

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POMEN AKTIVNOSTI POSLOVNIH BANK IN DRŽAVE NA
PODROČJU ZAVAROVANJA IN FINANCIRANJA MEDNARODNEGA
GOSPODARSKEGA POSLOVANJA V ČASU FINANČNE KRIZE**

Ljubljana, maj 2011

DEJAN KRAMBERGER

IZJAVA

Študent Dejan Kramberger izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Aleša S. Berka in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah ne dovolim objave magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

Ljubljana, dne 23.05.2011

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 MEDNARODNO GOSPODARSKO POSLOVANJE	3
1.1 Pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja za majhna gospodarstva	3
1.2 Vloga poslovnih bank v mednarodnem poslovanju	4
1.3 Vloga države in posebnih organizacij za pospeševanje mednarodnega poslovanja ...	6
1.4 Tveganja v mednarodnem gospodarskem poslovanju	8
1.4.1 Finančna tveganja.....	9
1.4.2 Kreditna tveganja.....	10
1.4.3 Klasifikacija kreditnega tveganja	10
1.4.3.1 Komercialna tveganja.....	11
1.4.3.2 Nekomercialna tveganja	11
1.4.4 Obvladovanje tveganj	13
1.5 Institucionalni okvirji mednarodnega gospodarskega poslovanja	14
1.5.1 Bernska unija	14
1.5.2 MIGA	15
1.5.3 OECD	16
1.5.4 Svetovna trgovinska organizacija.....	17
1.5.5 Evropska unija.....	17
2 ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE V MEDNARODNEM GOSPODARSKEM POSLOVANJU	18
2.1 Pregled vrst in značilnosti plačil v mednarodnem gospodarskem poslovanju	18
2.1.1 Plačilo blaga na odprti račun	19
2.1.2 Plačilo vnaprej ali avans	20
2.1.3 Plačilo zavarovano z menico	20
2.1.4 Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa	21
2.1.5 Plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva.....	22
2.1.6 Plačilo v okviru bančne garancije.....	25

2.2 Pregled vrst zavarovanja in financiranja mednarodnega poslovanja.....	28
2.2.1 Poroštvo menice	28
2.2.2 Konfirmacija dokumentarnega akreditiva	28
2.2.3 Konfirmacija bančne garancije.....	29
2.2.4 Kredit izvoznika	30
2.2.5 Kreditiranje tujine.....	30
2.2.6 Ostale oblike zavarovanja in financiranja	31
2.2.6.1 Faktoring.....	31
2.2.6.2 Leasing	32
2.2.6.3 Zavarovanje izvoznih poslov pri SID banki.....	33
3 MEDNARODNO GOSPODARSKO POSLOVANJE V ČASU FINANČNE KRIZE	34
3.1 Opredelitev in vrste finančnih kriz.....	34
3.2 Nekateri primeri dosedanjih finančnih kriz	35
3.2.1 Japonska finančna kriza.....	36
3.2.2 Azijska finančna kriza	37
3.2.3 Ruska finančna kriza	38
3.3 Analiza vpliva trenutne finančne krize na obseg aktivnosti mednarodnega poslovanja.....	40
3.3.1 Vloga in aktivnosti poslovnih bank v času finančne krize	43
3.3.2 Vloga in aktivnosti države v času finančne krize.....	45
3.4 Analiza makroekonomskih posledic trenutne finančne krize v posameznih državah	47
3.5 Analiza podobnosti Japonske finančne krize in trenutne finančne krize	49
3.6 Analiza makroekonomskih posledic trenutne finančne krize v Sloveniji	50
3.6.1 Blagovna menjava s tujino	51
3.6.2 Vpliv na BDP	52
3.6.3 Brezposelnost	53
3.6.4 Inflacija.....	54
3.6.5 Vpliv na javne finance.....	54

3.7 Prihodnost mednarodnega gospodarskega poslovanja in možne strategije izhoda iz trenutne finančne krize	55
3.7.1 Nujne aktivnosti bank za prihodnost	55
3.7.2 Možne strategije izhoda iz krča mednarodnega gospodarskega poslovanja	56
SKLEP	58
LITERATURA IN VIRI.....	59

KAZALO SLIK

Slika 1: Shematski prikaz temeljnih dejavnosti SID banke	8
Slika 2: Diagram tveganja pri plačilnih instrumentih	19
Slika 3: Pregled postopka pri dokumentarnem inkasu	21
Slika 4: Pregled postopka pri dokumentarnem akreditivu	23
Slika 5: Pregled postopka pri izdaji bančne garancije.....	27
Slika 6: Prikaz uporabe posameznih instrumentov financiranja in zavarovanja v času finančne krize.....	44
Slika 7: Realna rast izvoza v Sloveniji v (%) v letih od 2008 do 2011.....	51
Slika 8: Realna rast uvoza v Sloveniji v (%) v letih od 2008 do 2011.....	52
Slika 9: Realna rast bruto domačega proizvoda v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011 ...	53
Slika 10: Stopnja brezposelnosti v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011.....	53
Slika 11: Stopnja inflacije v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011.....	54

KAZALO TABEL

Tabela 1: Podrobnejši opis udeležencev v poslovanju z dokumentarnim kreditivom	24
Tabela 2: Padec izvoznih aktivnosti v času finančne krize v posameznih državah	41
Tabela 3: Razlogi za finančno krizo s perspektive izvoznikov in poslovnih bank	42
Tabela 4: Financiranje razvojnih finančnih institucij v času finančne krize.....	45
Tabela 5: Kazalniki BDP za posamezne države za obdobje od 2005 do 2011	47
Tabela 6: Prikaz posameznih makroekonomskih kazalnikov Japonske za določeno obdobje	49
Tabela 7: Razlika med Japonsko in trenutno finančno krizo	50

UVOD

Nenehen gospodarski razvoj v svetu povzroča, da se morajo gospodarstva v želji povečanja gospodarske rasti in življenjskega standarda prebivalcev, nenehno prilagajati z uvajanjem novih tehnologij, proizvodov in storitev. Danes so posamezna gospodarstva specializirana za proizvodnjo in prodajo tistih proizvodov in storitev, v katerih so najbolj konkurenčna, kar je eden od pogojev za uspešno poslovanje na mednarodnih trgih. Mednarodno poslovanje je pomembno za vsako malo gospodarstvo. Rast majhnega gospodarstva, kamor prištevamo tudi Slovenijo, pa je zelo odvisna od mednarodne trgovine, saj je domači trg običajno premajhen in ne more zagotoviti potrebnega ekonomskega obsega. Za podjetja v majhnem gospodarstvu je izvoz edina razvojna možnost in okno v svet. Večja izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti, kvalitativne izboljšave, višja produktivnost in tehnološki razvoj pripomorejo, k uspešnemu nastopanju na mednarodnem konkurenčnem trgu.

Za spodbujanje mednarodnega poslovanja so ustanovljene finančne institucije, ki ponujajo veliko razvojnih možnosti v obliki podpore izvoznikom in uvoznikom in tako pospešujejo aktivnosti. Finančna ustanova, ki v Sloveniji deluje kot pospeševalec izvoza je SID banka, ki s svojo dejavnostjo omogoča izvoznikom zavarovanje tveganj in financiranje v obliki kreditov in drugih transakcij¹. Najpogostejši primer zavarovanja tveganj predstavlja zavarovanje pred neplačilom za prodano blago, ki se je s stečajem podjetij v zadnjih letih, ko pesti gospodarska kriza, izjemno povečalo.

Pomembno vlogo pri pospeševanju mednarodnega poslovanja imajo tudi poslovne banke, ki se s svojimi na novo razvitimi produkti uspešno odzivajo na nenehno zahtevnejše povpraševanje izvozno usmerjenih podjetij. Za podjetja je pomen zavarovanja in financiranja mednarodnega poslovanja v tem, da poslovne banke vstopijo v posel in na osnovi zavarovanega bančnega produkta dajo zavezo, da uvoznik prejme blago, izvoznik pa plačilo (Falatov, 1998). V času, ko je konkurenčni boj za izvozne posle hujši in izrazitejši kot kadarkoli prej, so pogoji, ki omogočajo zavarovanje in kreditiranje izvoza, bistveni del konkurenčne sposobnosti vsakega izvoznega podjetja in gospodarstva. Če izvozna podjetja ne morejo nuditi takšnih finančnih in drugih pogojev, kot jih ponujajo tekmeci iz drugih držav, to zelo poslabša njihove možnosti pridobivanja poslov na mednarodnih trgih.

V majhnem gospodarstvu lahko podjetja pri nastopih na tujih trgih pričakujejo tudi aktivno pomoč države, ki lahko vpliva na pospeševanje izvoznih in uvoznih aktivnosti z instrumenti fiskalne in monetarne politike. Ukrepi države morajo biti osredotočeni predvsem na vzpostavitev take makroekonomske politike, ki izvoznim podjetjem zagotovi pogoje za mednarodno konkurenčnost.

Vse navedene aktivnosti izvoznih podjetij, poslovnih bank in ustanov za pospeševanje so se v času finančne krize zelo zmanjšale. Zmanjšane aktivnosti poslovnih bank in izvoznih podjetij v času finančne krize so pogosto povezane z zmanjšanim obsegom aktivnosti v mednarodnem poslovanju (Larrain, 2005). Povečale pa so se tiste aktivnosti države in državnih institucij, ki

¹ SID banka izvaja aktivnosti zavarovanja preko družbe v skupini SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d.

so vodile v reševanje finančne krize in manjšanja obsega posledic. Za narodno gospodarstvo je pomembna ugotovitev obsega omejenega poslovanja bank v času finančne krize in pomen vpliva na izvozne aktivnosti, na zaposlenost in gibanje bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) (Zavacka & Iacovone 2009). V letu 2008 so se že kazali prvi znaki omejitev v mednarodnem poslovanju. Poslovne banke so se začele zavedati posledic slabo zavarovanih naložb, kar je posledično vodilo v likvidnostne težave in tudi propad bank (Dell'Aricea, 2008). Vplivi težav so se kazali tudi na makroekonomski ravni. V posameznih državah so beležili padec BDP tudi do 30%, v Sloveniji 7,8% (UMAR, 2010). V letu 2009 so se zaradi številnih posegov nacionalnih vlad v razvitih državah že začeli kazati prvi znaki večanja aktivnosti poslovnih bank in okrevanja gospodarstva (Berman, 2009), saj so poslovne banke zavzele politiko večje transparentnosti poslovanja in velikega poudarka na kvaliteti zavarovanja in financiranja.

Na podlagi predstavljenega je **namen magistrskega dela**: (1) predstaviti zakonitosti na področju instrumentov zavarovanja in financiranja ter osvetliti razmerja izvoznih podjetij in poslovnih bank na področju mednarodnega gospodarskega poslovanja, (2) predstaviti aktivnosti poslovnih bank in države na področju mednarodnega gospodarskega poslovanja v času finančne krize in prikazati makroekonomski vidik v posameznih gospodarstvih in v Sloveniji.

V skladu s predstavljenim so **cilji magistrskega dela**: (1) predstavitev in analiza obstoječih oblik instrumentov zavarovanja in financiranja mednarodnega gospodarskega poslovanja, ter prikaz vloge nosilcev tveganja z vidika izvoznih podjetij, uvoznih podjetij, poslovnih bank in države, (2) ugotoviti in analizirati vlogo in vpliv poslovnih bank na aktivnosti izvoznih podjetij v času finančne krize, (3) predstaviti vpliv kreditnega krča poslovnih bank na makroekonomske dejavnike in državno spodbujanje bančne in gospodarske aktivnosti.

Obravnavana tematika magistrske naloge je za uvodnim poglavjem sestavljena iz treh vsebinskih poglavjih, ki so dodatno razdeljena v podpoglavja. V prvem poglavju opredeljujemo pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja za majhno državo, vlogo posameznih inštitucij za pospeševanje izvoza, vlogo države in vlogo poslovnih bank kot pomembnih dejavnikov v mednarodnem gospodarskem poslovanju. Opozarjamo tudi na prisotna komercialna in nekomercialna tveganja ter navajamo institucionalne okvirje, ki so temelj mednarodnega poslovanja. V drugem poglavju predstavljamo pregled mednarodnih plačilnih instrumentov, vlogo in funkcije poslovnih bank pri zavarovanju in financiranju mednarodnega poslovanja. V tretjem poglavju predstavljamo tako vplive preteklih finančnih kriz, kot vplive trenutne finančne krize na bančni sistem, vlogo države in poslovnih bank, ter ugotavljamo makroekonomske posledice finančne krize in prikazujemo vlogo države kot pospeševalke finančnih aktivnosti. Prav tako podajamo predloge za možne izhodne strategije iz krča mednarodnega gospodarskega poslovanja. Sledi še poglavje z zaključkom ter z literaturo in viri.

1 MEDNARODNO GOSPODARSKO POSLOVANJE

Mednarodno gospodarsko poslovanje ima danes v svetovnem gospodarstvu bolj pomembno vlogo kot kadarkoli prej. Od mednarodnih gospodarskih tokov je odvisen nadaljnji gospodarski razvoj večine držav v svetu. Države s pomočjo ustreznih ekonomskih politik in preko posameznih institucij, poslovne banke pa preko finančnih produktov, regulirajo mednarodno gospodarsko poslovanje (IMF, 2010). Pričujoče poglavje v nadaljevanju predstavlja zelo posebno področje znotraj mednarodnih odnosov, ki tudi najbolj vpliva na blaginjo v posameznih državah. S teoretičnega vidika tako predstavljamo (1) pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja za majhne države, (2) prisotna tveganja in (3) oris institucionalnega okvirja.

1.1 Pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja za majhna gospodarstva

Danes večina držav pripisuje mednarodnemu gospodarskemu poslovanju naraščajoč pomen oz. naraščajoč vpliv na njeno gospodarsko rast in razvoj. Države s pomočjo različnih instrumentov regulirajo mednarodno poslovanje in imajo pred seboj ključni cilj: večja blaginja za celo državo.

Pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja se v posameznih državah vendarle razlikuje. Obravnavamo jih kot velika in majhna gospodarstva in jih nadalje ločimo glede na njihovo različno gospodarsko aktivnost. Velika gospodarstva so praviloma bolj samozadostna in manj odvisna od mednarodnega poslovanja, saj je njihov domači trg dovolj velik za nakup surovin in prodajo izdelkov. Splošna značilnost majhnih gospodarstev je njihova nesamozadostnost (Bobek, 1998). To predstavlja potrebo po odprtosti takšne države oz. njenega gospodarstva. Visok delež izvoza in uvoza v BDP takšne države nakazuje visoko stopnjo odvisnosti od mednarodnih gospodarskih tokov. Za majhna gospodarstva, kamor prištevamo tudi Slovenijo, je udeležba v mednarodnem poslovanju edina možnost in okno v razviti svet.

V strokovni literaturi so si avtorji enotni, da ima mednarodno gospodarsko poslovanje v svetovnem gospodarstvu danes bolj pomembno vlogo kot kadarkoli prej. To se kaže v dejstvu, da je obseg mednarodnega poslovanja samo v zadnjem desetletju 3-4 krat hitrejši kot rast celotne svetovne proizvodnje. Na primer Pagel & Halperin (1998) navajata, da se kar 80 % svetovne trgovine odvija med samo 25 državami sveta. Czinkota (2005) pa navaja, da je bila od leta 1950 rast mednarodnega poslovanja in investicij večja kot rast nacionalnih gospodarstev.

Pomen mednarodne menjave za majhne države v svoji knjigi najbolje poudarja Damijan (1996, 115): »Mednarodna menjava je za majhne države neprecenljive vrednosti, saj jim omogoča gospodarsko preživetje. Po eni strani jim izvoz blaga in storitev omogoča izgradnjo velikoserijske proizvodnje in doseganje ekonomij obsega. Po drugi strani pa jim uvoz omogoča pridobitev tistega blaga in storitev, v proizvodnji katerih majhne države nimajo

primerjalnih prednosti in bi bila njihova proizvodnja doma lahko skrajno neracionalna. Mednarodna menjava podjetju razširi trg preko mej nacionalne države in mu na ta način ponudi prednosti ter tudi slabosti takšnega poslovanja. Večja izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti, kvalitativne izboljšave, višja produktivnost in tehnološki razvoj pripomore, da podjetja iz majhnega gospodarstva uspešno nastopajo na mednarodnem konkurenčnem trgu«.

V majhnem gospodarstvu podjetja velikokrat pričakujejo aktivno pomoč države in ugodno makroekonomsko politiko², ki pomembno vpliva na konkurenčnost izvoznikov. Pomembno vlogo imajo tudi specializirane finančne inštitucije za pospeševanje mednarodnega poslovanja, ki ponujajo veliko razvojnih možnosti (SID banka d.d., 2010) in nenazadnje poslovne banke, ki ponavadi financirajo posle mednarodnega gospodarskega poslovanja. Pomembno je tudi dejstvo, da pričakujejo podjetja v majhnih gospodarstvih večjo stopnjo liberalizacije mednarodnega gospodarskega poslovanja in intenzivno vpetost v mednarodne integracije.

1.2 Vloga poslovnih bank v mednarodnem poslovanju

Vloga poslovnih bank v mednarodnem poslovanju je danes ključnega pomena in ima osrednjo vlogo pri samem poteku mednarodne trgovine in pospeševanju le-te. Vzrok za nastanek mednarodnega bančništva je bil spremljava in financiranje mednarodnega poslovanja, saj poslovne banke nudijo svojim izvoznikom vso potrebno pomoč in nove produkte, ki so potrebni za nastopanje na novih zahtevnih trgih. Prav tako poslovne banke s pomočjo svoje poslovne mreže pomagajo podjetjem pri ugotavljanju bonitete potencialnih novih poslovnih partnerjev pri opravljanju mednarodnih plačil in nudijo specializirane bančne produkte, kot so dokumentarni akreditiv, bančna garancija, inkaso. Dodatno pa ponujajo zavarovanja mednarodne trgovine in financiranje le-te.

Poslovne banke v mednarodnem poslovanju vzdržujejo poslovne (korespondenčne) odnose v posameznih državah. Brez sodelovanja poslovnih bank bi bilo področje mednarodnega poslovanja in z njim vse povezane transakcije tehnično neizvedljivo. Ker so danes poslovni stiki prisotni v vseh delih sveta morajo imeti poslovne banke ustrezno organizirano in prilagojeno korespondenčno mrežo za nemoteno in hitro odvijanje mednarodnega poslovanja.

Pomembna vloga poslovnih bank v mednarodnem poslovanju je (1) opravljanje mednarodnih plačil. Plačilo se izvrši vsaj med dvema poslovnima bankama, ki opravljata storitev za svoja komitenta, ki nastopata v vlogi izvoznika in uvoznika. Uvoznik naroči svoji poslovni banki plačilo določenega zneska v korist izvoznika, ki plačilo prejme preko svoje poslovne banke, (2) naslednja vloga poslovne banke v mednarodnem poslovanju je, da udeležencem v mednarodni trgovini ponudi finančne instrumente, ki zmanjšujejo tveganja neplačila oz. tveganja nedobave. Podjetja lahko zmanjšajo tveganja pri plačilih z uporabo plačilnih

² Makroekonomska politika ima za spodbujanje izvoza na voljo številne instrumente (fiskalne, finančne, promocijske), ki neposredno ali posredno vplivajo na konkurenčnost izvoznikov.

instrumentov kot so dokumentarni akreditiv, bančna garancija, dokumentarni inkaso, menica, ček.

Takšno poslovanje z dokumenti imenujemo mednarodno dokumentarno poslovanje, (3) v primeru, ko podjetje potrebuje finančna sredstva (investicije, obratna sredstva itd.) poslovne banke podjetjem ponujajo kredite za pripravo izvoza (tudi uvoza). V tem primeru gre za domače poslovanje in tudi tveganja naj bi bila praviloma manjša. Govorimo o direktnem financiranju mednarodnega poslovanja.

Vlogo poslovnih bank pri mednarodni trgovini lahko opredelimo tudi glede nivoja vpletenosti poslovne banke v posamezni posel. V prvo skupino prištevamo nevtralne storitve poslovne banke, kjer banka ne prevzema plačilnega tveganja udeležencev v poslu in opravlja le storitve, ki so potrebne za nemoteno poslovanje podjetij v tujini. V to skupino sodijo celotni plačilni promet s tujino, kjer banka prejema oz. pošilja denarna sredstva komitentov oz. podjetij. Prav tako v to skupino prištevamo tudi plačila po garancijah, akreditivih in inkasih (Kaiser, 2005).

Druga skupina so storitve zavarovanja mednarodne trgovine, kjer poslovne banke s specializiranimi produkti dodatno zavarujejo plačila in sicer na način, da v obvezo plačila vstopi tudi poslovna banka. Izvoznik se izogne tveganju neplačila s strani kupca, vendar celotni posel še vedno financira sam. V to skupino sodijo menice, dokumentarni akreditiv, bančna garancija. V primeru uvoza poslovna banka izda dokumentarni akreditiv ali garancijo, s čimer nase prevzame tveganje neplačila s strani uvoznika, saj je dala zavezo, da bo plačala. Zato poslovne banke pred izdajo takšnega produkta ustrezno poskrbijo za ustrezno zavarovanje oz. kolateral (Kaiser, 2005).

V tretjo skupino prištevamo financiranje mednarodne trgovine v obliki odobrenega kredita izvozniku za pripravo izvoza ali kredit kupcu za nabavo blaga.

Glede na našeto ugotovimo, da je vloga poslovnih bank pri spremljanju in spodbujanju mednarodnega poslovanja zelo velika. Poslovne banke pomagajo podjetjem pri zmanjšanju komercialnih in nekomercialnih tveganj na osnovi bonitetnih informacij o posameznih poslovnih partnerjih, njihovih državah in regijah. Prav tako je zelo pomembna vloga poslovnih bank v ustreznem zagotavljanju instrumentov zavarovanja in financiranja mednarodne trgovine in v zmanjšanju tveganj na strani podjetij in v zavezi, da bo banka plačala.

Poslovne banke lahko sodelujejo z izvozno kreditno agencijo (angl. *Export Credit Agency*) (v nadaljevanju ECA), celo zaželeno je, saj lahko s komplementarno ponudbo produktov najboljše prispevajo k pospeševanju izvoza posamezne države. Poslovne banke lahko od ECA najamejo cenejše namenske vire za financiranje posameznih podjetij in rešujejo lastno likvidnost, prenesejo del tveganja (npr. zavarovalna polica) in ne obremenjujejo svojega kapitala in zmanjšajo potrebne rezervacije (Kaiser, 2005).

1.2 Vloga države in posebnih organizacij za pospeševanje mednarodnega poslovanja

Ne glede na to, da nekateri strokovnjaki zavračajo oz. precej zmanjšujejo pomen vloge držav nasploh, je danes njihova vloga v procesih mednarodnega gospodarskega poslovanja še zmeraj velika. Že Hayek (1994) je v svoji knjigi dejal: »Nepopolnost človeškega znanja zahteva socialne procese in ekonomske institucije, ki reducirajo negotovost ekonomskih transakcij«.

Vseeno so si številni ekonomisti enotni, da je pglavitna vloga države v procesih mednarodnega gospodarskega poslovanja zagotoviti čim bolj učinkovito monetarno in fiskalno politiko ter urediti področje zakonodaje. Slaba monetarna in fiskalna politika ima negativni vpliv na (1) likvidnost gospodarstva, (2) nezaposlenost, (3) inflacijo, (4) aktivnosti mednarodnega poslovanja.

Prav tako je vloga države pomembna na področju bančnega poslovanja, saj poslovne banke preko financiranja neposredno vplivajo na uspešnost poslovanja izvoznih podjetij. Velika in uspešna izvozna podjetja se velikokrat odločijo za nastop na tujih trgih skupaj s pomočjo države³. Bernard & Jensen (2004) ugotavljata, da večja kot je podpora države za izvozna podjetja, bolj so podjetja produktivna in večji je obseg izvoza, na večje število tujih trgov.

V nadaljevanju predstavljamo tudi vlogo države v ustanovitvi posebne in specializirane finančne institucije za pomoč izvoznim podjetjem na področju financiranja in zavarovanja izvoza oz. krajše izvozna kreditna agencija – IKA.

Specializirana finančna ustanova, ki v Sloveniji deluje na področju pospeševanja mednarodnega poslovanja je SID banka (v nadaljevanju uporabljamo tudi ECA), ki s svojo dejavnostjo omogoča podporo izvoznikom na področju zavarovanja tveganj in financiranja v obliki kreditov in drugih transakcij.

Razvite države v svetu imajo že več kot 50 let razvit sistem spodbujanja mednarodnega poslovanja. Tudi Slovenija je leta 1992 ustanovila Slovensko izvozno družbo – danes se imenuje SID banka⁴, kot posebno finančno institucijo za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije. Ustanovljena je bila kot delniška družba, katere večinski lastnik je Republika Slovenija. V kapitalu pa so udeležene tudi poslovne banke, zavarovalnice, Gospodarska zbornica Slovenije in nekatera večja slovenska podjetja.

Leta 2003 je bil sprejet Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarski poslov Ur.l.RS, št. 56/2008 (v nadaljevanju ZZFMGP), ki ureja zgolj tisto poslovanje SID banke,

³ Država lahko določi panoge oz. določi podjetja, ki bodo prioriteta v izvozu. Prav tako so lahko podjetja deležna določeni finančnih pomoči (davčne ugodnosti, garancije, ugodni krediti, zavarovanje) in drugih pomoči (konzulting, treningi, izobraževanja, inkubatorji, tehnološki parki).

⁴ Izhajajoč iz Uradnega lista RS, št. 32/92 in Zakona o Slovenski izvozni in razvojni banki - ZSIRB.

kjer gre za zavarovanje in financiranje mednarodnih gospodarskih poslov kot instrumentov trgovinske politike države, ne pa več tudi drugega zavarovalniškega in finančnega poslovanja.

Tudi po sprejetju novega zakonskega okvirja so vse storitve in produkti iz ponudbe SID banke ostali še naprej na voljo slovenskemu gospodarstvu. Zakon je bil v skladu z regulativo Evropske Unije (v nadaljevanju EU) na področju izvoznih kreditov in s področjem spodbujanja slovenskega izvoza in investicij z instrumenti zavarovanja in financiranja SID banke, ki so primerljivi instrumentom drugih ECA ter slovenskim podjetjem in bankam omogočajo konkurenčne pogoje zavarovanja in financiranja pri njihovem nastopanju na zahtevnih tujih trgih.

