavam ugledno slovensko podjetje, ki je s strani SID ocenjeno kot specializiran proizvajalec z izkušnjami na tujih trgih. Največji delež izvoza zanj predstavlja prav rusko tržišče. Izvoznik ima dobro boniteto (A bonitetni razred), dolgoletno tradicijo, tako na domačem kot tudi na tujem trgu uživa velik ugled. Izvozni posel je vseboval nadpovprečen delež slovenske komponente, saj je proizvod v celoti plod slovenskega razvoja, pri čemer je šlo za izvoz visoke tehnologije. Po izvoznikovih navedbah je znašal ocenjeni delež slovenske komponente v celotnem izvoznem poslu več kot 80 odstotkov (predpisan minimalni delež je 40 odstotkov) (Interna gradiva SID, 2005).

Ker pa je trg RF še vedno povezan s številnimi tveganji, si je slovenski izvoznik želel zagotoviti varnost poslovanja in se odločil za sklenitev zavarovanja izvoznega posla pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki pri SID (Interna gradiva SID, 2005).

Glavne udeležence posla so predstavljali (Interna gradiva SID, 2005):

- slovenski izvoznik,
- slovenska banka v vlogi kreditodajalke ter
- ruski kupec/kreditojemalec.

Med slovenskim izvoznikom in ruskim kupcem je bila sklenjena komercialna pogodba, katere pogodbeno vrednost je znašala X EUR. Skladno s komercialno pogodbo je bila predvidena 12 mesečna dinamika dobav in izvedbe storitev ter plačilo avansa v višini 15 odstotkov pogodbene vrednosti, 85 odstotkov pogodbene vrednosti pa je predmet kreditiranja. Izvozni posel pa je bila pripravljena kreditirati slovenska banka (glej Prilogo 12) (Interna gradiva SID, 2005).

Banka slovenskega izvoznika je na podlagi kreditne pogodbe s tujim kupcem sklenila zavarovalno pogodbo s SID. Vložen je bil zahtevek za izdajo obljube o zavarovanju



srednjeročnega kredita pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki tujemu kupcu. Posel je bil sklenjen s komercialno pogodbo in dodatkom št. 1 k pogodbi, ki je stopil v veljavo z dnem podpisa obeh pogodbenih strank (Interna gradiva SID, 2005).

Črpanje kredita je na zahtevo ruskega kupca potekalo posredno preko ruske banke in ne direktno na račun izvoznika odprtega pri kreditodajalki; to je pomenilo še dodatno tveganje, in sicer izpostavljanje banke kreditodajalke riziku transferja v plačilnem prometu (Interna gradiva SID, 2005).

Predmet zavarovanja iz naslova kredita tujemu kupcu je bila terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi med slovensko banko in ruskim kupcem. Zavarovana je bila glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas, od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti oz. redne pogodbene obresti, medtem ko zamudne obresti niso bile zavarovane. Finančni del komercialne pogodbe je potekal v obliki 15-odstotnega avansa, katerega je moral ruski kupec nakazati pred začetkom realizacije posla, preostalih 85 odstotkov pa je predstavljal kredit za dobo 5 let. Črpanje kredita je potekalo 12 mesecev, odplačevanje pa v 10-ih enakih polletnih obrokih s trimesečnim odlogom plačila glavnice. Prvi obrok je zapadel v plačilo tri mesece po zadnjem črpanju kredita. Predmet zavarovanja so bile redne pogodbene obresti, obrestna mera pa je znašala 6M EURIBOR + 0,7 % p.a. (Interna gradiva SID, 2005).

<b><i>Predmet zavarovanja</i></b>	Terjatev iz naslova kredita tujemu kupcu	
<b><i>Ročnost/trajanje</i></b>	Preddobavna doba	Ni predmet zavarovanja
	Doba črpanja/dobav	12 mesecev
	Odplačilna doba	5 let
	<b>Skupaj</b>	<b>6 let</b>
	Standardizirana zavarovalna doba	5,5 let
<b><i>Obresti</i></b>	Predmet zavarovanja	Da (redne pogodbene, v čakalni dobi – v višini rednih pogodbenih obresti)
	Obrestna mera	6M EURIBOR + 0,7 % p.a.
	IOK SID	5,42 %
	Obračun	Polletno
	Skupni znesek	X EUR
<b><i>Financiranje premije</i></b>	Ne	
<b><i>Reševanje sporov</i></b>	Slovensko pravo, pristojno sodišče v Sloveniji	
<b><i>Posebnosti</i></b>	Način črpanja kredita (preko skrbniškega računa ruske banke)	

Vir: Interna gradiva SID, 2005.

Glede na zavarovalno polico vključene splošne in posebne pogoje zavarovanja, rizik dobre izvedbe posla s strani izvoznika ni bil krit, kar pomeni, da zavarovalnina ne bo izplačana, v kolikor se ugotovi, da je razlog za nevrčilo kredita izvoznikova slaba izvedba posla oz. neizpolnitev ali nepravilna izpolnitev izvozne pogodbe. Za reševanje sporov sta bila pristojna

slovensko pravo in pristojno sodišče v Sloveniji. Posebnost je predstavljal način črpanja kredita, ki je potekal preko skrbniškega računa ruske banke (Interna gradiva SID, 2005).

SID je pri sklenitvi zavarovanja upoštevala dotedanje pozitivne izkušnje slovenskega izvoznika o sodelovanju z ruskim kupcem. Izvoznik ni imel težav pri odplačevanju dotedanjih obveznosti, ki bi se kazale v neplačevanju oz. zamujanju z odplačili. Po pregledu bonitete ruskega kupca (A bonitetni razred) je bilo ugotovljeno, da gre za finančno stabilno in močno podjetje. Kupec je namreč po kriteriju kapitaliziranosti uvrščen med največja ruska podjetja. Pozitiven vpliv na odločitev pa je imelo tudi dejstvo, da gre za izvozni posel z visokim odstotkom slovenske komponente in proizvod, v katerem je izražena visoka dodana vrednost domačega znanja.

Rusija je bila ob izpeljavi posla uvrščena v četrtega od sedmih rizičnih razredov. Ocenjeno je bilo, da je to država s srednjevisoko srednjeročno rizičnostjo. Enega glavnih rizikov sta predstavljala relativno daljša ročnost kredita glede na to, da ni bilo dogovorjenih dodatnih varščin (*corporate risk*), in, kot sem že omenila, črpanje kredita preko ruske banke. Vendar sta oba, slovenski izvoznik in ruski kupec, ki je obenem osnovni dolžnik, stabilni in uspešni podjetji z dobro boniteto (oba A bonitetni razred). SID je na podlagi analize vseh prednosti in slabosti ocenila, da je izvozni posel sprejemljiv za zavarovanje (Interna gradiva SID, 2005).

#### **8.4 Verjetnost realizacije izvoznih poslov brez podpore SID**

Slovenija je klasičen primer malega gospodarstva, ki mora biti odprto, če želi biti uspešno, zato sta internacionalizacija slovenskega gospodarstva in uspešno sodelovanje slovenskih podjetij v mednarodni menjavi ključnega pomena. SID skuša z različnimi instrumenti zagotoviti konkurenčnost slovenskih podjetij na tujih trgih ter izenačuje pogoje poslovanja na tujih trgih s pogoji, ki delujejo na domačem trgu (Interna gradiva SID, 2006).

SID z zavarovanjem zagotavlja izvoznikom in drugim udeležencem v poslu potrebno gospodarsko varnost ter zmanjšuje ali odpravlja rizike, povezane s kreditno naravo poslovnih transakcij, ki so v mednarodni trgovini navadno večji in tudi specifični (Interna gradiva SID, 2006).

Zasebni sektor, kapitalski trgi, sami izvozniki oz. investitorji in banke nekomercialnih kot tudi drugih nemarketabilnih rizikov zaradi njihove narave, izterjav pri škodah, ki lahko trajajo zelo dolgo, dolgoročnosti rizikov, njihove lokacije, velikosti in pomanjkanja potrebne usposobljenosti navadno nočejo in ne morejo nositi. Ker ustreznih substitutov zasebnega sektorja ni na voljo, je na tem področju ustrezna intervencija države oz. SID, ki zavaruje izvozne posle v imenu in za račun države, nujno potrebna za stimuliranje izvoznikov za vstop na bolj tvegane trge (Interna gradiva SID, 2006).

