

SRPSKI EKONOMSKI FORUM



RADNI DOKUMENT

# Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu

Aleksandar Ilić

Beograd, mart 2008. godine

## S A D R Ž A J:

Uvod .....	3
1. Agencije za kreditiranje izvoza - pojam, uloga, vrste i značaj .....	4
2. Agencije za kreditiranje izvoza – za i protiv.....	8
3. Regulatorna u oblasti poslovanja agencija za kreditiranje izvoza.....	10
3.1 Regulatorna Bernske unije .....	10
3.2 Regulatorna OECD .....	11
3.3 Regulatorna Svetske trgovinske organizacije.....	12
3.4 Regulatorna Evropske unije .....	12
4. Međunarodna iskustva u oblasti kreditiranja i osiguranja izvoznih poslova .....	13
4.1 Agencije za kreditiranje izvoza u razvijenim zemljama .....	13
4.2 Agencije za kreditiranje izvoza u zemljama u tranziciji.....	14
5. Iskustva agencija za kreditiranje izvoza na našim prostorima sa analizom trenutnog stanja.....	17
5.1 JUBMES banka .....	17
5.2 Stanje nakon 2000. godine .....	19
6. Preporuke za unapređenje rada agencija za kreditiranje izvoza u Srbiji .....	23
Zaključak .....	27
L I T E R A T U R A .....	28

## Uvod

*Export safeguard economic growth, jobs and a good standard of living in Germany. A country which is a successful exporter needs a strong and reliable state export credit insurance scheme. This is particularly important for opening up the difficult markets in the thresholds and developing countries<sup>1</sup>.*

Mnoge zemlje kao primarni cilj svoje ekonomske politike ističu rast izvoza. Na taj način obezbeđuje se siguran devizni priliv, čime se jača makroekonomska stabilnost, povećanje proizvodnje i zaposlenosti i omogućava uredno servisiranje spoljnog duga. Imajući to u vidu od strane kreatora ekonomskih politika se razvija čitav sistem mera koje kao svoj osnovni cilj imaju povećanje izvoza. U sklopu tog sistema značajno mesto zauzimaju i agencije za kreditiranje izvoza (engl. Export Credit Agencies - ECAs)<sup>2</sup>.

Formirane kao agencije osnovane, uglavnom, od strane države one služe kao podrška domaćim preduzećima za nastup na inostranim tržištima i to u prvom redu kroz finansiranje i osiguranje izvoznih poslova i investicija. Kao institucionalizovani sistem dobijaju na značaju nakon drugog svetskog rata. Gotovo sve zemlje imaju ovakvu vrstu agencija, a one naročito značajnu ulogu imaju u inicijalnim fazama razvoja kao i u uslovima probijanja novih tržišta i razvoja poslova na rizičnim inostranim tržištima.

Razvojem procesa globalizacija kao i uspostavljenjem regulative na multilateralom nivou dolazi i do uvođenja pravila u oblasti rada agencija za kreditiranje izvoza. To je delimično ograničilo njihov rad, ali je njihov značaj još uvek relevantan, pa i dalje zauzimaju posebno mesto čak i kod razvijenih zemalja.

Nakon otpočinjanja procesa tranzicije od 2001. godine Srbija se suočava sa problemom visokog spoljnotrgovinskog, odnosno deficita tekućeg računa platnog bilansa. S obzirom na to, kao imperativ se nameće povećanje izvoza u narednom periodu. Uprkos postojanju dve agencije za kreditiranje izvoza, u Srbiji još uvek ne postoje potrebni kapaciteti za jaču podršku izvozu.

Rad ima za cilj da sagleda problematiku rada agencija za kreditiranje izvoza. S tim u vezi rad je strukturiran na sledeći način - u prvom delu rada sagledava se značaj i način funkcionisanja agencija za kreditiranje izvoza; drugi deo ispituje pozitivne i negativne strane njihovog funkcionisanja; treći se bavi regulativom u oblasti agencija za kreditiranje izvoza; a četvrti analizira relevantna međunarodna iskustva u ovoj oblasti sa posebnim naglaskom na zemlje u tranziciji; peti deo prikazuje iskustva stare SFRJ na tom polju i analizira trenutnu situaciju u Srbiji, šesti daje preporuke za redefinisavanje trenutnog stanja; a poslednji deo zaključuje istraživanje.

---

<sup>1</sup> Wolfgang Klement, bivši nemački Ministar privrede

<sup>2</sup> Odmah treba naglasiti da se pod terminom agencije za kreditiranje izvoza ne podrazumevaju samo one agencije koje se bave isključivo kreditiranjem, već i one koje se, u skladu sa međunarodnom terminologijom, bave i drugim vidovima finansijske podrške izvoznim poslovima kao što su osiguranje, izdavanje garancija, faktoring, itd.

## 1. Agencije za kreditiranje izvoza - pojam, uloga, vrste i značaj

Zbog svih pozitivnih efekata koje sa sobom nosi, većina zemalja nastoji da poveća svoj izvoz. Jer, veći izvoz povećava devizni priliv, obezbeđuje makroekonomsku stabilnost, omogućava servisiranje inostranih obaveza (što je od naročitog značaja za zemlje sa visokih spoljnim dugom) i, nadasve, povećava domaću proizvodnju i zaposlenost, a time i životni standard građana. Rast izvoza posebno je značajan za tzv. male zemlje koje su zbog oskudice sopstvenih resursa (roba, sirovina, energenata) više upućene na međunarodno tržište (roba i kapitala).