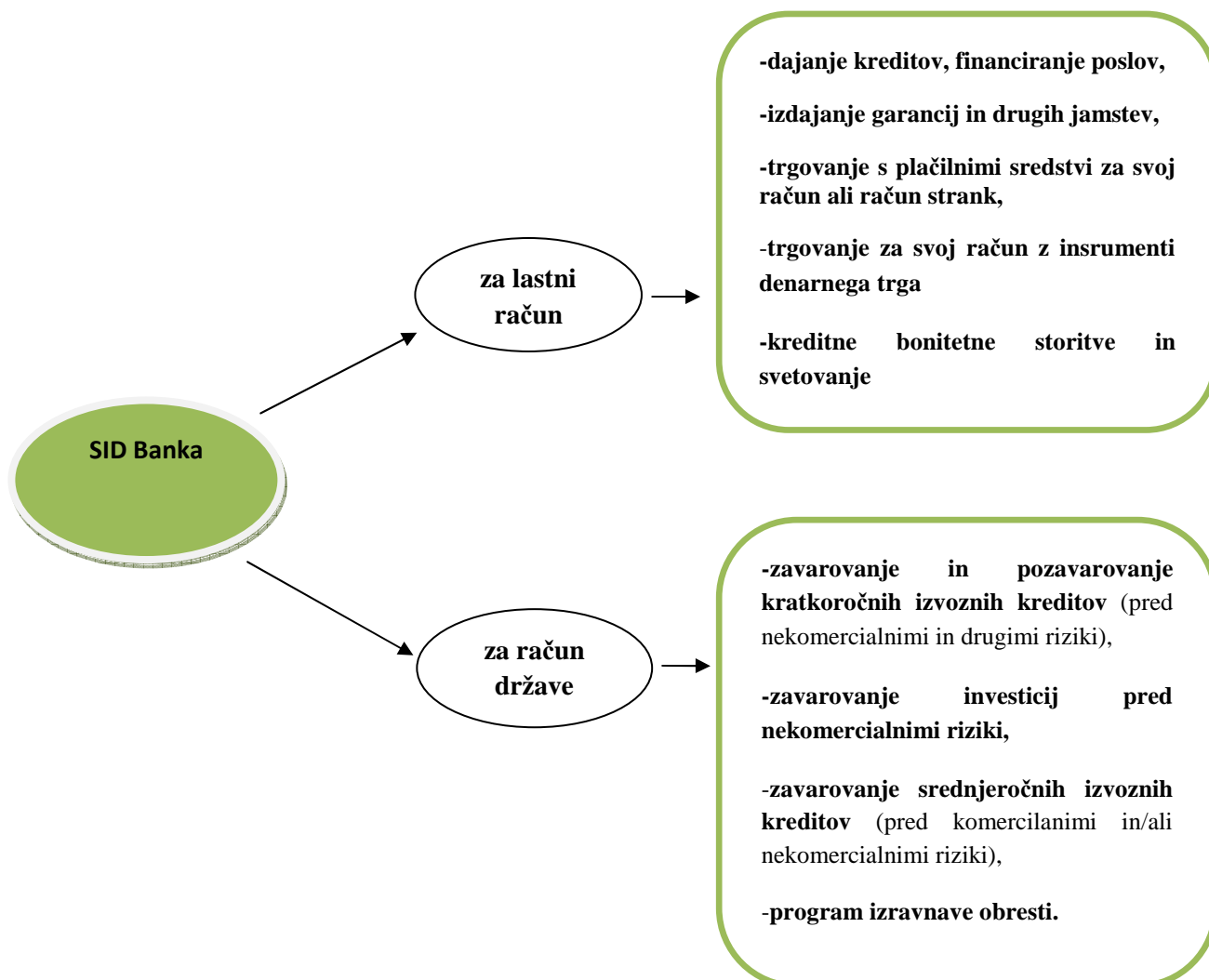
Leta 2004 je SID banka posle kratkoročnega zavarovanja, ki jih je prej opravljala za lasten račun, prenesla na hčerinsko družbo – specializirano kreditno zavarovalnico (SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d.) in poslovanje uskladila z zavarovalniškimi predpisi.

Leta 2006 je SID banka sprejela novo in ambiciozno strategijo, v kateri je predvidena razširitev dejavnosti oz. uvajanje novih dejavnosti in bančnih produktov, s čimer se je v začetku 2007 preimenovala v SID izvozno in razvojno banko. Z novo strategijo želi SID banka nadaljevati poslanstvo komplementarnega delovanja poslovnim bankam ter podjetjem ponuditi tudi nove nišne produkte (SID banka d.d., 2006):

- a) nadaljnje izboljšanje pogojev financiranja in zavarovanja za slovenske izvoznike in gospodarstvo na področju mednarodnih gospodarskih poslov,
- b) še večja podpora in razvoj dolgoročnega financiranja slovenskih izvoznikov, predvsem preko srednje in dolgoročnega financiranja priprav za mednarodne gospodarske posle ter financiranja tujih kupcev in njihovih bank ter investicij v tujini,
- c) financiranje in zavarovanje poslovanja MSP,
- d) prispevek k razvoju podjetij ter podpora pri hitrejšem vključevanju v mednarodne gospodarske posle in doseganju višjih stopenj internacionalizacije slovenskega gospodarstva s podporo raziskavam, razvoju in izobraževanju, zaščiti okolja in trajnostnemu razvoju na tujem in domačem trgu,
- e) uvajanje novih oblik financiranja in izvajanje učinkovitejše podpore razvojnih in izvoznih aktivnosti slovenskega gospodarstva preko razvoja drugih možnosti, ki bi omogočale tudi opravljanje novih dejavnosti na področju dopolnjevanja finančnega trga z instrumenti hipotekarnega ter komunalnega financiranja in listinjenja.

Storitve SID banke so večinoma komplementarne storitvam poslovnih bank na področju zavarovanja in predvsem financiranja mednarodnih poslov. Med pomembnejša produkta SID banke lahko štejemo zavarovanje izvoznih kreditov pred nekomercialnimi in srednjeročnimi komercialnimi tveganji in refinanciranje izvoznih kreditov, ki jih odobravajo druge poslovne banke. V Sliki 1 predstavljamo tudi ostale temeljne dejavnosti SID banke.

Slika 1: Shematski prikaz temeljnih dejavnosti SID banke



Vir: SID banka d.d., Letno poročilo SID banke 2010.

Kot praktičen primer predstavljamo zavarovalno polico za zavarovanje pred tveganji izdana s strani SID banke, ki jo je Banka Slovenije ocenila kot prvovrstno zavarovanje. Informacija je spodbuda za poslovne banke, saj predstavlja podlago, da se kapital banke ne obremeni in tudi ni potrebno oblikovati rezervacij za tveganja. Naslednji primer, pomemben za poslovne banke, je refinanciranje kreditov, ki so bili odobreni izvoznikom oz. uvoznikom s strani slovenskih bank. Pogoji za refinanciranje je, da najvišja obrestna mera, ki jo je določila SID banka, ne presega obrestne mere pri poslovni banki.

1.4 Tveganja v mednarodnem gospodarskem poslovanju

Tveganja v mednarodnem gospodarskem poslovanju imajo velik vpliv na uspešnost podjetja v tujem okolju. Pri ocenjevanju potencialov tujega okolja mora podjetje v čim večji meri identificirati tveganja. Za podjetje je zato pot na vsako novo tržišče povezana s

pripravljenostjo za prevzemanje novih in večjih tveganj, kar je lahko posledica najrazličnejših načinov in oblik poslovanja podjetja.

Tveganja so v strokovni literaturi o mednarodnem poslovanju različno opredeljena. Hrastelj (1990, str. 318) v svojem delu opisuje tveganje kot bodoč in negotov naravni dogodek, ki je lahko vezan na državo, podjetje ali posameznika, katerega posledica za podjetje je materialna ali/in nematerialna škoda, ki lahko odločilno vpliva na donosnost mednarodnega posla in na njegovo celotno poslovanje. Posledica tveganja pa je, da zaradi nastopa pričakovanih in nepričakovanih dogodkov, kljub uporabi ustrezne organizacije, strategije in politike, vloženih sredstev ter uporabe ustreznih finančnih instrumentov ne bo dosežen načrtovani gospodarski izvozni učinek ali pa ga sploh ne bo. Posledice za podjetja so delne škode ali popolne izgube. Falatov (1999, str. 5) deli tveganja v dve skupini: (1) neposlovna oz. politična tveganja in (2) poslovna tveganja, Hrastelj (1995, str. 39) jih navaja kot (1) splošna in (2) posebna tveganja, Jorion (2001, str. 17) trdi, da so podjetja izpostavljena trem vrstam tveganj, in sicer (1) poslovnim, (2) strateškim in (3) finančnim. Poslovna tveganja se nanašajo na trg proizvodov, na katerem podjetje posluje in so odvisna predvsem od posameznih funkcij v podjetju (raziskave, razvoj, proizvodnja, trženje), strateška tveganja iz temeljnih sprememb v ekonomskem in političnem okolju, finančna tveganja pa so opredeljena kot možne izgube na finančnih trgih. Jus (2004, str. 43) deli na (1) komercialne in (2) nekomercialne rizike, Galitz (1995a, str. 216) katerega v nadaljevanju povzemamo tudi mi, deli tveganja na finančna in kreditna tveganja.

1.4.1 Finančna tveganja

Finančna tveganja izvirajo iz finančnih transakcij in neposredno vplivajo na finančne odločitve podjetja. Tudi Zakon o finančnem poslovanju podjetij (Ur. l. RS, št. 54/1999) opredeljuje nujnost spremljanja in obvladovanja naslednjih tveganj: (1) likvidnostna tveganja, (2) tveganja neizpolnitve nasprotne stranke, (3) obrestna, valutna in druga tržna tveganja, (4) tveganja zaradi izpostavljenosti do posamezne osebe oz. oseb, ki predstavljajo enotno tveganje.

Galitz (1995b) ugotavlja, da je obvladovanje čim večjega števila različnih finančnih tveganj nujno za podjetja, ki so takim tveganjem izpostavljena, saj lahko le na ta način zagotavljajo ohranjanje in celo večanje konkurenčne prednosti podjetja. V strokovni literaturi se velikokrat omenja prav Galitzova razvrstitev naslednjih skupin tveganj:

- a) **tveganje kapitalske ustreznosti** – nastopi, če podjetje ne razpolaga z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste poslov pri opravljanju svoje dejavnosti,
- b) **ekonomsko tveganje** – nastopi, če podjetje ne zagotovi najbolj ekonomske priprave podjetja na morebiten nastanek izgube,
- c) **inflacijsko tveganje** – pomeni zmanjšano realno vrednost prihodkov prodaje kot tudi znižanje marže zaradi višjih nominalnih proizvodjalnih stroškov oziroma stroškov nabavljenega materiala,

- d) **zakonodajno tveganje** – nastopi, če država ne zagotovi zakonsko predpisanih določil o upravljanju finančnih tveganj,
- e) **oportunitetno tveganje** – se pojavi, če v razmerah negotovosti dosežemo slabši izid od maksimalnega,
- f) **likvidnostno tveganje** – oziroma nelikvidnost podjetja ima za posledico umik poslovnih strank kot tudi znižanje kreditne bonitete podjetja, kar pomeni kreditiranje po višjih stroških,
- g) **tržno tveganje** – zajema spremembe kot posledico gibanja tržnih spremenljivk,
- h) **kreditno tveganje** – predstavlja možnost, da bodo terjatve do kupcev poplačane z zamudo ali pa sploh ne bodo poplačane.

Od vseh naštetih pa so za podjetja še posebej pomembna: (1) kreditna tveganja, (2) tržna tveganja in (3) likvidnostna tveganja, saj njihovo neobvladovanje predstavlja za podjetja največjo potencialno nevarnost, ki generira ostala finančna tveganja.

1.4.2 Kreditna tveganja

Kreditno tveganje je najstarejša oblika tveganja na finančnih trgih. Nastane ob vsakršnem kreditiranju kupcev oz. prodaje na odloženo plačilo, kar je danes že skoraj zahteva trga. V strokovni literaturi so definicije zelo različne. Kendall (1998, str. 119) obravnava kreditno tveganje kot verjetnost, da bo transakcija oz. bodo transakcije z nasprotno stranko zaradi njene nezmožnosti poravnave svojih finančnih obveznosti neizvršene. Joiron (1997, str. 313) pojmuje kreditni rizik kot rizik finančne izgube, ki jo povzroči nasprotna stranka v primeru neizvžitve svoje obveznosti.

Zgodovinski podatki finančnih institucij dokazujejo, da je kreditni rizik precej bolj pomemben kot tržni rizik, poleg tega je kreditni rizik tudi mnogo težje kvantificirati, saj obstaja na splošno mnogo koeficientov, ki povzročajo kreditni rizik, vendar je nekatere med njimi izjemno težko izmeriti zaradi njihove redkosti pojavljanja.

Kreditno tveganje sestavljajo tri komponente (Kendall 1998, str. 120): (1) rednost terjatve, ki je izpostavljena izostanku plačila (kreditna izpostavljenost), (2) delež vrednosti, ki ga bo mogoče dobiti nazaj v primeru izostanka plačila, (3) verjetnost izostanka plačila.

Za oblikovanje kreditne politike podjetja je pomembno, da se pri obvladovanju kreditnega tveganja upoštevajo vse tri naštetje komponente.

1.4.3 Klasifikacija kreditnega tveganja

Glede na številne različne definicije kreditnega tveganja lahko povzamemo, da je največja nevarnost za podjetje, da posojiljemalec oz. kupec ne bo mogel ali hotel poravnati svojih pogodbenih obveznosti v skladu s sklenjeno prodajno pogodbo iz različnih razlogov (nesolventnosti, stečaja, prisilne poravnave, neuspele izvržbe, političnih ali monetarnih tveganj ter katastrofalnih elementarnih nesreč).

Skladno poslovni praksi mednarodnega poslovanja avtorji (navajamo v nadaljevanju) kreditna tveganja delijo na: (1) komercialna, (2) nekomercialna (tudi imenovana politična tveganja).

1.4.3.1 Komercialna tveganja

Komercialna tveganja so tista tveganja, ki nastanejo pri nastopu nesposobnosti dolžnika, da poravnava svoje obveznosti oz. v primeru, ko obstaja objektivna možnost, da postane izterjava terjatve delno ali v celoti nemogoča (SID banka d.d., 2006).

Komercialno tveganje je nenehno prisotno v mednarodnem poslovanju ne glede na to, ali poslujemo s partnerji iz razvitih držav ali partnerji iz držav v razvoju. Najtesnejša povezava je z načinom plačila, za katerega sta se kupec in prodajalec dogovorila. Tveganje je največje tedaj, ko prodajalec kupcu dobavlja blago ali izvaja storitve na odprti račun.

Komercialna tveganja lahko razdelimo v dve skupini (Jus, 2004): (1) rizik neplačila zaradi trajne nesolventnosti oz. stečaj kupca, (2) rizik podaljšane zamude plačila. Temu dodajamo še (3) tveganje neplačila kupčeve banke po garanciji, akreditivu, kreditu, ipd. (SID banka d.d., 2006).

Najbolj pogost razlog za neplačilo terjatve je trajna nesolventnost oz. stečaj kupca. Dogodki na trgu, na katere ponavadi podjetje nima vpliva, lahko zamajajo še tako velika in uveljavljena podjetja ter dolgoletne poslovne partnerje.

S plačilno nesposobnostjo dolžnika se v praksi srečujemo v primerih, ko je nad premoženjem dolžnika (Falatov, 1999, str. 7):

- a) uveden stečajni postopek,
- b) uveden postopek prisilne poravnave,
- c) uveden postopek izvensodne poravnave,
- d) uveden postopek kontrolirane uprave (predhodna faza stečajnega postopka),
- e) ugotovljena neuspešna izvršba,
- f) ugotovljena nekoristnost vsakršnih ukrepov proti dolžniku, ker ni izgledov za poplačilo terjatev.

Insolventnost dolžnika je lahko (1) pravna ali (2) dejanska. O pravni govori Falatov (1999, str. 8) tedaj, ko je z aktom sodne oblasti ugotovljena plačilna nesposobnost dolžnika, medtem ko o dejanski insolventnosti govorimo v praksi tedaj, ko dolžnik, proti kateremu ni mogoče uspešno ukrepati po pravilih izvršnega prava, svojih finančnih obveznosti ne izpolni. V praksi pa so to običajno vladne trgovske agencije ali paradržavne agencije, ki se pojavljajo kot kupci blaga ali naročniki storitev.

1.4.3.2 Nekomercialna tveganja

Glavna značilnost nekomercialnih tveganj je, da jih stranke v poslu zelo težko predvidijo, ter da je zavarovanje zoper te rizike večkrat negotovo in nezadostno varnosti. V sodobnih

gospodarskih razmerah nastajajo nekomercialna tveganja zaradi slabe plačilne sposobnosti posameznih držav, prevsem nekaterih držav v razvoju, pa tudi določenih držav na področju vzhodne in srednje Evrope (Falatov, 1997). Ob plačilno-bilančnih težavah, ki se kažejo v mednarodni plačilni sposobnosti držav, postajajo države in podjetja nesposobna poravnati svoje obveznosti v dogovorjenih rokih. V takih primerih ogrožene države včasih sprejmejo določene ukrepe, kot so (Falatov, 1997): (1) razglasitev moratorija, (2) prepoved konverzije domače valute v konvertibilno valuto, (3) prepoved transferja plačil gospodarskih subjektov v tujino, (4) devizne omejitve ipd. Za izvozna podjetja, ki želijo poslovati v taki državi je pomembno, da že pred sklenitvijo posla preverijo boniteto tujega dolžnika in boniteto države (deželno tveganje) ter se ustrezno zavarujejo. **Deželno tveganje** (angl. *country risk*) je merilo mednarodnega ugleda države v svetu, njegova ocena pa vpliva na stroške zavarovanja mednarodnega poslovanja.

Nekomercialna tveganja pogosto imenujemo tudi politična tveganja, kamor prištevamo predvsem politične ukrepe, ki onemogočajo razpolaganje s premoženjem ter naravne katastrofe. Skupno pa je dejstvo, da so nekomercialna tveganja izven vpliva poslovnega partnerja in neodvisna od njegove volje in ukrepov.

Nekomercialna tveganja lahko razdelimo v tri skupine (Falatov, 1997): (1) politična tveganja (vojne, civilni nemiri, splošne stavke, prepovedi uvoza, moratorij na plačilo dolgov, prepovedi plačil, prepovedi transferja, konverzije lokalne valute v konvertibilno, zaplembe, ipd.), (2) tveganja javnega kupca (neplačilo države ali druge javne inštitucije, enostranska prekinitev pogodbe), (3) tveganja naravnih katastrof (potresi, vulkanski izbruhi, orkani, ipd).

V poslovni praksi delimo plačilna tveganja v sklopu nekomercialnih tveganj na (Falatov, 1999, str. 5): (1) tveganje prepovedi plačil v tujino (embargo plačil) – je pogosto posledica slabega deviznega stanja v državi, (2) tveganje nezmožnosti konverzije lokalne valute v prosto prenosljivo valuto – je ponavadi v povezavi z drugimi transfernimi tveganji in je posledica deviznih omejitev države, (3) moratorij plačil, ki ga razumemo kot odlog plačil brez soglasja upnika, izražen kot akt zakonodajalca države dolžnika.

Valutna tveganja so tveganja, ki nastanejo kot posledica dejstva, da je obveza dolžnika nominirana v valuti, ki ni stabilna. Visoka nihanja take valute lahko povzročijo nezmožnost plačila obveznosti stranke v nominirani valuti ali zmanjšuje vrednost protidobave, ki jo za svojo izpolnitev dobi upnik. Pred valutnim tveganjem se lahko zavarujemo z uporabo pogodbenih klavzul in izvedenih finančnih instrumentov.

Tveganja transfera se v praksi pojavljajo v zvezi z devizno-pravno možnostjo dolžnika, da svoj dolg, ki je izražen v konvertibilni valuti, poravna svojemu upniku v tujini. Problem te kategorije tveganja je aktualen tedaj, ko gre za poslovanje z državami z nekonvertibilno valuto in v katerih so prisotne državne devizne omejitve.

Politično tveganje postaja v zapletenih razmerah svetovne trgovine vse bolj pomembno. Uvoznik je morda pripravljen plačati blago, vendar mu plačila ne izvrši nacionalna poslovna

banka po navodilih centralne banke zaradi morebitnih plačilno-bilančnih težav. Tudi zaradi nepazljivosti kršitev določb glede embalaže, oznak, prevoza in drugih regulativ si države uvoznice prilastijo pravico neplačila ali visokih stroškov odškodnin. Naslednja oblika političnega tveganja so vojna, neredi in spopadi ter stavke, ki lahko prav tako onemogočijo sprejem odpredelnega blaga in povzročijo neplačilo.

Čeprav obstajajo določene razlike med posameznimi metodologijami ocenjevanja in spremljanja rizičnosti države (deželno tveganje), je njihov skupni cilj omogočiti pravočasno plačilo blaga in kreditov. Bistvena je torej ocena rizičnosti določene države in poznavanje bistvenih elementov, ki vplivajo na sposobnost določene države in podjetij, da bodo obveznosti poravnane v dogovorjenih rokih.

1.4.4 Obvladovanje tveganj

Kljub različnemu temeljnemu pojmovanju tveganj, je za uspešno mednarodno poslovanje pomembno, da podjetja vsa potencialna tveganja v čim večji meri zmanjšajo in obvladajo. Obvladovanje tveganj pomeni razumevanje, predvidevanje in kontrolo poslovnih dogodkov.

Trije temeljni načini zmanjšanja in obvladovanja tveganj so (Hrastelj, 1984): (1) prevzem tveganja po tretji osebi, (2) prenos tveganja na nasprotno poslovno stranko, (3) kalkuliranje tveganja v ceno posla.

Nekatere izmed navedenih pristopov obvladovanja in zmanjševanja tveganj lahko podjetje reši samo oz. z nasprotno poslovno stranko, pri zavarovanju tveganj oz. njihovem prenosu na tretjo osebo morajo biti prisotne tudi nekatere posebne finančne institucije (npr. zavarovalnice, poslovne banke ali posebne nacionalne razvojne banke, med katere uvrščamo tudi SID banko).

Jus (2003) pravi »da mora imeti za doseganje rentabilnega poslovanja vsako konkurenčno podjetje oblikovano politiko zavarovanja pred tveganji, za zahtevnejše posle pa tudi študijo iznajdljivosti oziroma tehnični, ekonomski, finančni in pravni elaborat«. Avtor tudi navaja, da morajo podjetja identificirati vsa možna tipična in netipična tveganja, ki so splošno vezana na določeno vrsto transakcije, kasneje tudi tista tveganja, ki so lahko dodatno vezana na neko konkretno poslovno transakcijo.

Poleg navedenega mora podjetje za uspešno upravljanje s tveganji zagotoviti ustrezne kadrovske, organizacijske in informacijske izboljšave, uvesti ustrezne kontrole in dajati velik poudarek raziskovanju in ocenjevanju deželnega tveganja, boniteti ter kreditni sposobnosti partnerjev.

V nadaljevanju navajamo nekaj pomembnejših osnovnih načinov zmanjšanja oz. obvladovanja tveganja (Jus, 2003, str. 95):

- a) temeljna preučitev poslovnih partnerjev pred dejanskim sklepanjem prodajnih pogodb (preko gospodarskih zbornic, SID banke in drugih ustanov je potrebno pridobiti čim več verodostojnih informacij in ugotoviti morebitne posebnosti),
- b) razpršitev tveganja z delovanjem na različnih tržiščih,
- c) preučiti izbiro ustreznega plačilnega oziroma zavarovalnega instrumenta za zmanjšanje tveganja,
- d) pri oblikovanju cene upoštevati vsa morebitna tveganja in ustrezno določiti višino premije za tveganje,
- e) uporaba terminskih blagovnih borz – zavaruje se tveganje spremembe cene blaga, valute in posojila,
- f) sklepanje dogovorov, ki omogočajo možnost popravka cene oziroma oziroma zmanjšanje tveganja spremembe cene,
- g) tveganje se lahko prevali na pogodbenega partnerja z določitvijo uzanc in paritete v pogodbi,
- h) prenos tveganja na inštitucije: poslovne banke, zavarovalnice, posebno državno ustanovo SID banko, lahko tudi na državo,
- i) nekatera tveganja se lahko umili z dogovorom o pristojnosti arbitraž o uporabi ustreznega materialnega in procesnega prava.

Glede na omenjeno se morajo podjetja ustrezno seznaniti o možnosti prenosa tveganj na druge nosilce tveganja (poslovne banke oz. specializirane državne ustanove, zavarovalnice) in ugotoviti, kakšne prednosti in stopnjo varnosti bi jim zagotovil posamezni način zmanjšanja tveganj.

1.5 Institucionalni okvirji mednarodnega gospodarskega poslovanja

Na področju mednarodnega gospodarskega poslovanja delujejo države v okviru pravil številnih mednarodnih organizacij in združenj, ki predstavljajo institucionalni okvir delovanja. Pomembno je dejstvo, da je tudi Slovenija članica vseh organizacij in združenj, ki jih navajamo v nadaljevanju.

Razvite države in njihove specializirane institucije na področju zavarovanja in financiranja izvoza tesno sodelujejo z naslednjimi cilji (Jones, 2010): (1) ohranitev in krepitev gospodarskega in političnega vpliva držav, (2) regionalno usmerjanje gospodarskega sodelovanja, (3) ohranjanje prevlade posameznih držav pri dobavah nekaterih storitev in izdelkov, (4) zmanjšanje pretirane obremenitve državnih proračunov, (5) izenačevanje pogojev za odobravanje izvoznih kreditov, (6) povečanje varnosti poslovanja oz. zmanjševanje tveganj.

1.5.1 Bernska unija

Bernsko unijo (angl. *Berne Union*) so leta 1934 ustanovile štiri države in sicer: Francija, Italija, Španija in Velika Britanija. Sedež unije je v Londonu, trenutno pa jo sestavlja 49

izvoznih agencij iz 40-ih držav⁵ (Berne Union 2010). Zanimiv je tudi podatek, da 15 članic te organizacije ni članic OECD.

ECA v okviru Bernske unije skrbijo za uveljavljanje zdravih načel zavarovanja kreditov ter investicij in medsebojnega informiranja. Bernska unija je boljše poznana kot mednarodna zveza zavarovateljev izvoznih kreditov v tujino. Že več kot sedem desetletij si prizadeva za oblikovanje in spoštovanje zdravih načel zavarovanja kreditov in investicij ter za upoštevanje dogovorjenih pogojev financiranja in zavarovanja v mednarodnem poslovanju.