Finska raziskava o vplivu zavarovanja izvoznih kreditov na njihovo gospodarstvo je pripeljala do izida, da cca. 70 odstotkov izvoznikov priznava, da je zavarovanje znatno vplivalo na njihovo odločitev o izvoznem poslu in da tretjina izvoznih poslov brez njihove pomoči ne bi bila izvedena. Pri SID predvidevajo, da bi dobili podobne izide tudi pri nas. Ugotavljajo, da brez

njihove pomoči delež izvoznih poslov ne bi bil realiziran, na drugi strani pa bi se del izvoznih poslov realiziral samo v delnem obsegu (glej Prilogo 13) (Interna gradiva SID, 2006, Evaluation of The Impact of The Export Financing Activities Administered by Finnvera plc, 2006). Pokazalo se je, da se podjetja dejansko odločajo za sklenitev zavarovanja izvoznih poslov pri SID iz dveh razlogov: zaradi **varnosti** in **zahteve bančnih institucij**, ki so še posebno izražene, kadar gre za srednjeročne in dolgoročne posle, pri katerih je odplačilna doba kreditov daljša. Kreditno zavarovanje za izvoznikovo banko, ki nastopa v vlogi financerja izvoznega posla, pomeni varnost, saj zavarovalna polica zagotavlja 95-odstotno kritje glavnice kredita, povečane za redne pogodbene obresti pred komercialnim in nekomercialnim tveganjem.

Z zavarovanjem kredita tujemu kupcu pa izvozniku omogoča:

- olajšan vstop na trg RF, ki še vedno velja za državo z dokaj visokim političnim rizikom,
- prevzem dela tveganj, na katera izvoznik nima vpliva,
- posredovanje SID ob nastanku zapletov,
- povračilo škode ob nastanku škodnega primera,
- lažjo in hitrejšo pridobitev posla,
- z omogočanjem srednjeročnega vira financiranja posla izvoznik pridobi možnost za nadaljnje in dolgoročno gospodarsko sodelovanje z ruskim kupcem.

## 9 SKLEP

Želja po novih izzivih in povečevanju dobička silijo podjetja, da se odločajo za vstop na tuje trge. Poslovanje zunaj državnih meja pa je v primerjavi s poslovanjem v eni državi veliko kompleksnejše. Podjetja si pri sklepanju poslov prizadevajo za zagotavljanje čim večje varnosti in zmanjševanje tveganj, ki jim grozijo. Veliko lahko naredijo tudi sama, tako da jih omilijo ali se jim vsaj delno izognejo. Pri poslovanju s kupci iz držav, ki imajo plačilnobilančne in druge težave, pa morajo biti izvozniki še bolj previdni.

Zaradi nepoznavanja okolja, morajo preden se odločijo za vstop na novi trg, oceniti njegovo tržno privlačnost. Poleg preučitve potenciala trga, kupca, njegove bonitete in bonitete bank v poslu ter same gospodarske in politične stabilnosti države, morajo izbrati tudi najustreznejši plačilni instrument, ki bo varoval njihov interes. Podjetje je na tujem izpostavljeno tudi večjim gospodarskim, političnim in kulturnim razlikam, zato so izkušnje pri sklepanju poslov izredno pomembne.

V zadnjih letih se trg RF počasi stabilizira. Z vidika makroekonomskih kazalcev je perspektiven trg z obetavno prihodnostjo. Velikost trga ponuja slovenskim podjetjem možnost za povečanje tržnega deleža, zato je s poslovnega vidika odločitev za prisotnost na tem trgu, kljub dejavnikom tveganja, pravilna. Trg se naglo razvija, zaradi visoke gospodarske rasti postaja izredno privlačen, tako da je v prihodnosti na tem področju pričakovati povečevanje konkurence. V državi so še vedno opazne velike regijske razlike, ki se počasi manjšajo. Razvoj se širi na vsa večja mesta in regije, prav zaradi decentralizacije pa je za slovenska podjetja pomembno sodelovanje z regijami.

Kljub gospodarski rasti velja trg RF za tveganega. Podjetja morajo biti pri vstopu nanj poleg tveganja neplačila uvoznika pozorna tudi na politična tveganja. Ker pa gre pri poslovanju z RF po navadi za posle višjih vrednosti in daljših ročnosti in s tem za visoko izpostavljenosti tveganju, se mnoga podjetja odločajo za prenos komercialnih in nekomercialnih tveganj na SID. Ta z ustreznim zavarovanjem ščiti interes domačih izvoznikov, saj prevzema dolgoročna tveganja, kakršnih pozavarovalniški trg ne ponuja.

Z zavarovanjem pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji ponuja SID slovenskim izvoznikom številne prednosti, saj jim omogoča zaščito pred poslovnim tveganjem in jim tako odpira "vrata" na trge izpostavljene višji stopnji tveganja. Z zavarovanjem jim pomaga pridobiti posle, kakršnih sicer ne bi mogli pridobiti, izenačuje pogoje poslovanja na tujih trgih s pogoji, ki vladajo na domačem trgu, ter zmanjšuje stroške prodaje na tujih trgih zaradi njihove oddaljenosti in oteženih pogojev. Izvoznikom omogoča, da ponudijo blago na odloženo plačilo, in jih s tem postavlja v prednostni položaj pred drugimi ponudniki; tako jim omogoča tudi povečevanje tržnega deleža in izkoriščanje poslovnih priložnosti.

V diplomskem delu so opisane možnosti in pogoji zavarovanja s katerimi SID ščiti izvoznika pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji in mu tako ponuja učinkovito zaščito pred plačilno nedisciplino v svetu. Kar približno dve tretjini takšnih poslov namreč brez pomoči SID ne bi bilo izvedenih ali pa vsaj ne v celoti.

Lahko torej sklenem, da SID ponuja podjetjem ustrezno svetovanje in zaščito pred tveganji, katerim so le-ta izpostavljena, in jih tako spodbuja k vstopu, na tuje trge. Hkrati je treba poudariti, da podjetje, ki vstopa na bolj tvegane trge, nima drugih možnosti zavarovanja kreditov pred tovrstnimi riziki, kot le pri SID.

## LITERATURA

1. Falatov Peter: Instrumenti plačil in riziki plačilnega prometa v mednarodnem gospodarstvu. Ljubljana : CISEF, 1993. 159 str.
2. Falatov Peter: Bančne garancije v mednarodnem poslovanju. Ljubljana : CISEF, 1996. 177 str.
3. Falatov Peter: Plačila v mednarodnem poslovanju. Ljubljana : CISEF, 1997. 204 str.
4. Grad Franc, Kristan Ivan, Perenčič Anton: Primerjalno ustavno pravo. Ljubljana : Pravna fakulteta, 2004. 269 str.
5. Hrastelj Tone: Mednarodno poslovanje. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1990. 442 str.
6. Hrastelj Tone, Subotič Tomaž, Melavc Dane: Podjetništvo v novih razmerah poslovanja v Vzhodni Evropi. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1992. 130 str.
7. Juhart Miha et al.: Zavarovanje in utrditev obveznosti. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1995. 303 str.
8. Jus Miran: Financiranje izvoza in zavarovanje izvoznih kreditov. Ljubljana : Amalietti, 1992. 95 str.
9. Jus Miran: Zavarovanje izvoznih kreditov v svetu. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 48(1997), 6, str. 579 – 595.
10. Jus Miran: Nekaj elementov primerjalne ocene mednarodne konkurenčnosti Slovenske izvozne družbe. Ib revija, Ljubljana, 33(1999), 1, str. 13 – 21.
11. Jus Miran: Zavarovanje izvoznih kreditov in koncentracija izpostavljenosti. Ib revija, Ljubljana, 33(1999a), 2/3, str. 23 – 34.
12. Jus Miran: Kreditno zavarovanje. Ljubljana : Sanje, 2004. 192 str.
13. Kenda Vladimir, Hazabent Andrej: Kako uspeli v zunanji trgovini. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1992. 159 str.
14. Kunstič Peter: Zavarovanje investicij v tujini. Ljubljana : INŠEF, 1999. 52 str.
15. Lapajne Petra: Analiza sposobnosti in pripravljenosti slovenskih podjetij za vstop in delovanje na trgu Ruske federacije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 88 str., 15 pril.
16. Merc Ožbej: Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju. Diplomsko delo. Ljubljana : Pravna fakulteta, 2003. 92 str.
17. Muršec Zlatko, Madič Sonja: Izvozno tveganje pod nadzorom. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1997. 231 str.
18. Pavlič Damijan Jože: Majhne države v svetovni trgovini. Ljubljana : Krtina, 1996. 207 str.
19. Pintar Tjaša: Vloga Slovenske izvozne družbe pri vstopu slovenskih podjetij na bosanski trg. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 75 str., 6 pril.
20. Pivka Hilda Marija, Puharič Krešo: Pravo mednarodne trgovine. Ljubljana : Uradni list RS, 1999. 365 str.
21. Svilan Sibil: SID banka bo dopolnila bančno ponudbo in finančni trg. Finance, Ljubljana, 4. december 2006.
22. Štiblar Franjo: Vloga posebnih finančnih institucij za podporo izvozu v svetu in pri nas. Bančni vestnik, Ljubljana, 45(1996), str. 12, 14 – 19.

