

OKTOBER 2023 | LETNIK 3, ŠTEVILKA 4 | ISSN 2738-6554 | INFO@DEMB.SI

GLASILO DRUŠTVA EKONOMISTOV MARIBOR

Društvo ekonomistov Maribor, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor, Slovenija

UVODNIK

Spoštovani člani društva!

Pred vami je zadnja številka Glasila Društva ekonomistov Maribor v letu 2023, v kateri je objavljenih pet člankov s področja ekonomije in sorodnih ved. Naslednja številka bo izšla januarja 2024.

Hvala avtorjem in recenzentom za njihov prispevek h glasilu.

Lep pozdrav

Dr. Dejan Romih,
glavni in odgovorni urednik

VSEBINSKE, STRUKTURNE IN SLOGOVNE ZNAČILNOSTI OSREDNJEGA DELA POSLOVNEGA DOPISA V ANGLEŠČINI V KONTEKSTU NABAVE IN PRODAJE BLAGA

Mag. Nataša Gajšt

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor
natasa.gajst@um.si
<https://orcid.org/0000-0002-3268-836X>

Povzetek: Poslovna korespondenca je pomemben del pisne komunikacije mednarodno usmerjenih podjetij in zaposleni na prodajno-nabavnih oddelkih se pogosto srečujejo s pisanjem poslovnih dopisov v angleščini. Dobro napisan vsebinski del poslovnega dopisa je zelo pomemben, saj prispeva k učinkovitemu komuniciranju s kupci in poslovnimi partnerji. Ta prispevek podaja ključne značilnosti osrednjega (vsebinskega) dela poslovnih dopisov v kontekstu nabave in prodaje blaga. Najprej je prikazana vsebina različnih poslovnih dopisov med kupcem in prodajalcem, zatem pa so predstavljene ključne zakonitosti njihovega strukturiranja. V zadnjem delu se prispevek osredotoča na izbrana slogovna in jezikovna priporočila pisanja sodobne poslovne korespondence v angleščini..

Ključne besede: dopis, nabava, poslovna angleščina, poslovna korespondenca, prodaja

1 Uvod

Mednarodna trgovina ter z njo povezani prodaja in nabava blaga so v današnjem globaliziranem svetu nekaj vsakdanjega, pri čemer Slovenija ni izjema. Pisna poslovna komunikacija je poleg ustne komunikacije ključni del poslovanja in skrbno in učinkovito napisani poslovni dopisi lahko

pripomorejo k uspešnemu poslovnemu sodelovanju med podjetji in njihovimi kupci oziroma poslovnimi partnerji (Sankrusme, 2017, str. 1). Veliko mednarodne poslovne komunikacije poteka v angleščini, zato potreba po učinkovitem komuniciranju v angleščini še nikoli ni bila pomembnejša.

Poslovna korespondenca je kljub sodobnemu tehnološkemu napredku v elektronski dobi najpogostejša komunikacijska dejavnost v poslovnih transakcijah in najpomembnejše sredstvo pisnega poslovnega komuniciranja, kar velja tudi za mednarodno poslovanje (Halimi & Shiyab, 2015, str. 19; Sankrusme, 2017, str. 24). Pisanje poslovnih dopisov je zato pomembna jezikovna in strokovna kompetenca, ki jo naj obvladajo tisti, ki jih mednarodno poslovanje neposredno zadeva. Zaposleni v prodajnih oziroma nabavnih oddelkih mednarodno usmerjenih podjetij in zaposleni, ki se ukvarjajo s podporo strankam v zvezi s kupljenimi izdelki, se pri svojem delu pogosto soočajo tudi s pisanjem poslovnih dopisov v angleščini. Angleščina je namreč že več desetletij uveljavljena lingua franca poslovnega sveta, kar velja tudi za evropski prostor (Kankaanranta, 2008; Rogerson-Revell, 2007).

V prispevku osvetljujemo izbrane pomembne vidike pisanja poslovne korespondence v angleščini s poudarkom na osrednjem delu vsakega poslovnega dopisa, tj. njegovem vsebinskem delu (angl. *the body of the letter*). Najprej se osredotočamo na vsebino tega dela poslovnega dopisa v okviru prodaje in nabave blaga, pri čemer podrobno navajamo vsebinske sklope v komunikacijskem zaporedju od prvih stikov med kupcem in prodajalcem, preko dopisov pred sklenitvijo posla in pred dostavo blaga, do dopisov po dostavi blaga. Zatem sledi predstavitev splošne strukture

vsebinskega dela poslovnega dopisa. V zadnjem delu pa izpostavljamo nekatera slogovna in jezikovna izhodišča za rabo angleščine v poslovnih dopisih.

2 Vsebinsko jedro poslovnih dopisov (angl. *commercial correspondence*) v angleščini

Poslovna korespondenca je pisna komunikacija med dvema strankama, ki sodelujeta v poslovnem odnosu. Običajno poteka med podjetji (tj. B2B), lahko pa tudi med podjetjem in kupcem kot končnim potrošnikom (tj. B2C). Poleg izraza poslovna korespondenca se za tovrstno dopisovanje uporablja tudi izraz trgovska korespondenca (Šega, 1997). Zajema poslovne dopise, napisane v širšem okviru prodaje oziroma nabave blaga.

Vsebinsko jedro poslovnega dopisa je njegovo bistvo. Že ime pove, da v tem delu dopisa prejemniku predamo vsebino, za katero želimo, da jo prebere in nanjo odgovori oziroma izvrši tisto, za kar ga v dopisu naprošamo). Najpogostejši poslovni dopisi v okviru prodaje in nabave blaga se v glavnem nanašajo na povpraševanja, odgovore na povpraševanja, ponudbe, naročila, odgovore na naročila, plačilne pogoje, dobavne pogoje, pritožbe in reklamacije, odgovore na pritožbe, zamude pri plačilu ter opomine za plačilo računa, kar bo podrobneje predstavljeno v nadaljevanju (Abegg & Benford, 1999; Armitage-Amato, 2005; Ashley, 2003; Loughheed, 2003). Z vidika poteka komunikacije

med kupcem in prodajalcem lahko te vrste dopisov razdelimo na tri sklope: na dopise pred sklenitvijo posla oziroma prodajo blaga, dopise pred dostavo blaga in dopise po dostavi blaga (Yli-Jokipii, 1994, kot citirano v Foz-Gil & González-Pueyo, 2009).

2.1 Dopisi pred sklenitvijo posla oziroma prodajo blaga

Med dopise pred sklenitvijo posla oziroma prodajo blaga prištevamo povpraševanja (angl. *enquiries*), odgovore na povpraševanja (angl. *replies to enquiries*) in ponudbe (angl. *offers, quotations*).

Vsebinsko se v teh dopisih osredotočamo na povpraševanje po in podajanje informacij o blagu (angl. *information/description of goods*) in promocijskem materialu (npr. katalogi, brošure) (angl. *sales material, e.g., catalogues, brochures*), na informacije glede dobavnih pogojev (angl. *terms of delivery*), plačilnih pogojev (angl. *terms of payment*), datuma in časa dostave (angl. *delivery date/delivery time*) in načina dostave (angl. *delivery mode*) ter veljavnost ponudbe (angl. *validity of offer*) (Abegg & Benford, 1999; Ashley, 2003).

2.2 Dopisi pred dostavo blaga

Dopisi, ki jih pišemo pred dostavo blaga, obsegajo naročila (angl. *orders*) in odgovore na naročila (angl. *replies to orders*). Slednji so lahko potrditev naročila (angl. *order confirmation*), spremembe v naročilu (angl. *order modifications*) ali pa

zavrnitev naročila (angl. *refusal of order*). V to kategorijo spadajo tudi dopisi v povezavi s plačilnimi pogoji (angl. *terms of payment*) in dobavnimi pogoji (angl. *terms of delivery*) ter dopisi v povezavi z izvedbo dobave oziroma dostave blaga (angl. *order delivery*).

V naročilu vključimo na primer specifikacijo naročenega blaga/storitev (angl. *details of goods/services required*), strinjanje s cenami/ponujenimi popusti (angl. *confirmaton of prices/offered discounts*), strinjanje s plačilnimi pogoji (angl. *agreement with terms of payment*), strinjanje s pogoji dostave (angl. *agreement with terms of delivery*) in navodila za dostavo (angl. *instructions on delivery*).

Če je v kontekstu predhodnih dopisov smiselno, v potrditvah in spremembah naročila lahko ali potrdimo ali pa spremenimo cene (angl. *prices*), popuste (angl. *discounts*) ter datum in način dostave (angl. *date and mode of delivery*). Prav tako v potrditvi naročila navedemo pogoje, ki naj jih kupec upošteva, kot so splošni prodajni pogoji (angl. *general terms and conditions of sale*), rok plačila (angl. *payment deadline*) in način plačila (angl. *payment method*).