Članice Bernske unije so v letu 2009 zavarovale 1.4 trilijona dolarjev svetovnega izvoza (10 % celotnega svetovnega obsega) in prejele 5,4 milijard dolarjev zahtevkov za plačilo, kar je posledica globalne krize. Članice skrbijo za uveljavljanje načel zavarovanja kreditov in investicij, medsebojno izmenjujejo informacije o zavarovanju in odobravanju izvoznih kreditov, o plačanih škodah in sklenjenih bilateralnih sporazumih, skupno definirajo določene pojme (npr. začetek in potek kreditnih rokov pri raznih poslih), unificirajo določene pogoje (npr. določajo maksimalne roke kreditiranja glede na kategorijao posameznega blaga, odplačilne roke in obroke, avanse, ipd.) izmenjujejo informacije o kreditni sposobnosti ter plačevanju dolžnikov in garantov, deželnih rizikih, zavarovalno tehničnih vprašanjih, proučujejo trende pri pogojih plačil na svetovnih trgih.

Članice tudi sklepajo medsebojne sporazume o sozavarovanju in pozavarovanju, njen sekretariat pa na podlagi informacij članic vodi register virov kreditnih informacij ter agentov (izterjevalcev dolgov).

Slovenija je bila sprejeta v Bernsko unijo kot polnopravna članica leta 2000 (članica je SID banka). Bernska unija tesno sodeluje tudi s sekretariatom Praškega kluba (sestavlja 24 članic in 3 opazovalke), ki jo informira o sporazumih o reprogramih dolgov. V Praškem klubu je polnopravna članica tudi SID banka in večina držav Srednje, Vzhodne in Jugovzhodne Evrope, ki so za Slovenijo pomembnejše za mednarodno gospodarsko poslovanje. Članstvo v tej zvezi in tesno sodelovanje med članicami omogoča vsaki izvozni kreditni agenciji, da lahko uspešno opravlja svojo dejavnost in da je v stalnem toku informacij vodilnih finančnih institucij, kar predstavlja določeno prednost v poslovanju na mednarodnih trgih.

1.5.2 MIGA

Bernska unija sodeluje tudi z Multilateralno agencijo za zavarovanje investicij (angl. *Multilateral Investment Guarantee Agency*) (v nadaljevanju MIGA). MIGA je mednarodna finančna institucija (članica Svetovne banke), ki jo je leta 1989 ustanovilo 29 držav članic

⁵ Države članice so: Avstralija, Avstrija, Belgija, Bermuda, Brazilija, Kanada, Kitajska, Tajvan, Češka, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Hong Kong, Madžarska, Indija, Indonezija, Izrael, Italija, Jamajka, Japonska, Koreja, Malezija, Mehika, Nizozemska, Norveška, Poljska, Portugalska, Singapur, Slovaška, Slovenija, Južna Afrika, Španija, Šrilanka, Švedska, Švica, Tajska, Turčija, Velika Britanija, ZDA in Zimbabve (Berne Union 2010).

Svetovne banke. Do danes je število držav članic naraslo na 152, od tega 22 razvitih držav in 130 držav v razvoju, 14 držav pa čaka na polnopravno članstvo. MIGA skrbi za večjo varnost in spodbujanje neposrednih naložb predvsem v države v razvoju. Državam v razvoju, ki so njene članice, pomaga na dva načina. Zasebnikom zavaruje investicije, npr. pred določenimi političnimi riziki, kot so razlastitev, vojna, civilni nemiri, rizik transferja in rizik razdrtja pogodb. Druga dejavnost institucije pa je namenjena tistim državam, ki potrebujejo trajne vire kapitala. Tem ponuja tehnično pomoč pri razvijanju takšnih razmer in zakonodaje, ki bi bila privlačna za tuje neposredne naložbe.

1.5.3 OECD

Eden glavnih mednarodnih forumov na področju pospeševanja izvoza je nedvomno Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economic Co-operation and Development*) (v nadaljevanju OECD). OECD je mednarodna medvladna organizacija, ki združuje 32 gospodarsko najrazvitejših držav članic, med katerimi je od julija 2010 tudi Slovenija⁶.

V OECD so z željo, da bi se izognili distorzijam, ki jih povzročajo vladne pomoči pri pospeševanju izvoza, sprejeli več sporazumov (njihova pravna narava je »formalno – pravno dokaj nezavezujoča« in taka, da jih angleško govoreči avtorji pojmujejo z izrazom »soft laws«).

Tako so že v sedemdesetih letih sprejeli določene sporazume o financiranju in kreditiranju izvoznikov (1) (angl. *Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*) – Sporazum o smernicah za uradno podporo izvoznemu kreditiranju t.i. »Consensus«. Ta »dogovor« razvitih držav na področju financiranja izvoza predstavlja pravzaprav njihov gentlemen's agreement, ki ga administrira Sekretariat OECD, poznajo pa v okviru OECD tudi posamezne sektorske dogovore (npr. za ladjedelništvo - Sporazum o kreditiranju izvoza ladij, (2) letalsko industrijo - Sektorski sporazum o kreditiranju izvoza civilnih letal) in aranžma za tako imenovane državne pomoči (tied aid-državna finančna pomoč, dana v povezavi s konkretnim izvozom iz te države). Te so omejene na razvojno in socialno utemeljene projekte v manj razvitih državah, (3) sprejete so bile tudi ustrezne smernice (za tako imenovane mešane kredite - mixed credits). Teh dogovorjenih pravil OECD glede odpovedi

⁶ Slovenija je leta 1996 skupaj s še štirimi kandidatkami (Čile, Estonija, Izrael, Rusija) zaprosila za članstvo v organizaciji. Strategija pristopa k OECD je bila daljše obdobje usmerjena v pridobivanje diplomatske podpore, krepitev strokovnega sodelovanja z delovnimi telesi in pogajanja z OECD. S sprejeto izjavo se je zavezala k prevzemu vseh obveznosti iz članstva v OECD, namreč ciljev, obvez in zavez iz Konvencije o OECD in njenih dopolnilnih protokolov. Sprejeti je morala vse predpise, ki jih je organizacija sprejela v zvezi s svojim upravljanjem in delovanjem, finančna pravila in izkaze ter delovne procese OECD. Na podlagi pozitivnih stališč organov OECD o pripravljenosti Slovenije za vstop v OECD je Svet OECD 10. maja 2010 sprejel sklep o povabilu Slovenije h Konvenciji OECD. 1. junija 2010 je bil podpisan Sporazum o pogojih pristopa RS h Konvenciji o OECD. S pristopom so prenehali vsi prejšnji sporazumi, na podlagi katerih je Slovenija v določenih organih OECD sodelovala kot nečlanica, saj je postala polnopravna članica organizacije.

subvencioniranja obrestnih in minimalnih obrestnih mer (odvisnih od države uvoznice-avtomatična klasifikacija držav uvoznic, ki določa maksimalno dobo odplačilnih kreditov, dolžine kredita in valute), maksimalnih rokov kreditiranja, dob mirovanja in minimalnih predplačil ter drugih pravil se ne držijo samo države članice OECD. V okviru OECD potekajo tudi druge dejavnosti v zvezi s financiranjem izvoza (kmetijstvo, projektno financiranje).

1.5.4 Svetovna trgovinska organizacija

V svetovno trgovinsko organizacijo (angl. *World Trade Organisation*) (v nadaljevanju WTO) je vključenih 134 držav, tudi Slovenija. Obseg nalog je številen, saj je forum za meddržavna trgovinska pogajanja o liberalizaciji mednarodne trgovine, poleg tega pa se v okviru te organizacije obravnavajo trgovinski spori med državami in nadzoruje zunanjetrgovinska politika posameznih držav.

Pravila Svetovne trgovinske organizacije prepovedujejo izvozne subvencije, če so dana izvozna posojila cenejša od posojil, ki jih najemajo posamezne države. Prav tako določajo, da morajo biti zavarovalne premije komercialne premije, ki odsevajo dejanske rizike in stroške zavarovanja, tako da bi moral biti zavarovalni rezultat za državni račun dolgoročno izravnano.

1.5.4 Evropska unija

Za Slovenijo, članico Evropske Unije (angl. *European Union*) (v nadaljevanju EU) od leta 2004, so zelo pomembna pravila in novosti pri financiranju in zavarovanju izvoza in sodelovanje med izvozno-kreditnimi agencijami iz držav Evropske unije. EU ureja področje financiranja in zavarovanja izvoznih kreditov s harmonizacijo pravil in standardov v okviru skupne trgovinske politike, spodbuja pa se tudi sodelovanja in izmenjava informacij med izvozno-kreditnimi agencijami iz držav članic EU.

Sprejeta direktiva (angl. *Council Decision 82/854/EEC*) govori o pravilu za kritje podizvajalcev/dobaviteljev iz držav članic oziroma nečlanic EU ter o pravilu o sozavarovanju oziroma pozavarovanju. Nadalje direktiva (angl. *Council Directive 87/343/EEC*) in dopolnitev 75/580/EEC govorita o harmonizaciji pravil in standardov s področja zavarovanja in zavarovanja izvoznih kreditov za državni račun, kjer obstaja področje (nemška zahteva) o ločenosti opravljanja kreditnih in drugih zavarovanj. Direktiva (angl. *Council Directive 98/29/EC*) predstavlja osnovo za harmonizacijo glavnih določil glede pogojev in politike zavarovanja ter premij pri srednjeročnem in dolgoročnem zavarovanju, kar prispeva k večji transparentnosti nacionalnih sistemov zavarovanja izvoza v državah EU. Direktiva ureja skupna načela in sestavine zavarovalnega kritja, ureja določanje premij in drugih pogojev zavarovanja, navaja jasne definicije pogodbenih strank in posameznih rizikov.

Direktive urejajo tudi oblikovanje politike zavarovanj, izmenjavo informacij ter poročanje o izvozno-kreditnih poslovanju v skladu z dogovori OECD na področju izvoznih kreditov t.i. Konsenz OECD, ki ureja minimalne zahteve oz. pogoje za financiranje izvoznih poslov pri

kreditih nad dvoletno ročnostjo, določa najdaljšo možnost ročnost kreditov glede na vrsto izvoza, avanse, minimalne obrestne mere, premije zavarovanja itd.

2 ZAVAROVANJE IN FINANCIRANJE V MEDNARODNEM GOSPODARSKEM POSLOVANJU

Na podlagi teoretičnega uvoda o pomenu mednarodnega gospodarskega poslovanja v predhodnem poglavju, predstavljamo v drugem poglavju (1) pregled nekaterih vrst in značilnosti plačil, (2) pregled vrst zavarovanja in financiranja v mednarodnem gospodarskem poslovanju. **Namen poglavja** je tako opisati in predstaviti instrumente plačil, instrumente zavarovanj in možnosti financiranja mednarodnega poslovanja ob podpori poslovnih bank. Predstaviti želimo vsebinski in teoretični pregled instrumentov, ki se v poslovni praksi, po našem mnenju, najpogosteje uporabljajo.

V nadaljevanju predstavljamo kratek oris instrumentov in praktični potek plačil v mednarodnem poslovanju (1) plačilo blaga na odprti račun, (2) plačilov naprej ali avans, (3) plačilo zavarovano z menico, (4) plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa, (5) plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega akreditiva in (6) plačilo v okviru bančne garancije.

Poleg omenjenega želimo predstaviti tudi instrumente zavarovanja in oblike financiranja: (1) poroštvo menice, (2) konfirmacija dokumentarnega akreditiva, (3) konfirmacija bančne garancije, (4) kredit izvoznika, (5) kreditiranje tujine, (6) ostale oblike zavarovanja in financiranja.

2.1 Pregled vrst in značilnosti plačil v mednarodnem gospodarskem poslovanju

Ko se podjetja odločijo za mednarodno poslovanje in so ustrezno ovrednotila potencialna tveganja, je naslednja pomembna aktivnost izbira ustrezne vrste plačila. Izvozna podjetja, ki vstopajo na tuje trge, namenjajo veliko pozornosti prav izbiri ustreznega plačilnega instrumenta. Pri mednarodnem gospodarskem poslovanju so izvozna podjetja izpostavljena visoki stopnji konkurence, zato morajo svojim poslovnim partnerjem oz. uvoznikom ponuditi ugodne plačilne pogoje. Dejavniki, ki pomembno vplivajo na odločitve o financiranju, so tesno povezani s tveganji v mednarodnem poslovanju. Za nemoteno poslovanje in pospeševanje trgovine na mednarodnih trgih potrebujejo izvozna podjetja podporo poslovnih bank in drugih finančnih institucij. Poslovne banke so razvile različne vrste instrumentov mednarodnih plačil, ki ponujajo različne rešitve za prevzemanje bremen financiranja in tveganja. Ustreznost in primernost posameznih instrumentov plačil je odvisno od dejavnikov poslovnega zaupanja med strankami, finančne in pogajalske moči, stopnje sodelovanja, stroškov financiranja in državne regulacije.

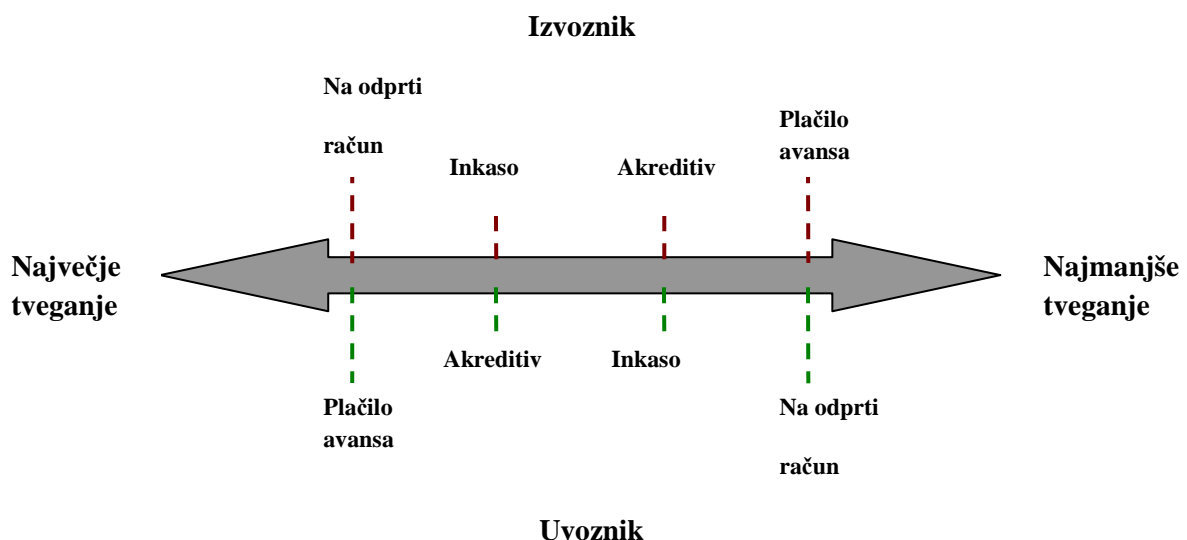
V praksi je tako, da imata tako izvoznik kot uvoznik svojo poslovno banko. Poslovne banke izvajajo domača in mednarodna plačila za svoje komitente. Za uspešno izvedeno mednarodno

plačilo morajo poslovne banke navezovati korespondenčne odnose s tujimi bankami, kar pomeni določeno stopnjo zaupanja. Poglobitev korespondenčnega odnosa med bankami je stopnja kontokorentnega odnosa. Kontokorentni odnos pomeni, da ima posamezna banka odprt poslovni račun pri drugi banki. Ločimo dve vrsti računov (Kaiser 2005): (1) nostro računi – to so računi, ki jih imajo odprte slovenske poslovne banke pri tujih korespondentih v njihovi denarni valuti (npr. v ameriških bankah v USD), (2) loro računi – to so računi, tujih korespondenčnih bank, ki so odprti pri slovenskih poslovnih bankah.

Mednarodna plačila se večinoma vršijo preko sistema SWIFT angl. *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* (v nadaljevanju SWIFT), ki združuje več kot 9000 finančnih institucij v 209 državah (podatek za leto 2010).

V nadaljevanju poglavja navajamo in opisujemo različne načine plačil v mednarodnem poslovanju v Sliki 2 pa slikovno prikazujemo diagram tveganja za posamezne plačilne instrumente z vidika uvoznika in izvoznika.

Slika 2: Diagram tveganja pri plačilnih instrumentih



Vir: J. Moura & W. Powers, *Did trade credit problems deepen the great trade collapse?*, 2009.

2.1.1 Plačilo blaga na odprti račun

Plačilo na odprt račun (angl. *open book account*) Nelson (2000, str. 88) opisuje kot »klasično metodo mednarodnega plačila in je plačilni dogovor med strankama, kjer izvoznik blago izvozi brez zavarovanja plačila s strani uvoznika«. Tudi Hrastelj v svoji knjigi (1990, str. 239) pravi, »da pošiljanje blaga na odprti račun predstavlja za izvoznika visoko stopnjo tveganja, saj ga poleg tveganja neplačila za dobavljeno blago bremenijo vsi stroški financiranja do trenutka, ko je blago plačano«. Uvoznik navadno plača ob dobavi (angl. *at sight*) oz. bolj pogosto z dogovorjenim odloženim rokom plačila 30-90 dni (angl. *deferred payment*). Takšna plačila v mednarodnem poslovanju niso najbolj pogosta.

Opisan način plačila je primeren, ko gre za zanesljivega poslovnega partnerja ali v poslovnem odnosu med matičnim in hčerinskim podjetjem in državo, ki jo izvoznik dobro pozna. Velikokrat konkurenčni boj izvoznike prisili, da ne vztrajajo pri takojšnjem plačilu, temveč privolijo v odloženo plačilo. Vloga poslovne banke je minimalna, saj posreduje le pri samem plačilu v obliki medbančnega transferja SWIFT-a.

2.1.2 Plačilo vnaprej ali avans

Plačilo vnaprej ali avans (angl. *advance payment*) je oblika plačila pri katerem uvoznik najprej nakaže sredstva izvozniku in le-ta šele po prejemu uvozniku dobavi blago (Hrastelj, 1990). Opisana metoda plačila je bolj zaželena za izvoznika, saj pomeni zanj nizko stopnjo tveganja, medtem ko se uvozniki v praksi takemu načinu plačila izogibajo, saj predstavlja visoko stopnjo tveganja. Plačilo vnaprej pomeni prevzem financiranja celotnega posla s strani uvoznika in kaže na močan izvoznikov položaj. V poslovni praksi običajno velja, da uvoznik plača šele, ko dobi naročeno blago. Plačilo v celoti vnaprej je redko uporabljen način plačila, mogoče v redkih primerih, ko je popust v primeru plačila vnaprej res velik ali če kupec prihaja iz države visokega nekomercialnega tveganja. Vloga poslovne banke je posredovanje plačila v obliki medbančnega transferja SWIFT-a.

2.1.3 Plačilo zavarovano z menico

Menica je klasičen instrument zavarovanja plačila. Ihanec in Ivanjko (2001, str. 18) navajata, da je menica z zakonito vsebino in obliko zapisana vrednostna listina, ki vsebuje enostransko abstraktno obljubo izdajatelja, da bo po določbah meničnega zakona plačal denarni znesek osebi, ki je na menici označena kot upnik oziroma remitent. Funkcija menice je trojna: (1) je kreditno sredstvo, (2) sredstvo jamčenja in (3) tudi plačilno sredstvo.

Na temelju ženevskega meničnega prava poznamo naslednje vrste menic (Falatov, 1997, str. 43):

- a) **trasirano menico** (angl. *bill of exchange*) – izdajatelj menice pozove meničnega dolžnika, da ob dospelosti plača menični znesek upniku,
- b) **trasirano lastno menico** (angl. *bill of exchange of our own*) – trasant je tudi trasat, kar pomeni, da je izdajatelj menice tudi menični dolžnik,
- c) **trasirano menico po lastni odredbi** (angl. *bill of exchange to the order of our own*) – trasat je tudi remitent, kar pomeni, da je izdajatelj menice tudi menični upnik,
- d) **lastno menico** (angl. *promissory note*) – trasat ni posebej označen in trasant je tudi trasat, kar pomeni, da je izdajatelj menice tudi menični dolžnik.

V plačilnem prometu menica nastopa predvsem kot sredstvo zavarovanja in financiranja, manj pa kot plačilno sredstvo, kjer prevladujeta ček in klasično nakazilo. Poslovna praksa se z menico srečuje pri poslih dokumentarnega akreditiva in dokumentarnega inkasa, pri različnih vrstah kreditiranja mednarodne trgovine in pri poslih refinanciranja osnovnega posla.

2.1.4 Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa

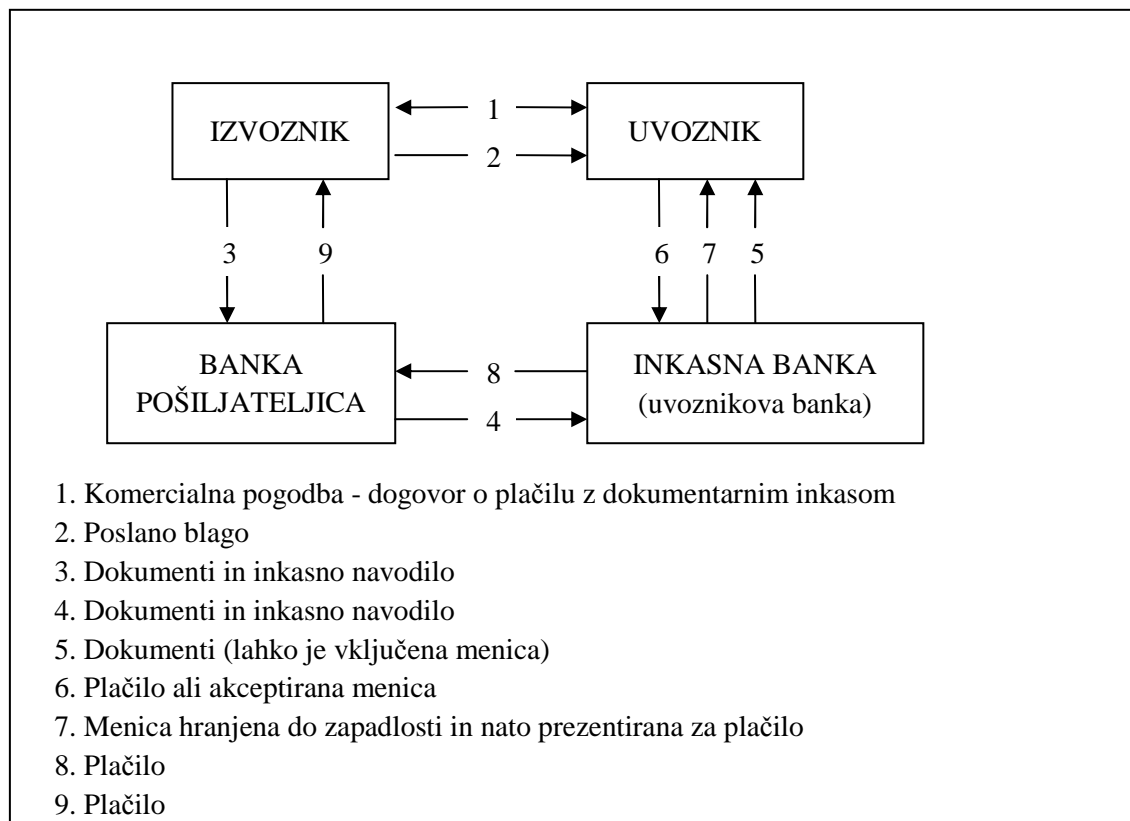
Plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega inkasa (angl. *documentary collection*) opisuje Falatov (1997, str. 19) kot »bančno poslovanje s finančnimi oz. komercialnimi dokumenti z namenom, da se pridobi plačilo in se dokumente, ki dokazujejo, da je bilo blago poslano, izroči proti plačilu ali obljubi za plačilo«. Banka, ki je vključena v dokumentarni inkaso, ne garantira, da bo uvoznik plačal, ampak da bo izpeljala posel v skladu z navodilom izvoznika.

Pri poslovanju z dokumentarnim inkasom prodajalec nima zagotovila, da bodo dokumenti, ki bodo predloženi kupcu, tudi zares odkupljeni in plačani. Ker banka ne prevzame nobene nepreklicne abstraktne obveznosti, da bo dogovorjeni znesek izplačala, ko bodo predloženi ustrezni dokumenti, je plačilo odvisno od kupca. V instrumentariju dokumentarnega inkasa obstaja nevarnost oz. tveganje za prodajalca, da kupec ne more ali noče plačati ob predložitvi ustreznih dokumentov.

Dokumentarni inkasi so v mednarodnem gospodarskem poslovanju regulirani z Enotnimi pravili za inkasno poslovanje – URC (angl. *Uniform Rules for Collection*).

Za lažje razumevanje v Sliki 3 prikazujemo povzetek opisa poteka aktivnosti in opis posameznik udeležencev pri dokumentarnem inkasu.

Slika 3: Pregled postopka pri dokumentarnem inkasu



Vir: F. Collinson, *Financial Products – A Survival Guide*, 1996.

V mednarodnem gospodarskem poslovanju ločimo uporabo dokumentarnega inkasa na izvoz in uvoz. Ko govorimo o izvozu potem gre za nostro dokumentarni inkaso in pri uvozu gre za loro dokumentarni inkaso. Glede na vrste inkasa ločimo: (1) dokumenti proti plačilu (angl. *documents against payments*), ki predvideva gotovinsko plačilo ob predložitvi pogodbenih dokumentov, (2) dokumenti proti meničnemu akceptu (angl. *documents against acceptance*), ki predvideva izročitev pogodbenih dokumentov na podlagi meničnega akcepta kupca oz. uvoznika.

Glede na vlogo bank v postopku dokumentarnega inkasa navajamo (Falatov, 1997): (1) prva banka je banka pošiljateljica (angl. *remitting bank*) – banka izvoznika, (2) druga je inkasna banka (angl. *collection bank*) – banka uvoznika, (3) tretja banka je predložitvena banka (angl. *presenting bank*), ki dokumente predloži uvozniku v plačilo oz. akcept (inkasna banka lahko nastopa tudi kot predložitvena banka).

S tem finančnim instrumentom lahko pospešimo mednarodno trgovino in podjetju omogočimo tudi zavarovanje in tudi financiranje njegove storitvene dejavnosti. O tem bomo več pisali v nadaljevanju.

2.1.5 Plačilo v okviru dokumentarnega akreditiva

Dokumentarni akreditiv (angl. *letter of credit*) je najpogosteje uporabljen plačilni instrument v mednarodnem gospodarskem poslovanju. Uporablja se tako kot plačilni instrument in kot instrument zavarovanja. Med vsemi plačilnimi instrumenti predstavlja akreditiv najvišjo obliko varnosti obema udeležencema v mednarodni trgovini, tako izvozniku kot uvozniku. Izvoznik ve, da bo prejel plačilo, ko bo odpremil blago in prezentiral pravilne dokumente in uvoznik bo plačal, ko bo prejel takšno blago, kot ga je naročil. Prav zaradi varnosti za izvoznika in uvoznika je postal dokumentarni akreditiv najpomembnejši plačilni instrument v mednarodnem gospodarskem poslovanju.