23. Tratnik Matjaž, Ferčič Aleš: Mednarodno gospodarsko pravo. Maribor : Univerza v Mariboru, Pravna fakulteta 2002. 469 str.
24. Trošič Kristina: Zavarovalna polica Slovenske izvozne družbe kot instrument za zmanjševanje kreditnega tveganja v bankah. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 70 str., 9 pril.

## VIRI

1. Ajeti Esad: Analiza sodelovanja Slovenija – Rusija 2003. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije: Oddelek za mednarodno sodelovanje.  
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=16988&IDpm=6720>], 09.08.2005.
2. Ajeti Esad: Aktualne informacije in poslovne priložnosti: Rusija. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije: Oddelek za mednarodno sodelovanje.  
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=10185&IDpm=6720>], 09.08.2005a.
3. Banka Slovenije.  
[URL: <http://www.bsi.si/>], 09.08.2005.
4. CIA-The World Factbook.  
[URL: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/rs.html>], 31.01.2007.
5. CMSR - Analiza: Slovenija – RF.  
[URL: <http://www.cmsr.si/slo-rus.htm>], 21.05.2006.
6. Države skupnosti neodvisnih držav. Ministrstvo za gospodarstvo.  
[URL: <http://www.mg.gov.si/index.php?id=8267>], 02.05.2006.
7. EU in Rusija danes o prihodnjem sodelovanju. Mladina, Ljubljana, 10.5.2005.
8. Evaluation of Impact of The Export Financing Activities Administered by Finnvera plc, 2006.
9. Interna gradiva SID.
10. Izvozno okno.  
[URL: <http://www.izvoznookno.si/index.php?act=2&act2=1&dId=2002060513481508>], 14.05.2006 in 27.12.2006.
11. Lek in Ruski trg.  
[URL: <http://www.lek.si/slo/mediji/pogosta-vprasanja/1047/>], 04.05.2006.
12. Letno poročilo SID 2005. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 2005. 49 str.
13. Makovec Brenčič Maja: Gradiva predmeta mednarodno poslovanje, 2004/2005.
14. Mrak Nataša: Osnovna informacija o državi: Rusija. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije: Oddelek za mednarodno sodelovanje.  
[URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=10166&IDpm=6720>], 09.08.2005.
15. Rusija.  
[URL: <http://www2.pcmg.si/infopak/doc/RUS.doc>], 20.04.2006.
16. Ruska federacija. Ministrstvo za gospodarstvo.  
[URL: [http://www.mg.gov.si/index.php?id=8219#Ruska\\_federacija](http://www.mg.gov.si/index.php?id=8219#Ruska_federacija)], 02.05.2006.
17. Slovenska izvozna družba.  
[URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf>], 15.10.2006.
18. Storitve in produkti. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 2006. 28 str.

19. Zahtevak za zavarovanje/kredit tujemu kupcu (Z – KTK – Osn).  
[URL: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K6DCC413735E23345C125725300323335/\\$file/zahtevak %20za%20zav%20kredita%20tujemu%20kupcu.doc](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/K6DCC413735E23345C125725300323335/$file/zahtevak%20za%20zav%20kredita%20tujemu%20kupcu.doc)], 21.12.2006.
20. Zpsk - 1/07: Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu.  
[URL: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KB9FE2AA6A88F40C2C125726E00509B83/\\$file/Pogoji%20Zpsk-107.doc](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KB9FE2AA6A88F40C2C125726E00509B83/$file/Pogoji%20Zpsk-107.doc)], 21.12.2006.
21. Zp-1/07- Splošni pogoji poslovanja pred nekomercialnimi riziki.  
[URL: [http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KC5CB83538A3D6A9FC125726E005079DD/\\$file/Pogoji%20Zp-107.doc](http://www.sid.si/sidslo.nsf/V/KC5CB83538A3D6A9FC125726E005079DD/$file/Pogoji%20Zp-107.doc)], 21.12.2006.

## SLOVAR TUJK

AKREDITIVNA BANKA	banka v državi kupca, ki odpira akreditiv
APRECIACIJA	zvišanje vrednosti domače valute v primerjavi s tujimi
DEPRECIACIJA	padec, znižanje vrednosti, razvrednotenje denarja, zmanjšanje vrednosti domače valute v primerjavi s tujimi
EKSPROPRIACIJA	uraden odvzem lastninske pravice v korist družbe, razlastitev, razlaščenje
EMBARGO PLAČIL	prepoved ali omejitev trgovine s kako državo, trgovinska zapora
EURIBOR	medbančna obrestna mera, po kateri si reprezentativne evropske banke medsebojno ponujajo depozite. EURIBOR se določa dnevno, izjema so sobote, nedelje in prazniki.
FAKTORING	finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki
HARMONIZIRATI	spraviti v skladno celoto
IOKA	indikativna obrestna kapica; je instrument za zavarovanje kreditnih poslov, ki kreditojemalcu omogoča zavarovanje pred možno neugodno rastjo obrestnih mer oz. pred obrestnim tveganjem. Njena uporaba kupcu omogoča, da uživa fiksno obrestno mero, če tržna cena naraste nad kapico oz. da upošteva višino kapice v primeru, ko je tržna obrestna mera pod kapico. Prednost kapice pred izposojjo s fiksno obrestno mero je v tem, da je izposoja u giblivo obrestno mero, ki je zavarovana s kapico, cenovno ugodnejša in kreditojemalcu omogoča ugodnejši kredit, če obrestne mere padajo
KONFIRMACIJA	doda jo avizirna ali druga banka na zahtevo prodajalca. S tem se ta banka zaveže, da bo plačala akreditivni



	znesek, če ob predložitvi pravih dokumentov akreditivna banka ne bi izvedla plačila.
KONFISKACIJA	odvzem premoženja ali dela premoženja kot kazen za kaznivo dejanje, zaplemba
KONVERZIJA	sprememba ene vrste terjatve ali dolga v drugo
LIBOR	referenčna obrestna mera, vsebinsko enaka EURIBOR-ju, le da se LIBOR določa v Londonu. V obeh primerih gre za medbančno obrestno mero, po kateri si banke medsebojno ponujajo depozite.
MARKETABILNI RIZIKI	t.i. tržna tveganja
MORATORIJ	pogodbeno odložen ali oblastveno odrejen odlog plačil zapadlih obveznosti. Začasna opustitev nečesa
NACIONALIZACIJA	glagolnik od nacionalizirati; spremeniti privatna, zlasti proizvodna sredstva, podjetja v državna, družbena; poddržaviti, podružbiti
NEMARKETABILNI RIZIKI	so riziki, ki jih zavarovalnice zaradi njihove narave niso pripravljene kriti
NESOLVENTNOST	nesposobnost poravnati svoje plačilne obveznosti
OFF COVER	zavarovanje kreditov ni možno
POST – SHIPMENT	kreditni riziki po dobavi
PRE – SHIPMENT	proizvodni riziki pred dobavo
PROTRACTED DEFAULT	podaljšana zamuda plačil
REKVIZICIJA	odvzem premičnin zaradi nujno potrebnih vojske, države, zlasti v vojnem času
TRANSFER	prenos deviznih sredstev ali drugih vrednosti na račun nekoga iz druge države
UNIFICIRATI	poenotiti, izenačiti npr. predpise

## SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

BDP	bruto domači proizvod
CMSR	Center za mednarodno sodelovanje in razvoj
EU	Evropska unija
EUR	evro
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
IKA	izvozno-kreditna agencija
IMF	Mednarodni denarni sklad
MFI	mednarodna finančna institucija
OECD	angl. Organisation for Economic Cooperation and Development (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj)
OZN	Organizacija Združenih narodov
PCA	angl. The Partnership and Cooperation Agreement (Sporazum o partnerstvu in sodelovanju)
RF	Ruska federacija
RS	Republika Slovenija
SFRJ	Socialistična federativna republika Jugoslavija
SID	Slovenska izvozna družba
SND	Skupnost neodvisnih držav (države nekdanje Sovjetske zveze brez baltskih držav)
USD	ameriški dolar
WB	angl. World Bank (Svetovna banka)
WTO	angl. World Trade Organisation (Svetovna trgovinska organizacija)

## **PRILOGE**

## SEZNAM PRILOG

<b>PRILOGA 1: SLOVENSKA IZVOZNA DRUŽBA D.D.-OSNOVNA PREDSTAVITEV .....</b>	<b>2</b>
<b>PRILOGA 2: ŠTEVILO DELNIČARJEV V DRUŽBI NA DAN 31.12.2005.....</b>	<b>2</b>
<b>PRILOGA 3: KREDIT KUPCU.....</b>	<b>3</b>
<b>PRILOGA 4: KREDITNA LINIJA.....</b>	<b>3</b>
<b>PRILOGA 5: KREDIT DOBAVITELJA .....</b>	<b>4</b>
<b>PRILOGA 6: POSTOPKI ZA PRIDOBITEV ZAVAROVANJA.....</b>	<b>5</b>
<b>PRILOGA 7: SEZNAM SPORAZUMOV, SKLENJENIH MED SID, TUJIMI IKA IN DRUGIMI FINANČNIMI INSTITUCIJAMI .....</b>	<b>6</b>
<b>PRILOGA 8: GEOGRAFSKI IN DRUŽBOSLOVNI PODATKI RUSKE FEDERACIJE.....</b>	<b>7</b>
<b>PRILOGA 9: POMEMBNEJŠI BILATERALNI SPORAZUMI, KI UREJAJO GOSPODARSKO SODELOVANJE MED SLOVENIJO IN RUSKO FEDERACIJO .....</b>	<b>7</b>
<b>PRILOGA 10: PRIMER ZAVAROVALNE POLICE SID – POSLOVANJE Z RUSKO FEDERACIJO PRIMER 1 .....</b>	<b>9</b>
<b>PRILOGA 11: PRIMER ZAVAROVALNE POLICE SID – POSLOVANJE Z RUSKO FEDERACIJO PRIMER 2 .....</b>	<b>12</b>
<b>PRILOGA 12: PRIMER ZAVAROVALNE POLICE SID – POSLOVANJE Z RUSKO FEDERACIJO PRIMER 3 .....</b>	<b>15</b>
<b>PRILOGA 13: IZVOZNI POSLI (ZAVAROVANJE IZVOZNIH KREDITOV) PODPRTI Z ZAVAROVANJEM SID.....</b>	<b>18</b>

## PRILOGA 1: Slovenska izvozna družba d.d.-osnovna predstavitev

Družba je vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani s sklepom št. SRG 8069/92 z dne 27.10.1992 pod št. Registrskega vložka 1/19966/00 (Letno poročilo SID, 2005, str. 5).

Po v letu 2003 sprejetem Zakonu o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov-ZZFMGP (Ur.l. RS, št. 2/40) SID še naprej deluje kot pooblaščen slovenska IKA; vendar po njegovi uveljavitvi 14.02.2004 SID v skladu z novim zakonom nemarketabilna zavarovanja izvaja v imenu države in za račun RS (prej jih je v svojem imenu in za račun RS), posle financiranja in izdajanja garancij pa SID še naprej izvaja za lasten račun, pri čemer pa država za njeno zadolževanje za potrebe financiranja mednarodnih gospodarskih poslov posojilodajalcem in investitorjem v njene dolžniške vrednostne papirje izdaja suverene garancije (Letno poročilo SID, 2005, str. 5).

V skupino SID so vključene družbe (Letno poročilo SID, 2005, str. 7).:

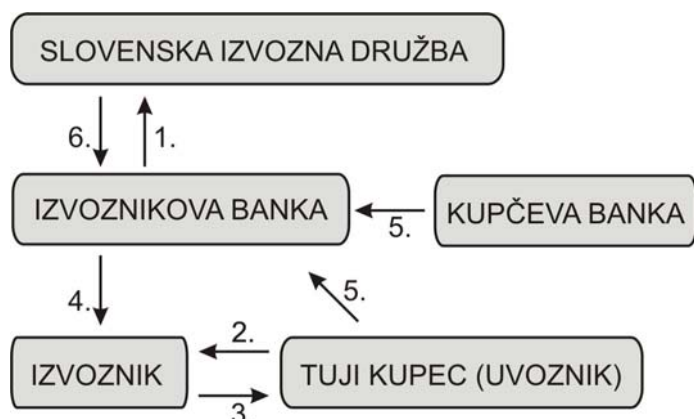
- SID – Prva kreditna zavarovalnica, d.d., Ljubljana
- PRVI FAKTOR, faktoring družba, d.o.o.
- PRO KOLEKT, družba za izterjavo, d.o.o.

## PRILOGA 2: Število delničarjev v družbi na dan 31.12.2005

<i>DELNIČARJI</i>	<i>ŠTEVILO DELNIC</i>	<i>DELEŽ V OS. KAPITALU</i>
Republika Slovenija	849.812	91,15
Faktor banka, d.d.	18.445	1,98
Nova Ljubljanska banka, d.d.	18.027	1,93
Druge banke	11.509	1,23
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
<b>SKUPAJ</b>	<b>932,354</b>	<b>100,00</b>

Vir: Letno poročilo SID, 2005, str. 5.

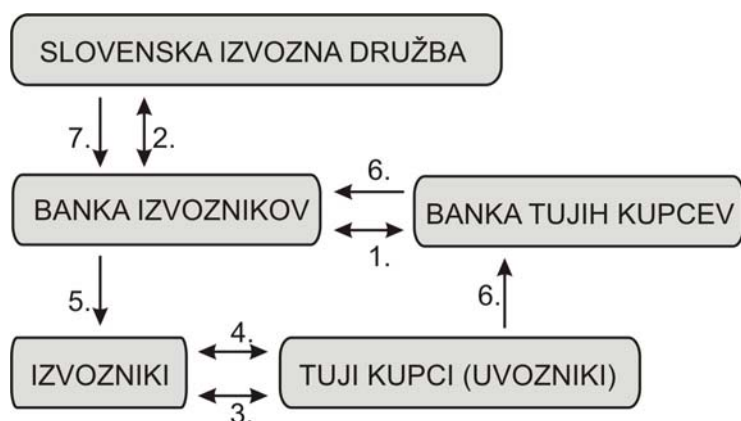
### PRILOGA 3: Kredit kupcu



Vir: Storitve in produkti, 2006, str. 10.

1. Izvoznikova banka na podlagi kreditne pogodbe s tujim kupcem oz. tujo banko sklene zavarovalno pogodbo.
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 oz. njegova poslovna banka začne 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.

### PRILOGA 4: Kreditna linija

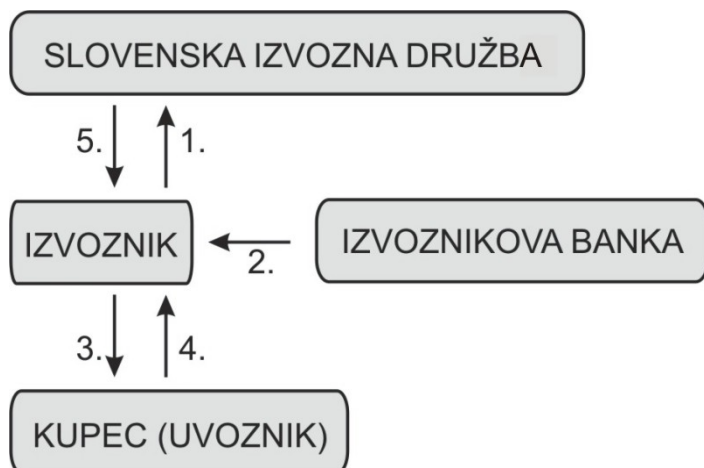


Vir: Storitve in produkti, 2006, str. 10.

1. Slovenska in tuja banka skleneta pogodbo o kreditni liniji.
2. SID zavaruje vzpostavljeno kreditno linijo, izvoznikova banka plača SID premijo za zavarovanje.
3. Izvoznik in njegovi 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 poravna nastalo škodo.