V zvezi z dostavo blaga prodajalec obvesti kupca, da je blago pripravljeno za odpremo (angl. *ready for despatch*) ali prevzem (angl. *ready for collection*), ali pa kupcu sporoči, da je blago odpremljeno (angl. *advice of despatch*).

V primeru zamud pri dostavi (angl. *delays in delivery*) lahko kupec na primer od prodajalca zahteva obrazložitev zamude, navede pomembnost hitre dobave (angl. *prompt delivery*), zahteva dobavo do določenega datuma, navede posledice, ki jih bo imel prodajalec zaradi zamude dobave blaga, ali pa celo sporoči, da se je odločil za preklic naročila (angl. *order cancellation*). Informacije, ki jih poda prodajalec, pa se običajno nanašajo na razloge za zamudo pri dobavi (angl. *reasons for delay*) in na informacije o novem datumu dobave (angl. *new delivery date*). Prav tako lahko prodajalec ponudi kupcu kompenzacijo za zamudo (npr. popust, boljše plačilne pogoje) (angl. *discounts, terms of payment*).

Kar se tiče plačila, lahko dopisi vključujejo sklicevanje na fakturo (angl. *invoice*) in način plačila (npr. menica, akreditiv, COD) (angl. *bill of exchange, letter of credit, COD*). V ta sklop spadajo tudi dopisi, ki se nanašajo na popravke v fakturi (angl. *amendments of the invoice*) ali napake pri plačilu (angl. *errors in buyer's payment*) (Abegg & Benford, 1999; Ashley, 2003).

2.3 Dopisi po dostavi blaga

V sklop najpogostejših dopisov, ki jih pišemo po dostavi blaga, štejemo pritožbe ali reklamacije (angl. *complaints*) in odgovore na pritožbe (angl. *replies to complaints*) ter dopise v povezavi z zamudami pri plačilu (angl. *delays in payment*) in opomine za plačilo računa (angl.

payment reminders).

Pritožbe in reklamacije kupcev praviloma vključujejo navedbo razlogov za pritožbo, dokazila o upravičenosti pritožbe, prošnje po obrazložitvi, navedbo možnih posledic za prodajalca in prošnjo prodajalcu za ustrezno ukrepanje (npr. povrnitev kupnine, dostava nadomestnega blaga, dostava manjkajočega blaga) (angl. *refunding, replacement of faulty goods, delivery of missing goods*). Odgovor prodajalca na pritožbo pa se primarno naša na odpravo pomanjkljivosti pri dobavi blaga, razloge za napako, predlog rešitve nastale situacije (npr. razrešitev kupca od pogodbe, povračilo kupnine, nadomestilo blaga; angl. *release from contract, refund, replacement of goods*).

Glede neopravljenih obveznosti v zvezi s plačilom lahko prodajalec opomni kupca o dolgovanem plačilu (angl. *overdue payment reminder*), od njega pričakuje pisno navedbo razlogov za zamudo pri plačilu in postavi rok za plačilo (angl. *payment deadline*). Prav tako lahko prodajalec navede posledice za kupca (npr. sodni postopek) (angl. *legal action*). (Abegg & Benford, 1999; Ashley, 2003).

3 Struktura vsebinskega dela poslovnega dopisa v kontekstu nabave in prodaje blaga

Pri pisanju poslovnih dopisov je treba upoštevati, da je razlog zanje posredovanje informacij in pričakovanje odziva oziroma dejanja

prejemnika na posredovano sporočilo. Tako je priporočljivo, da pred pisanjem poslovnega dopisa natančno določimo njegov namen in cilje, ki jih z dopisom želimo doseči. Priporočljivo pa je tudi vedeti, kako primerno strukturiramo poslovni dopis. Kljub temu da se vsebina poslovnih dopisov razlikuje glede na njihov namen oziroma cilj, imajo poslovni dopisi določene skupne značilnosti v strukturi in zaporedju podajanja informacij oziroma vsebine. Struktura poslovnih dopisov je precej formalizirana. Hkrati se pričakuje, da je vsebina podana v čim bolj logičnem zaporedju. Dobro sestavljen vsebinski del poslovnega dopisa praviloma vsebuje štiri glavne odseke, tj. uvod, vsebinsko jedro, pričakovano dejanje prejemnika in zaključek (Ashley, 2003; Loughheed, 2003; Taylor, 2012). Vsak izmed teh delov zahteva tudi svoj odstavek, s čimer se zagotovi večja preglednost zapisanih informacij. Načeloma ti odstavki niso dolgi in posamezni odstavek naj vsebuje le eno temo. Če je vsebina kompleksna, je za navajanje posameznih zadev (ali zahtev) možno uporabiti tudi alineje, s čimer se lahko poveča preglednost in berljivost dopisa (Wilson & Wauson, 2010, str. 454).

V uvodnem delu poslovnega dopisa postavimo svoje sporočilo v kontekst, ki mora biti poznan tako pošiljatelju kot tudi prejemniku sporočila. Z drugimi besedami, postavimo okvir za vsebinsko jedro sporočila tako, da navedemo določene informacije (vsebine), ki so poznane tako pošiljatelju kot prejemniku sporočila.

S tem tudi usmerimo bralca našega dopisa na osrednjo vsebino dopisa, ki sledi uvodnemu delu (Bennie, 2021, str. 33). Kot primer navajamo naslednje uvodne povedi:

- Povpraševanje: »*We are writing to enquire about the range of products you offer on your website.*«
- Odgovor na povpraševanje: »*Thank you for your enquiry about our latest range of products.*«
- Naročilo: »*Thank you for your quotation dated 8 April and the terms of sale you offer for your goods.*«
- Potrditev naročila: »*Thank you for your order of our goods dated 18 March.*«
- Dobava: »*We are pleased to inform you that the goods you ordered are now ready for despatch.*«
- Opomin za plačilo računa: »*We are sorry to inform you that your invoice has not yet been paid.*«

Vsebinsko jedro poslovnega dopisa praviloma vsebuje informacije, ki se nanašajo na razlog, zaradi katerega poslovni dopis pošiljamo (kar smo podrobneje opredelili v prejšnjem poglavju). V tem delu dopisa prejemnik torej prejme informacije, ki so zanj nove in so podlaga za naslednji del, ki se nanaša na to, kaj se od prejemnika pričakuje, da stori na podlagi dopisa. Informacije oziroma podrobnosti je smiselno navesti preprosto in jedrnato. Slednje je pomembno predvsem takrat, kadar ne vemo, ali je bralec dovolj dobro podkovan v strokovnem izrazju, kar še posebej velja v primerih, ko je to

izrazje v tujem jeziku. Odstavki in povedi naj bodo kratki, in če je teh informacij veliko, uporabimo ločene odstavke (Taylor, 2012, str. 80; Weiss, 2005, str. 137). Vse zapisano v tem delu sporočila je podlaga za naslednji del, v katerem pošiljatelj od prejemnika sporočila pričakuje določena dejanja, tj. kaj naj prejemnik naredi na podlagi tukaj zapisanega.

V tretjem delu poslovnega dopisa prejemnik nato dobi informacije o tem, kaj pošiljatelj dopisa od njega pričakuje oziroma kakšna dejanja naj sledijo na podlagi prejetega dopisa. Če je ta del vsebinsko obsežen, lahko uporabimo alineje, če je to seveda v kontekstu celotnega sporočila primerno. Tudi za ta del je priporočljivo, da so naša pričakovanja zapisana čim bolj jasno in jedrnato. Če je zaradi vsebine to potrebno, se v tem delu lahko navede tudi časovni rok za odgovor (Taylor, 2012, str. 84).