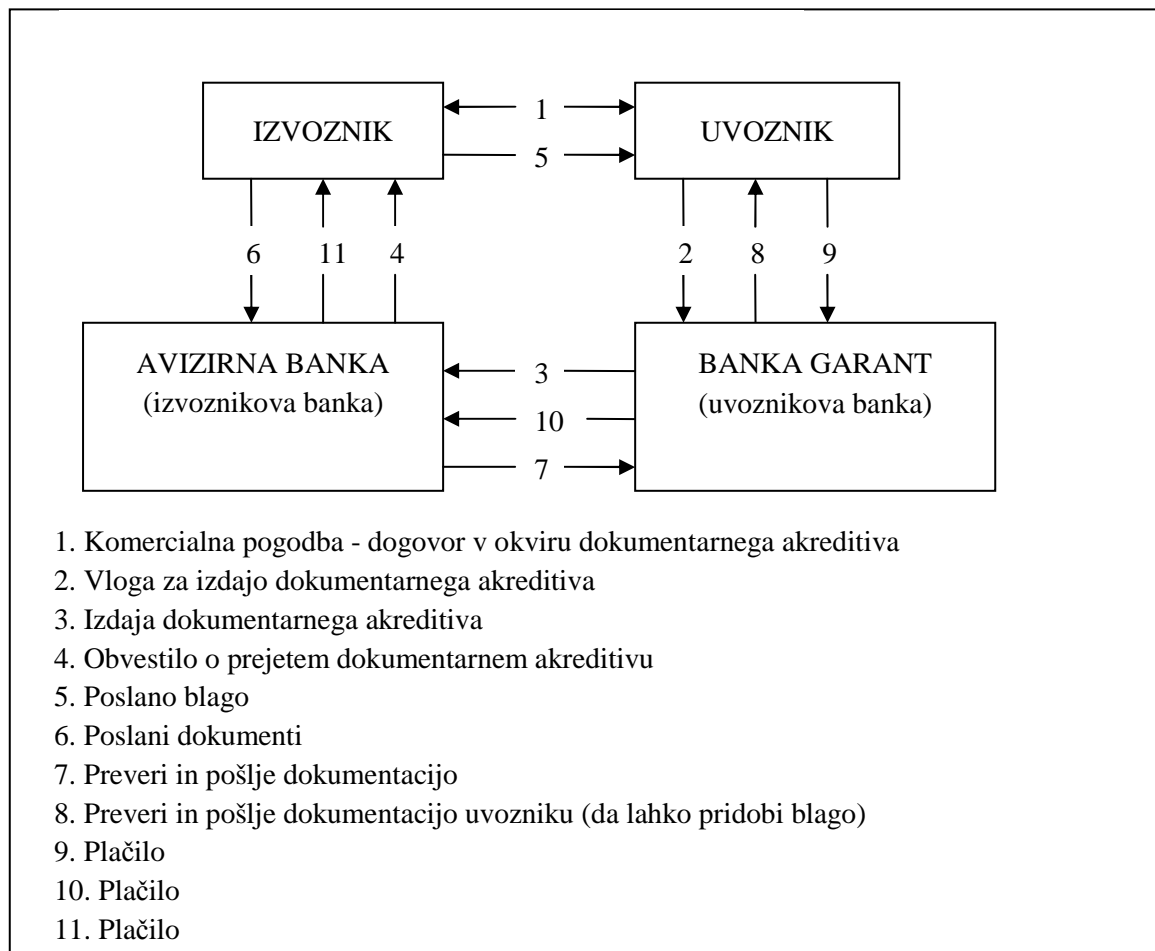
V strokovni literaturi avtorji opisujejo dokumentarni akreditiv kot: (Busto, 1999, str. 20) »vsak dogovor, ne glede na to, kako je imenovan ali opisan, kjer je akreditivna banka na zahtevo in po navodilih nalogodajalca ali v svojem lastnem imenu proti predložitvi dokumentov navedenih v akreditivu in skladnih s pogoji in roki akreditiva dolžna: (1) plačati določeni znesek upravičencu, (2) akceptirati ali plačati menico, ki jo je na banko trasiral uravičenec, (3) dolžna pooblastiti drugo banko, da izvrši plačilo ali da akceptira in plača menico, (4) dolžna pooblastiti drugo banko, da predložene menice in/ali dokumente negicira (odkupi)«.

Vezjak (1982, str. 284) v svojem delu bolj poenostavljeno razloži, »da je (nepreklicni) dokumentarni akreditiv pisna zaveza banke, da bo na osnovi naloga svojega komitentata (uvoznika) ali izplačala določeni osebi določeni denarni znesek pod pogoji, določenimi v akreditivu, ali pa bo sprejela menico, ki jo bo akreditivni uporabnik trasiral nanjo«.

Dokumentarni akreditivi so v mednarodnem gospodarskem poslovanju regulirani z Enotnimi Pravili in Običaji za dokumentarne akreditive – UCP 600 (angl. *Uniform Customs and Practise for Documentary Credits 600*).⁷

Za lažje razumevanje v Sliki 4 prikazujemo povzetek opisa poteka aktivnosti in opis posameznik udeležencev pri dokumentarnem akreditivu.

Slika 4: Pregled postopka pri dokumentarnem akreditivu



Vir: F. Collinson, *Financial Products – A Survival Guide*, 1996.

Kot prikazujemo v Sliki 4, vključujejo aktivnosti pri poslovanju z dokumentarnim akreditivom ponavadi vsaj štiri udeležence: (1) uvoznik (nalogodajalec po akreditivu), (2) izvoznik (koristnik po akreditivu), (3) akreditivna banka (uvoznikova banka), (4) avizirna oz. potrdilna banka (izvoznikova banka). V Tabeli 1 prikazujemo povzetek podrobnejšega opisa tudi ostalih udeležencev pri poslovanju z dokumentarnim akreditivom.

⁷ Zadnja izdana verzija je bila v letu 2007, izdala - Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Novosti zadnje dopolnjene verzije pravil so: nova natančna definicija udeležencev v akreditivnem poslu, v praksi uporabljamo samo nepreklicne akreditive, pojem negociacija je na novo opredeljeno kot odkup dokumentov, poudarjena ločenost osnovnega posla od akreditivnega poslovanja, natančno določene obveznosti akreditivne banke in potrdilne banke v odnosu do nominirne banke, dodana so nova pravila za elektronsko predložitev listin eEPO ipd.

Tabela 1: Podrobnejši opis udeležencev v poslovanju z dokumentarnim akreditivom

Udeleženec	Vloga udeleženca
Nalogodajalec	Uvoznik predloži svoji poslovni banki nalog in za otvritev akreditiva v korist izvoznika. Glede na pogoje določene v kupoprodajni pogodbi je odvisna vrsta akreditiva. Vrste akreditiva: prenosni, stand-by, back to back, revolving. Banka izvršuje izključno samo navodila kupca.
Akreditivna banka – uvoznikova banka	Po nalogu uvoznika odpre akreditiv, ki vsebuje določene pogoje in njeno plačilno zavezo, da bo plačala v korist upravičenca akreditiva oz. izvoznika.
Avizirna banka – posredniška - sporočilna banka	Je v državi izvoznika in sporoča uvozniku, da je akreditivna banka po nalogu uvoznika odprla akreditiv v njegovo korist.
Upravičenec akreditiva – izvoznik	po odpremi blaga predloži dokumente avizirni banki (le-ta akreditivni banki) in prejel plačilo skladno akreditivnim pogojem.
Potrdilna – konfirmacijska banka	S svojo odgovornostjo jamči upravičencu akreditiva, da mu bo izplačala akreditivni znesek, če bodo izpolnjeni akreditivni pogoji. Banka potrdi akreditiv na zahtevo akreditivne banke in se obveže, da samostojno in neposredno prevzema obveznost do upravičenca akreditiva.
Reimbursna banka	Je agent akreditivne banke. Akreditivna banka lahko pooblasti reimbursno banko, da brezpogojno izvrši zahtevek za izplačilo akreditivnega zneska. Reimbursna banka ni člen v akreditivnem poslu in predstavlja kontokorentnega korespondenta akreditivne banke.
Izplačilna banka	po nalogu akreditivne banke plača akreditivni znesek. Vlogo teh bank v praksi ponavadi prevzame avizirna banka.

Vir: P. Falatov, Plačila v mednarodnem poslovanju, 1997.

Glede na vrste dokumentarnih akreditivov delimo na (prirejeno po Falatov, 1997):

- a) **nepogojne** in **pogojne** akreditive,
- b) **preklicne** in **nepreklicne**,
- c) **nepotrjene** in **potrjene** akreditive, če dokumentarni akreditiv potrdi druga poslovna banka, postane solidarni zavezanec iz dokumentarnega akreditiva nasproti upravičencu, akreditiv pa postane potrjen,
- d) **nostro** (naš) in **loro** (njihov) – nostro akreditiv so tisti, ki jih izda domača poslovna banka, loro akreditiv izda tuja poslovna banka,
- e) **prenosljivi** in **neprenosljivi**,
- f) **enkratne** in **revolving** akreditive – pri enkratnih akreditivih akreditivno razmerje z izpolnitvijo pogojev ugasne, pri revolving akreditivih se po vsakem črpanju akreditiva znesek obnovi in se vzpostavi prvotna višina.

V poslovni praksi je uporaba dokumentarnega akreditiva za izvoznika jamstvo, da proti predložitvi pravih dokumentov ene ali več bank v akreditivnem roku prevzame obveznost izplačila akreditivnega zneska. Izvoznik se izogne tveganju pri poslovanju s tujim partnerjem, katerega poslovnega ugleda in plačilne sposobnosti velikokrat ne pozna, saj prejme plačilno zavezo s strani uvoznikove poslovne banke. V primeru potrjenega akreditiva lahko izvoznik po predložitvi pravih dokumentov uvoznikovi ali svoji banki dobi plačilo takoj. Takrat govorimo o obliki financiranja izvoznega posla, o čemer bomo več govorili v nadaljevanju.

Uvoznik z uporabo dokumentarnega akreditiva pogojuje plačilo z dejansko odpremo in kvaliteto blaga. Z zagotavljanjem kritja za plačilo ve, da je pri banki njegov denar zaščiten pred tveganjem plačila vnaprej nepoznanemu izvozniku. Akreditivna banka bo izplačala znesek le, če bo izvoznik prezentiral banki dokumente, ki so skladni akreditivnim pogojem. Da bo uvoznik prejel blago želene količine in kakovosti, se zavaruje z akreditivnimi pogoji. Čim bolj so pogoji natančni in precizni tem večja je zaščita kupca, da bo prejel za svoje plačilo ustrezno blago.

2.1.6 Plačilo v okviru bančne garancije

Dolgo časa se je v mednarodnem gospodarskem poslovanju poskušalo tveganja neplačila oz. nedobave blaga zavarovati z različnimi instrumenti (poročilo, akreditiv, ipd.). Stoodstotne varnosti ni zagotavljal noben izmed znanih instrumentov, saj je lahko banka garant uporabila vse ugovore glavnega dolžnika. Banke so bile zaradi tega velikokrat vpletene v spor iz osnovnega posla, kar je bil razlog za uporabo neodvisnih bančnih garancij. Bančna garancija je eden najbolj razširjenih instrumentov za zavarovanje plačila pri sklepanju mednarodnih poslov.

V strokovni literaturi najdemo sledeče definicije garancije: Puharič (1994, str. 302) pravi, »da je bančna garancija pristen pravni posel, s katerim banka prevzema obveznosti nasproti prejemnika garancije (upravičenca), da mu bo poravnala obveznosti, katere tretja oseba ob zapadlosti ne bo izpolnila, če bodo izpolnjeni v garanciji navedeni pogoji«. Nadalje, Falatov (1996, str.1) trdi, »da je bančna garancija na prvi poziv (brez ugovora, na vpogled) instrument zavarovanja obveznosti, pri katerem se poslovna banka zaveže izplačati določen garancijski znesek, če glavni dolžnik svoje obveznosti ne izpolni v dogovorjenem roku in na dogovorjeni način. Zato uvoznikova banka z izdajo bančne garancije prevzema obvezo, da bo izvozniku (upravičencu po garanciji) izplačala dogovorjeni garancijski znesek«.

Gledano zgodovinsko, so bančne garancije sicer razmah doživele že v sedemdesetih letih zaradi naraščajoče potrebe v bančnem in mednarodnem poslovanju. Zaradi plačilne zaveze banke je po svoji uporabi podobna akreditivu. Danes služijo bančne garancije vse bolj kot kritje in zavarovanje plačil vseh finančnih in nefinančnih transakcij. Skozi uporabo so se izoblikovale garancije s klavzulo »plačljiva na prvi poziv«. V določenih državah je uporaba bančne garancije prepovedana (Združene države Amerike, v nadaljevanju ZDA), zato so razvili in uporabljajo Stand-by akreditiv⁸, ki je po svoji funkciji zelo podoben instrumentu bančne garancije na prvi poziv.

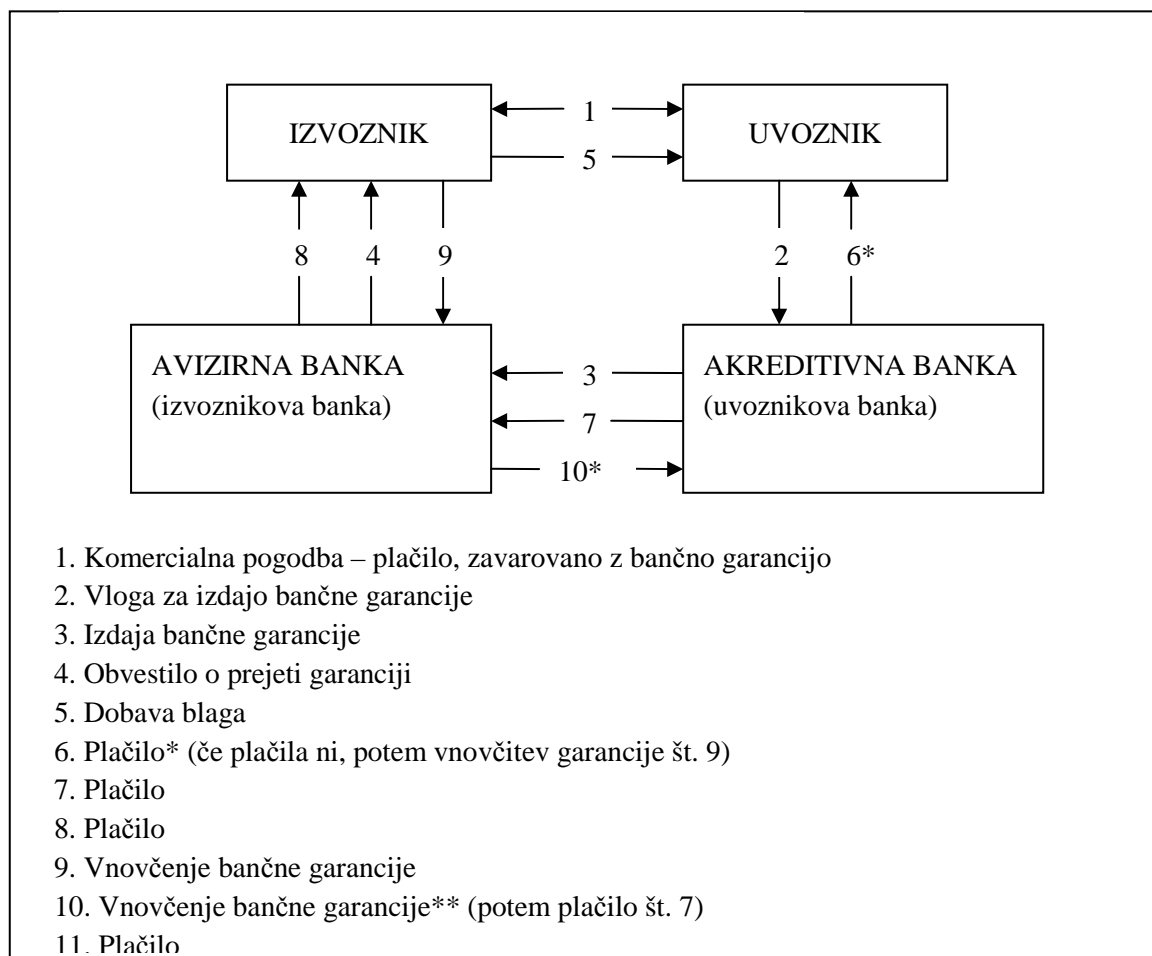
Bančne garancije so v mednarodnem gospodarskem poslovanju regulirane z Enotnimi Pravili za plačilne garancije – URDG 758 (angl. *United Rules for Demand Guarantees 758*)⁹.

Za lažje razumevanje v Sliki 5 prikazujemo povzetek opisa poteka aktivnosti in opis posameznik udeležencev pri bančni garanciji.

⁸ *Stand-by* akreditiv – ima podobno funkcijo kot garancija. Čeprav se najpogosteje uporablja v poslovni praksi ZDA, kjer zakonodaja ne dovoljuje bančnih garancij evropskega tipa, pa se udeleženci v mednarodnem poslovanju vse pogosteje poslužujejo te vrste instrumentov plačil.

⁹ Zadnja izdana verzija je bila v letu 2010, izdala - Mednarodna trgovinska zbornica v Parizu. Novosti zadnje dopolnjene verzije pravil so: vse garancije in kontragarancije so nepreklicne, nova natančna opredelitev udeležencev v garancijskem poslu, za vse spremembe garancije in kontragarancije se pridobi soglasje upravičenca, garancija je prenosljiva, če v njej to jasno piše, kontragarancije niso prenosljive, če garancija nima roka veljavnosti velja 3 leta po datumu izdaje ipd.

Slika 5: Pregled postopka pri izdaji bančne garancije



Vir: F. Collinson, *Financial Products – A Survival Guide*, 1996.

Po Falatovu (1997) je vloga poslovnih bank pri garancijskem poslovanju sledeča (1) banka garant (angl. *issuing bank*) – banka uvoznika, katera po njegovem nalogu izda garancijo v korist izvoznika, (2) avizirna banka (angl. *notifying bank*) – banka izvoznika, ki izvoznika obvesti o prejeti garanciji, (3) potrdilna banka (angl. *confirming bank*) – banka, ki jamči za plačilo v primeru konfirmacije.

Glede na vrsto bančnih garancij ločimo: (1) plačilne oz. finančne garancije: osnovna obveznost je naročnika garancije je denarna, (2) storitvene garancije oz. nefinančne: garancije katerih osnovna obveznost naročnika je nenedarna.

V obeh primerih, ko govorimo o bančni garanciji in dokumentarnem akreditivu, prenesemo komercialno tveganje na poslovno banko. Nekomercialno tveganje pa še vedno ostaja, saj uvoznikova poslovna banka ostaja v tuji državi, ki je lahko za izvoznika nepoznana. Izvoznikom lahko v teh primerih pomaga njegova poslovna banka, kot boljša poznavalka tujega okolja z različnimi produkti zavarovanja in financiranja mednarodnega gospodarskega poslovanja, kar tudi pomeni pospeševanje mednarodnega poslovanja.

2.2 Pregled vrst zavarovanja in financiranja mednarodnega poslovanja

Zavarovanje in financiranje (angl. *trade and export finance*) mednarodnega poslovanja je možnost za izvoznike in uvoznike, da si preko poslovnih bank zmanjšajo tveganja v mednarodnem poslovanju. Poslovna banka lahko poleg zmanjšanja tveganja zagotovi tudi zavarovanje in financiranje poslov. Poudariti je potrebno, da podjetju zavarovanje in financiranje mednarodnega poslovanja velikokrat omogoči prodor na tuje konkurenčne trge. Izvozna podjetja so lahko za izboljšanje konkurenčnega položaja na trgu kupcem velikokrat poleg svojih proizvodov ponudili še finančne produkte, ki so spremljali transakcijo.

V nadaljevanju opisujemo instrumente zavarovanja in financiranja, ki imajo po našem mnenju v poslovni in bančni praksi največji pomen in se najpogosteje uporabljajo.

2.2.1 Poroštvo menice

Menica se glede na njene funkcije uporablja predvsem kot kreditno sredstvo za financiranje mednarodnega poslovanja. V praksi to pomeni, da se lahko z menico zagotovi odlok plačila, saj kot kreditno sredstvo omogoča imetniku koristiti kredit, upniku pa zagotavlja, da bo menična vsota plačana ob zapadlosti.

V procesu mednarodnega poslovanja lahko izvoznik sprejeme vsa tveganja po menici, obstaja pa tudi možnost, da zahteva zavarovanje pred tveganji s poroštvom menice svoje poslovne banke ali druge pravne osebe, ki solidarno vstopata in prevzemata obvezo za plačilo meničnega zneska ob zapadlosti. S potrjeno (avalizirano) menico se izvoznik izogne komercialnemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, katerega plačilne sposobnosti mogoče ne pozna.

2.2.2 Konfirmacija dokumentarnega akreditiva

Na začetku poglavja smo predstavili plačilo v okviru instrumentarija dokumentarnega akreditiva in ugotovili, da je dokumentarni akreditiv eden najpogostejših in najbolj varnih plačilnih instrumentov, ki se uporabljajo v mednarodnem poslovanju. Med plačilnimi instrumenti predstavlja namreč najvišjo obliko zavarovanja, tako za izvoznika kot uvoznika. Izvoznik in uvoznik se v praksi velikokrat dogovorita za uporabo dokumentarnega akreditiva kot instrumenta za zavarovanje plačila, saj za oba nudi vrsto prednosti.

Z uporabo dokumentarnega akreditiva se izvoznik izogne komercialnemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, čigar plačilne sposobnosti ponavadi ne pozna. Izvoznik se zavaruje, da uvoznik blaga ne bo prejel, dokler ne bo plačano. Uvoznik pa se z uporabo akreditiva zavaruje, da bo plačal takrat, ko bo izvoznik prezentiral dokumente skladne akreditivnim pogojem.

V nadaljevanju poglavja prikazujemo pomen potrditve (konfirmacije) dokumentarnega akreditiva (UNESCAP, 2002).

S potrditvijo dokumentarnega akreditiva izvoznikova banka prevzame od izvoznika vsa tveganja neplačila uvoznika in uvoznikove banke¹⁰. Komercialno tveganje se prenese na izvoznikovo banko, ki je običajno v državi izvoznika. Nekomercialno tveganje v tem primeru ne obstaja več.

Konfirmacijo akreditiva zahteva izvoznik, ki ne želi prevzemati komercialnega tveganja poslovnega partnerja, s katerim še nima poslovnih izkušenj oz. sploh ne želi imeti nobenih tveganj neplačila. Izvoznikova banka se lahko odloči za konfirmacijo akreditiva ponavadi na osnovi svoje poslovne odločitve in bonitete tuje (uvoznikove) banke. Za konfirmacijsko banko predstavlja konfirmacija akreditiva potencialno obveznost, za katero oblikuje rezervacije, skladno poslovni politiki banke in pravili centralne banke. V bančni praksi predstavlja konfirmacija akreditiva najbolj enostavno obliko, s katero poslovna banka prevzame tveganje neplačila s strani uvoznika, zato jo prištevamo med osnovne oblike zavarovanja mednarodnega poslovanja.

2.2.3 Konfirmacija bančne garancije

V mednarodnem poslovanju se poleg dokumentarnega akreditiva pogosto uporabljajo bančne garancije. Na podlagi predhodno omenjenega je bančna garancija instrument zavarovanja in je njen namen zmanjševanje nevarnosti v poslu v primeru neplačila oz. neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti v dogovorjenih rokih (Maher, 2003). Z izdajo bančne garancije se uvoznikova banka zaveže, da v primeru, če uvoznik (nalogodajalec) ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti, plača izvozniku (koristniku) na prvi poziv.

Podobno kot pri uporabi dokumentarnega akreditiva se izvoznik izogne komercianemu tveganju pri poslovanju z uvoznikom, katerega boniteto in ugled ne pozna, s strani uvoznikove banke.

V primeru, ko uvoznik ne želi prevzeti nobenega tveganja, se lahko dodatno zavaruje in zahteva od uvoznika potrditev (konfirmacijo) bančne garancije s strani svoje poslovne banke – izvoznikove banke.

V poslovni praksi poznamo dve možnosti poslovanja z bančnimi garancijami: (1) potrditev direktne bančne garancije – uvoznikova banka izda garancijo neposredno v korist izvoznika in jo na osnovi zahtevka za konfirmacijo posreduje izvoznikovi banki, ki jo konfirmira oz. potrdi in (2) izdaja bančne garancije na osnovi indirektna (kontragarancije) – uvoznikova banka lahko po nalogu uvoznika izda kontragarancijo v korist izvoznikove banke, ki nato izda garancijo v korist svojega komitenta oz. izvoznika.

¹⁰ Običajno zahteva konfirmacijo izvoznik, saj glede na boniteto uvoznika in boniteto države ne želi tvegati, da uvoznik ne bo plačal. Zahtevek za konfirmacijo je temelj komercialnega dogovora in je odvisno od pogajalske moči partnerjev

V obeh opisanih primerih izvoznikova banka vstopi v obvezo plačila po garanciji in prevzame tveganja neplačila s strani uvoznika oz. uvoznikove banke. Komercialno tveganje se ponovno (enako kot pri confirmiranem akreditivu) prenese na izvoznikovo banko, s čimer preneha tudi komercialno tveganje, saj je izvoznikova banka navadno v državi izvoznika.

Izvoznikova banka se lahko odloči za konfirmacijo bančne garancije ponavadi na osnovi svoje poslovne odločitve in bonitete tuje (uvoznikove) banke. Za konfirmacijsko banko predstavlja konfirmacija garancije potencialno obveznost za katero oblikuje rezervacije, skladno poslovni politiki banke in pravili centralne banke. V bančni praksi predstavlja konfirmacija bančne garancije tako kot za dokumentarni akreditiv najbolj enostavno obliko, s katero poslovna banka prevzame tveganje neplačila s strani uvoznika, zato jo prištevamo med osnovne oblike zavarovanja mednarodnega poslovanja.

2.2.4 Kredit izvoznika

V mednarodnem gospodarskem poslovanju predstavlja kreditiranje uvoznika s strani izvoznika še vedno eno od enostavnejših oblik financiranja. Kredit izvoznika definiramo kot dogovor, ko izvoznik sprejme pogoje uvoznika glede obročnega plačila pogodbenega zneska. Velikokrat je tak dogovor edini način za sklenitev pogodbe o izvozu blaga.

Izvoznik ima možnost financiranja pri svoji poslovni banki, bodoče terjatve pa npr. zastavi kot zavarovanje. Vendar s tem še ni zmanjšal tveganje neplačila, saj bo poslovna banka v primeru neplačila uvoznika še vedno zahtevala poplačilo kredita od izvoznika.