#### **PRILOGA 5: Kredit dobavitelja**



Vir: Storitve in produkti, 2006, str. 9.

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

## PRILOGA 6: Postopki za pridobitev zavarovanja

	<b>OPIS IN NAMEN</b>	<b>FAZA POSLA</b>	<b>VLAGATELJ ZAHTEVKA</b>
<b>Indikativni pogoji zavarovanja</b>	Popolnoma nezavezujoč dokument izdan na podlagi sporočenih osnovnih značilnosti posla.	Najzgodnejša faza.	Izvoznik ali izvoznikova banka.
<b>Nezavezujoča predobljuba</b>	Še vedno nezavezujoč dokument vendar že prilagojen konkretnemu poslu. Primeren je predvsem v primeru kredita tujemu kupcu in za izvoznike, ki še nimajo izbrane finančne institucije, ki bi bila pripravljena financirati njihov posel. Na podlagi tega dokumenta je izvozniku omogočeno lažje iskanje posojilodajalca.	Predobljuba nastane v fazi, ko komercialna in kreditna pogodba še nista sklenjeni, med izvoznikom in kupcem pa že potekajo pogajanja, prvi kontakti so izpostavljeni tudi s potencialnimi kreditorji. Podatki navedeni v predobljubi se lahko tekom posla še spreminjajo, ni pa nujno, da predobljuba vsebuje vse podatke, ki so kasneje vključeni v obljubo oz. zavarovalno polico.	Izvoznik ali izvoznikova banka.
<b>Obljuba o zavarovanju</b>	Zavezujoča pisna obljuba o zavarovanju izvoznega kredita z vsemi glavnimi elementi predvidene zavarovalne police.	Izda se jo v fazi, ko so pogajanja med izvoznikom in kupcem že resna in obstaja velika verjetnost, da bo posel sklenjen, medtem ko komercialna in kreditna pogodba še nista sklenjeni.	Za izdajo obljube lahko zaprosi smo potencialni zavarovanec, v primeru kredita tujemu kupcu pa banka in izvoznik vložita ločena zahtevka za zavarovanje (finančni in komercialni del posla).
<b>Zavarovalna polica</b>	Končna, zavarovalna pogodba, katera je lahko izdana na podlagi predhodno veljavne obljube o zavarovanju ali na podlagi zahtevka za izdajo zavarovalne police za kompleksnejše posle, visokih vrednosti, ki se sklepajo prvič.	Zavarovalna polica se oblikuje, ko so zaključena vsa pogajanja in sta sklenjeni tudi komercialna in kreditna pogodba na katerih polica temelji.	Zavarovanec, v primeru kredita tujemu kupcu pa banka in izvoznik vložita ločena zahtevka za zavarovanje (finančni in komercialni del posla).

Vir: Slovenska izvozna družba, 2006.



**PRILOGA 7: Seznam sporazumov, sklenjenih med SID, tujimi IKA in drugimi finančnimi institucijami**

DRŽAVA	IKA / MFI	VRSTA SPORAZUMA	PODPISAN
	EBRD	okvirni sporazum o sodelovanju	8.5.1996
Belgija	OND	sporazum o skupnem zavarovanju	Ljubljana, 20.12.1996
		sporazum o vzporednem zavarovanju	Ljubljana, 20.12.1996
Združeno kraljestvo	ECGD	sporazum o sodelovanju	London, 26.2.1998
Avstrija	KB	sporazum o sodelovanju	Dunaj, 10.6.1998
		sporazum o skupnem zavarovanju	Dunaj, 10.6.1998
		okvirni pozavarovalni sporazum	1997
Rusija	Ros-EXIM	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 8.7.1998
	EXIMGARANT Ingosstrakh Vneshtorgbank	memorandum o razumevanju	Ljubljana, 23.7.1998
		sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 11.12.2001
		sporazum o sodelovanju	12.9.2002
ZRN	Euler & Hermes	sporazum o skupnem zavarovanju	Hamburg, 10.9.1998
	PwC	dogovor o <i>frontingu</i> garancij	Hamburg, 16. 9. 2002
		memorandum o razumevanju	Ljubljana, 20. 9. 2002
BiH	IBF	dogovor o medsebojnem sodelovanju	Ljubljana, 26.1.1999
	IGA	memorandum o sodelovanju	Ljubljana/Sarajevo 16.6.2000
Švedska	EKN	sporazum o skupnem zavarovanju	Ljubljana/Stockholm, 23.4.1999
ZDA	US-EXIM	memorandum o razumevanju	Ljubljana, 21.6.1999
Nizozemska	Gerling NCM	sporazum o pozavarovanju	Ljubljana, 22.6.1999
Makedonija	MBPR	sporazum o sodelovanju	Skopje, 20.7.1999
		sporazum na področju zavarovanja kratkoročnih komercialnih rizikov	Skopje, 1.2.2001
Republika Koreja	KEIC	sporazum o sodelovanju	Istanbul, 13.10.1999
Bolgarija	BAEZ	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 28.10.1999
Izrael	IFTRIC	sporazum o sodelovanju	Tel Aviv, 7.3.2000
Turčija	Turk-EXIM	sporazum o sodelovanju	Amsterdam, 20.10.2000
Italija	SACE	sporazum o pozavarovanju	Madrid, 28.3.2001
Ukrajina	LEMMA	sporazum o pozavarovanju	Ljubljana, 8.6.2001
Romunija	R-EXIM	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 6.9.2001
Egipt	ECGE	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 2.10.2001
Slovaška	EXIMBANKA-SR	sporazum o sodelovanju	Ljubljana, 11.10.2001
Hrvaška	HBOR	sporazum o sodelovanju	Cavtat, 30.10.2001
		sporazum o pozavarovanju	22. 7. 2002
	MIGA	memorandum o razumevanju	31.12.2001
		fakultativni pozavarovalni sporazum*	(v pripravi)
Indija	ECGC	sporazum o sodelovanju*	(v pripravi)
Oman	ECGA	sporazum o sodelovanju*	(v pripravi)

Vir: Slovenska izvozna družba, 2006.

## PRILOGA 8: Geografski in družboslovni podatki Ruske federacije

Tabela 1: Osnovne informacije o državi

<b>Površina:</b>	Skupaj: 17.075.200 km <sup>2</sup> Voda: 79.400 km <sup>2</sup> Kopno: 16.995.800 km <sup>2</sup>
<b>Število prebivalcev:</b>	143,8 mio (julij 2004)
<b>Glavno mesto:</b>	Moskva (10,1 mio prebivalcev)
<b>Ostala mesta z več kot 1 mio prebivalcev:</b>	St. Peterburg (4,7 mio prebivalcev), Novosibirsk (1,4 mio), Jekaterinburg (1,3 mio), Nižni Novgorod (1,3 mio), Samara, Kazan, Volgograd, Rostov na Donu, Perm, Ufa, Omsk, Čeljabinsk
<b>Najpomembnejša pristanišča:</b>	Novorosijsk, Vladivostok, Rostov na Donu, Murmansk
<b>Etnična sestava prebivalstva (v %):</b>	Rusi 81,5, Tatarji 3,8, Ukrajinci 3, Čuvaši 1,2, Baškirci 0,9, Belorusi 0,8, Moldavci 0,7, ostali 8,1
<b>Uradni jezik:</b>	ruski
<b>Vera:</b>	pravoslavna
<b>Nacionalna valuta:</b>	Rubelj (RUB)
<b>Menjalni tečaj:</b>	34,454 = 1 EUR (02.02.2007)
<b>Članstvo v mednarodnih gospodarskih organizacijah:</b>	OZN, SND, IMF, WB,

Vir: Mrak, 2006.

## PRILOGA 9: Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusko federacijo (Vir: Izvozno okno, 2006)

- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o spodbujanju in medsebojni zaščiti naložb.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju.
- Zakon o ratifikaciji Konvencije med Vlado RS in Vlado RF o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o vzajemnem ustanavljanju trgovinskih predstavništev.
- Sporazum o gospodarskem, znanstvenem-tehničnem in kulturnem sodelovanju med Vlado RS in Vlado RF.
- Uredba o ratifikaciji protokola med Vlado RS in Vlado RF o ustanovitvi medvladne slovensko-ruske komisije za trgovinsko-ekonomsko in znanstveno-tehnično sodelovanje.