Ob koncu vsebinskega dela dopisa na kratek, jedrnat in vljuden način zaključimo svoje sporočilo. Ta del naj bo prilagojen kontekstu oziroma namenu pisma. Izrazimo na primer hvaležnost za prejemnikovo pozornost in sodelovanje, željo po dobrem prihodnjem sodelovanju itd. Vsekakor naj ta del na prejemniku ustvari pozitiven vtis in mu omogoči, da jasno razume naslednje korake ali želene ukrepe. Pozitiven zaključek naj velja v vseh primerih (tudi ko na primer pišemo opomine, reklamacije ali pritožbe), saj s tem ohranjamo pozitiven ton sporočila in krepimo dobro poslovno sodelovanje. Primeri zaključkov posameznih vrst dopisov

so:

- Povpraševanje: »*We hope to receive your offer as soon as possible.*«
- Odgovor na povpraševanje: »*We hope our offer meets your expectations.*«
- Naročilo: »*If our customers are satisfied with the goods, you may expect further orders.*«
- Potrditev naročila: »*We feel sure that you will be pleased with the goods.*«
- Dobava: »*We are sure that your consignment will arrive safely and on schedule.*«
- Opomin za plačilo računa: »*We trust that we will shortly be receiving the amount owed.*«

4 Angleščina v poslovnih dopisih – slogovna in jezikovna priporočila

Pisanje poslovnih dopisov v angleščini se podreja splošnim načelom pisne poslovne komunikacije, kar vključuje tudi jedrnatost zapisanega (Bennie, 2021, str. 7). Jedrnatost dopisa zagotovimo tako, da vanj ne vključujemo dolgoveznih besednih zvez ali dolgih in kompleksnih povedi ter nepotrebnih in nepomembnih vsebin z vidika namena sporočila. Med slogovnimi in jezikovnimi priporočili pisanja poslovnih dopisov, ki jih je pri pisanju zaželeno upoštevati, v tem prispevku izpostavljam formalnost v izražanju, izogib rabi skrajšanih glagolskih oblik in dolžino oziroma kompleksnost povedi.

Splošno veljavno slogovno pravilo

pisanja v angleščini za poslovne namene je, da v dopisih upoštevamo določeno mero formalnosti v izražanju. Čeprav dandanes poslovna komunikacija v angleščini postaja vse manj formalna (Taylor, 2012), pa je še zmeraj priporočeno upoštevati določena pravila dobrega pisanja. Formalno pisanje namreč izkazuje tudi spoštovanje do prejemnika sporočila, hkrati pa služi kot dokaz poslovne komunikacije (Halimi & Shiyab, 2015, Sankrusme, 2017, str. 24). Pogovorno izrazje in pretirana domačnost v poslovni korespondenci zato nista primerna. Spodnji primeri povedi služijo kot ilustracija razlike med strogo formalnim pisanjem [F] in zelo neformalnim oziroma pogovornim slogom [NF]. Čeprav se morda pogovorno zapisane povedi berejo lažje in bolj razumljivo kot njihove primerljive formalne povedi, pa vendarle ne ustrezajo pravilom poslovno-uradnega jezika, saj so preveč pogovorne.

Primer 1:

[F] »*We have received your enquiry regarding our product range.*«

[NF] »*We got your letter about our products.*«

Primer 2:

[F] »*This is to inform that the goods ordered as per your letter of 16 April are ready to be collected.*«

[NF] »*We're letting you know that you can come and get the goods you ordered on 16 April.*«

Primer 3:

[F] »*We are very grateful for your letter of 16 May and for the samples*

of the products we are interested in.«

[NF] »*Thanks a lot for your letter of 16 May and for the samples of products that we want.*«

Kljub temu da je v poslovni komunikaciji treba ohraniti določeno mero formalnosti v izražanju, ki naj bo skladna z vsebino dopisa, pa se v zadnjih letih strogo formalna angleščina v poslovnih dopisih umika bolj nevtralnemu slogu pisanja. Zelo formalne fraze, ki so bile pogoste v poslovnih dopisih še nedolgo nazaj, danes namreč veljajo za zastarele. Sodobna poslovna korespondenca v angleščini naj ne bo pisana v staromodnem slogu, ki otežuje branje vsebine in lahko daje bralcu občutek, da bere nekaj, kar je zapisano v neznanem jeziku (Ashley, 2003; Taylor, 2012; Wallwork, 2014). Sporočilo, zapisano v preprostejši angleščini, je za bralca prijaznejše kot preveč uradne besede in besedne zveze. Preveč formalnosti lahko pri prejemniku dopisa vzbudi nelagodje ali celo nejevoljnost in izgubo časa, saj ga sili, da zapisano mentalno »prevede« v vsakdanji jezik (Terk, 2016, str. 37). Namesto zastarelih in okornih fraz, kot so *Kindly be advised...*, *As per your instructions...*, *Should you require further details...*, *We have pleasure in confirming...*, *We should be very grateful if you sent us...*, raje uporabimo izraze, kot so *We kindly inform you...*, *Following your instructions...*, *If you need more information...*, *We are pleased to confirm...*, *Please, send us...*. Ob rob temu se je dobro tudi zavedati, da so

prejemniki naših poslovnih dopisov pogosto osebe, katerih materni jezik ni angleščina in ki morda ne uporabljajo angleščine na zelo visoki jezikovni ravni. Tako je jasno in preprosto pisanje v nevtralnem slogu še toliko pomembnejše. Nenazadnje se je treba vprašati, ali bi se mi kot bralci želeli prebijati skozi dolgovezne fraze, ki same po sebi ne prispevajo prav veliko k vsebini sporočila.

Ker poslovna korespondenca spada med uradne dopise, zanjo velja, da se v povedih izogibamo skrajšanim glagolskim oblikam [S] (npr. *can't, won't, isn't, aren't, didn't, haven't, can't, we've, shouldn't* itd.), saj te spadajo v okvir neformalne rabe jezika. Namesto njih pišemo polne oblike [P], kot prikazujemo v spodnjih primerih.

Primer 1:

[S] »*If you don't accept our terms of payment, we'll cancel your order.*«

[P] »*If you do not accept our terms of payment, we will cancel your order.*«

Primer 2:

[S] »*If we can't meet the estimated delivery date, we'll contact you to inform you about the new date for delivery.*«

[P] »*If we cannot meet the estimated delivery date, we will contact you to inform you about the new date for delivery.*«

Primer 3:

[S] »*Don't send us substitute goods if the goods we've ordered aren't*

available.«

[P] »*Do not send us substitute goods if the goods we have ordered are not available.*«

Sodobno poslovno korespondenco zaznamujeta preprostost in jasnost jezika, kar se nanaša tudi na dolžino in kompleksnost povedi. Praviloma namesto ene dolge zložene povedi raje zapišemo svoje sporočilo v več med seboj smiselno povezanih povedih. Za ilustracijo tukaj zapišemo navajamo naslednje primere, kako lahko kompleksno zloženo poved [Z] zapišemo kot logično povezano sosledje več enostavčnih povedi [E].

Primer 1:

[Z] »*We will do our best to make delivery at the time specified in the order but the delivery date is an estimate only.*«

[E] »*We will do our best to make the delivery at the time specified in the order. However, the delivery date is an estimate only.*«

Primer 2:

[Z] »*We will either refund or exchange the damaged item and also refund you the postage costs incurred for returning the item to us.*«

[E] »*We will either refund or exchange the damaged item. We will also refund you the postage costs incurred for returning the item to us.*«

Primer 3:

[Z] »*We will do our best to ensure the goods are appropriately packaged prior to despatch but the packaging of the goods is at our*

discretion and we have the right to pack all the goods in such manner as we think fit and we are not obliged to comply with any packaging requests or instructions from you.«

[E] »*We will do our best to ensure the goods are appropriately packaged prior to despatch. However, the packaging of the goods is at our discretion and we have the right to pack all the goods in such manner as we think fit. Also, we are not obliged to comply with any packaging requests or instructions from you.«*

Kljub nasvetu o pisanju krajših povedi pa se izogibajmo povedim, ki niso med seboj povezane z vezniki, saj lahko delujejo precej odrezavo (Talbot, 2009, str. 69). To prikazuje spodnji primer.

Primer:

»*We will do our best to ensure the goods are appropriately packaged prior to despatch. The packaging of the goods is at our discretion. We have the right to pack all the goods in such manner as we think fit. We are not obliged to comply with any packaging requests or instructions from you.«*

Prednosti pisanja krajših povedi so predvsem v tem, da so lažje razumljive, s čimer se tudi zmanjša možnost za njihovo napačno razlago. V kratkih in jedrnatih povedih bralec lažje najde ključne informacije, zato je lahko dopis zanj dostopnejši in prijaznejši. Nadalje kratke povedi tudi prispevajo k hitrejšemu branju sporočila, kar je v današnjem hitrem

tempu poslovanja izrednega pomena. Nenazadnje se s pisanjem enostavnejših povedi tudi zmanjša verjetnost jezikovnih oziroma slovničnih napak. Kot smo navedli že zgoraj, se moramo tudi ob pisanju (pre)dolгих povedi zavedati, da prejemniki našega dopisa morda niso najbolj veščji angleščine in jim s kratkimi povedmi olajšamo razumevanje našega sporočila.