Glede na poslovno prakso lahko opišemo postopek kredita izvoznika kot: kredit, ki je dogovorjen v pogodbi iz osnovnega posla, največkrat zavarovan z menico, bančno garancijo ali dokumentarnim akreditivom, katerega izda uvoznik v korist izvoznika. Poslovna banka na ta način odkupi nezapadlo terjatev iz naslova izvoznikovega kredita, ki ga je ta odobril svojemu kupcu in takoj po opravljenem izvozu izvozniku na podlagi predloženih izvoznih dokumentov izplača kupnino, zmanjšano za stroške agenta. Izvoznik s tem prenese tveganje neizpolnjevanja pogodbenih obveznosti, ki se nanaša na neplačilo s strani kupca, na poslovno banko.

Kredit izvoznika je zelo primeren za (Falatov, 1997): (1) manjše zneske - produkt je namenjen manjšim in srednje velikim podjetjem, ki so izvozniki in izvažajo v manjšem obsegu, (2) določena tržišča - poslovanje na posameznih trgih je zneskovno omejeno zaradi velikosti finančne moči tega tržišča npr. trgi nekdanje Jugoslavije, (3) krajša ročnost - ročnost kredita izvoznika so običajno kratkoročne in srednjeročne npr. 3 leta.

2.2.5 Kreditiranje tujine

Najbolj tradicionalen način financiranja mednarodnega gospodarskega poslovanja predstavlja kredit uvozniku, ki je v razvitem bančnem poslovanju že dolgo poznana oblika financiranja.

V primeru srednjeročnega in dolgoročnega financiranja uvoznika, se poslovne banke za zmanjšanje komercialnega in komercialnega tveganja povezujejo z ECA in tveganje zavarujejo z zavarovalno polico. Za poslovno banko predstavlja zavarovalna polica izdana s strani ECA prvovrstvo zavarovanje, saj ne obremeni kapitala banke in ni potrebno oblikovati potrebnih rezervacij.

V poslovni praksi lahko opišemo postopek kredita uvozniku kot: kredit, kjer je vloga izvoznika samo posredniška. Izvoznik posreduje za kupca pri refinanciranju nakupa svoje poslovne banke ali pri ECA, ki refinancira kredit neposredno tujemu kupcu ali pa poslovni banki. Postopek realizacije kredita tujemu kupcu je nekoliko bolj kompliciran kot pri kreditu izvozniku, ker je ponavadi izpostavljen večjim tveganjem, daljši ročnosti, večjim zneskom in projektom nacionalnega pomena. Priročnost tega instrumenta se kaže v tem, da uvoznik takoj po dobavi poravnava dolg izvozniku, njegovi poslovni banki pa v skladu s predvideno dinamiko odplačuje dolgovani znesek, izvozniku pa ni potrebno vezati lastnih sredstev. Kredit je vedno namenski in se pogosto uporablja kot priročen način financiranja poslovne izvozne opreme, investicijskih del v tujini ipd.

2.2.6 Ostale oblike zavarovanja in financiranja

2.2.6.1 Faktoring

Vsako odloženo plačilo pomeni v mednarodnem gospodarskem poslovanju financiranje uvoznika s strani izvoznika. Izvozniki imajo v takem primeru možnost to breme financiranja prenesti na svojo poslovno banko. Eden od instrumentov financiranja odloženega in nezapadlega plačila je faktoring. Faktoring je oblika financiranja, ki izvozniku oz. prodajalcu omogoča, da nezapadle terjatve (praviloma od 30 do 120 dni) proda agentu. Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatev (komitenta) je, da komitent takoj po odpremi blaga in izdaji fakture prejme od faktorja denarna sredstva, ki jih lahko takoj uporabi za nadaljni cikel proizvodnje. Faktoring torej omogoča kreditiranje prodajnih podjetij in takojšnjo pridobitev likvidnih sredstev za optimiranje denarnega toka.

Factoring kot instrument financiranja je nastal kot nadomestek za klasične oblike financiranja izvoza (npr. kredit). Razlog nastanka tega instrumenta je v hitri rasti mednarodnega gospodarskega poslovanja, potrebi izvoznikov po dodatnih virih sredstev, ponujanju izboljšanih pogojev kupcu zaradi velike konkurence ipd. Financiranje s instrumentom faktoringa največ uporabljajo manjša in srednja velika podjetja kot tudi novoustanovljena podjetja, ki jim faktoring omogoča financiranja po razmeroma ugodnih pogojih. V poslovni praksi poslovne banke taka podjetja velikokrat ne želijo financirati, predvsem zaradi slabše bonitete.

V strokovni literaturi zasledimo definicijo faktoringa (Bizjak, 1995, str. 8) kot obliko odkupa (refinanciranja) terjatev, pri katerem upnik (komitent) proda faktorju (banki ali faktorski hiši) svoje terjatve do tretje osebe, ki jih ima na kratek rok (praviloma od 30 do 120 dni) in ki izvirajo iz tekočih prodaj blaga in storitev.

V praksi predstavlja faktoring predvsem kratkoročno financiranje (obratna sredstva) izvoznih in domačih poslov oz. refinanciranje terjatev, ki so nastale iz osnovnega posla. Faktor se s pogodbo o faktoringu zaveže, da bo od izvoznika za dogovorjeno provizijo prevzel in izplačal še pred dospeljem vse njegove kratkoročne terjatve iz prodajnih pogodb. Faktor komitentu izplača del njegove terjatve (80 – 90 % nominalne vrednosti terjatve), preostanek zadrži kot varščino do prejema plačila od dolžnika, ko izplača še zadržani preostanek terjatve. Kupec je o odstopu terjatve obveščen in mora potrditi, da bo ob zapadlosti plačal dolgovani znesek faktorju in ne upniku iz osnovnega posla.

Poslovna banka lahko terjatev odkupi (ITC, 1998): (1) z regresno pravico (angl. *with recourse*) ali (2) brez regresne pravice do prodajalca terjatve (angl. *without recourse*).

Z odkupom terjatve z regresno pravico do izvoznika (prodajalca terjatve) si poslovna banka pridrži pravico, da se v primeru, če dolžnik iz terjatve ne poravnava zapadlih obveznosti, poplača pri izvozniku. V praksi to pomeni, da izvoznik s prodajo terjatev likvidnostni denarni tok in mu ni potrebno čakati do zapadlosti plačila. Vendar zanj še vedno ostaja tveganje neplačila s strani uvoznika. V tem primer se poslovna banka poplača pri izvozniku.

Pri odkupu terjatev brez regresne pravice poslovna banka možnosti poplačila pri izvozniku nima, saj je z nakupom terjatve brez regresne pravice nase prevzela tudi tveganje neplačila s strani uvoznika.

V obeh primerih je pomembna naloga faktorja analiza kupca in ugotovitev njegove bonitete, ki vpliva na limitirano višino zneska odkupa terjatev in provizije. Faktor je v primerih nepoznavanja tujih kupcev ravno tako kot izvoznik v težavah, saj ne pozna razmer v državi uvoznika in težko določi njegovo boniteto. To težavo so odpravili s povezovanjem faktorjev iz različnih držav v razna združenja, kar zelo pripomore k pridobivanju informacij o mednarodnih državah in uvoznih podjetjih.

2.2.6.2 Leasing

Leasing (najem oz. zakup) je v poslovni praksi opredeljen kot pogodbeni dogovor med dvema stranema, ki na eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge, v zameno za periodična plačila ali najemnine, za določeni čas. Zakupodajalec je stran, ki prejema plačila za najemnino v zameno za prenos pravice do uporabe sredstev. Zakupojemalec je stran, ki se pogaja za uporabo sredstev in plačuje najemnino zakupodajalcu (Carabello, 1993).

Ločimo dve vrsti leasinga (ITC, 1998): (1) finančni in (2) operativni leasing¹¹.

¹¹ Pri finančnem leasingu je leasingojemalec ekonomski lastnik predmeta zakupa. Za finančni najem se odločajo stranke, ki želijo postati lastnik predmeta zakupa. Pri operativnem leasingu je dajalec leasinga ne prenaša na leasingojemalca rizikov in koristi, ki izhajajo iz lastništva. Govorimo, da je dajalec leasinga pravni in ekonomski lastnik predmeta leasinga.

Uporaba zakupa je v mednarodnem poslovanju instrument financiranja za mala in srednje velika podjetja, ki so v rasti. Zakup ne zahteva kapitala, nima efekta na bilanco stanja in ne zahteva potrebnih bančnih limitov zakupojemalca. Izvoznik bo izbral financiranje z zakupom v primeru, ko je strošek zakupa manjši od stroška bančnega posojila. Zakup postane zanimiv za podjetja pri višjih obrestnih merah v bankah, torej za podjetja s slabšo boniteto in nezmožnostjo ponuditi npr. hipoteke za zavarovanje bančnega posojila. Pri leasingu hipoteka ni potrebna, saj je dajalec leasinga neglede na finančni ali operativni leasing vedno pravni lastnik predmeta zakupa. Financiranje z zakupom je dinamična oblika srednjeročnega financiranja z dobrimi možnostmi za podjetja po nadaljnjem hitrem razvoju in nadomeščanju nezmožnosti nakupa stalnih sredstev.

2.2.6.3 Zavarovanje izvoznih poslov pri SID banki

Jus (2004) v svoji knjigi pravi, da »v mednarodnem poslovanju pogosto velja, da ni posla brez kredita, žal pa je tudi res, da ni kredita brez rizikov«. Velikokrat se zgodi, da uvozniki zaradi različnih razlogov ob dospelosti terjatev svojih dolgov do izvoznikov ne poravnajo. Takšni riziki neplačila lahko poslovanje podjetij močno ogrozijo, celo njihov obstoj, če seveda podjetja niso pred njimi ustrezno zavarovana.

S prenosom rizikov poslovnih transakcij na specializirane institucije (ECA) si izvozniki z upravljanjem komercialnih in nekomercialnih rizikov lahko zagotovijo potrebno varnost svojega poslovanja na zahtevnih trgih v tujini in doma. Podjetja imajo možnost pri SID banki zavarovati različne transakcije¹², posle izvoza in uvoza, investicije v tujini, ipd. Glede na to, da so lahko predmet zavarovanja različne transakcije in da so pri prodaji različni roki kreditiranja, zavarovalni produkti SID banke ščitijo podjetja pred različnimi komercialnimi in nekomercialnimi riziki kratkoročnega ali srednjeročnega izvoznega ali uvoznega kreditiranja.

SID banka določene komercialne in nekomercialne rizike zavaruje za svoj lastni račun (t.i. marketabilne rizike) in ima portfelj rizikov pozavarovan pri uglednih pozavarovateljih na zasebnem trgu.

Določene nekomercialne in komercialne rizike (t.i. nemarketabilne) pa SID banka po zadnjem sprejetem Zakonu o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov kot pooblaščenca slovenska ECA krije v imenu in za račun Republike Slovenije, kot njen agent, in to tiste rizike, ki jih zasebni pozavarovatelji zaradi njihove narave, lokacije, trajanja in drugih značilnosti ne krijejo.

¹² SID banka praviloma sklene pogodbeno zavarovanja celotne prodaje oz. izvoza in le izjemoma posamična zavarovanja. Pri vsakem zavarovanem riziku ostane del rizika (škoda) zavarovancu. To se imenuje lastni delež izvoznika, ki znaša najmanj 15% v celotnem zavarovanju pred komercialnimi riziki. Pri SID banki lahko podjetja poleg zavarovanja kratkoročnih kreditov pred komercialnimi riziki (do 180 dni) zavarujejo tudi terjatve.

3 MEDNARODNO GOSPODARSKO POSLOVANJE V ČASU FINANČNE KRIZE

Izhajajoč iz teoretičnega pregleda in praktično-vsebinske razlage produktov zavarovanja in financiranja mednarodnega gospodarskega poslovanja, v tretjem poglavju predstavljamo nadaljevanje dveh predhodnih poglavij, in sicer z upoštevanjem dejavnikov in vplivov finančne krize. **Namen analize** v pričujočem poglavju je: (1) opredeliti posamezne vrste finančnih kriz, (2) analizirati primere dosedanjih finančnih kriz, (3) identificirati in analizirati vplive obstoječe finančne krize na mednarodno poslovanje, (4) analizirati makroekonomske posledice obstoječe finančne krize, (5) predstaviti možne rešitve trenutne finančne krize.

3.1 Opredelitev in vrste finančnih kriz

Finančne krize so v zadnjih dvajsetih letih postale pogost pojav. Njihova skupna značilnost je, da prinašajo negotovost in se najbolj odražajo na (1) nižji gospodarski rasti, (2) višji inflaciji, (3) višji brezposelnosti in (4) poslabšani poziciji države v mednarodnem gospodarskem okolju.

Izraz finančna kriza se pojavlja v zvezi z različnimi tipi kriz, ki se pojavljajo na finančnih trgih. Ekonomisti si niso enotni glede definicije finančne krize in nekateri pod tem pojmom razumejo valutno, drugi bančno, tretji dolžniško, četrti pa njihove različice. Na primer Kohsaka (1999, str. 18) deli finančno krizo na **valutno, bančno in dolžniško krizo**. Vse tri so ponavadi povezane in velikokrat se iz ene vrste finančne krize razvije druga. Značilnosti, ki so skupne večini finančnih kriz v svojem delu Mrak (2002, str. 573) povezuje v:

- a) kopičenje ekonomskih neravnotežij,
- b) napihovanju vrednosti premoženja,
- c) nerealnem deviznem tečaju domače valute,
- d) prisotnosti slabosti finančnega sektorja in strukturnih problemih v državi,
- e) nanadni izgubi zaupanja v domačo valuto in/ali v domač bančni sistem,
- f) prekinjenem dostopu domačih ekonomskih subjektov do tujih virov financiranja,
- g) velikih padcih vrednosti premoženja in propad številnih poslovnih subjektov, tako finančnih kot nefinančnih.

V strokovni literaturi se pojavljata dve definiciji valutnih kriz. **Ožja**, enostavnejša definicija (Mrak, 2002, str. 606), opredeljuje valutno krizo kot precejšnjo devalvacijo oz. depreciacijo valute. **Širša** definicija pa pravi, da je valutna kriza vsaka kriza, ki zaradi špekulativnega napada na valuto povzroči njeno znatno devalvacijo oz. depreciacijo ali pa državo prisili, da brani stabilnost deviznega tečaja s financiranjem iz deviznih rezerv in/ali s povišanjem obrestne mere.

Bančno krizo lahko definiramo (Mrak, 2002, str. 607) kot krizo, ko dejanski ali potencialni navali na banke in/ali njihova nesposobnost rednega obnavljanja finančnih virov povzročijo bodisi nezmožnost bank za poravnavanje svojih obveznosti bodisi intervencijo države v obliki

finančne pomoči bankam, s katero se želi preprečiti nelikvidnost bank in morda tudi njihova nesolventnost. Bančna kriza, ki zajema večje število bank, se lahko razvije v krizo celotnega finančnega sektorja, v katero so poleg bank vključeni tudi trgi vrednostnih papirjev.

Dolžniška kriza nastane (Mrak, 2002, str. 574), ko država ni več sposobna obnavljati starih kreditov in/ali zagotavljati svežih sredstev, zaradi česar je prisiljena bodisi v razglasitev moratorija na odplačevanje kreditov v tujini bodisi v reševanje problema z upniki, in to v obliki prestrukturiranja dolžniških obveznosti.

Kriza dvojčkov pomeni, da se hkrati pojavita valutna in bančna kriza. Bančna kriza se ponavadi pojavi pred valutno krizo in je velikokrat tudi povzročitelj valutne krize. Bančna kriza je v primeru, da ji sledi še valutna, veliko hujša, saj pride še do zloma deviznega tečaja (Kaminsky & Reinhard 1999). Mishkin (2001, str. 28) pravi, »da se najprej pojavi valutna kriza, ki nato preraste v bančno krizo. Ob približevanju bančni krizi, je bančni sistem ponavadi zelo slab, iz tega pa sledi, da je malo možnosti, da bo država branila devizni tečaj. S tem je povečana možnost špekulativnega napada na valuto«.

Strašek (2009, str. 67) navaja vplive valutne krize na bančno krizo s tremi mehanizmi: (1) pri prvem mehanizmu gre za neposredni učinek devalvacije valute na podjetniške bilance, (2) drugi mehanizem je dodatno poslabšanje bilanc bančnega sistema, (3) tretji mehanizem povezuje devalvacijo in inflacijo.

Najbolj znan **primer krize dvojčkov** sta Mehiška kriza (1994) in Indonezijska (1997). V prvem primeru je prišlo do krize zaradi tretjega mehanizma in drugem primeru pa zaradi drugega in deloma tretjega mehanizma. Strašek tudi pravi (2009, str. 68), »da so posledice vseh treh mehanizmov ponavadi omejena gospodarska aktivnost, zmanjšanje uvoza in investicij, nezaupanje v bančni sistem in poslabšanje likvidnosti bank«.

3.2 Nekateri primeri dosedanjih finančnih kriz

Svetovno gospodarstvo se je skozi celotno prejšnje stoletje srečevalo z najrazličnejšimi oblikami kriz, od prve velike depresije leta 1929, do zadnje hipotekarne in finančne krize, ki se je začela leta 2008 in še vedno traja. V številnih študijah dosedanjih finančnih kriz je bilo ugotovljeno, da sta bila najpomembnejša vzroka zanje nepravilno vodenje ekonomskih politik in strukturne šibkosti v prizadetih državah. Če pogledamo nazaj, lahko ugotovimo, da je pri vseh krizah v devetdesetih letih prišlo tudi do pretiranega posojanja finančnih sredstev držav v krizi. Pretirano posojanje finančnih sredstev lahko pripišemo vsakemu izmed naslednjih treh vzrokov: (1) nizu neodvisnih napak s strani poslovnih bank, (2) obdobjem kužnega pretiranega optimizma in (3) problemom moralnega tveganja¹³.

¹³ Moralno tveganje – pomeni nezmožnost zaščititi se pred tveganjem, ki ga povzročajo zavarovalni agenti. Znotraj nacionalnih finančnih trgov je enostaven primer moralnega tveganja, ko poslovne banke nepremišljeno posojajo finančna sredstva ker vedo, da so zavarovane z različnimi shemami za zavarovanje depozitov.

Zaradi (1) boljšega razumevanja, (2) primerjave preteklih kriz s trenutno krizo in (3) ugotavljanjem vzrokov in posledic za mednarodno gospodarsko poslovanje, v nadaljevanju opisujemo Japonsko finančno krizo (1990), Azijsko finančno krizo (1997) in Rusko finančno krizo (1999).

3.2.1 Japonska finančna kriza

Če je značilnost povojnega obdobja japonske zgodovine velika ekonomska ekspanzija, posledično tudi izrazita gospodarska rast, je za obdobje po letu 1990 značilna velika gospodarska kriza. Začetek gospodarske krize sega še močno v osemdeseta leta, obdobje **»mehurčkaste ekonomije«**.

Za obdobje pred krizo je značilno predvsem rast kreditov oz. razpoložljivost poceni kreditov, ki so se uporabljali za nakupe delnic, zemlje in ostalega premoženja, zaradi česar je vrednost le-teh začela strmo naraščati. Pomembno je tudi dejstvo, da je v tem obdobju prišlo do zasuka v obnašanju japonskih gospodinjstev, ki niso bila več nagnjena k varčevanju. Špekulanti so za pridobitev kreditov zastavljali premoženje, katerih vrednost je strmo naraščala, kar jim je omogočalo dostop do višjih kreditov. Banke pa so pa v želji po velikih zaslužkih odobrile veliko poceni kreditov, ki so bili zavarovani s premoženjem, katerega vrednost je bila nerealna (Dixon, 1999).

Posledično je celotna japonska ekonomija postala odvisna od dogajanja na kreditnem trgu in trgu vrednostnih papirjev, zemlje in nepremičnin. Kapitalski dobički so zaradi visoke rasti cen vrednostnih papirjev, zemlje in nepremičnin postajali vse večji. V letih 1986-89 so znašali več kot je znašal v teh letih japonski BDP.

Odvisnost celotne ekonomije od dogajanja na trgu vrednostnih papirjev ter nerealno visoke vrednosti podjetij so pomenili prenasičenost in prenapihnenost gospodarstva. Prišlo je do zloma na treh področjih, in sicer na borznem, bančnem in podjetniškem. Na borzi se je zaradi prenasičenosti trga ter dražjega denarja povpraševanje po vrednostnih papirjih ustavilo, tečaji pa padati. Padcu vrednostnih papirjev so se po letu 1990 pridružili še padci cen nepremičnin in zemlje (Ramonet, 1998). Glede japonskih bank lahko omenimo, da se je veliko nakupov vrednostnih papirjev ter nepremičnin financiralo z bančnimi krediti. Velika izguba vrednosti premoženja pa je povzročila probleme predvsem v bančnem sektorju, saj so se podjetja in posamezniki za prejete kredite zadolževali z zastavo svojega premoženja. Padec vrednosti zastavljenega premoženja je bil ocenjen na okoli 60 % (Powel, 2002). Banke so zabeležile veliko slabih kreditov (Ramonet, 1998), ocene se gibljejo nekje med 400 milijardami dolarjev do 1 trilijona (Ferfila, 2002, str. 398). Velika količina slabih kreditov in nezaupanje v bančni sistem je negativno vplivalo na gospodarstvo in tudi banke so pričele z omejevanjem kreditiranja. Na strani podjetij je dražitev kapitala pomenila zmanjšanje aktivnosti financiranja in mednarodne menjave, kar je vodilo v likvidnostne težave in velika odpuščanja zaposlenih.

Slabo gospodarsko stanje je privedlo do padanja BDP, deflacije, izrazito nizke obrestne mere, ki pa niso imele več vpliva na učinke investicij. Prav tako velja omeniti še povečanje deficita in javnega dolga, zmanjšanje stopenj rasti izvoza ter vse večjo brezposelnost.

Med glavne vzroke krize prištevamo monetarno in fiskalno politiko, ki sta se v obdobju med leti 1998 in 2001 izkazali za popolnoma neučinkoviti. Na strani monetarne politike je bila slabost vpliva politike na monetarni sistem, neustrezna bančna regulativa, pomanjkanje nadzora med podjetji in bankami. Na strani fiskalne politike pa je bila slabost neustrezne intervencije, korupcija, nepravilnosti pri dodeljevanju javnih sredstev ter neustrezno delovanje vlade na trgu vrednostnih papirjev (Dixon, 1999).

V odpravljanje posledic slabega gospodarskega stanja je izhod iz krize temeljil na ukrepih izhoda iz likvidnostne krize, deflacijskih gibanj in reševanju problemov v bančnem sektorju in zmanjševanje političnih vplivov.

V nadaljevanju tudi predstavljamo bolj natančno primerjavo med Japonsko finančno krizo in trenutno finančno krizo.

3.2.2 Azijska finančna kriza

Od sredine osemdesetih let pa vse do jeseni 1997, ko je kriza nastopila, je bila Pacifiška Azija¹⁴ najhitreje rastoča regija na svetu. Gilpin (2000, str. 265) ocenjuje, »da je bila njihova rast v povprečju 8 % letno, proizvedli pa so približno četrtino svetovnega proizvoda«.

Za obdobje pred krizo sta značilna pritek kapitala iz tujine in velike investicije. Med leti 1990 – 1996 je bil pritek kapitala na Tajskem v višini 10 % BDP, investicije so bile 40 % BDP, povprečna rast kreditov v istem obdobju je bila 23 % (Jansen, 2000, str. 104). Ogromni pritoki kapitala so omogočili razcvet v domačih ekonomijah in istočasno povzročili osnovno neravnotežje na vseh pomembnih trgih makroekonomije. Zmanjšani pritoki kapitala pa so bili tisto, kar je sprožilo finančno krizo (Kohsaka, 1999a, str. 18).

Vzroke za nastanek finančne krize avtorji strokovne literature iščejo v slabi regulaciji in nadzoru nad finančnimi institucijami (Quibria & Quitazol, 2001, str. 41), ali pa kot rezultat slabega zasebnega preinvestiranja (Bustelo, 2002, str. 229). Azijska kriza je pokazala, da v primeru, ko države omogočijo dotok kapitala brez ustreznega in učinkovitega nadzora, postanejo občutljivejše za krize, ker dostop tujega kapitala poveča slabosti in motnje domačega finančnega sistema (Quibria & Quitazol, 2001, str. 39). Vse večja finančna izpostavljenost je nastala zaradi pospeševanja mednarodnega poslovanja in neustreznega finančnega sistema. Chang & Velasco (1998, str. 30) sta v svojem delu opozorila na neustreznost razmerja med kratkoročnimi sredstvi in obveznostmi. Večina posojil tujih bank je bila kratkoročnih in nezavarovanih. Banke so v zameno za izvajanje državne politike

¹⁴ Indonezija, Tajska, Singapur, Južna Kitajska, Japonska, Koreja.

financiranja¹⁵ sicer imele brezpogojne garancije in jamstva države, ki so služila za manjšanje tveganja pred neplačili podjetij. Neuresničena optimistična pričakovanja so pripomogla, da je postal znesek državnih garancij prevelik. Sledila je državna nesolventnost in finančni zlom. Krugman (2004) ugotavlja, da so finančni posredniki in banke imele sposobnost zaznati spremembe in občutljivost v finančnem sistemu, vendar so težila k čim večjim zaslužkom, kar nakazuje na problem moralnega tveganja oz. moralnega hazarda.

Kot drug pomemben razlog za krizo Corbett & Vines (1999, str. 158) navajata pospeševanje mednarodne trgovine in financiranja v prisotnosti fiksnega deviznega tečaja. Prav tako avtorja navajata, da je kombinacija fiksnega deviznega tečaja, avtonomne nacionalne politike in odprtega mednarodnega trga kapitala neprimerna. V tem kontekstu lahko rečemo, da je fiksni devizni tečaj tisti, ki je kriv za vzpon in padec gospodarske rasti, pri čemer je padec gospodarske rasti tisti, ki je povzročil valutno krizo. Valutna kriza tudi vpliva na finančno.

V odpravljanje posledic valutne in finančne krize ter zmanjšanje motenj v mednarodnem poslovanju so bile vključene državne in tudi pol državne institucije, ki so poskušale s svojimi ukrepi stabilizacije deviznega tečaja in podaljšanje garancij s strani Inter American Development Banks in Asian Development Bank in aktivnosti EBRD (angl. *European Bank for Reconstruction and Development*) za izdane akreditivne. Nekaj lokalnih ECA je ponudilo kratkoročno zavarovanje za podaljšanje kreditnih linij. MDS (angl. *IMF- International Money Fond*) (v nadaljevanju MDS) je ponudil financiranje posameznim državam za programe prestrukturiranja. Države so začele uveljavljati bolj restriktivno monetarno politiko z namenom ščitenja svoje valute. Na področju strukturnih reform so države identificirale slabosti v finančnem sistemu in jih poskušale čim prej zmanjšati in odpraviti. Okrevanje je bilo v posameznih državah hitrejše kot so analitiki pričakovali, določene strukturne reforme pa so dolgoročnega značaja in povezane z velikimi stroški.