- Akt o nasledstvu sporazumov nekdanje Jugoslavije z Zvezo sovjetskih socialističnih republik, ki naj ostanejo v veljavi med RS in RF.
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Vlado SFRJ in Vlado zveze sovjetskih socialističnih republik o sodelovanju in vzajemni pomoči v carinskih zadevah.
- Uredba o ratifikaciji plačilnega sporazuma med SFRJ in Zvezo sovjetskih socialističnih republik in protokola k plačilnemu sporazumu.
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Vlado SFRJ in Vlado zveze sovjetskih socialističnih republik o sodelovanju na področju turizma.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o sodelovanju v kulturi, izobraževanju in znanosti.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o zračnem prometu s protokolom.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o sodelovanju na področju pomorskega prometa.
- Zakon o ratifikaciji Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o mednarodnem cestnem prometu in Protokola o uporabi Sporazuma med Vlado RS in Vlado RF o mednarodnem cestnem prometu.
- Protokol med Vlado RS in Vlado RF o inventarizaciji dvostranskih pogodb.
- Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Ministrstvom za promet in zveze Republike Slovenije in Ministrstvom za zveze RF o sodelovanju na področju poštnih in telekomunikacijskih povezav.

## **PRILOGA 10: Primer zavarovalne police SID – poslovanje z Rusko federacijo PRIMER 1**

**POLICA ŠT. KLS / x - x**

**ZA ZAVAROVANJE : KREDITA TUJI BANKI**

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, 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: SLOVENSKA BANKA**

**Kreditojemalec: TUJA BANKA, Rusija**

**Kupec: TUJI KUPEC, Rusija**

**Izvoznik : SLOVENSKI IZVOZNIK**

**Transakcija: Obnova objekta**

**Predmet zavarovanja:** Terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi, sklenjeni med zavarovancem in kreditojemalcem RUSKO BANKO, Rusija z dne dd.mm.ll. in dodatkom št.1 z dne dd.mm.ll.

Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti (v nadaljevanju: redne pogodbene obresti). Zamudne obresti niso zavarovane.

**Plačilni pogoji:** 15% avans  
85% kredit

<b>Datum podpisa komercialne pogodbe:</b>	dd.mm.ll dd.mm.ll Dodatek št.1
<b>Pogodbena cena v pogodbeni valuti:</b>	X USD
<b>Pričetek in dinamika del:</b>	pričetek predvidoma december 2003, enoletna dinamika del
<b>Datum podpisa kreditne pogodbe:</b>	dd.mm.ll dd.mm.ll. Dodatek št. 1
<b>Znesek glavnice kredita:</b>	X USD
<b>Začetek in doba črpanja kredita:</b>	črpanje po mesečnih situacijah (12 mesecev)
<b>Doba in dinamika vračil kredita:</b>	10-letni kredit z vključenim šestmesečnim odlogom plačila glavnice in 20-imi polletnimi obroki
<b>Obrestna mera:</b>	LIBOR za USD (6M) + 1,20% p.a.
<b>Zavarovalna vsota:</b>	X USD , povečana za redne pogodbene obresti (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna)
<b>Osnova za obračun premije:</b>	X USD
<b>Zavarovani riziki:</b>	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
<b>Lastni delež:</b>	5,00 %: za komercialne rizike 5,00 %: za nekomercialne rizike
<b>Premijska stopnja:</b>	7,22% od osnove za obračun premije za kritje rizikov po dobavi
<b>Premija:</b>	Skupna premija znaša: X USD (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan izstavitve računa)
<b>Plačilo premije:</b>	Najmanj 15 % premije se plača vnaprej (pred prvim črpanjem kredita) v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa, ostalo sorazmerno s črpanji kredita, pri čemer se premija, zaračunana po prvem črpanju kredita, obrestuje v skladu z določbami veljavnega Cenika zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi / komercialnimi riziki (zavarovanje za račun države) in pri čemer mora biti delež plačane premije vedno večji ali enak deležu kredita, ki je v

določenem trenutku v riziku

**Začetek zavarovanja:**

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

**Trajanje kredita**

10 let

**Zavarovalni pogoji:**

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

**DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:**

1. Zavarovalno kritje po polici, izstavljeni na podlagi veljavne obljube, velja le pod pogojem, da:
  - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne bo presegal 50%
  - SID najkasneje v 90-ih dneh od datuma podpisa kreditne pogodbe oz. najkasneje pred prvim črpanjem kredita, prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police
  - ne glede na navedbo Slovenske banke kot zavarovanca se šteje, da so zavarovanci vsakokratni kreditodajalci po kreditni pogodbi in dodatku št. 1 h kreditni pogodbi, ki je predmet zavarovanja po tej polici in kjer jih ob sklenitvi zavarovalne police Slovenska banka kot agent.
2. Zavarovanec je dolžan obvestiti SID o datumih izvršenih dobav in pričetku črpanja ter odplačevanja kredita.
3. Čakalna doba iz 6. odstavka 5. člena Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97 v povezavi z 2. odstavkom 1. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) in čakalna doba iz 5. točke 2. odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) znaša šest (6) mesecev.
4. Poleg obresti, natečenih do začetka čakalne dobe, družba krije tudi obresti v čakalni dobi in sicer v višini rednih pogodbenih obresti.
5. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z veljavnim Cenikom (C-NIK-I/01) zavarovanja izvoznih kreditov pred nekomercialnimi/ komercialnimi riziki (zavarovanje za račun države), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje izvoza dne 13.4.2001, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.
6. V primeru zamude plačila dolžnika je zavarovanec dolžan najkasneje v 30 dneh obvestiti SID ter upoštevati navodila SID, ki se lahko nanašajo tudi na obveznost vložitve zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine pred nastopom zavarovalnega primera. SID lahko izplača odškodnino/zavarovalnino pred potekom dobe oz. roka določenega v 3. točki dodatnih pogojev. V primeru neupoštevanja navodil SID lahko SID delno ali v celoti zavrne zahtevek za izplačilo odškodnine.

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 zahtevki za zavarovanje izvoznega kredita z dne dd.mm.ll. in z dne dd.mm.ll.

## **PRILOGA 11: Primer zavarovalne police SID – poslovanje z Rusko federacijo PRIMER 2**

### **POLICA ŠT. KLK / x - x**

#### **ZA ZAVAROVANJE :**

#### **KREDITA TUJI BANKI**

Republika Slovenija, ki jo zastopa Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana, Josipine Turnograjske 6, Ljubljana, (v nadaljnjem besedilu: »RS« oz. »SID« ali »družba«) na podlagi ponudnikovih izjav, navedb in zahtevka za zavarovanje izvoznega kredita z dne dd.mm.ll., ki je sestavni del te zavarovalne police, in ob uporabi Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki (Zk-1/97), Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/97) in Posebnih pogojev Zpsk-1/98, ki so sestavni del te zavarovalne police, ter na podlagi in po specialnih pogojih zavarovanja iz te police, izstavlja naslednje zavarovalno kritje:

#### **UVODNA DOLOČILA**

Po tej pogodbi nastopa SID kot pooblaščen institucija na podlagi 10.točke 17.člena Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (Ur.l.RS, št. 2/04).

Ker bo SID z zavarovalno polico, ki bo bila izdana v skladu s to obljubo, zavarovanca zavarovala v imenu RS, se šteje, da so, ne glede na dikcije »družba oz. SID zavaruje/prevzema obveznosti .....« in podobne dikcije v obljudi, splošnih in posebnih pogojih zavarovanja oz. pogojih, zapisanih v zavarovalni listini, vse pravice in obveznosti po teh pogojih pravice in obveznosti RS, v imenu RS pa jih uveljavlja in izvršuje SID.