5 Sklep

V zaključek tega prispevka lahko strnemo naslednje misli. Dobro napisan poslovni dopis v kontekstu prodaje in nabave v angleščini je dopis, ki vključuje vsebinsko popolno in primerno strukturirano sporočilo. Pisanje poslovnih dopisov v kontekstu prodaje in nabave ni zahtevno, če povežemo vsebino, prejemnika, namen in strukturo v koherentno celoto. Povedano drugače, treba je vedeti, o čem pišemo (tj. kaj pismo zadeva), komu pišemo (tj. kdo je naš prejemnik) in predvsem zakaj pišemo (tj. kakšen odziv pričakujemo od prejemnika) (Carey, 2002, str. 3). Pomembno je vedeti tudi, kako pišemo. Uporabljajmo jasne, kratke in jedrnate povedi, s katerimi zapišemo vse informacije, ki jih prejemnik potrebuje. Poslovni dopis naj bo zapisan v naravni in razumljivi, vendar ne pretirano pogovorni angleščini. Poslani dopisi so tudi ogledalo podjetja, v imenu katerega pišemo, zato naj bo vsak izmed njih sestavljen profesionalno, saj so pomemben komunikacijski kanal in pomemben gradnik poslovnih odnosov med

podjetjem in poslovnimi partnerji.

Viri

Abegg, B., & Benford, M. (1999). *Communication for business, Satzbausteine*. Hueber Verlag.

Armitage-Amato, R. (2005). *Poslovni stiki, Angleščina: [dokumenti, pisma, e-sporočila, pogovori ...: jezikovni priročnik]*. Rokus.

Ashley, A. (2003). *Oxford handbook of commercial correspondence*. Oxford University Press.

Bennie, M. (2021). *Guide to good business communications: How to write and speak English well in every business situation*. How To Books.

Carey, J. A. (Ed.). (2002). *Business letters for busy people: Time saving, ready-to-use letters for any occasion*. Career Press.

Foz-Gil, C., & González-Pueyo, I. (2009). Helping spanish SMEs staff to develop their competence in writing business letters. *International Journal of English Studies*, 9(1).

Halimi, S., & Shiyab, S. M. (2015). *Writing business letters across languages: A guide to writing clear and concise business letters for translation purposes*. Cambridge Scholars Publishing.

Kankaanranta, A. (2008). Business English *Lingua Franca in intercultural (business) communication*. *Language at Work-Bridging Theory and Practice*, 3(4), 22–27.

Lougheed, L. (2003). *Business correspondence: a guide to everyday writing: Intermediate (2nd ed.)*. Longman; Pearson Education.

Rogerson-Revell, P. (2007). Using English for international business: A European case study. *English for Specific Purposes*, 26(1), 103–120.

Sankrusme, S. (2017). *International business correspondence*. Anchor Academic Publishing.

Šega, L. (1997). *Veliki moderni poslovni slovar: angleško-slovenski*. Cankarjeva založba.

Talbot, F. (2009). *How to write effective business English: The essential toolkit for composing powerful letters, emails and more, for today's business needs*. Kogan Page Publishers.

Taylor, S. (2012). *Model business letters, emails & other business documents*. Pearson Education Limited.

Terk, N. (2016). *Writing at work*. Write It Well.

Wallwork, A. (2014). *Email and commercial correspondence: A guide to professional English*. Springer.

Weiss, E. H. (2005). *The elements of international English style: A guide to writing correspondence, reports, technical documents, and internet pages for a global audience*. M. E. Sharpe.

Wilson, K., & Wauson, J. (2010). *The AMA handbook of business writing: The ultimate guide to style, grammar, usage, punctuation, construction, and formatting*. AMACOM/American Management Association.

Yli-Jokipii, H. (1994). *Requests in professional discourse: A cross-cultural study of British, American and Finnish business writing*. Suomalainen tiedeakatemia.

ZGORNJA MEJA DOLGA V ZDRUŽENIH DRŽAVAH AMERIKE

Rene Mohorič

Študent, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana
<https://orcid.org/0009-0001-2235-1202>

Povzetek: Članek obravnava institut zgornje meje dolga in vprašanje nevarnosti visokega javnega dolga v Združenih državah Amerike. Zgornja meja dolga povzroča politične spore in ekonomsko negotovost, medtem ko višina javnega dolga ni nujno nevzdržna. Nedavna pogajanja so se končala s sprejetjem zakona, ki je mejo suspendiral do leta 2025. Prihodnost vzdržnosti dolga Združenih držav Amerike pa postaja vse bolj vprašljiva. .

Ključne besede: dolg, javni dolg, vzdržnost dolga, Združene države Amerike

1 Uvod

Združene države Amerike (ZDA) je pred kratkim pretresla t. i. kriza zgornje meje dolga. 19. januarja 2023 je država dosegla zgornjo mejo dolga (angl. *debt ceiling*), kar je sprožilo omejevanje porabe javnih sredstev in vročo »bitko« v Kongresu med republikanci in demokrati. Kakšno vlogo pa sploh ima zgornja meja dolga v gospodarstvu ZDA? Navsezadnje so ZDA, absolutno gledano, najbolj zadolžena država na svetu, saj njihov javni dolg, v času pisanja tega članka, znaša kar 32,32 bilijona \$ (angl. *\$32.32 trillion*) (USDT, b. d. a). Ali raven javnega dolga predstavlja tveganje za prihodnost gospodarskega razvoja ZDA?

2 Zgornja meja dolga

2.1 Zgodovina

Od nastanka leta 1776 je država vpeta v številne vojne. Povišanje javnega dolga v vojnih obdobjih je pokazatelj, da vojne zahtevajo obsežno financiranje, zato je bilo prav zadolževanje med 1. svetovno vojno povod za nastanek zgornje meje dolga. Ustava ZDA namreč zapoveduje, da mora Kongres odobriti vsako zadolževanje Finančnega ministrstva ZDA (angl. Department of the Treasury), kar je posledično predstavljalo administrativno oviro pri financiranju proračuna. Zaradi tega je Kongres sprejel Second Liberty Bond Act of

1917 in Finančnemu ministrstvu omogočil večjo svobodo pri zadolževanju (Rappeport, 2023a). Zakonodaja je tako omejevala le še količino izdanega dolga, ampak sprva specifično po ročnosti dolžniških vrednostnih papirjev, torej posamezno za obveznice, zakladne menice itd. Leta 1939 pa je nastala prva zgornja meja dolga, podobna današnji, ko je Kongres omenjene omejitve agregiral. Zgornja meja dolga je bila takrat določena na 45 milijard \$ (BPC, b. d.). Od leta 1960 je bila spremenjena že 78-krat, in sicer 49-krat pod republikanskim in 29-krat pod demokratskim predsednikom (USDT, b. d. b).

2.2 Proračunski deficit ZDA

ZDA so največje gospodarstvo na svetu, kar zahteva velik obseg javnega financiranja. V fiskalnem letu 2022 so proračunski izdatki znašali 6,3 bilijona \$. Največjo proračunsko obremenitev sta predstavljala programa Medicare in Medicaid z 1,34 bilijona \$, program Social Security z 1,20 bilijona \$ in izdatki za vojsko z 0,75 bilijona \$ oziroma 751 milijardami \$ (3 % BDP). To ZDA uvršča na prvo mesto med državami po absolutnem znesku izdatkov za vojsko (CBO, 2023a). Drugo največje gospodarstvo na svetu, Kitajska, je za vojsko leta 2022 namenilo 230 milijard \$ (1,7 % BDP). Američani so istega fiskalnega leta v državni blagajni zabeležili 4,9 bilijona proračunskih prihodkov, torej je proračunski deficit znašal 1,4 bilijona \$ (CBO, 2023a). ZDA pogosto beležijo primanjkljaj na saldu

proračuna, ki ga je treba financirati z zadolževanjem, zaradi česar javni dolg narašča. V fiskalnem letu 2022 je bila višina javnega dolga ZDA 30,93 bilijona \$ oziroma 124 % BDP (USDT, b. d. a). Enako velja za praktično vse države, pomembno pa je, za koliko in kako se država zadolžuje.

2.3 Namen zgornje meje dolga

Finančno ministrstvo ZDA navaja definicijo zgornje meje dolga kot celotno vsoto denarja, ki si jo je vlada avtorizirana izposoditi za plačilo obstoječih obveznosti, vključujoč programa Social Security in Medicare/Medicaid, plače vojaških uslužbencev, plačilo stroškov dolga in ostalo (USDT, b. d. b). Njena uporaba je nedvomno povezana z Ustavo ZDA, ta pa pogojuje tudi njen namen, ki je kredibilnost javnih financ. Zgornja meja naj bi predstavljala zavezo k odgovornemu ravnanju s proračunskimi sredstvi, s tem da njihovo porabo oziroma zadolževanje zakonsko omejuje (CFR, 2023a). Kot je bilo že prej omenjeno, pa so to mejo že 78-krat uspeli dvigniti oziroma spremeniti.