3.2.3 Ruska finančna kriza

Konec leta 1991, po razpadu Sovjetske zveze, se je za Rusijo začela pot transformacije v tržno ekonomijo in demokratično državo. Spremembe so temeljile na hitri liberalizaciji trga, stabilizaciji finančnega sistema in privatizaciji gospodarstva. Po vseh naporih se je uspešnost tranzicije najbolj vidno odrazila v finančni krizi. Leta 1998 je v Rusiji prišlo do valutne, dolžniške in bančne krize, ki je bila posledica objave centralne banke glede nove meje nihanja trdnega deviznega tečaja, vladnega moratorija na večino zunanjskega dolga in ukinitve izpolnjevanje obveznosti na ves javni dolg, ki je bil dominiran v rubljah.

Za obdobje pred krizo velja izpostaviti konsenz politike in ugotovitev, da je visoka inflacija v obdobju 1991-95 poglavitni razlog za kopičenje problemov v gospodarstvu: upadajoča proizvodnja, upadanje investicij, naraščanje socialnih razlik in revščina (Sutela, 1999, str. 7). Za znižanje inflacije in stabilizacijo tečaja je Centralna banka Rusije (v nadaljevanju CBR)

¹⁵ Na primer izdane bančne garancije centralne banke tujim bankam za izdane akreditivne npr. Indonezije.

uveljavila režim plazečega fiksnega tečaja, vezanega na ameriški dolar in omejitev direktnega kreditiranja bančnega sistema, do katerega so imeli od leta 1996 dostop tudi tujci. V začetku leta 1997 so se začeli kazati prvi znaki stabilizacije. Proizvodnja se je povečala, monetarna politika je uspela znižati inflacijo, hitra rast delniških trgov, ogromen pritek tujega kapitala so kazali na stabilizacijo gospodarstva. Vendar je optimizem prevladoval zelo kratek čas. Konec leta 1997 se je pokazalo, da sta makroekonomska stabilizacija in rast finančnih trgov potekali vzporedno s poslabševanjem in ohranjanjem temeljnih makroekonomskih neravnovesij: fiskalno neravnovesje, vse bolj nestabilen bančni sistem, poslabšanje plačilne bilance, rast javnega dolga, likvidnostna kriza, padec na kapitalskih trgih ipd. so bili glavni razlogi za Rusko finančno krizo.

Razloge za nastanek Ruske finančne krize lahko razdelimo v tri skupine. Po prvem pogledu na krizo, je Rusija doživela valutno krizo, povzročeno z deformiranimi cilji politike na devizni tečaj (močno precenjen rubelj). **Drugi pogled** na krizo utemeljuje, da je Rusija doživela prevsem dolžniško krizo, katere vzrok je bila mehka fiskalna politika in bi se ji po mnenju nekaterih ekonomistov dalo izogniti, če ne bi bilo napačnih ukrepov oblasti (Gurvich, 2000, str. 3). Pogosta razlaga krize med vladnimi ekonomisti je bila, da je bila Ruska kriza posledica zunanjih šokov (Azijske finančne krize in poslabšanja pogojev menjave in spremembe v ocenjevanju situacije na ruskih trgih s strani investitorjev). **Naslednji pomemben razlog** za krizo so bile slabosti bančnega sistema (nezavarovano kreditiranje gospodarstva, precenjena zavarovanja, ipd.), ki so povzročile poglobitev krize.

Reševanje krize razdelimo na tri področja in sicer: (1) področje deviznega tečaja, (2) področje dolga države in (3) področje reševanje bank. Vzporedno z reševanjem finančne krize je potekala tudi politična kriza.

Na področju reševanja tečajne krize je vlada objavila novo drsenje rublja (med 6 in 9,5 rubljev za dolar, kasneje se je tečaj ustalil pri 25), kar je predstavljalo devalvacijo rublja za 35-60 %. Poled tega je ruska vlada predstavila še nekatere devizne kontrole, ki bi preprečile odliv tuje valute.

Za reševanje dolžniške krize je vlada objavila 90 dnevni moratorij na servisiranje tujega dolga, kar je bilo potrebno za preprečitev propada pomembnih domačih bank. Leta 1999 je bil dosežen dogovor o rekonstruiranju servisiranja tega dolga s Pariškim in Londonskim klubom kreditorjev z novo zapadlostjo leta 2000. Oba dogovora sta vključevala odpis dolgov v vrednosti 31 milijard dolarjev. Sklenjeni dogovor je vključeval tudi aranžma po nujni implementaciji fiskalnih in strukturnih reform.

Na področju reševanja bančne krize so bili napori usmerjeni na ponovno vzpostavitev medbančnega trga, ki je bil ukinjen za nedoločen čas. Zaradi devalvacije in bankrota se je veliko bank znašlo v likvidnostnih in solventnih težavah. Takojšnji ukrepi CBR - Centralna Banka Rusije (v nadaljevanju CBR) so bili: CBR je poslovnim bankam aktivirala njihove rezerve za poravnavanje obveznosti, podpirala je medsebojno ukinjanje plačil med bankami,

priskrbela je t.i. stabilizacijske kredite problematičnim bankam, priskrbela je zavarovanje za depozite za določene banke.

Transparentnost vseh ukrepov je bila nizka, poleg tega pa CBR ni uvedla strožjih ukrepov in predpisov glede poslovanja bank in ni pripravila nobenega jasnega programa za rekonstrukcijo bank.

Stroški finančne krize so se pokazali v padcu gospodarske rasti. BDP je v letu 1998 padel za 9,9 % in inflacija je narasla za 84 %. Kljub splošnemu prepričanju, da se bo kriza še poglobila, je v letu 1999 prišlo do izboljšanje razmer. BDP je leta 1999 narastel za 5,4 % in inflacija je padla pod 40 % z negativnim trendom. K izboljšanju razmer so pripomogli tudi izboljšani učinki fiskalne in monetarne politike.

3.3 Analiza vpliva trenutne finančne krize na obseg aktivnosti mednarodnega poslovanja

Eden izmed najpomembnejših vplivov trenutne finančne krize na mednarodno poslovanje je drastično zmanjšanje obsega mednarodnih gospodarskih aktivnosti, tako v razvitih kot tudi manj razvitih gospodarstvih. Raziskave svetovnih finančnih organizacij kažejo, da je leta 2009 obseg mednarodnega gospodarskih aktivnosti prvič po letu 1982 padel za 11 % (IMF, 2009), kot posledica padca izvoznega povpraševanja in/ali zaradi posledic krize v bančnem sektorju. WTO je na primer za enako obdobje napovedovala padec svetovnega izvoza za 12 % in padec svetovnega BDP za 5,4 %. Največji padec mednarodnih aktivnosti se je zgodil na Japonskem, v ZDA in državah Evropske unije. Z zamikom tudi v državah Južne Amerike, Vzhodne Evrope, Bližnjega vzhoda in ostalih. Wakasugi (2009, str. 211) v svoji raziskavi kot pomemben razlog za največji padec mednarodnih aktivnosti na Japonskem, ki je izrazita izvoznica blaga in izvozno usmerjena na trge ZDA, EU in Kitajske, navaja v padcu izvoza. Japonski izvoz v ZDA in EU je padel za približno 50 % (1Q/2009), v Korejo za približno 40 % (1Q/2009).

Prisotne ovire v mednarodnem poslovanju predstavljajo negativne posledice predvsem za izvozno usmerjena in majhna gospodarstva, kamor, kot smo zapisali v uvodnem poglavju, uvrščamo tudi Slovenijo. Za izvozno usmerjena gospodarstva WTO navaja podatek, da je izvoz v letu 2009 v posameznih državah padel za 30 % in ponekod tudi do 40 % glede na predhodno leto. V Tabeli 2 prikazujemo padec izvoznega poslovanja za posamezne države:

Tabela 2: Padec izvoznih aktivnosti v času finančne krize v posameznih državah

<i>Posamezna država oz. regija</i>	<i>Padec izvoza 2Q/2009 glede na 4Q/2008 v (%)</i>
ZDA	-24,7
Evro območje	-23,1
Japonska	-41,4
Azija	-24,7
Latinska Amerika	-21,1
Centralna in vzhodna Evropa	-30,8
Afrika in Bližnji Vzhod	-12,8

Vir: World Bank, Trade finance in liquidity crisis, 2010.

V strokovni literaturi si avtorji glede razlogov za padec aktivnosti v mednarodnem poslovanju niso enotni. V svojih raziskavah analizirajo (1) vplive in povezave med padcem povpraševanja in kreditnim krčem, (2) težavami izvoznih podjetij in likvidnimi težavami njihovih poslovnih bank, (3) kreditnim krčem in rastjo izvoza, (4) izvozom in makroekonomskimi posledicami, (5) vplivom finančne krize na proizvodne aktivnosti, ipd.

Za potrditev zgoraj napisanega navajamo nekaj razmišljanj avtorjev strokovne literature na področju mednarodnega poslovanja. Chauffour (2010) v svoji raziskavi navaja, »da je padec povpraševanja glavni razlog za padec mednarodnega poslovanja«, a priznava, »da je zmanjšano povpraševanje v korelaciji s kreditnim krčem«. Vlachos (2009) pripisuje padec mednarodnega poslovanja tako zmanjšanemu povpraševanju, kot kreditnemu krču. Ugotavlja tudi, da je zelo težko določiti dejanski vpliv kreditnega krča na mednarodno poslovanje, saj tudi financiranje ne more rešiti problema in se ponovno vrne k razlogu zmanjšane povpraševanja. Abouin (2009) nadalje navaja kot razlog za padec mednarodnega poslovanja kreditni krč, saj naj bi se pogoji bančnega financiranja v času finančne krize precej zaostri in so s tem bančni viri za izvoznike postali težje dostopni. Amiri (2009) v svoji raziskavi opisuje povezavo med poslovnimi bankami in izvoznimi podjetji. Zanimiva je njegova ugotovitev, da imajo likvidnostne težave poslovnih bank bistveno večji negativni vpliv na poslovanje izvoznih podjetij, ki potrebujejo za svoje proizvodne aktivnosti bistveno več financiranja, kot na podjetja, ki prodajajo doma. Zavacka & Iacovone (2009), ki ju podrobneje povzemamo v nadaljevanju, v svojem delu navajata različne vplive bančne krize na mednarodno poslovanje oz. izvozne aktivnosti:

- a) opozarjata na (1) pomembnost fiksnih stroškov za podjetja, ki vstopajo na tuje tržišče in (2) vpliva bančne krize na izvozne aktivnosti, ki so bistveno bolj izrazite, kot vpliv na domačo prodajo,

- b) izvozna podjetja so praviloma tudi bolj sposobna najti alternativne vire financiranja v času kreditnega krča, kot domača podjetja,
- c) njuna raziskava izhaja iz predpostavke, da je kreditni krč povod za zmanjšanje izvoznih aktivnosti in ne obratno,
- d) raziskava kaže negativni vpliv in izjemen efekt bančne krize na izvozne aktivnosti predvsem v sektorjih, ki so močno odvisni od zunanjega financiranja,
- e) prikazujeta pomembnost različnih kanalov financiranja izvoznih podjetij. V času bančne krize imajo izvozna podjetja možnost financiranja s pomočjo poslovnih bank ali s pomočjo poslovnih partnerjev,
- f) izvozna podjetja z velikim deležem stalnih sredstev so zaradi bančne krize prizadeta manj in imajo boljši dostop do financiranja, saj lahko obstoječe imetje zastavijo kot zavarovanje za prejete kredite,
- g) razvoj bančnega sistema vpliva na znižanje stroškov dostopa do bančnega financiranja,
- h) ugotavljata, da je padec izvoznih aktivnosti v času finančne krize večji tam, kjer so podjetja bolj odvisna od zunanjega financiranja in za tista podjetja, ki nimajo veliko stalnih sredstev, ki jih lahko uporabijo kot zavarovanje pri bančnem financiranju.

Zanimivo je tudi razmišljanje ekonomista Baldwina, ki v svoji raziskavi najde vzroke za padec mednarodnih aktivnosti tudi v padcu financiranja poslovnih bank. V nadaljevanju navajamo nekaj razlogov Baldwina (2009b, str. 121), ki kažejo, da padec financiranja mednarodnega poslovanja posledično pomeni tudi padec svetovne trgovine v 2Q/2008 in v 1Q/2009: (1) poslovne banke ugotavljajo, da je padec financiranja mednarodnega poslovanja razlog dve za finančno krizo, takoj za padcem povpraševanja, (2) izvozna podjetja ugotavljajo, da je padec financiranja s strani poslovnih bank za 30 % glavni razlog za padec izvoza, (3) 57 % poslovnih bank ugotavlja, da je tudi dražje refinanciranje razlog za padec aktivnosti izvoznih podjetij, ampak ta delež v zadnjem času pada. Zanimivi so tudi razlogi za nastanek finančne krize s perspektive izvoznih podjetij in poslovnih bank prikazani v Tabeli 3.

Tabela 3: Razlogi za finančno krizo s perspektive izvoznikov in poslovnih bank

	Raziskave izvoznikov	Raziskave poslovnih bank
1	Padec globalnega povpraševanja	Padec globalnega povpraševanja
2	Padec v financiranju poslovnih bank	Manj refinanciranja znotraj bančne skupine
3	Padec v financiranju poslovnih sredstev	Manj refinanciranja na medbančnem trgu

Vir: R. Baldwin, The great trade collapse and trade imbalances, (2009a).

Kot smo napisali uvodoma v poglavju, so razlogi za trenutni padec mednarodnih aktivnosti po eni strani v padcu povpraševanja po drugi strani pa v padcu financiranja poslovnih bank. Glede na navedene raziskave se težko opredelimo za samo en vzrok in izražamo mnenje, da sta oba vzroka medsebojno ciklično povezana.

3.3.1 Vloga in aktivnosti poslovnih bank v času finančne krize

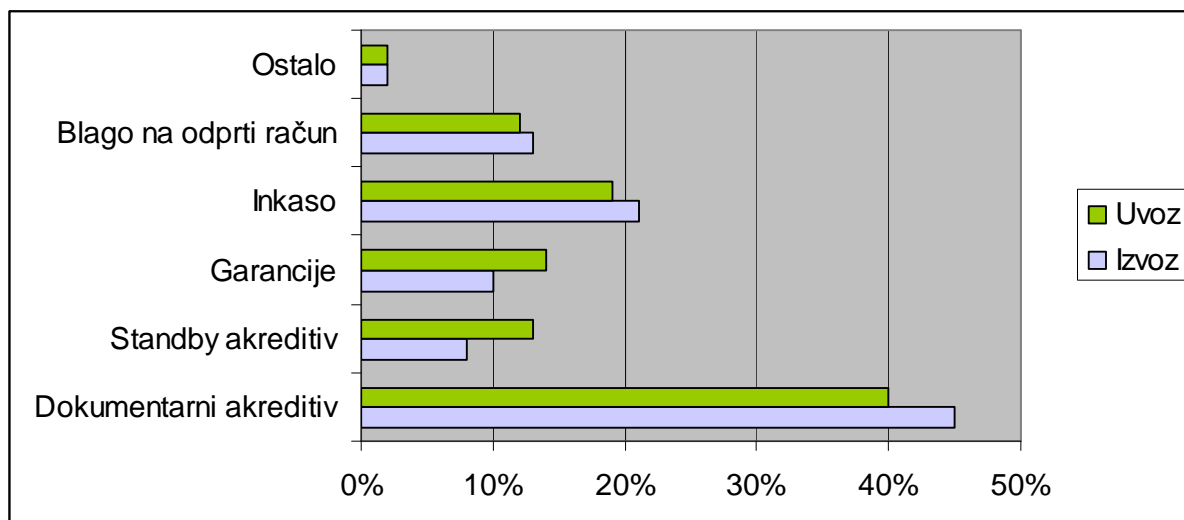
Nesporno dejstvo je, da so poslovne banke v preteklih letih poslovale v zelo ugodnem makroekonomskem okolju, kar jim je omogočalo nadpovprečno rast. Takšno rast jim je omogočala tudi svoboda v bančnem sistemu, pomanjkljiv nadzor regulatorjev, presežki likvidnih sredstev, ugodna cenovna politika, velike izdaje dolžniških posojil, prevelika pričakovanja glede donosov ipd. Likvidnost finančnih trgov je omogočala, da so poslovne banke v želji po čim večjih dobičkih financirale tudi kreditno nesposobne komitente, kar je pripeljalo do stanja, ko je obseg neplačanih kreditov resno ogrozil ravnovesje v bančnem sistemu. Nezaupanje in panika na finančnih trgih je privedla do omejevanja bančnega financiranja, poviševanje obrestnih mer za kredite, zaostrovanje pogojev pridobivanja kreditov oz. selektivnega financiranja. Vse naštetu je privedlo do kreditnega krča in finančne krize.

V času trenutne finančne krize je vloga poslovnih bank pomembnejša kot kadarkoli prej, saj jim avtorji strokovne literature pripisujejo velik del krivde za obstoječe stanje. Tvegano kreditiranje poslovnih bank, ki smo mu bili priča v preteklih letih, je imelo sicer kratkoročni pozitivni učinek na povečanje porabe in izvozne aktivnosti podjetij, vendar ob neustreznem odnosu do tveganj. Posledice so se kmalu pokazale v obliki neravnovesja. Zaradi nezmožnosti vračanja kreditov velikega števila komitentov in pričakovanj, da bodo tržne cene premoženja, s katerimi so bili zavarovani bančni krediti, začele izgubljati, so poslovne banke v strahu pred velikimi izgubami in nelikvidnostjo, panično zaostrovale pogoje in stroške financiranja podjetij.

Glede na situacijo finančne krize Baldwin (2009b) za instrumente zavarovanja in financiranja ugotavlja: (1) kreditni krč predstavlja za izvozno usmerjena podjetja zmanjšano možnost pridobivanja bančnih virov za izvozne posle. Ob upoštevanju dejstva, da je v 80 % do 90 % vseh transakcij mednarodnega poslovanja vključen ali kredit ali garancija ali zavarovanje, vpliva pojav kreditnega krča negativno na poslovanje podjetji, (2) izvozna podjetja velikokrat v strahu pred izgubo trga pristanejo v financiranje kupcev ali pri svojih bankah plačujejo drage kredite za nakup sredstev vezanih v poslovnem procesu.

V Sliki 6 prikazujemo uporabo instrumentov zavarovanja in financiranja v času finančne krize. Nadalje v tekstu pa navajamo odzive poslovnih bank na trenutno stanje.

Slika 6: Prikaz uporabe posameznih instrumentov financiranja in zavarovanja v času finančne krize



Vir: R. Baldwin, *The illusion of improving global imbalances*, (2009b).

Raziskave Baldwina (2009a) tudi kažejo, da v letu 2008 in 2009:

- večina bank zaznava povečano povpraševanje po bančnih produktih kot so dokumentarni akreditiv in garancije, medtem ko poslovne banke želijo zmanjšati financiranje oz. zamajšati tveganja v prihodnjem financiranju,
- konec leta 2008 in v začetku 2009 je večina bank zmanjšala financiranje podjetij. Podatki kažejo, da je v tem obdobju vrednost izdanih dokumentarnih akreditivov padla za več kot 11 %, čeprav so cene za izdajo tega instrumenta naraščale,
- povečano povpraševanje po finančnih virih in zmanjšana ponudba sta privedla do zvišanja cen financiranja, npr. dokumentarni akreditiv v povprečju za 70bps-100bps, zavarovanje izvoza za 100bps-130bps,
- višje cene bančnih produktov so posledica višjih cen virov financiranja na medbančnem trgu, ki so se v času finančne krize bistveno zvišale (po podatkih iz Bloombergga za 300bps do 600bps),
- raziskave kažejo, da so se pogoji financiranja izboljšali oz. stabilizirali v drugi polovici leta 2009. Čeprav lahko trdimo, da ostajajo tudi danes cene visoke, istočasno ugotavljamo, da cene ne predstavljajo glavnega razloga za težje pridobivanje finančnih virov.

Trenutno imajo določene poslovne banke dovolj kapitala za financiranje gospodarstva, vendar si poslovno ne želijo v razmerje z izvoznimi podjetji, s katerimi nimajo obstoječega sodelovanja, predvsem zaradi obvladovanja tveganja. To pomeni za izvozna podjetja (1) težja dostopnost do financiranja, (2) zmanjšanje konkurenčnosti na trgu (3) višji stroški, ipd.

3.3.2 Vloga in aktivnosti države v času finančne krize

V času finančne krize je vloga države, multilateralnih finančnih institucij, razvojnih bank, ECA in ostalih, da organizirajo pomoč tako poslovnim bankam kot financiranju izvoznih podjetij. Številne države in državne institucije so v obdobju 2008 in 2009 začele izvajati aktivnosti v obliki različnih pomoči z namenom zmanjšati razkorak med ponudbo in povpraševanjem po financiranju (Farole, 2009).

V strokovni literaturi zasledimo podatek, da je bil razkorak med ponudbo in povpraševanjem po financiranju oz. »finančna luknja« v tem obdobju med 25-500 milijardami dolarjev (Farole, 2009). Države in svetovne finančne organizacije so s svojim odzivom morale sprejeti programe za pomoč poslovnim bankam z izdajo državnih poroštev in zavarovanj, da bi preprečili zlom bančnega sistema. Kot primer navajamo srečanje držav G-20¹⁶ na vrhu v Londonu, kjer so podpisali program državnih pomoči v znesku 250 milijard dolarjev za podporo bančnega sistema in mednarodne trgovine v letih 2009 in 2010. Zaradi dodatnih potreb so se državniki ponovno sestali na srečanju v Pittsburghu z namenom zagotoviti dodatna kratkoročna financiranja preko razvojnih bank. Skupni znesek državnih finančnih pomoči na srečanju ni bil znan, vemo pa, da so ZDA napovedale 8 milijard dolarjev dodatnih kratkoročnih virov, Kitajska je napovedala 8 milijard dolarjev kratkoročnih virov in Japonska 22 milijard dolarjev dodatnih virov v naslednjih dveh letih do 2011. V Tabeli 4 prikazujemo dosedanje financiranje finančnih institucij in napovedi.

Tabela 4: Financiranje razvojnih finančnih institucij v času finančne krize

Mednarodna institucija	Do sedaj financirano v mio(\$)	Napovedano financiranje v mio (\$)
Globalni trgovinski sklad	0	5,000
Svetovna banka	1,000	2,000
EBRD	1,200	1,050
Azijska razvojna banka	580	420
Ameriška razvojna banka	400	600

Vir: R. Baldwin, The great trade collapse and trade imbalances, (2009a).

¹⁶ Države G-20 sestavljajo ZDA, Japonska, Nemčija, Francija, Velika Britanija, Italija, Kanada, Rusija, EU, Argentina, Avstralija, Brazilija, Kitajska, Indija, Indonezija, Mehika, Savdska Arabija, Južna Afrika, Južna Koreja, Turčija.

Namen vseh državnih pomoči v času finančne krize je pomoč bančnemu sistemu, ki bo lahko preko financiranja naprej pomagal gospodarstvu. Vloga države se lahko kaže kot pomoč (z večanjem javnega dolga) poslovnim bankam (z državnimi poroštvi in garancijami v primeru zadolževanja, dokapitalizacijo bank ipd.) in pomoč preko ECA.

Pri državnem poroštvi ali garanciji ne gre za takojšnje neposredno povečanje javnega dolga države, ampak samo za prevzem komercialnega rizika dolžnika, za katerega država jamči. Kot primer navajamo državna poroštva za varčevalne vloge, poroštva za pridobitev likvidnih sredstev poslovnih bank na medbančnem trgu ipd. Poroštva so ukrep države za tiste poslovne banke, ki si same ne morejo zagotoviti oz. pridobiti finančnih virov, potrebnih za financiranje zapadlih obveznosti in za zagotavljanje tekoče likvidnosti (Farole, 2009). Poroštva se izdajajo tudi z namenom omejevanja učinkov finančne krize in ohranjanja stabilnosti finančnega sistema. Skladno s pravili EU morajo poslovne banke pridobljena sredstva uporabiti izključno za spodbujanje gospodarske aktivnosti in za zagotovitev kreditne podpore gospodarstvu.

Kot primer neposredne državne pomoči lahko štejemo dokapitalizacijo, kjer država poslovni banki pomaga pri vzpostavitvi finančne stabilnosti in obnovi zaupanja za medbančno posojanje. Dodatni kapital predstavlja za poslovno banko v času krize neke vrste rezervo, saj absorbira pretekle izgube in omejuje nastanek plačilne nesposobnosti banke. Prevladuje tudi mnenje, da zaradi podcenjenega odnosa do tveganj v preteklosti ter zaradi težjega pridobivanja kapitala, poslovne banke potrebujejo večji delež kapitala. Dokapitalizacija pomaga poslovnim bankam pri zagotavljanju financiranja podjetij, s čimer se zmanjša prenos intenzivnosti finančne krize iz finančnega sektorja na ostale sektorje gospodarstva (Farole, 2009). Dokapitalizacija pomaga tudi finančnim institucijam, ki imajo poseben poslovni model ali naložbeno strategijo in jim zaradi tega grozi plačilna nesposobnost. Državni ukrep dokapitalizacije se v razmerah finančne krize sprejme samo za zagotavljanje stabilnosti in ustreznega delovanja finančnega sistema. V normalnih razmerah je pomen dokapitalizacije v boljšem zagotavljanju posojil realnemu sektorju oz. podjetjem in ne reševanje krize. Pravila EU tudi določajo, da dokapitalizacija poslovnih bank v razmerah finančne krize ne sme predstavljati doseganja konkurenčne prednosti v primerjavi z drugimi poslovnimi bankami. Shema državne dokapitalizacije prav tako ne sme odvracati poslovnih bank od iskanja privatnega kapitala.

Nizozemska, Španija, Nemčija, Francija in Velika Britanija so se odločile, da bodo za reševanje svojih največjih bank v letu 2009 namenile kar 1,3 bilijard evrov, od tega samo Nemčija 500 milijard evrov. Večina teh zneskov je namenjenih jamstvom za medbančna posojila, nekatera tudi za dokapitalizacijo.

V Sloveniji je država dokapitalizirala SID banko, ki je v celoti v državni lasti. Znesek dokapitalizacije znaša 160 milijonov evrov, kar bo povečalo kapital banke na 300 milijonov evrov. Povečanje kapitala SID banke bo prispevalo k dolgoročni vzdržljivosti poslovanja banke, saj je kapitalsko močna razvojna banka v razmerah finančne krize pomembno orodje ekonomske politike. Večja finančna moč banke bo izboljšala in povečala obseg delovanja na

področju kreditiranja izvoznega poslovanja ter malih in srednje velikih podjetij, ki za obstoj in svoje poslovne aktivnosti nujno potrebujejo finančno pomoč.