#### **Zavarovanec:**

**SLOVENSKA BANKA**

#### **Banka/Kreditojemalec:**

**RUSKA BANKA, Rusija**

#### **Kupec:**

**TUJI KUPEC, Rusija**

<b>Izvoznik :</b>	<b>SLOVENSKI IZVOZNIK</b>
<b>Predmet zavarovanja:</b>	Terjatev zavarovanca do banke kreditojemalca iz naslova akreditiva št. x/x z dne dd.mm.ll. Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti (v nadaljevanju: redne pogodbene obresti). Zamudne obresti niso zavarovane.
<b>Plačilni pogoji:</b>	100% kredit
<b>Datum podpisa komercialne pogodbe:</b>	dd.mm.ll
<b>Pogodbena cena v pogodbeni valuti:</b>	X EUR
<b>Datum prve pošiljke in dinamika dobav:</b>	september 2004 - 01.10.2004 zadnja dobava
<b>Datum podpisa kreditne pogodbe:</b>	dd.mm.ll - datum odprtja akreditiva
<b>Znesek glavnice kredita:</b>	X EUR
<b>Začetek in doba črpanja kredita:</b>	po predložitvi akreditivnih dokumentov-oktober 2004
<b>Doba in dinamika vračil kredita:</b>	v enkratnem znesku,360 dni po prezentaciji dokumentov zavarovancu, vendar najkasneje do dd.mm.ll.
<b>Obrestna mera:</b>	LIBOR (6M) + 2,75 % p.a.
<b>Zavarovalna vsota:</b>	<b>X EUR</b> , povečana za redne pogodbene obresti (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna)
<b>Osnova za obračun premije:</b>	<b>X EUR</b>
<b>Zavarovani riziki:</b>	Zavarovanje krije škodo po dobavi, ki bi nastala zaradi: nekomercialnih in komercialnih rizikov iz 3.člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) razen rizika iz 3. točke 4. odstavka istega člena
<b>Lastni delež:</b>	<b>5,00 %</b> : za komercialne rizike <b>5,00 %</b> : za nekomercialne rizike
<b>Premijska stopnja:</b>	<b>0,62 %</b> od osnove za obračun premije za kritje rizikov po dobavi
<b>Premija:</b>	Skupna premija znaša: <b>X EUR</b> (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan izstavitve računa)
<b>Plačilo premije:</b>	Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.



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

**Trajanje kredita** 360 dni

**Zavarovalni pogoji:**

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

**DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:**

1. Zavarovalno kritje po tej polici velja le pod pogojem, da:
  - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne presega 60 %
  - SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID, prejeme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police.
2. Zavarovanec je dolžan obveščati SID o datumu izvršenega črpanja in odplačilu kredita.
3. Čakalna doba po 6. odstavku 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 po 5. točki 2. odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) znaša šest (12) mesecev.
4. Poleg obresti, natečenih do začetka čakalne dobe, družba krije tudi obresti v čakalni dobi in sicer v višini rednih pogodbenih obresti.
5. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z ob izstavitvi obljube veljavnim Cenikom (C-NIK-II/04) zavarovanja izvoznih kreditov pred nemarkatibilnimi riziki (zavarovanje v imenu in za račun Republike Slovenije), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje mednarodne menjave dne x.x.. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.
6. V primeru zamude plačila dolžnika je zavarovanec dolžan najkasneje v 30 dneh obvestiti SID ter upoštevati navodila SID, ki se lahko nanašajo tudi na obveznost vložitve zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine pred nastankom zavarovalnega primera. SID lahko izplača odškodnino pred potekom dobe oz. roka določenega v 3. točki dodatnih pogojev. V primeru neupoštevanja navodil SID lahko SID delno ali v celoti zavrne zahtevek za izplačilo odškodnine.

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 za zavarovanje izvoznega kredita z dne dd.mm.ll.

## **PRILOGA 12: Primer zavarovalne police SID – poslovanje z Rusko federacijo PRIMER 3**

**POLICA ŠT. KLS / x - x**

**ZA ZAVAROVANJE :**

**KREDITA TUJEMU KUPCU**

Republika Slovenija, ki jo zastopa Slovenska izvozna družba, d.d., Ljubljana, Josipine Turnograjske 6, Ljubljana, (v nadaljnjem besedilu: »RS« oz. »SID« ali »družba«) na podlagi ponudnikovih izjav, navedb in zahtevka za zavarovanje izvoznega kredita z dne dd.mm.ll., ki je sestavni del te zavarovalne police in ob uporabi Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98), Splošnih pogojev zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97 in Splošnih pogojev zavarovanja pred nekomercialnimi riziki (Zp-1/97), ki so sestavni del te zavarovalne police, ter na podlagi in po specialnih pogojih zavarovanja iz te police, izstavlja naslednje zavarovalno kritje:

### **UVODNA DOLOČILA**

Po tej pogodbi nastopa SID kot pooblaščen institucija na podlagi 10.točke 17.člena Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (Ur.l.RS, št. 2/04).

Ker SID s to polico zavarovanca zavaruje v imenu RS se šteje, da so, ne glede na diktije »družba oz. SID zavaruje/prevzema obveznosti .....« in podobne diktije v splošnih in posebnih pogojih zavarovanja oz. pogojih, zapisanih v zavarovalni listini, vse pravice in obveznosti po teh pogojih pravice in obveznosti RS, v imenu RS pa jih uveljavlja in izvršuje SID.

### **SKLEP:**

Po tej pogodbi nastopa SID kot pooblaščen institucija na podlagi 10.točke 17.člena Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (Ur.l.RS, št. 2/04).

Ker bo SID z zavarovalno polico, ki bo bila izdana v skladu s to obljubo, zavarovanca zavarovala v imenu RS, se šteje, da so, ne glede na diktije »družba oz. SID zavaruje/prevzema obveznosti .....« in podobne diktije v obljubi, splošnih in posebnih pogojih zavarovanja oz. pogojih, zapisanih v zavarovalni listini, vse pravice in obveznosti po teh pogojih pravice in obveznosti RS, v imenu RS pa jih uveljavlja in izvršuje SID.

**Zavarovanec:**

**SLOVENSKA BANKA**

**Kupec/Dolžnik:**

**TUJI KUPEC, Rusija**

**Izvoznik :**

**SLOVENSKI IZVOZNIK**

**Transakcija:**

izvoz opreme

<b>Predmet zavarovanja:</b>	Terjatev zavarovanca do kreditojemalca po kreditni pogodbi med SLOVENSKO BANKO in kreditojemalcem RUSKIM KUPCEM z dne dd.mm.ll. Zavarovana je glavnica kredita in pogodbene obresti, dogovorjene oz. veljavne za čas od nastanka denarne obveznosti do njene zapadlosti (v nadaljevanju: redne pogodbene obresti). Zamudne obresti niso zavarovane.
<b>Plačilni pogoji:</b>	15 % avans 85 % kredit
<b>Datum podpisa komercialne pogodbe:</b>	dd.mm.ll.
<b>Pogodbena cena v pogodbeni valuti:</b>	X EUR
<b>Datum prve pošiljke in dinamika dobav:</b>	večkratna dobava v letu x; zadnja dobava dd.mm.ll.
<b>Datum podpisa kreditne pogodbe:</b>	dd.mm.ll.
<b>Znesek glavnice kredita:</b>	X EUR
<b>Začetek in doba črpanja kredita:</b>	12 mesecev, od d.d.m.m.l.l.-d.d.m.m.l.l.
<b>Doba in dinamika vračil kredita:</b>	5 let od zadnjega črpanja; trimesečni odlog plačila glavnice in v 10-ih polletnih obrokih
<b>Obrestna mera:</b>	EURIBOR (6m) + 0,7 % p.a.
<b>Zavarovalna vsota:</b>	X EUR , povečana za redne pogodbene obresti (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan obračuna)
<b>Osnova za obračun premije:</b>	X EUR
<b>Zavarovani riziki:</b>	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. odstavka 3. člena in rizika iz 3. točke 4. odstavka istega člena.
<b>Lastni delež:</b>	5,00 %: za komercialne rizike 5,00 %: za nekomercialne rizike
<b>Premijska stopnja:</b>	4,08 % od osnove za obračun premije za kritje rizikov po dobavi Skupna premija znaša:
<b>Premija:</b>	X EUR (v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije veljavnem na dan)
<b>Plačilo premije:</b>	Premija se plača v 8-ih dneh od dneva izstavitve računa.
<b>Začetek zavarovanja:</b>	Zavarovalna pogodba začne veljati s podpisom obeh pogodbenih strank in ko družba prejme podpisan izvod

police s strani zavarovanca. Zavarovalno kritje začne od 24. ure dneva začetka veljavnosti zavarovalne pogodbe, ter ob pogoju, da je plačana premija.