Za njeno uporabo obstaja veliko protiargumentov. Osrednji je ta, da omejuje plačilo za proračunske kategorije, ki sta jih že odobrila Kongres in Bela hiša (CFR, 2023a). V primeru dosežene meje se ministrstvo ne sme več zadolževati, zato mora omejevati porabo javnih sredstev tako, da prekine financiranje že odobrenih proračunskih odhodkov. To so t. i. izredni ukrepi (angl.

extraordinary measures). Ministrstvo se najprej posluži tega, da lahko s preostalimi sredstvi prioriteto odplačuje dolg. Če pride do izčrpanja izrednih ukrepov, je država praktično prisiljena razglasiti plačilno nesposobnost, da lahko naprej financira proračun (CRS, 2023). Leta 2013 je Univerza v Chicagu med ekonomisti izvedla anketo s trditvijo, da zgornja meja dolga ustvarja nepotrebno negotovost in potencialno slabše fiskalne rezultate, s katero se je strinjalo 97 % anketiranih. Med njimi tudi Daron Acemoglu, Barry Eichengreen in Emmanuel Saez (Kent Clark Center, 2013). Poleg tega je takega mnenja tudi finančna ministrica Janet Yellen, ki je dejala, da je zgornja meja dolga škodljiva za ameriško gospodarstvo, ker primarno deluje tako, da omejuje zadolževanje za financiranje preteklih obveznosti. ZDA so ena izmed redkih držav, ki imajo zgornjo mejo dolga (CFR, 2023a).

2.4 Kriza zgornje meje dolga leta 2023

Obdobje ekonomske negotovosti in političnih napetosti se je začelo 19. januarja, ko je javni dolg ZDA dosegel zgornjo mejo 31,38 bilijona \$. Finančno ministrstvo ZDA je začelo z implementacijo neobičajnih ukrepov, za katere so ocenili, da bodo izčrpani v juniju (CRS, 2023). Meja pa sploh ni ekonomske narave. Zgornja meja dolga je administrativno določena v Kongresu, pri čemer nujno ne obstajajo ekonomski temelji za določitev njene višine. Gre predvsem za politični proces, v katerem prihaja

do dolgotrajnih političnih bojev med republikanci in demokrati.

Izvršilna oblast – Bela hiša – je demokratska, medtem ko je zakonodajna oblast – Kongres – razdeljena na republikance, ki imajo večino v spodnjem domu (angl. *House of Representatives*), in demokrate, ki imajo večino v zgornjem domu (angl. *Senate*). V procesu sprejemanja zakonodaje mora biti le-ta najprej sprejeta v spodnjem domu in nato še v zgornjem domu. Nazadnje mora zakonodajo odobriti še predsednik. Opozicijska stranka, trenutno republikanska, uporablja pogajanja o zgornji meji dolga kot sredstvo za doseganje lastnih proračunskih ciljev. Običajno tako, da pogojuje dvig zgornje meje dolga z vključitvijo ukrepov, ki so v njenem interesu. Proces sprejemanja zakonodaje se s tem močno zavleče, kar povečuje tveganje za razglasitev plačilne nesposobnosti. Obenem pa obe stranki vesta, da je povišanje oziroma suspendiranje meje pred izčrpanjem neobičajnih ukrepov ključnega pomena. 27. maja se je predsedujoči spodnjemu domu (angl. *House Speaker*), Kevin McCarthy, ki je vodil republikanska prizadevanja, skupaj z Bidnom dogovoril o Fiscal Responsibility Act of 2023 (Tankersley, Edmondson & Broadwater, 2023). Po sprejetju zakona v spodnjem in zgornjem domu ga je predsednik Biden 3. junija podpisal in tako je stopil v veljavo. Po ocenah Finančnega ministrstva ZDA le dva dneva pred izčrpanjem neobičajnih ukrepov (Rappeport, 2023b).

Fiscal Responsibility Act of 2023 je suspendiral zgornjo mejo dolga do 1. januarja 2025 (BPC, b. d.). Vključuje tudi znižanje nekaterih proračunskih kategorij, kar naj bi do fiskalnega leta 2033 znižalo javni dolg s 46,7 na 45,2 bilijona \$ na račun znižanja napovedanih proračunskih deficitov za 1,5 bilijona \$ (CBO, 2023b). Sicer pa znižanje izključuje izdatke za vojsko, ki naj bi v fiskalnem letu 2024 znašali 886 milijard \$ (CSIS, 2023).

3 Vzdržnost javnega dolga

3.1 Vzdržnost javnega dolga z zgornjo mejo

Ob upoštevanju zgornje meje dolga je glavna nevarnost za ameriško gospodarstvo razglasitev plačilne nesposobnosti. Nevarnost nastopi že ob doseženi meji, saj nihče ne ve, kako se bodo odvijala pogajanja o novi meji. Čeprav ZDA še nikoli niso razglasile plačilne nesposobnosti, že negotovost, ki jo prinašajo dolgotrajna pogajanja, zadošča za povzročitev škode gospodarstvu. Velikokrat je med pogajanja, zaradi neuspeha pri sprejemanju zakonodaje, že prišlo do t. i. zaprtja vlade (angl. *government shutdown*). To pomeni začasno zaprtje nekaterih vladnih pisarn, zato dolgoročno zaprtje vlade škodi gospodarstvu (Investopedia, 2021). Prav tako pogajanja negativno vplivajo na pričakovanja oziroma znižujejo gospodarski optimizem. Agencija Standard & Poor's je med krizo zgornje meje dolga v letu 2011 že med pogajanja znižala bonitetno oceno ameriških obveznic. Nadalje, ker se Finančno ministrstvo ZDA v tem

obdobju ne sme zadolževati, lahko zamudi ugodne razmere na trgu, torej se tudi oportunitetni strošek javnega dolga veča (CRS, 2023). Skratka, zgornja meja dolga oziroma pogajanja so s tega vidika neučinkovita, ker so dejansko zapravljanje časa in davkoplačevalskega denarja. Politikom je še vselej uspelo pravočasno spremeniti mejo. »Vsi vemo, da ni prave zgornje meje dolga, ker ga to, kar imenujemo zgornja meja dolga, dejansko nikoli ne omeji,« je povedal Ray Dalio januarja 2023 (Glover, 2023).

S pojavom slučajnih zapletov pa bi lahko prišlo do razglasitve plačilne nesposobnosti. Najprej bi to pomenilo znižanje bonitetnih ocen ameriških obveznic, kar bi vodilo do zmanjšanja povpraševanja po slednjih. ZDA bi začele izdajati obveznice z višjo obrestno mero, da bi kompenzirale večje tveganje za vlagatelje, torej bi bil celotni dolg še dražji in tako predstavljal večje breme v proračunu. Višje obrestne mere bi veljale tudi za hipotekarne kredite, saj so le-ti vezani na obrestno mero državnih obveznic (Third Way, 2022). Bonitetna agencija Moody's ocenjuje, da bi zaradi vplivov razglasitve plačilne nesposobnosti v ZDA približno šest milijonov ljudi izgubilo svoje službe (Moody's Analytics, 2023). »Mislim, da lahko trdimo, da bi z razglasitvijo plačilne nesposobnosti skoraj zagotovo prišlo do recesije,« je aprila 2023 povedal nekdanji ameriški finančni minister Jacob Lew (CFR, 2023b).

3.2 Vzdržnost javnega dolga brez zgornje meje

Roger W. Ferguson mlajši, nekdanji podpredsednik Feda, je v članku zapisal: »Čas je, da ZDA opustijo ta zastareli mehanizem, ki državo vsakih par let privede na rob plačilne nesposobnosti.« (CFR, 2021). Če ZDA obravnavamo kot večino držav, ki nimajo zgornje meje dolga, opazimo naslednje: absolutno gledano so ZDA daleč najbolj zadolžena država na svetu. Za sposobnost servisiranja javnega dolga pa se, med drugim, gleda relativni javni dolg. V koledarskem letu 2022 je javni dolg v ZDA znašal 129 % BDP, medtem ko je na Japonskem ta znašal 264 % BDP, v Singapurju 168 % BDP, v Italiji 145 % BDP, v Franciji 112 % BDP, v Združenem kraljestvu 101 % BDP in na Kitajskem 77 % BDP (Trading Economics, b. d.). Čeprav bi se ameriški dolg (in njegova zgornja meja) absolutno večal, kar se bo zagotovo, bo glede na napovedi rastlo tudi ameriško gospodarstvo. Torej na vprašanje vzdržnosti ameriškega dolga ne moremo odgovoriti z absolutno vrednostjo dolga.