Ne glede na zapisano se posamezna izvozna podjetja kljub intervenciji države soočajo z zmanjševanjem izvoznega financiranja, višanjem obrestnih mer, zahtevami po dodatnem zavarovanju, kar ni v skladu z intervencijami držav, ki si želijo sprostiti kreditni krč in ponovno vzpostaviti ravnovesje.

Na začetku poglavja smo zapisali, da je vloga države v času vsake finančne krize, da organizira finančno pomoč, tako za poslovne banke kot podjetja. Temu je potrebno dodati, da je pomembna vzporedna naloga države tudi, da preko monetarne in fiskalne politike zagotovi gospodarsko okolje, ki bo omogočalo razvoj in rast bankam in podjetjem.

3.4 Analiza makroekonomskih posledic trenutne finančne krize v posameznih državah

IMF ugotavlja, da so finančne institucije v ZDA in Evropi v obdobju od leta 2007 do 2009 izgubile približno 1 trilijon dolarjev v obliki slabih kreditov. Pričakovane izgube do leta 2010 so približno 2,5 trilijona dolarjev. Najprej je kriza prizadela nepremičninski in bančni sektor zaradi hipotekarnih kreditov, najprej v ZDA, nato se je širila v večino svetovnih gospodarstev. Napovedi za izboljšanje nastale situacije so bile za Evropo dva kvartalna obdobja, za ZDA tri kvartalna obdobja in za Veliko Britanijo štiri kvartalna obdobja. Večina ekonomistov je predlagala pomoč države v obliki likvidnih sredstev, saj so vsi želeli, da trenutnega stanja ne bi še poslabšali. Rezultat slabih kreditov v letu 2010 je bil 3 trilijone izgube, visoki deleži nezaposlenosti v večini držav, zmanjšane izvozne aktivnosti, visok javni dolg, ipd.

Finančna kriza se je iz ZDA razširila še na ostala svetovna gospodarstva. Kazalnik BDP je glavni indikator za prikaz gospodarskega stanja v državi. V Tabeli 5 prikazujemo kazalnik BDP za nekaj večjih držav v času pred finančno krizo in po njej.

Tabela 5: Kazalniki BDP za posamezne države za obdobje od 2005 do 2011

Država	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Kanada	2,9	3,1	2,7	0,4	-2,5	3,1	2,6
Kitajska	10,4	11,6	13,0	9,0	9,1	10,5	9,6
Nemčija	0,8	3,0	2,5	1,3	-4,9	1,4	2,2
Japonska	1,9	2,0	2,4	-0,7	-5,2	1,8	2,4
Velika Britanija	2,1	2,8	3,0	0,7	-4,9	1,2	2,1
ZDA	2,9	2,8	2,0	0,4	-2,4	3,3	2,9

Vir: R. Baldwin, The great trade collapse and trade imbalances, (2009a).

V nadaljevanju povzemamo kratko analizo Hassana (2010), v kateri prikazujemo trenutne makroekonomske kazalnike za posamezna velika gospodarstva:

ZDA: ameriško gospodarstvo je še vedno največje in najpomembnejše tržišče na svetu. Zaradi finančne krize je ameriški trg zelo prizadet. BDP je leta 2008 padel na 0,4 % glede na leto poprej. Veliko pomembnih finančnih institucij je propadlo in samo posredovanje vlade je pomagalo, da delež propadlih bank ni bil še višji. V začetku leta 2008 je delež javnega dolga znašal 67 % celotnega BDP. Inflacija je bila razmeroma nizka v letih 2008 in 2009.

Kanada: pred začetkom finančne krize (1993-2007) je kanadska ekonomija beležila konstantno rast. Leta 2008 se je zgodila negativna rast BDP za 2,8 % in deležem nezaposlenosti je narasel na 8,5 %. Inflacija je ostala razmeroma nizka pri 0,2 %. Razlogi za padec državne rasti so v veliki odvisnosti od ameriškega tržišča, predvsem na področju izvoza.

Evropa: finančna kriza je zelo prizadela vse evropske države. V največjem gospodarstvu v Evropi, v nemškem gospodarstvu, je zabeležen padec BDP 2,5 %, 1,3 % in -5 % v letih 2007, 2008 in 2009. Število nezaposlenih je naraslo iz 7,8 % na 8,2 % v letu 2009. Izvoz je padel. Tudi v Rusiji so beležili padec BDP za -8,5 % v letu 2009, število nezaposlenih pa je v letu 2009 naraslo iz 6,5 % na 8,9 %. Francija je v letu 2009 zabeležila padec BDP na 2,1 %, s številom nezaposlenih okoli 10 %.

Velika Britanija: v obdobju 2001-2007 se je gospodarstvo Velike Britanije soočalo z balonom na borznem in nepremičninskem trgu. Rast nepremičnin je bila vse do leta 2Q/2007, nato izrazit padec. Northern Rock Bank je bila prva poslovna banka, ki jo je morala država nacionalizirati. V obdobju do 2008 so ji sledile druge. V 2Q/2008 je Velika Britanija oznanila obdobje recesije, saj je BDP v enakem obdobju padel za 30 %, z velikim deležem nezaposlenosti in nezaupanjem v finančni sektor. V letu 2009 se je glede na predhodno leto situacija še poslabšala. Država je s finančno pomočjo posredovala v bančnem sektorju in povečala javni dolg na več kot 40 % BDP. Do konca leta 2009 je bila napoved javnega dolga 70 % BDP. Inflacija ostaja na nizki ravni, približno 1 %.

Kitajska: kitajska je v preteklih letih po liberalizaciji trga in ekonomskih reformah postala največja ekonomija na svetu. Življenjski standard in BDP je strmo naraščal in milijone ljudi rešil pred revščino. Trenutna finančna kriza je Kitajsko zajela leta 2008, torej leto zatem, ko je Kitajska beležila rast BDP za 13 %. V letu 2008 je bila rast BDP samo še 9 % in v letu 2009 8 %. Država je preko državnih institucij vložila 586 milijard dolarjev v infrastrukturo, bančni sektor in industrijske sektorje kot pomoč v trenutni situaciji. Rezultat se je pokazal v stabilizaciji razmer in obstoju BDP na 8 %, kar je bistveno več kot v ostalih gospodarstvih. V prihodnosti je sicer pričakovati težave v izvoznih aktivnostih in bančnem financiranju.

3.5 Analiza podobnosti Japonske finančne krize in trenutne finančne krize

Ob analiziranju ugotavljamo, da obstaja veliko podobnosti med Japonsko finančno krizo iz leta 1990 in trenutno finančno krizo ter vplivom na mednarodne aktivnosti, čeprav je potek same krize različen. Japonska finančna kriza je tako kot trenutna kriza nastala zaradi mehurčka na nepremičninskih in finančnih trgih ter prenosa v bančni sektor. Hoshi (2001) navaja, da so borzne cene dosegle vrh leta 1989 in cene nepremičnin leta 1991. Konec leta 1991 in začetek 1992 so poslovne banke prenehale s financiranjem slabih podjetij s specialnimi hipotekarnimi produkti, ki niso imeli realne osnove. V letu 1992 so posledice rezultirale v padcu borznih cen za 45 % do 50 % in cen nepremičnin za 44 % do 60 % glede na predhodno leto. Poslovne banke so beležile velike izgube v svojih bilancah. Veliko bank je tudi propadlo. Obseg slabih kreditov je bil ocenjen tudi na do enega bilijona dolarjev. V makroekonomskih pogledih podatki kažejo na padec izvoza v letu 1991 za 6,7 % in realnim padcem BDP za 40,3 % glede na predhodno leto.

Kot že predhodno omenjeno, je bilo tudi za trenutno finančno krizo, ki se je leta 2008 razširila iz ZDA, ključni dejavnik nepremičninski mehurček. Razlog za to je bilo veliko povpraševanje po nepremičninah in hipotekarnih kreditih. Banke so zaradi dobre likvidnosti brez težav financirale nepremičninske posle in nakupe vrednostnih papirjev po nizkih obrestnih merah. Ko so se obrestne mere začele dvigati so vzporedno začele padati cene nepremičnin, ki so padle pod vrednost hipotekarnih kreditov. Pojavila se je nelikvidnost finančnih trgov in finančna kriza.

Tudi v trenutni finančni krizi je Japonska med najbolj prizadetimi gospodarstvi. V Tabeli 6 prikazujemo gibanje makroekonomskih kazalnikov Japonske. Zabeležen je bil padec BDP za 0,7 % v letu 2008 in 5,2 % v letu 2009 ter padec izvoza za 37 % v enakem obdobju.

Tabela 6: Prikaz posameznih makroekonomskih kazalnikov Japonske za določeno obdobje

	1991	1993	1996	2008	2009	2010
BDP	2,6	0,3	3,6	-0,7	-5,2	1,8
Inflacija	3,0	1,2	0,1	0,4	-1,7	0,1
Brezposelnost	2,1	2,6	3,4	4,4	5,2	4,9

Vir: M. Kawai, The Asian Noodle bowl: Is It serious for Business, (2009).

Podobnosti za nastanek krize so (IMF, 2011): (1) nastanek nepremičninskega balona in pok kot posledica nenadzorovanega financiranja, (2) slaba kvaliteta zavarovanj bančnih kreditov po padcu cen nepremičnin, (3) propad velikih finančnih institucij kot sta Yamaichi in Lehman Brothers.

Tabela 7: Razlika med Japonsko in trenutno finančno krizo

	Japonska finančna kriza	Trenutna finančna kriza
Produkt	Kreditni zavarovani z nepremičninami – problem se je razvijal počasi	Hipotekarni krediti in izvedeni produkti – problem se je moral začeti reševati takoj
Monitoring	Letno	Kvartalno oz. odvisno od države
Razdolževanje	Zahteva za podjetja	Zahteva za podjetja in gospodinjstva
Lokalno / Globalno	Lokalno	Najprej lokalno – kasneje globalno

Vir: M. Kawai, *The Asian Noodle bowl: Is It serious for Business*, (2009).

Glede na predhodne ugotovitve so podobnosti med obema krizama v samem nastanku krize, medtem ko v samem razvoju in poteku krize obstajajo razlike. V Tabeli 7 navajamo razlike, ki so po našem mnenju najbolj izstopajoče.

V primeru Japonske krize Kawai (2009) navaja, da je bilo bančno financiranje (kreditni) zavarovano z nepremičninami, kar zraven padca finančnih naložb predstavlja glavni bilančni problem za bančni sektor. Posledice za posamezne finančne institucije so različne. Japonske finančne institucije so imele temeljne probleme v poslovni strategiji, upravljanjem z bilanco in likvidnostjo. Medtem lahko za finančne institucije v trenutni krizi k vsemu naštetemu dodamo še moralni hazard. Razlika je tudi v pregledih bilanc podjetij, ki so bila na Japonskem na letnih nivojih, kar je pomenilo počasno identificiranje vplivov krize v realni sektor. V primeru trenutne finančne krize je monitoring kvartalni, kar pomeni boljše spremljanje dogajanj v realnem sektorju in hitrejše ukrepanje.

3.6 Analiza makroekonomskih posledic trenutne finančne krize v Sloveniji

Kakšen je vpliv finančne krize v Sloveniji in kakšne so makroekonomske posledice? Prašnikar (2008, str. 15) je že leta 2008 ob začetku finančne krize zapisal, »da je osrednje vprašanje vpliva krize, kako se spremembe v politiki bančnega kreditiranja kažejo v finančnih in investicijskih odločitvah nefinančnih podjetij v Sloveniji in kakšni so obeti«. Mnogi slovenski ekonomisti so enotnega mnenja, da se vplivi krize najbolj kažejo v (1) padcu izvoznih aktivnosti podjetij, (2) kreditnemu krču bank, (3) zmanjšanih obsegih investicij, (4) višji brezposelnosti, (5) padcu BDP, ipd.

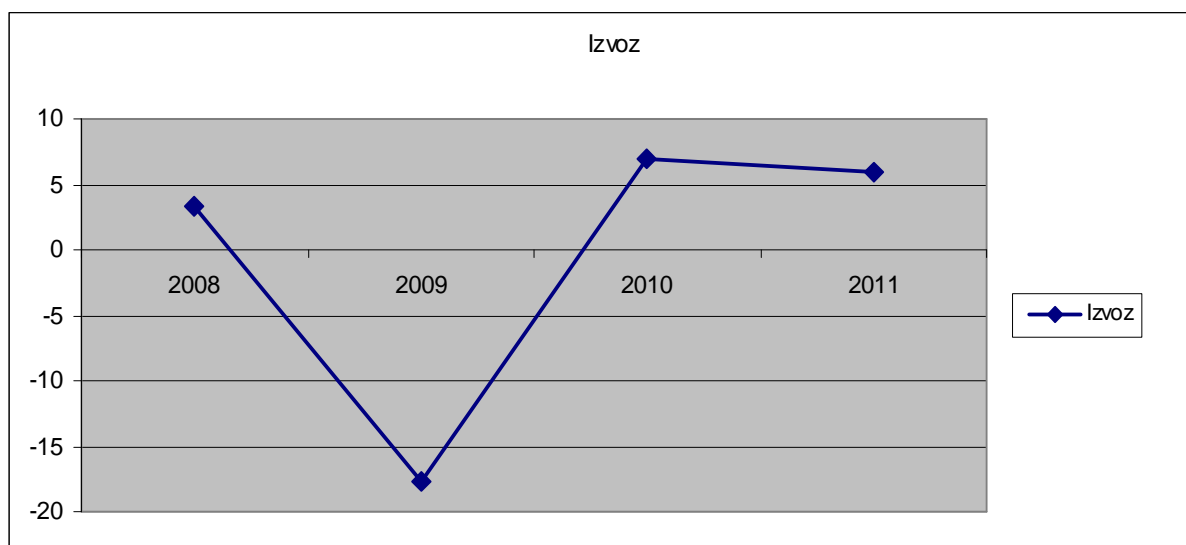
Podjetja so se v trenutnih razmerah finančne krize morala znajti in izvesti vse aktivnosti, da s čim manjšimi posledicami preživijo ta čas. Po drugi strani so določena podjetja nastalo situacijo izkoristila in izrabila možnost za širjenje proizvodnih zmogljivosti in povečanje tržnega deleža, s čemer so slaba podjetja izrinila s trga.

V nadaljevanju poglavja analiziramo vplive finančne krize v Sloveniji in ugotavljamo kakšne so makroekonomske posledice.

3.6.1 Blagovna menjava s tujino

V času finančne krize se visoka stopnja odprtosti gospodarstva ponavadi izkaže kot slabost. Slovenija se kot izrazito odprta in izvozno usmerjena država (približno 70 % izvozi v države EU) v trenutnih razmerah sooča s padcem aktivnosti v mednarodnem gospodarskem poslovanju. Zaradi zmanjšane svetovnega povpraševanja in predvsem povpraševanja v večini trgovinskih partnericah, je Slovenija v letu 2009 zabeležila padec izvoza za 17,7 %. Stabilizacija razmer v evroobmočju (predvsem nemški trg) je razlog, da se je v letu 2010 izvoz že gibal v pozitivnem trendu in sicer za 7 %. Za leto 2011 je Urad RS za Makroekonomske Analize in Razvoj (v nadaljevanju UMAR) ob upočasnitvi rasti mednarodne trgovine napovedal rast izvoza za 5,6 %, kar prikazujemo v Sliki 7.

Slika 7: Realna rast izvoza v Sloveniji v (%) v letih od 2008 do 2011



Zaradi visoke vpetosti Slovenije v tokove mednarodnega poslovanja je na zmanjšanje izvoznih aktivnosti v veliki meri vplivala (UMAR, 2009):

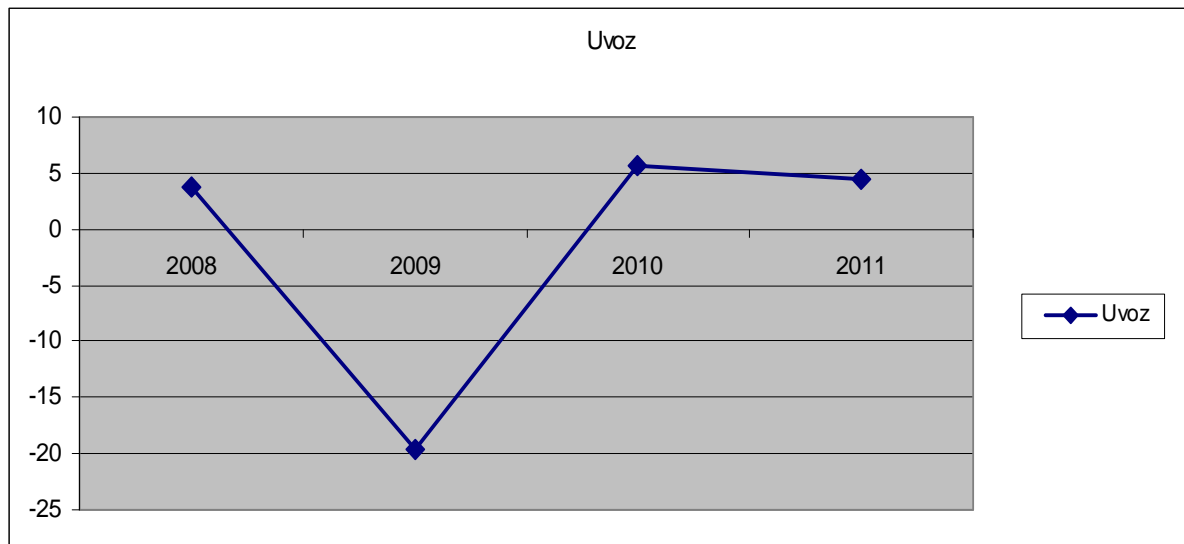
- padec trgovine v svetu,
- struktura padca BDP v evrskem območju kot glavnem izvoznem trgu, v okviru katerega je prišlo do zmanjšane menjave,
- struktura slovenskega izvoza, ki temelji na izvozu nizko in srednje tehnoloških proizvodov,
- znižano tuje povpraševanje v državah na ozemlju nekdanje Jugoslavije in Rusije.

Za uvoz UMAR (2010, str. 2) ugotavlja, da je v enakem obdobju, t.j. leta 2009, padel za 19,7 %. Stabilizacija razmer je tako kot pri izvozu povzročila, da se je že v letu 2010 uvoz gibal v pozitivnem trendu in sicer za 5,6 %. Grafično prikazano v Sliki 8. Uvoz se povečuje počasneje kot izvoz, kar odraža šibkejšo domače povpraševanje. Za leto 2011 so napovedi

UMAR-ja, da bo uvoz zrastle za 4,5 %. Pokritost uvoza z izvozom je bila v letu 2010 približno 95 %.

Na padec uvoza blaga vpliva predvsem: (1) krčenje obsega domače industrijske proizvodnje in (2) krčenje domačega povpraševanja.

Slika 8: Realna rast uvoza v Sloveniji v (%) v letih od 2008 do 2011

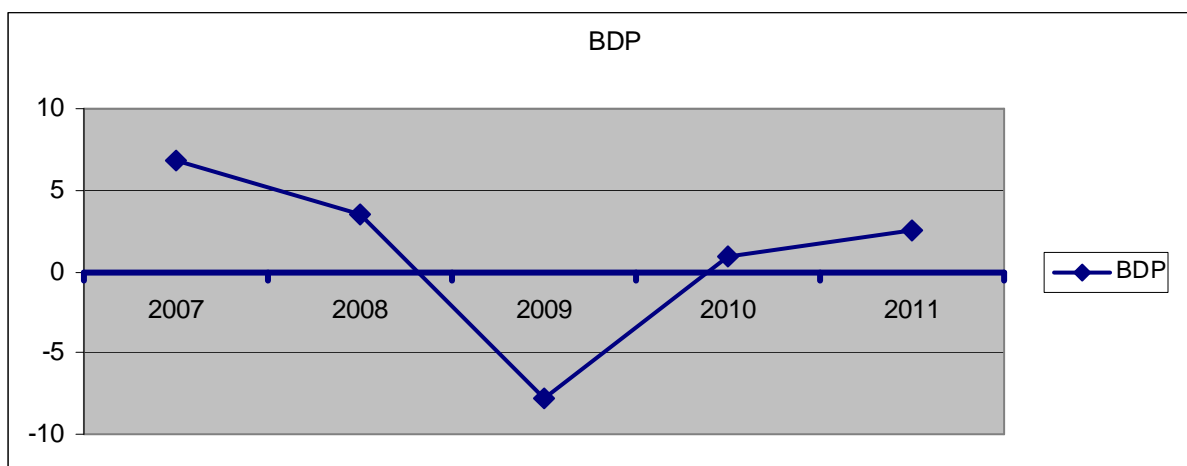


3.6.2 Vpliv na BDP

Na začetku poglavja smo zapisali, da so se v vseh naših največjih trgovinskih partnericah mednarodne gospodarske aktivnosti zmanjšale. Zaradi zmanjšane svetovne trgovine in tujega povpraševanja je za celotno področje EU beleženo precejšnje znižanje izvoza. Dejstvo je, da je slovensko gospodarstvo močno odvisno od izvoza, saj dosega izvoz približno 35 % delež v BDP. Rečemo lahko, da bi ta delež lahko bil višji. Slovenski izvozniki realizirajo približno tri četrtine celotnega izvoza v radiju tisoč kilometrov in približno sto izvoznih podjetij realizira več kot polovico celotnega izvoza.

Posledice zmanjšanih izvoznih aktivnosti so rezultirale v padcu BDP. Na Sliki 9 prikazujemo izračune UMAR-ja za gibanje BDP v Sloveniji od leta 2007 do 2011.

Slika 9: Realna rast bruto domačega proizvoda v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011

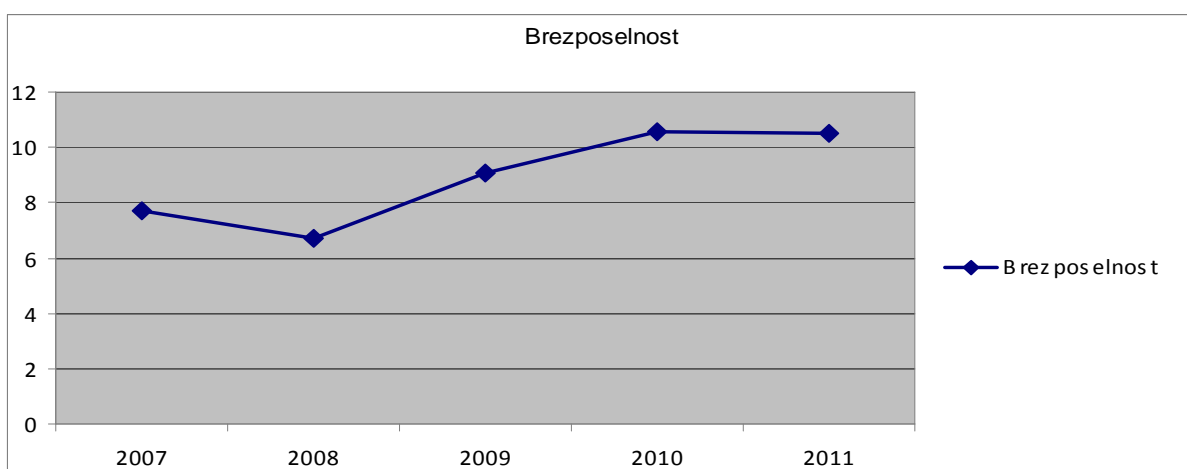


K padcu BDP so pomembno prispevali padec izvoza, zmanjšanje investicij in upad potrošnje gospodinjstev in države. Leta 2009 je bil BDP nižji za 7,8 % glede na predhodno leto, kar je približno dvakrat več kot v državah evroobmočja. Že v naslednjem letu je bil zaradi spodbudnega vpliva glavnih gospodarskih partneric v evroobmočju na slovenski izvoz BDP višji za 0,9 %. Napovedi UMAR-ja za leto 2011 so rast za približno 2,5 %, saj domače povpraševanje še ni dobilo zagona in zavira hitrejše okrevanje.

3.6.3 Brezposelnost

Brezposelnost v Sloveniji je finančna kriza samo še poglobila. Upad proizvodnih aktivnosti, nižje povpraševanje, poslabšanje razmer na finančnih trgih, znižanje dobičkov iz poslovanja se je odrazilo tudi v naraščanju brezposelnosti. Registrirano brezposelnost v letih od 2007 prikazujemo na Sliki 10, iz katere je razvidno, da je prišlo do velikega skoka v stopnji brezposelnosti s 6,7 % v letu 2008 na 9,1 % v letu 2009. V letu 2010 se giblje okoli 10,6 %, z napovedjo UMAR-ja za leto 2011 o rahlem padcu na 10,5 %.

Slika 10: Stopnja brezposelnosti v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011



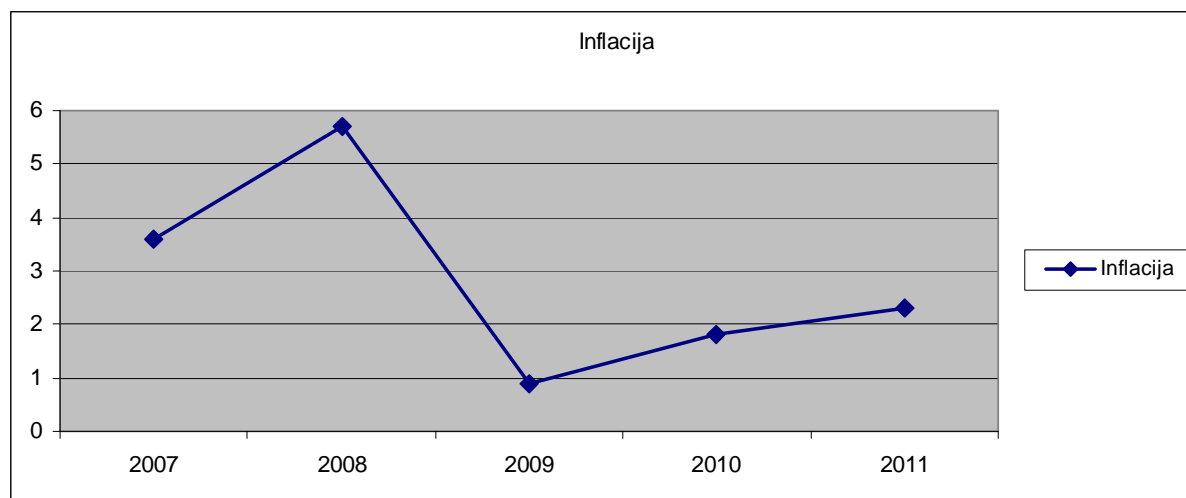
Struktura brezposelnosti se je v času finančne krize sicer spremenila. Velika izvozna podjetja, ki so se znašla v likvidnostnih težavah so odpustila veliko število zaposlenih.