**Trajanje zavarovanja** 5 let

### **Zavarovalni pogoji:**

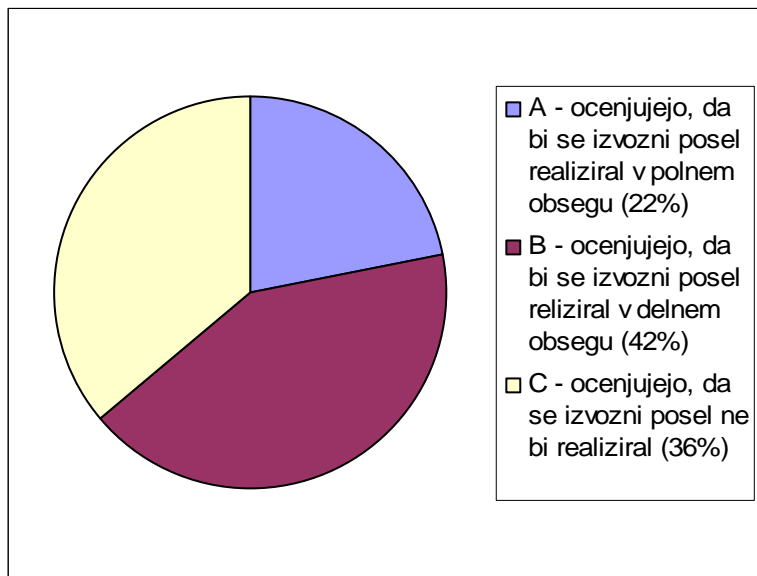
- Splošni pogoji zavarovanja pred nekomercialnimi riziki Zp-1/97
- Splošni pogoji zavarovanja pred komercialnimi riziki Zk-1/97
- Posebni pogoji za zavarovanje kredita tujemu kupcu Zpsk-1/98

### **DODATNI (SPECIALNI) POGOJI:**

1. Zavarovalno kritje po tej polici velja le pod pogojem, da:
    - delež tuje komponente v izvozni transakciji ne presega 60%,
    - SID najkasneje v 8-ih dneh od datuma podpisa zavarovalne police s strani SID, prejme tudi s strani zavarovanca podpisan izvod zavarovalne police.
  2. Zavarovanec je dolžan obveščati SID o datumih izvršenih črpanj in odplačilu kredita.
  3. Čakalna doba po 6. odstavku 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 po 5. točki 2. odstavka 3. člena Posebnih pogojev za zavarovanje kredita tujemu kupcu (Zpsk-1/98) znaša šest (6) mesecev.
  4. Poleg obresti, natečenih do začetka čakalne dobe, družba krije tudi obresti v čakalni dobi in sicer v višini rednih pogodbenih obresti.
  5. Višina premije, način plačila premije in obrestovanje premije je določeno/se obračunava skladno z ob izstavitvi police veljavnim Cenikom (C-NIK-II/04) zavarovanja izvoznih kreditov pred nemarketabilnimi riziki (zavarovanje v imenu in za račun Republike Slovenije), ki ga je sprejela Komisija za pospeševanje mednarodne menjave dne dd.mm.ll. Zavarovanec s podpisom te police potrjuje, da je z njim seznanjen.
  6. V primeru zamude plačila dolžnika je zavarovanec dolžan najkasneje v 30 dneh obvestiti SID ter upoštevati navodila SID, ki se lahko nanašajo tudi na obveznost vložitve zahtevka za izplačilo odškodnine/zavarovalnine pred nastankom zavarovalnega primera. SID lahko izplača odškodnino pred potekom dobe oz. roka določenega v 3. točki dodatnih pogojev. V primeru neupoštevanja navodil SID lahko SID delno ali v celoti zavrne zahtevek za izplačilo odškodnine.
  7. Z zavarovalno polico ne bo krit rizik retransferja sredstev kredita, ki se črpajo preko računa kupca, ampak samo rizik transferja in ostali riziki, zavarovani po polici, v povezavi z vračilom kredita.
- 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 za zavarovanje izvoznega kredita z dne dd.mm.ll.

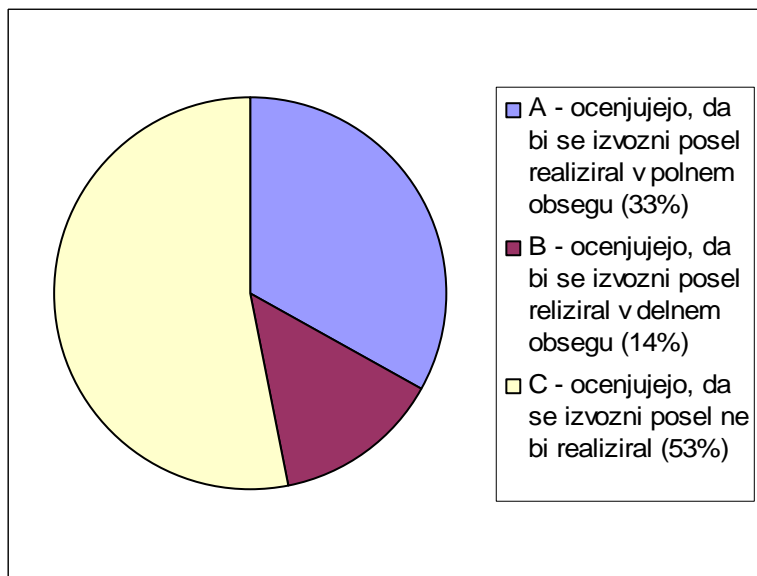
## PRILOGA 13: Izvozni posli (zavarovanje izvoznih kreditov) podprti z zavarovanjem SID

**Slika 1:** Verjetnost realizacije izvoznih poslov brez podpore SID v letu 2003



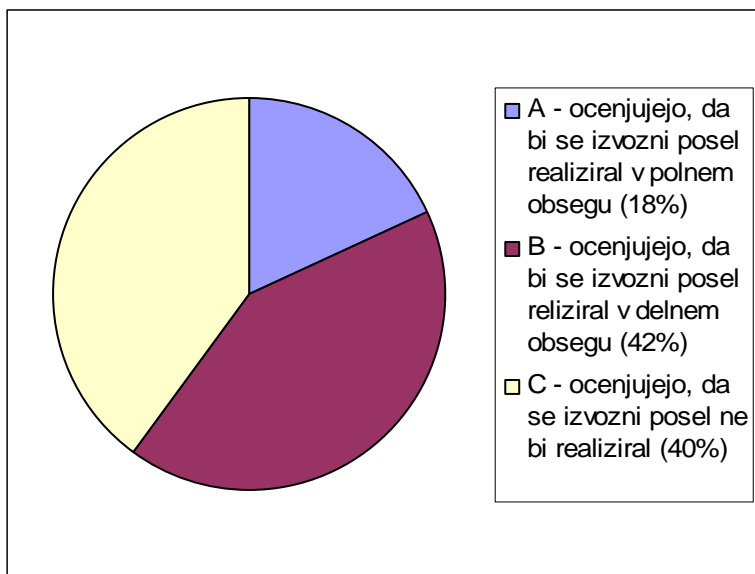
Vir: Interna gradiva SID, 2006.

**Slika 2:** Verjetnost realizacije izvoznih poslov brez podpore SID v letu 2004



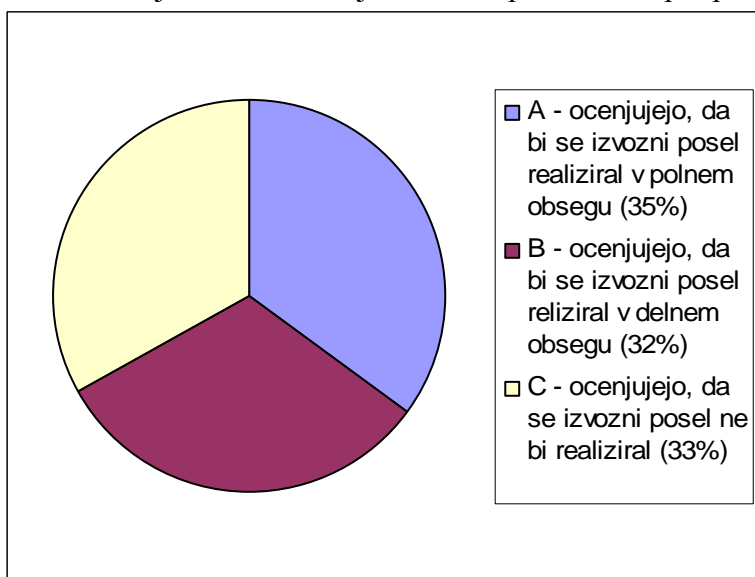
Vir: Interna gradiva SID, 2006.

**Slika 3:** Verjetnost realizacije izvoznih poslov brez podpore SID v letu 2005



Vir: Interna gradiva SID, 2006.

**Slika 4:** Verjetnost realizacije izvoznih poslov brez podpore SID v letu 2006



Vir: Interna gradiva SID, 2006.