Vzdržnost javnega dolga je torej odvisna od dinamike, ki narekuje sposobnost servisiranja dolga. To je gibanje razlike ($r - g$) med povprečno obrestno mero na javni dolg (r) in nominalno rastjo BDP (g). Če opazujemo podatke za leto 2022, lahko vidimo, da je bila povprečna obrestna mera na javni dolg 2,1 % (Pew Research Center, 2023). Nominalna rast BDP je bila 9,2-odstotna, zato je bila razlika med r in g negativna (OECD, b. d.). Z izpeljavo

osnovne enačbe dinamike javnega dolga ugotovimo, da je javni dolg, v teoriji, vedno vzdržen, ko je nominalna rast BDP večja od povprečne obrestne mere na javni dolg ($g > r$) oziroma ko je njuna razlika negativna. Država ob večji (nominalni) gospodarski rasti (g) pobere več davčnih prihodkov, zato se njene kapacitete za servisiranje dolga povečujejo. Praktično se država lahko zadolži za več kot znašajo njeni stroški dolga (r), ker je $g > r$. To lahko počne znova in znova ter tako z novim dolgom odplačuje stare dolgove. Seveda je to možno le, ker je država poseben ekonomski subjekt in ni primerljiva s potrošnikom. Ima namreč neskončno življenjsko dobo, medtem ko je potrošnik nima, zato je njegova doba odplačevanja dolga oziroma kredita omejena (Damijan, 2021). V letu 2022 in prejšnjih letih, v obdobju nizkih obrestnih mer in relativno visoke gospodarske rasti ($g > r$), je bil javni dolg ZDA, v teoriji, zelo vzdržen oziroma z njim sploh ni bilo težav. Glede na teorijo in pričakovano dinamiko omenjenih spremenljivk bodo ZDA v prihodnosti težje servisirale svoj javni dolg. Obrestne mere se nedvomno višajo, zato se večja tudi del proračuna, ki ga država nameni za servisiranje dolga. Maja 2023 je imel r največjo vrednost od maja 2018, in sicer 2,67 % (Statista, b. d.). Morebitna pozitivna razlika, tj. $g < r$, bi pomenila, da bi ZDA morale za stabilno servisiranje dolga vzdrževati primarni presežek. Z drugimi besedami, davčni prihodki bi morali biti večji od proračunskih odhodkov brez stroškov servisiranja dolga. Iz projekcij je razvidno, da Congressional Budget Office za prihodnja leta

napoveduje višanje stroškov servisiranja dolga in višanje primarnih deficitov. V fiskalnem letu 2022 so stroški servisiranja znašali 475 milijard \$ in primarni deficit 837 milijard \$ (CBO, 2023c). Gospodarska rast je tista, ki še lahko ohrani vzdržnost javnega dolga ZDA.

3.3 Vzdržnost hegemonije ZDA

Hegemonija je država z neomajno ekonomsko in vojaško premočjo, ki je posledično sposobna vplivati na delovanje svetovnega sistema. Po koncu 2. svetovne vojne, še posebej hladne vojne, so to postale ZDA (Goldstein, 1988). Vzdržnost hegemonije je, po eni strani, vzdržnost javnega dolga ZDA. Z Brettonwoodskim sporazumom so leta 1944 uveljavili t. i. zlati standard in kot »uradno« svetovno valuto določili ameriški dolar. Od takrat je ameriški dolar globalna devizna rezerva (Eichengreen, 2021). Po podatkih IMF-a je bilo decembra 2022 58 % vseh deviznih rezerv v ameriških dolarjih. Ravno veliko povpraševanje po dolarjih (in ameriških obveznicah) Američanom omogoča relativno cenejše zadolževanje in tako večje kapacitete za javni dolg, kot jih imajo druge države (CFR, 2020). Morebitna razglasitev plačilne nesposobnosti bi lahko povzročila padec povpraševanja po ameriških obveznicah in deprecirala dolar ter hkrati zamajala njegovo vodilno vlogo v mednarodni menjavi. Potencialni naslednik dolarja pa je kitajski renminbi (CFR, 2023a). V tem scenariju bi Kitajska pridobila pomembno gospodarsko in politično vplivnost. Tekma za prevlado v

svetovnem sistemu se odvija na različne načine. Pomembno vprašanje pa je, kako močan vpliv bi imele posledice plačilne nesposobnosti ZDA na ravnotežje moči. ZDA bi iskale strategije za ohranitev svojega položaja, pri čemer ne smemo prezreti dejstva, da so navsezadnje vojaška supervesila.

4 Sklep

ZDA so ena izmed redkih držav z zgornjo mejo dolga. Čeprav je ta namenjena zagotavljanju odgovornega ravnanja z javnimi sredstvi, se vse več ekonomistov strinja, da prinaša več škode kot koristi, ker omejuje plačila za že odobrene proračunske odhodke. Kriza zgornje meje dolga v letu 2023 je bila le ena izmed mnogih kriz, ki se pojavijo ob doseženi meji. Ne glede na »običajnost« tovrstnih kriz projekcije kažejo, da ameriški dolg postaja vse manj vzdržen. Razglasitev plačilne nesposobnosti pa bi imela katastrofalne posledice za gospodarstvo in konec koncev za položaj ZDA v svetovnem sistemu.

Viri

Bipartisan Policy Center. (b. d.). The debt limit through the years. Pridobljeno 9. julija 2023 iz <https://bipartisanpolicy.org/debt-limit-through-the-years/>

Center for Strategic and International Studies. (2023). What the Fiscal Responsibility Act of 2023 means for defense spending. <https://www.csis.org/analysis/what-fiscal-responsibility-act-2023-means-defense-spending>

Congressional Budget Office. (2023a). The federal budget in fiscal year 2022: An

infographic.
<https://www.cbo.gov/publication/58888>

Congressional Budget Office. (2023b). How the Fiscal Responsibility Act of 2023 affects CBO's projections of federal debt.
<https://www.cbo.gov/publication/59235>

Congressional Budget Office. (2023c). The budget and economic outlook: 2023 to 2033.
https://www.cbo.gov/publication/58946#_idTextAnchor003

Congressional Research Service. (2023). The debt limit (17. verzija).
<https://sgp.fas.org/crs/misc/IF10292.pdf>

Council on Foreign Relations. (2020). The dollar as the world's currency.
<https://www.cfr.org/backgrounder/dollar-worlds-currency>

Council on Foreign Relations. (2021). What's at stake in the debt ceiling showdown.
<https://www.cfr.org/in-brief/whats-stake-debt-ceiling-showdown>

Council on Foreign Relations. (2023a). What happens when the U.S. hits its debt ceiling?.
<https://www.cfr.org/backgrounder/what-happens-when-us-hits-its-debt-ceiling#chapter-title-0-5>

Council on Foreign Relations. (2023b, 6. april). Renewing America series: The debt ceiling fight and the future of the U.S. debt picture [YouTube]. <https://www.youtube.com/watch?v=q516q9622oA&t=5s>

Damijan, J. (2021, 10. september). Kako bomo odplačali javni dolg? [objava na blogu].
<https://damijan.org/2021/09/10/kako-bomo-odplacali-javni-dolg/>

Eichengreen, B. (2021). Bretton Woods after 50. *Review of Political Economy*, 33(4), 552–569.

Glover, G. (2023) Billionaire investor Ray Dalio warns that a debt ceiling deal could be a 'risk-off' event for stocks under Biden. *Business Insider*.

<https://markets.businessinsider.com/news/stocks/billionaire-investor-ray-dalio-debt-ceiling-deal-joe-biden-stocks-2023-5>

Goldstein, J. S. (1988). *Long cycles: Prosperity and war in the modern age*. New Haven: Yale University Press

Investopedia. (2021). Government shutdown.
<https://www.investopedia.com/terms/g/government-shutdown.asp>

Kent Clark Center. (2013, 15. januar). Debt ceiling [anketa].
<https://www.kentclarkcenter.org/surveys/debt-ceiling/>

Moody's Analytics. (2023). Debt limit brinkmanship.
<https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2023/debt-limit-brinkmanship.pdf>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (b. d.). Nominal GDP forecast.
<https://data.oecd.org/gdp/nominal-gdp-forecast.htm#indicator-chart>

Pew Research Center. (2023). 5 facts about the U.S. national debt.
<https://www.pewresearch.org/short-reads/2023/02/14/facts-about-the-us-national-debt/>

Rappeport, A. (2023a). Everything you need to know about the debt ceiling. *The New York Times*.
<https://www.nytimes.com/2023/05/02/business/economy/us-debt-ceiling.html>

Rappeport, A. (2023b). Yellen expects U.S. to run out of cash by June 5 as debt talks continue. *The New York Times*.
<https://www.nytimes.com/2023/05/26/business/yellen-treasury-x-date-us-debt.html>

Statista. (b. d.). Average monthly interest rates on United States total interest-bearing debt from July 2018 to July 2023.
<https://www.statista.com/statistics/1382455/monthly-interest-rate-us-debt/>