V večini primerov so brezposelne osebe uradno registrirane na Zavodu za zaposlovanje in prejemajo nadomestilo, s čimer je država nase prevzela finančno breme. Pomembna aktivnost države je tudi, da vzpostavi aktivne zaposlitvene programe in uvede politiko presktrukturiranje posameznih podjetij.

3.6.4 Inflacija

Podražitve nekaterih surovin na svetovnih trgih, dvig trošarin ipd. vplivajo na višjo inflacijo. Po drugi strani naj bi padec mednarodnega gospodarskega poslovanja oz. stagnacije vplival na zmanjšanje inflacije. V letu 2009 smo v Sloveniji beležili relativno nizko inflacijo t.j. 0,9%, ki je bila v veliki meri posledica šibkega gospodarskega poslovanja, njeno hitrejše umirajnje pa so preprečevale višje trošarine in cene surovin. UMAR v članku, Gibanje inflacije zaznamoval padec gospodarske aktivnosti, opisuje stanje inflacije v letu 2010 tako: »po podatkih Statističnega urada je bila inflacija v letu 2010 1,8 %, kar je pomembno zaznamoval padec gospodarske aktivnosti, tako v Sloveniji kot pri njenih trgovinskih partnericah«. Čeprav je bila inflacija v Sloveniji v letu 2009 in 2010 med najvišjimi v evrskem območju, natančneje tretja najvišja inflacija v državah EU. V Sliki 11 prikazujemo stopnje inflacije v zadnji letih in napoved UMAR-ja za leto 2011, ki predvideva rast za 2,3 %.

Slika 11: Stopnja inflacije v Sloveniji v (%) v letih od 2007 do 2011



3.6.5 Vpliv na javne finance

Zaradi poslabšanja gospodarskih razmer je Ministrstvo za finance leta 2009 in 2010 pripravilo in sprejelo rebalans proračuna. Sprejeti rebalans temelji na makroekonomskih predpostavkah, ki so se spremenile oz. so napovedi ob koncu procesa sprejemanja proračuna bistveno poslabšale. Rebalans iz leta 2009 je tudi osnova za program stabilnosti, v katerem je potrebno narediti ocene javnofinančnih gibanj do leta 2011. Nove makroekonomske napovedi so pokazale poslabšano sliko tako za leto 2009 kot tudi 2010. Na osnovi podatkov za leto 2009 so se bistveno znižali prihodki in sicer za 907 mio EUR. Od tega največ iz naslova DDV za

400 mio EUR, iz naslova dohodnine za 138 mio EUR in davka od dobička 98 mio EUR. Zaradi spremenjenega (slabšega) gibanja nezaposlenosti in plač je manj tudi prispevkov v Zavod za pokijnsko in invalidsko zavarovanje (v nadaljevanju ZPIZ) in Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (v nadaljevanju ZZZS) in sicer skupaj za 200 mio EUR (od tega 130 mio EUR manj prispevkov v ZPIZ in 70 mio EUR manj v ZZZS, kar pomeni dodatni transfer državnega proračuna v ZPIZ in višji primankljaj zdravstvene blagajne).

Navadeni primanjkljaj v javnih financah so med drugim tudi posledica finančne krize, propada podjetij, večje prezposelnosti, višjih izdatov socialnih pomoči ipd. Država nadomešča ta izpad prihodkov v proračun z dodatnim zadolževanjem na mednarodnih finančnih trgih.

3.6 Prihodnost mednarodnega gospodarskega poslovanja in možne strategije izhoda iz trenutne finančne krize

Na podlagi predstavljenega, v nadaljevanju magistrskega dela, prikazujemo možne rešitve trenutne finančne krize, ki se nanašajo vsaj na dve pomembni področji (Krawczyk, 2010): (1) prvo področje se nanaša na poslovne banke in reševanje kreditnega krča z izboljšanjem bančnega nadzora, s kvalitetnim zagotavljanjem statističnih informacij, s sodelovanjem med državami ipd. (2) drugo področje obsega makroekonomski vidik možnih strategij izhoda iz krča z namenom oživitve mednarodnega gospodarskega poslovanja.

3.7.1 Nujne aktivnosti bank za prihodnost

Za izboljšanje posameznih dejavnikov izvajanja in nadzora v mednarodnem gospodarskem poslovanju morajo banke v prihodnosti slediti naslednjim ciljem:

a) **vsaj nekaj časa nadzor nad zavarovanjem in financiranjem mednarodnega poslovanja** (Aboin, 2009): finančni paket G-20 je sicer zagotovil dodatna sredstva za izvozna podjetja in banke do leta 2011, kar je povzročilo trenutno stabilizacijo razmer, vendar je potrebna pozornost, saj bo finančni trg vsaj še nekaj časa nihal, kar bo vplivalo na: (1) odvrčanje poslovnih bank od novega financiranja, (2) povečanje izplačil škodnih zahtevkov za posamezne ECA (npr. povišanje v letu 2009 za 60 %), (3) zmanjšanje čezmejnega financiranja in večja previdnost pri sprejemanju tveganja, (4) na kapitalske zahteve bank in zahteve po likvidnosti, ipd.

b) **izboljšanje funkcij nadzora regulatorjev** (Aboin, 2009): za kvaliteten nadzor nad zavarovanjem in financiranjem je zelo pomembno kvalitetno vzpostavljeno okolje, ki se kaže v: (1) pravočasnem odzivu nadzornih regulatorjev, (2) boljših statističnih informacijah, (3) upoštevanju navodil Basel II in (4) tudi v prisotnosti države na finančnih trgih.

c) **vzpostavitev baze statističnih informacij za zavarovanje in financiranje** (Aboin, 2009): ob pojavu finančne krize so imeli udeleženci (poslovne banke, podjetja) težavo ovrednotiti posamezne vplive krize na mednarodno gospodarsko poslovanje. Pomanjkanje informacij o dogajanju na trgu financiranja je poslovnim bankam povzročilo nesklentev poslov v višini

vsaj deset milijard dolarjev. BAFT (angl. *Banker's Association for Trade and Finance*) in ICC (angl. *International Chamber of Commerce*) sta bili tisti instituciji, ki sta poskušali zagotoviti informacije v vmesnem času. Trenutno je samo Bernska unija tista, ki redno zbira in izdaja informacije o zavarovanju in financiranju. Potrebno je poudariti, da sta ICC in SWIFT sklenila sodelovati na področju zbiranja in izdajanja informacij s področja zavarovanja in financiranja. SWIFT je na primer začel s projektom izdelave sistema, ki zagotavlja podatke o: (1) vrednosti vseh izdanih akreditivov, (2) vrednostih vseh izdanih garancij in (3) tudi o plačilih na odprti račun.

d) **dolgoročno sodelovanje razvitih držav v okviru pomoči za mednarodno poslovanje** (Aboin, 2009): tudi revnejše države so bile prizadete zaradi finančne krize. Za mnoge take države je pritek tujih sredstev iz mednarodnega poslovanja edini vir financiranja in dostop do tujega kapitala. Zato je zelo pomembno, da manj razvite države ne izgubijo dostopa do finančnih virov in dostopa do storitev in proizvodov. Ena izmed možnosti je sodelovanje ECA iz posameznih držav in vključitev v Bernsko unijo, ki jim lahko zagotovi finančno in tehnično pomoč.

3.7.2 Možne strategije izhoda iz krča mednarodnega gospodarskega poslovanja

Za poslovne banke so trenutno pomembni ukrepi prestrukturiranja dolga podjetij oz. »čiščenja bilanc«, ki ne potekajo dovolj hitro in učinkovito. Banke v svojih bilancah še vedno vodijo naložbe oz. slabe kredite in za njih oblikujejo rezervacije, kar znižuje dobiček. Glavni razlog tiči v nezmožnosti absorbiranja izgub, ki bi jih poslovne banke utrpele v primeru odpisa naložb, zato z odpisi odlašajo, dokler jim to omogoča bančna regulativa. V nadaljevanju magistrskega dela predstavljamo možne izhodne strategije izhoda iz trenutne finančne krize.

Prva od možnih rešitev oz. ukrepov v trenutni finančni krizi bi lahko bila **podržavljenje prizadetih bank**. Izkušnje bi lahko črpali iz skandinavske finančne krize v začetku devetdesetih let, ko so Finska, Norveška in Švedska posamezne bančne sisteme reševale na način podržavljenja od krize prizadetih poslovnih bank. Po končani sanaciji so bile banke ponovno privatizirane. V tem primeru država ne prevzame samo slabe kredite poslovnih bank, ampak tudi lastniške deleže posameznih dolžnikov.

Druga rešitev se kaže v ustanovitvi t.i. »**slabe banke**«. Namen slabe banke je (IMF, 2009): (1) od poslovnih bank odkupiti slabe kredite po neki dogovorjeni ceni, (2) pospešiti finančno prestrukturiranje, (3) zagotoviti hitro okrevanje bančnega sistema. V praksi je namen slabe banke upravljanje slabih naložb banke in stabilizacija bančnega sistema. Pomembno vprašanje pri prenosu nalož iz poslovnih bank na slabo banko je cena, po kateri se izvede transakcija in na katero morajo biti pozorni regulatorji. Slabo banko je smiselno ustanoviti v primeru večjega števila problematičnih naložb posameznih bank.

Obe možni navedeni rešitvi bi pomagali očistiti bilance poslovnih bank in jim omogočiti ponovno izvajati osnovno dejavnost, t. j. posojanje denarja. Vendar, gledano s stališča države, je ustanovitev slabe banke slabša rešitev, saj povzroči velik pritisk na javne finance. V primeru rešitve s podržavljenjem omogoča kasnejša privatizacija možnost pokriti javni dolg,

ki je nastal ob sanaciji. Zanimivo je razmišljanje ekonomista Krugmana (2009), ki pravi, da »slaba banka koristi samo tistim, ki so nevrnjene kredite najeli, medtem ko poddržavljenje bank državi omogoča tudi izterjavo kreditnih pogodb, saj ima lastniška upravičenja do zastavljenih lastniških deležev, delnic in nepremičnin, na osnovi katerih je bil kredit najet«.

Tretja izmed možnih rešitev se nanaša na sprostitev kreditnega krča in reševanje posledic finančne in gospodarske krize. Poslovne banke so brez dvoma v krču in so nezmožne (ali ne želijo) izvajati nova zavarovanja in financiranja. Eden od možnih aktualnih predlogov je tudi **Zakon o uvedbi davka na zmanjšanje bilančne vsote bank**. Zakon naj bi predstavljal ukrep za sprostitev kreditnega krča, saj smo priča manjšemu in dražjemu zagotavljanju zavarovanja in financiranja s strani poslovnih bank. Namen omenejne rešitve je tudi kompenzacija države za nudenje sistemske podpore bančnemu sektorju v času krize in predvsem stimulacija poslovnih bank za zagotavljanje večje in strukturno ustrežnejše ponudbe kreditov podjetjem. Čeprav je ob tem pomembno poudariti, da naj bo osnovno vodilo vsakega novega financiranja obvladovanje finančnih in kreditnih tveganj.

Četrta izmed možnih rešitev je finančno prestrukturiranje, kjer je poudarek na preoblikovanju tistih delov aktive in pasive v bilanci poslovne banke, ki prinašajo izgube oz. bi lahko banko pahnili v nesolventnost. Možnosti **finančnega prestrukturiranja** se lahko kažejo v (IMF, 2010): (1) dodatnem kapitalu, (2) sprostivni oblikovanih rezervacij, (3) v odpisu slabih posojil, ipd. Posamezne učinke lahko doseže država tudi s pomočjo makroekonomske politike: (1) znižanjem obrestnih mer, (2) popravki v valutnem tečaju, ipd.

Kot primer finančnega prestrukturiranja lahko prikažemo ukrepe države v primeru švicarske banke UBS, kjer je država banko najprej dokapitalizirala in odkupila več milijard slabih terjatev, s čimer je ponovno vzpostavila temelje za ponovno stabilno in uspešno poslovanje.

Peta rešitev bi lahko bila združitev in povezava različnih razvojnih institucij in ustanovitev nacionalne razvojne banke (npr. v Sloveniji). Namen ustanovitve **nacionalne razvojne banke** je (Raškovič, 2008): (1) spodbujanje in podpora ekonomskemu razvoju z upoštevanjem ciljev socialne in regionalne integracije, predvsem skozi zagotavljanje dolgoročnega financiranja ali pa spodbujanja financiranja družbenih projektov, ki predstavljajo pomembne pozitivne družbene eksternalije, (2) spodbujanje zaposlenosti, spodbujanje mednarodne menjave, modernizacija industrijskih sektorjev, razvoj malega podjetništva, ipd.

SKLEP

Na področju mednarodnega gospodarskega poslovanja je bilo v zadnjih letih polno presenečenj, bolj negativnih kot pozitivnih. Nepremišljeno poslovanje finančnih institucij in nerealna pričakovanja so privedli do ponovne finančne krize. Neglede na opozorila in izkušnje iz preteklih potekov finančnih kriz, se ni uspelo izogniti krizi ne posameznim gospodarstvom, ne finančnim institucijam. V tem trenutku so posledice finančne krize globalne in kot take jih moramo tudi reševati.

V uvodu magistrskega dela smo predstavili pomen mednarodnega gospodarskega poslovanja za posamezna gospodarstva in ugotovili, da so majhne države zaradi majhnega trga zelo odvisne od izvoznih aktivnosti in konkurenčnosti na mednarodnih trgih. To trditev lahko nadaljujemo z ugotovitvijo, da so izvozna podjetja odvisna tako od konkurenčnosti na mednarodnih trgih kot tudi od poslovanja svojih bank, ki naj bi s finančnimi instrumenti skbele za nemoten potek mednarodne trgovine in so v času finančne krize v velikih likvidnostnih težavah. Razlogov za tako stanje, ki smo jih v nalogi predstavili, je več: (1) po eni teoriji v padcu svetovnega povpraševanja in (2) po drugi teoriji v kreditnem krču poslovnih bank. Čeprav vsi udeleženi, poslovne banke in podjetja iščejo razloge za nastalo situacijo na nasprotni strani, smo mnenja, da se resnica nahaja nekje vmes. Veliko dejavnikov kaže na vzajemno delovanje bank in podjetij pred krizo, zato so sedaj takšni razlogi nesmiselni. Nesporno dejstvo je, da so izvozna podjetja brez podpore svojih bank nesposobna konkurenčno nastopati na tujih trgih, poslovne banke pa tistih izvoznih podjetij, za katere ocenjujejo, da posojil ne bodo sposobna vrniti, ne smejo financirati. Pridružujemo se mnenju, da se bo trg reguliral sam v smeri, da dobra podjetja preživijo, slaba in nekonkurenčna pa odpadejo.

Naslednja izmed ugotovitev naloge je tudi, da so izvozno usmerjena gospodarstva utrpela bistveno višji padec BDP, višjo rast brezposelnosti ipd. kot ostala gospodarstva in da morajo biti pristopi k rešitvam na globalni ravni nujno podprti tudi z individualnim odpravljanjem posledic krize z namenom reševanja tistih področij, ki so z vidika države vitalnega pomena. Naj se ne pozabi, da krize še ni konec in niti ni zadnja. Za popolno okrevanje gospodarstva je potrebno še veliko časa. Posamezne vmesne rešitve bi lahko iskali v proaktivni vlogi države, ki naj preko ukrepov ekonomskih politik in regulatorjev ustvari pogoje in nadzor za nemoteno poslovanje poslovnih bank in podjetij. Veliko izhodišč in smernic bi lahko iskali v povezavi z Japonsko finančno krizo, ki je glede na predstavljeno analizo v pričujočem delu, najbolj podobna trenutni finančni krizi. Dejstvo je tudi, da ne glede na obliko pomoči za reševanje finančne krize zagovarjamo mnenje, da naj bo pomoč hitra in transparentna.

Zaključujemo z mislijo, da se ne sme pozabiti, da je temeljni dejavnik, tako v mednarodnem kot bančnem poslovanju **zaupanje**, za katerega velja, da se ga naj ne bi zlorabilo.

LITERATURA IN VIRI

1. Aboin, M. (2009). *Restoring trade finance during a period of financial crisis: Stock-taking of recent initiative*. World Trade Organisation.
2. Amel, Z. A. (2010). *Bank Failure, Mark-to-Market and the Financial Crisis*. University of Cambridge - Working Paper.
3. Amiti, M. (2009). *Export and Financial Shocks*. New York: Federal Reserve Bank of New York.
4. Baldwin, R. (2009a). *The great trade collapse and trade imbalances*. Graduate Institute, Geneva.
5. Baldwin, R. (2009b). *The illusion of improving global imbalances*. Geneva: VoxEU.org.
6. Beck, T. (2002). Financial development and international Trade: Is there a link? *Journal of International Economics*, 57 (1).
7. Berman, N. (2009). Financial crises and international trade. *Review of International Economics*, 17 (1), 103-120, February 2009 European University Institute.
8. Bernard, A., & Jensen, B. (2004). Why some firms export? *MIT press*, 86 (2).
9. *Berne Union*. (2010). *Berne union Yearbook*. London: Berne Union.
10. Bizjak, Z. (1995). *Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoringa*. (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Bobek, V. (1998). *Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
12. Bobek, V. (2002). *Doktrine in instrumenti mednarodne menjave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
13. Burkart, M. (2004). In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit. *American Economics Review*, 94 (1).
14. Bustelo, P. (2002). *The East Asian Financial Crisis. An Analytical Survey*. Madrid: CIIS.
15. Busto, C. (1999). *Vodnik skozi dokumentarne akreditive in EPO 500*. Ljubljana: Center Amrketing International.
16. Carabello, J.D. (1993). *The Fundamentals of Leasing and IFC's involvement*. Frankfurt: Evromoney seminar.
17. Chauffour, J. P. (2010). *Trade Finance in Crisis: should developing countries establish export credit agencies?* New York: World Bank.
18. Collinson, F. (1996). *Financial Products: A survival Guide: Euromoney Publication*. New York: PLC.
19. Corbett, J., & Vines, D. (1999). Asian Currency and Financial Crisis. *The World Economy*, 22 (1).
20. Czinkota, R. M. (2005). *International Business*. Washington: Georgetown University.
21. Damijan, P. J. (1996). *Majhne države v mednarodni trgovini*. Ljubljana: Krtina.
22. Dell'Ariccia, G. (2008). The real effect of banking crises. *Journal of Financial Intermediation*, 34 (1).
23. Dixon, M. (1999). *Streamlining International Trade Payments*. Perth: Curtin University Perth.

24. Dolan, F. J. (2008). *Users Handbook for Documentary Credits Under UCP 600*. Paris: ICC.
25. Falatov, P. (1997). *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Center strokovnega izpopolnjevanja in svetovalne dejavnosti Ekonomske fakultete.
26. Falatov, P. (1998). *Dokumentarni akreditiv v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: CISEF.
27. Falatov, P. (1999). *Plačila v mednarodnem poslovanju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
28. Farhadieh, A. (2009). *The Financial Crisis: The Cause and the Cure?* London: London School of Economics – LSE.
29. Farole, T. (2009). *Trade Finance in Crisis: Market Adjustment or Market Failure?* World Bank: Research Paper No. 5003.
30. Ferfila, B. (2002). Proračunska politika v Sloveniji in EU: primerjalna analiza. *Teorija in praksa*. 02-03.
31. Freund, C. (2005). Current Account Adjustment in Industrial Countries. *Journal of International Money and Finance*, No. 24.
32. Galitz, L. (1995a). *Financial Engineering: Tool and techniques to manage financial risk*. New York: McGraw-Hill trade.
33. Galitz, L. (1995b). *Financial Engineering: Tool and techniques to manage financial risk*. New York: McGraw Hill Trade.
34. Gilpin, R. (2000). *The Challenge of Global Capitalism*. Geneva: WTO.
35. Grešak, D. (2007). Nova enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditivne. *Bančni vestnik*, št. 56 (3).
36. Gurvich, E. (2000). *A model of the Russian Crisis Development*. Moscow: EERC.
37. Hassan, H. (2010). *Financial Crisis around the World: Current Status, Outlook and Major Concerns*. Mymensingh: Islam University, Mymensingh.
38. Hayek, A. F. (1994). *The road to Serfdom*. Chicago: The University of Chicago Press.
39. Hoshi, T. (2001). *Crisis and Change in the Japanese Financial System*. Washington: IMF.
40. Hrastelj, T. (1984). *Ofenzivno mednarodno poslovanje*. Maribor: Založba Obzorja.
41. Hrastelj, T. (1990). *Mednarodno poslovanje*. Gospodarski vestnik. Ljubljana: GV.
42. Hrastelj, T. (1995). *Podjetniški izzivi mednarodnega poslovanja*. Ljubljana: GV.
43. Ihanec, K., & Ivanjko, Š. (2001). *Pravo družb. Statusno gospodarsko pravo*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
44. IMF. (2010). *Approaches to Corporate Debt Reconstructing in the Wake of financials Crisis*. Washington: IMF.
45. ITC. (1998). *The financing of exports - A guide for developing and transition economies*. Geneva Asian Development Bank.
46. Ivashina, V. (2009). *Bank Lending During the Financial Crisis of 2008*. EFA 2009 Bergen Meetings paper.
47. Jackson, J.K. (2005). *The Berne Union: An Overview*. London: CRS Report for Congress.
48. Jansen, C. (2000). *The International Financial Crisis*. New York: UNDP.
49. Joiron, P. (1997). *Comparison of Interest Rate Risk measurement Models*. Prague: Charles University.
50. Jones, P. (2010). *Trade Credit Finance*. Washington: The World Bank.
51. Jus, M. (2003). *Kreditno zavarovanje*. Ljubljana: Sanje.

52. Kaiser, G. (2005). *Zavarovaje in financiranje mednarodne trgovine in vloga Ljubljanske banke*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
53. Kaminsky, G., & Reinhard, C. (1999). *Bank Lending and Contagion: Evidence from the Asian Crisis*. Washington: IMF.
54. Kawai, M. (2009). *The Asian Noodle bowl: Is It serious for Business*. ADBI: Working Paper 136 (1).
55. Kendall, R. (1998). *Risk Management for Executive*. London: Pitman Publishing.
56. Kofol, T. (2007). *Izvoz in ostali dejavniki gospodarske rasti v tranzicijskih državah*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
57. Kohsaka, A. (1999a). *The Asian Crisis and the Globalisation of Financial Markets*. Paris: OECD Publications.
58. Kohsaka, A. (1999b). The Asian Currency Crisis, The IMF, and the Role of Japan. *Washington: IMF*, 29 (1).
59. Koning, H. R. (2003). *Insurability of exports credit risks*. Groningen: Faculty of Economics.
60. Krawczyk M. (2010). *Change and Crisis in the Japan Banking Industry*. Hamburg Insitute.
61. Krugman. P. (2004). *What happened to Asia*. Princeton University.
62. Krugman, P. (2009). World out of balance. *New York Times*, 09 (11).
63. Larrain, B. (2005). Finance and the business cycle. *Journal of Finance*. 45 (1).
64. Leary, T. M. (2008). *Bank Supply, Lender Choice and Corporate Capital Structure*. Johnson School Research Paper No. 10-08.
65. Leaven, L. (2006). *Banking crises, financial dependence and growth*. CEPR discussions paper.
66. Lederman, D. (2009). *Export Promotion Agencies Revisited*. World Bank Policy Research Working Paper No. 5125
67. Maher, B. (2003). *Privatizacija in makroekonomski položaj Zvezne republike Jugoslavije*. (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
68. Manova, K. (2005). *Credit Constraints in Trade: Financial Development and Export Composition*. Stanford: Stanford University – NBER.
69. Mishkin, F. (2001). *Financial Policies and the Prevention of Financial Crisis of the Emerging Market Countries*. The World Bank: Working Paper: No. 2683.
70. Moura, J., & Powers, W. (2009). *Did trade credit problems deepen the great trade collapse?* New York: US International Trade Commission.
71. Mrak, M. (2002). *Mednarodne Finance*. Ljubljana: GV Založba.
72. Nelson, C. (2000). *Import Export – How to Get Started in International Trade*. New York: Mc Graw Hill.
73. Pagel, R. & Halperin, M. (1998). *International Business Information: How to Find It. How to Use It*. Phoenix: The Orix Press.
74. Piskorski, T. (2010). *Securitization and Distressed Loan Renegotiation: Evidence from the Subprime Mortgage Crisis*. Chicago Booth School of Business Research Paper No. 09-02.
75. Powel, J. (2002). *Cornering the Market: The World Bank & trade capacity building*.

76. Prašnikar, J. (2008). *How are different capitalist systems coping with the current crisis?* Ljubljana: GV.
77. Puharič, K. (1994). *Gospodarsko pravo: z osnovami prava*. Ljubljana: Uradni list RS.
78. Qiubria, M. G., & Quitazol, J. (2001). *Reforming the International Financial Architecture: An Asian Perspective*. Basingstoke.
79. Ramonet, I. (1998). *Japan in Danger*. Paris: Le Monde diplomatique. English Version.
80. Raškovič, M. (2009). *Analiza možnosti ustanovitve nacionalne razvojne banke v Sloveniji*. (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
81. SID banka d.d. (2006). *Letno poročilo SIDbanke d.d.* Ljubljana: SID banka d.d.
82. SID banka d.d. (2010). *Letno poročilo SIDbanke d.d.* Ljubljana: SID banka d.d.
83. Strašek, S. (2009). *Poslovni cikli in finančne krize*. EPF, Maribor.
84. Sutela, P. (1999). *The Financial Crisis in Russia*. Bank of Finland.
85. UMAR, Urad za makroekonomske raziskave in razvoj. (2009). *Pregled kazalcev ob koncu leta 2010*.
86. UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development. (2006). *WIR-World Investment Report*.
87. UNESCAP. (2002). *Trade Facilitation Hand book for the greater Mekong Subregion*. Bangkok.
88. Vezjak, D. (1982). *Mednarodne poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
89. Vlachos, J. (2009). *Trade finance in liquidity crisis*. World Bank.
90. Wakasugi, R. (2009). *Why was Japan's trade hit so much harder?* Institute of Economic Research, Kyoto.
91. WTO – World Trade Organisation. (1997). *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*.
92. Zakon o Slovenski izvozni družbi. Uradni list RS, št. 32/9.
93. Zakona o Slovenski izvozni in razvojni banki. Uradni list RS, št. 56/2008.
94. Zakon o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov. Uradni list RS. št. 2/4.
95. Zavacka, V., & Iacovone, L. (2009). *Banking crises and export*. The World Bank Policy Research Working Paper No. 5016. USA.
96. Zodl, J. (2002). *Export Import*. Cincinnati: Betterway Books.