Tankersley, J., Edmondson, C., & Broadwater, L. (2023). White House and G.O.P. strike debt limit deal to avert default. The New York Times.
<https://www.nytimes.com/2023/05/27/us/politics/debt-ceiling-deal.html>

Third Way. (2022). The dominoes of debt limit default. <https://www.thirdway.org/report/the-dominoes-of-debt-limit-default>

Trading Economics. (b. d.). Country list government debt to GDP.
<https://tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp>

US Department of the Treasury. (b. d. a). What is the national debt?
<https://fiscaldata.treasury.gov/americas-finance-guide/national-debt/#dive-deeper-into-the-debt>

US Department of the Treasury. (b. d. b). Debt limit. <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-markets-financial-institutions-and-fiscal-service/debt-limit>

KLJUČNE TEME ZA USPEŠNO UPRAVLJANJE S FINANCAMI V PODJETJU

Dr. Žan Jan Oplotnik

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor

Društvo ekonomistov Maribor, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor

zan.oplotnik@um.si, zan.oplotnik@demb.si

<https://orcid.org/0000-0001-5579-2955>

Povzetek: Članek na poljuden način prikazuje ključne teme ter pojme s področja poslovnih financ, ki bi jih moral poznati vsakdo, ki se v podjetju ukvarja s financami in finančnim poslovanjem. Poznavanje ključnih pojmov in vsebin posameznih tematik je namreč nujno za uspešno vodenje in organiziranje finančne funkcije, prav tako pa tudi za izvajanje in sprejemanje odločitev, povezanih s financami v podjetju.

Ključne besede: financiranje, finančni management, poslovne finance

1 Uvod

Finančna funkcija je ena izmed temeljnih poslovnih funkcij v podjetju in je tesno povezana z drugimi poslovnimi funkcijami in področji v podjetju. Poznavanje ključnih vsebin in pojmov s področja financ v podjetju je tako nujno za doseganje ciljev podjetja, torej dolgoročno rast in stabilnost poslovanja ter povečevanje njegove vrednosti (Nekrep, 2023; Slovenski inštitut za revizijo, 1998, 2001). Čeprav se skoraj vsak izmed nas srečuje s financami v vsakodnevnem življenju, pa je za vodstvene delavce v podjetju, predvsem pa vse, ki se v podjetju

ukvarjajo s financami, še posebej pomembno, da vsebino in pojme letih poznajo na strukturiran način in jih tudi ustrezno razumejo. V članku predstavljamo pregled temeljnih vsebin in pojmov s področja poslovnih financ, kot jih najdemo pri vodilnih avtorjih in strokovnjakih z omenjenega področja. V nadaljevanju najprej predstavljamo procesni del upravljanja s financami in ključne finančne odločitve v njem, nato pa se posvetimo naštevanju, opisu in strukturi ključnih vsebin in pojmov v poslovnih financah.

2 Ključne finančne odločitve v podjetju

Doseganje ciljev podjetja je povezano z mnogoterimi ključnimi odločitvami, pri čemer se finančne odločitve v osnovi nanašajo na krožni tok denarja, v katerem slednjega kot najbolj likvidno obliko premoženja preoblikujemo v mnogo manj likvidno obliko z namenom ustvarjanja nove dodane vrednosti, ki bo povečala premoženje podjetja, s tem pa tudi vrednost podjetja za lastnike in ostale deležnike v podjetju. V tem okviru lahko opredelimo naslednje ključne finančne odločitve v podjetju, in sicer:

- ugotavljanje potreb po sredstvih, s katerimi se izvajata poslovni proces glede na izbrani poslovni model ter ocena obsega potrebnih virov financiranja;
- zagotavljanje oziroma preskrba virov financiranja ter odločitev o njihovi primerni strukturi, stroških in ročnosti;
- vlaganje oziroma razporejanje finančnih virov v različne oblike sredstev skozi proces naložbenja oziroma investiranja, ki ustreza izbranemu poslovnemu modelu;
- gospodarjenje s sredstvi na ustrezen način, da se zagotavlja primerna finančna stabilnost oziroma finančno zdravje podjetja ter obvladuje finančna tveganja;
- vračanje virov financiranja tistim, ki so jih zagotovili, bodisi skozi plačilo dividend bodisi skozi (od)plačilo zapadlih finančnih in poslovnih obveznosti, v primeru prenehanja delovanja podjetja pa tudi skozi likvidacijo in odprodajo premoženja podjetja.

Pri sprejemanju in izvajanju finančnih odločitev mora odgovorna oseba (poslovodja, poslovni finančnik) ravnati skrbno, etično in odgovorno, upošteva zakonodajo, pravila poslovnofinančne stroke in kodeks etičnega ravnanja finančnega poslovanja, predvsem pa ustrezno obvladovati finančna tveganja, ki se ob tem pojavljajo.

3 Temeljne vsebine in pojmi pri upravljanju s financami

Z namenom, da bi poslovni finančnik sprejemal ustrezne finančne odločitve, potrebuje znanje, predvsem pa razumevanje temeljnih vsebin s področja poslovnih financ. Pregled literature in vodilnih avtorjev s področja poslovnih financ, kot so npr. Berk in DeMarzo (2019), Brealey, Myers in Allen (2011), Damodoran (2014) ter Ross idr. (2021), nam pokaže vsebine in pojme, ki jim velja slediti in si za njihovo razumevanje ustrezno prizadevati.

Izbrane vsebine, kot jih prikazujemo v nadaljevanju, so presek vsebin, ki jih najdemo v literaturi navedenih avtorjev, pa tudi izkustveno uporabne in potrebne za izvajanje finančne funkcije v podjetju. V okviru navedenega bi tako lahko izpostavili naslednje temeljne vsebine in pojme za uspešno upravljanje s financami v podjetju, in sicer:

Temeljni računovodski izkazi, kamor sodi poznavanje strukture in posameznih postavk računovodskih izkazov z vidika pomena posamezne postavke v poslovnem procesu za

financiranje in doseganje ciljev finančne funkcije v podjetju, pa tudi njihovo ustrezno analiziranje in razumevanje izračunanih kazalnikov.

Struktura in strošek kapitala, kamor sodi poznavanje virov financiranja v podjetju ter dejavnikov, ki vplivajo na njihovo ceno oziroma strošek njihove uporabe, ter dejavnikov, ki vplivajo na odločitve o primerni strukturi virov financiranja. Pojmi, ki se pojavljajo, so tehtano povprečje stroškov kapitala, WACC, modeli določanja stroškov lastniškega kapitala, kot je CAPM, APT, modeli določanja stroškov dolžniškega kapitala, finančni vzvod ipd.

Upravljanje z dolgoročnimi sredstvi podjetja in analiza investicijskih projektov, kamor sodijo poznavanje potreb po financiranju dolgoročnih sredstev in finančnih naložb, načini njihovega vrednotenja in poznavanje primerne vrednosti ter njihove ekonomske upravičenosti. V tem okviru se pojavljajo pojmi, kot so NSV, IRR, PI, ter s tem povezan koncept vrednosti denarja v času, kamor sodijo pojmi, kot so sedanja in prihodnja vrednost, diskontiranje ipd., ter koncept tveganja in donosnosti, kamor sodijo poznavanje, merjenje in ocenjevanje različnih vrst tveganj, ter pojmi, kot so verjetnost, standardni odklon, koeficient beta, pričakovana donosnost ipd.

Upravljanje z obratnimi oziroma kratkoročnimi sredstvi podjetja, kamor sodijo poznavanje osnovnih načel in ciljev upravljanja z zalogami, terjatvami, kratkoročnimi finančnimi

naložbami in denarjem v podjetju ter pojem obratnega kapitala, likvidnosti, ipd.

Poleg navedenih osnovnih tematik se v poslovnih financah srečamo še z nekaterimi temami, ki so specifične in se z njimi poslovni finančnik nujno ne srečuje pri vsakodnevnih opravilih, vendar je dobro, da je z njimi seznanjen, npr. teme s področja mednarodnih financ, monetarne ekonomije, finančnih trgov ipd.

4 Sklep

Razumevanje pojmov in vsebin je tesno povezano s tem, kako lahko še tako kompleksne in obsežne vsebine podamo na strukturiran, predvsem pa na enostaven in poljuden način. Čas, v katerem živimo, nam sicer ponuja obilico informacij, ki pa jih žal mnogokrat ne znamo primerno procesirati in uporabiti na način, da bi nam pomagale na poti do zastavljenega cilja. Posledično tudi z rezultati nismo zadovoljni. Predstavljeni članek je tako poskus prikaza sicer kompleksnega področja poslovnih financ in finančnega upravljanja na strukturiran in enostaven način, pri čemer se zavedamo, da zmeraj tega ni mogoče narediti na najbolj optimalen način.

Viri

Berk, J., & DeMarzo, P. (2019). Corporate finance. Pearson education inc.

Berk, J., DeMarzo, P., & Harford, J. (2021), Fundamentals of corporate finance (5th Edition). Pearson education inc.

Brealey R. A., Myers, C. S., & Allen, F. (2011). Corporate finance (10th Edition). McGraw-Hill Higher Ed.

Damodaran, A. (2014). Applied corporate finance (4th Edition). New Jersey: Wiley.

Nekrep, M. (2013). Poslovne finance. Fakulteta za komercialne in poslovne vede.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J., & Jordan, B. D. (2021). Corporate finance (13th edition). McGraw Hill Education.

Slovenski inštitut za revizijo. (1998). Kodeks poslovnofinančnih načel. Slovenski inštitut za revizijo.

Slovenski inštitut za revizijo. (2001). Kodeks poklicne etike poslovnega finančnika. Slovenski inštitut za revizijo.

SISTEMSKI STRES V NEMŠKEM FINANČNEM SISTEMU MED BANČNO KRIZO LETA 2023

Dr. Dejan Romih

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor

Društvo ekonomistov Maribor, Razlagova ul. 14, 2000 Maribor

dejan.romih@um.si, dejan.romih@demb.si

<https://orcid.org/0000-0001-9123-0183>

Povzetek: Bančna kriza leta 2023, ki se je začela v Združenih državah Amerike, je vplivala tudi na nemški finančni sistem. V tem članku analiziram sistemski stres v nemškem finančnem sistemu, pri čemer se omejujem na obdobje od marca 2023, ko so v zgolj nekaj dneh propadle kar tri ameriške banke. Rezultati kažejo, da je bančna kriza leta 2023 vplivala tudi na povečanje sistemskega stresa v nemškem finančnem sistemu, kar sem pričakoval glede na to, da se je strah pred propadom bank razširil tudi na evrsko območje. Izkazalo se je, da sta opazovanje in spremljanje sistemskega stresa v nemškem finančnem sistemu pomembna tudi zaradi vloge in pomena nemških bank v evrskem območju.

Ključne besede: banka, bančna kriza, finančni sistem, Nemčija, sistemski stres

1 Uvod

Sistemski stres lahko definiramo kot sistemsko tveganje, ki se (še) ni uresničilo (Holló, Kremer & Lo Duca, 2012). Finančna kriza leta 2008, ki je prizadela tudi evrsko območje, je povzročila potrebo po opazovanju in spremljanju sistemskega stresa v evrskem območju. V ta namen so Holló, Kremer in Lo Duca (2012) razvili sestavljeni kazalnik sistemskega stresa (CISS) za evrsko območje, ki ga uporablja Evropska centralna banka (ECB). Podatki ECB-ja kažejo, da je

bančna kriza leta 2023, ki se je začela v Združenih državah Amerike (ZDA), vplivala tudi na povečanje sistemskega stresa v evrskem območju. Podatki ECB-ja kažejo tudi, da je bil med bančno krizo leta 2023 sistemski stres v ZDA največji 24. marca, ko je vrednost novega CISS-a za ZDA dosegla 0,2880. Izkazalo se je, da je propad treh ameriških bank v obdobju od 8. do 12. marca 2023 vplival na povečanje sistemskega stresa v ameriškem finančnem sistemu. To velja zlasti za propad Silicon Valley Bank 10. marca 2023, ki

je med vlagatelji povzročil strah pred navalom na banke.

V tem članku analiziram sistemski stres v nemškem finančnem sistemu, pri čemer uporabljam novi CISS za Nemčijo, ki ga je razvil ECB. van Roye (2014) je ugotovil, da šok sistemskega stresa v nemškem finančnem sistemu negativno vpliva na nemško gospodarstvo, kar povzroča potrebo po preprečevanju sistemskega stresa v nemškem finančnem sistemu. To velja tudi za druge države (Semmler & Chen, 2014).

2 Metode

V tem članku uporabljam metodo analize, saj analiziram gibanje vrednosti novega CISS-a za Nemčijo med bančno krizo leta 2023. Pri tem uporabljam dnevne podatke, ki so dostopni na spletnem portalu [https://data.ecb.europa.eu/\(CISS.D.DE.Z0Z.4F.EC.SS_CIN.IDX\)](https://data.ecb.europa.eu/(CISS.D.DE.Z0Z.4F.EC.SS_CIN.IDX)). Na spletni strani <https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/CISS/data-information> piše, da je novi CISS za evrsko območje, ZDA in Združeno kraljestvo sestavljen iz 15 kazalnikov finančnega stresa, ki kažejo stanje finančnega stresa v različnih delih finančnega sistema, novi CISS za Kitajsko pa iz 16. Domnevam, da podobno velja tudi za novi CISS za Nemčijo.

3 Rezultati

Podatki ECB-ja kažejo, da je bil med bančno krizo leta 2023 sistemski stres v Nemčiji največji 24. marca, ko se je po skorajšnjem propadu druge

največje švicarske banke (Credit Suisse) na trgu pojavil dvom o kreditni sposobnosti največje nemške banke (Deutsche Bank). Tega dne je vrednost novega CISS-a za Nemčijo dosegla 0,4930, kar je manj kot npr. med finančno krizo leta 2008, ko je vrednost novega CISS-a za Nemčijo dosegla 0,8792 (17. december), ali zdravstveno krizo leta 2020, ko je vrednost novega CISS-a za Nemčijo dosegla 0,6720 (1. april).

4 Razprava in sklep

Analiza kaže, da je bil med bančno krizo leta 2023 sistemski stres v nemškem finančnem sistemu največji, ko se je na trgu pojavil dvom o kreditni sposobnosti Deutsche Bank, ki je sistemsko pomembna banka. To je povzročilo padec vrednosti bančnih delnic na frankfurtski borzi, kar je stanje še poslabšalo. Na srečo se je kmalu izkazalo, da dvom o kreditni sposobnosti Deutsche Bank ni bil utemeljen, kar je vplivalo na zmanjšanje sistemskega stresa v nemškem finančnem sistemu. Izkušnje iz Nemčije učijo, kako pomembno je, da imajo vlagatelji zanesljive informacije o kreditni sposobnosti bank.

Viri

Holló, D., Kremer, M., & Lo Duca, M. (2012). CISS – A composite indicator of systemic stress in the financial system (ECB Working Paper No. 1426). European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1426.pdf>

van Roye, B. (2014). Financial stress and economic activity in Germany. *Empirica*, 41(1),

101–126. <https://doi.org/10.1007/s10663-013-9224-0>

VABILO ZA ODDAJO PRISPEVKA

Spoštovani!

Vabimo vas, da oddate prispevek s področja ekonomije, poslovanja ali sorodnih ved za naslednjo številko Glasila Društva ekonomistov Maribor. Prispevek pošljite na uredništvo glasila (dejan.romih@demb.si). Pri pisanju upoštevajte slog APA (<https://apastyle.apa.org/>).

Lep pozdrav
Uredništvo glasila

GLASILO DRUŠTVA EKONOMISTOV MARIBOR

Oktober 2023, letnik 3, številka 4

ISSN 2738-6554

Glavni in odgovorni urednik

Dr. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Tehnični urednik

Dr. Dejan Romih, Univerza v Mariboru

Uredniški odbor

Mag. Aleš Borko, Nova Kreditna banka Maribor, d. d.,
Maribor

Dr. Peter Glavič, Univerza v Mariboru

Borut Kancler, Zdravstveni dom dr. Adolfa Drolca Maribor

Dr. Žan Jan Oplotnik, Univerza v Mariboru

Dr. Andreja Primec, Univerza v Mariboru

Lektor

Mitja Brünec

Recenzenti

Dr. Silvo Dajčman, Univerza v Mariboru

Nejc Fir, Univerza v Mariboru

Mag. Barbara Majcenovič Kline, Univerza v Mariboru

Katja Težak, Univerza v Mariboru



Glasilo Društva ekonomistov Maribor
Oktober 2023, letnik 3, številka 4

ISSN 2738-6554

Izdajatelj
DRUŠTVO EKONOMISTOV MARIBOR
Razlagova ul. 14, 2000 Maribor
Davčna št.: 39368971
Matična št.: 5148014000
Telefon: (02) 22 90 231

Glasilo izide štirikrat letno (januarja, aprila, julija, oktobra).



© Društvo ekonomistov Maribor
Besedilo © Avtorji 2023

To delo je licencirano z licenco Creative Commons Priznanje avtorstva-Nekomercialno-Deljenje pod enakimi pogoji 4.0 Mednarodna (CC BY-NC-SA 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