Uviđajući značaj izvoza gotovo sve zemlje koncipiraju svoju ekonomsku politiku na način koji im omogućava povećanje izvoza. Politika podrške izvoza podrazumeva čitav spektar mera koje se protežu od direktnih izvoznih subvencija (kod onih zemalja koje još uvek nisu članovi Svetske trgovinske organizacije), preko politike kursa (Kina je pozitivan primer u tom kontekstu), pa sve do politike promocije izvoza kroz podršku internacionalizaciji domaćih preduzeća (organizovanje promocije na inostranim sajmovima, itd). U sklopu izvozne politike posebna pažnja se pridaje finansijskoj podršci i to kroz **agencije za kreditiranje izvoza**. *Agencije za kreditiranje izvoza su finansijske institucije koje podstiču izvoz i olakšavaju investicije na inostrana tržišta koja se smatraju rizičnim*. Ove agencije mogu biti organizovane kao banke, osiguravajuća društva ili finansijske korporacije i uglavnom su u vlasništvu države, a posluju u cilju podrške nacionalnom izvozu i investicijama. Shodno svom osnovnom cilju agencije odobravaju kredite, garantuju i osiguravaju izvoz od komercijalnog i nekomercijalnog rizika, pružaju tehničku i savetodavnu pomoć i dr.

Prva agencija za kreditiranje izvoznih poslova bilo je Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita (Export Credit Guarantee Department - ECGD) iz Velike Britanije koja je nastalo 1919. godine. Primarni razlog za nastanak ovakvih agencija bilo je osiguranje izvoza na daleka (prekookeanska) tržišta. Dalji razvoj ovih agencija intenzivira se nakon Drugog svetskog rata kao odgovor na povećanje međunarodne trgovine i potrebe za privrednim razvojem. Jedno od obrazloženja za nastanak agencija bila je i činjenica da su ekonomske i političke neizvesnosti u zemljama u razvoju (bili) prepreka ekspanziji trgovine, pa se kroz njihovo osnivanje težilo neutralisanju ovog ograničenja. Drugi bitan razlog je činjenica da su zemlje uvidele da kroz povećanje izvoza mogu unaprediti svoje privrede i time poboljšati životni standard svojih građana. Podrška kroz finansiranje i osiguranje je identifikovana kao jedan od najbitnijih vidova podrške izvozu.

U cilju podrške izvozu agencije imaju sledeće aktivnosti:

**(1) Finansiranje (kreditiranje) izvoznih poslova** - U spoljnotrgovinskim poslovima u velikoj meri do izražaja dolaze uslovi plaćanja. Rast spoljne trgovine, naročito izvoza, zavisi od adekvatnog kratkoročnog i dugoročnog finansiranja. Jer, u međunarodnoj trgovini postoje strane sa različitim interesima: izvoznici su zainteresovani za isplatu ugovorenog posla u najkraćem vremenskom periodu i bez zakašnjenja, a uvoznici su, sa druge strane, zainteresovani za fleksibilnije uslove plaćanja. Imajući u vidu jaku konkurenciju na izvoznim tržištima izvoznici koji, između ostalog, ponude bolje uslove plaćanja konkurentniji su i imaju veće šanse za tržišni uspeh.

U formalno-pravnom smislu, pod kreditom se podrazumeva dvostrani pravni posao u kome se jedna strana, davalac kredita, obavezuje da drugoj strani, korisniku kredita, stavi na raspolaganje određenu vrednost (sumu novca ili robu odnosno usluge u novcu), dok se druga strana obavezuje da predmetnu vrednost upotrebi pod ugovorenim uslovima, vrati u određenom roku, kao i da plati pripadajuću kamatu<sup>3</sup>. U kontekstu izvoznih poslova pravi

<sup>3</sup> Leksikon građanskog prava, prema Gazivoda (2005)

se razlika između prodajnog kredita (engl. *supplier credit*) i kupovnog kredita (engl. *buyer credit*). Prodajni kredit se odnosi na spoljnotrgovinski posao zaključen između jednog ili više prodavca, s jedne strane, i jednog ili više kupaca, s druge strane, a koji ugovor rezultira izvozom robe, odnosno usluga, i kod koga prodavac predaje robu kupcu, odnosno izvršava ugovorenu uslugu, a kupac se obavezuje da prodavcu isplati cenu u gotovom novcu odjednom ili u obrocima<sup>4</sup>. Kupovni kredit je ugovor zaključen između jedne ili više finansijskih institucija, kao zajmodavca, s jedne strane, i jednog ili više zajmoprimaca, s druge strane, a koji ugovor se zaključuje radi finansiranja konkretnog spoljnotrgovinskog posla<sup>5</sup>.

U izvoznim poslovima postoji potreba za finansiranjem pre isporuke (engl. *pre-shipment*) i finansiranjem nakon isporuke (engl. *post-shipment*). *Finansiranje pre isporuke* podrazumeva finansiranje proizvodnje dobara za izvoz (proizvodnja, obrtni kapital, studija izvodljivosti i dr.) u slučaju kada je zaključen ugovor o prodaji stranom partneru. Ovakvo finansiranje je dobar mehanizam da se zatvori novčani tok do trenutka isplate od strane stranog partnera. *Finansiranje nakon isporuke* podrazumeva finansiranje u cilju zatvaranja novčanog jaza između vremena isporuke i vremena isplate. Postoji nekoliko opcija koje stoje na raspolaganju izvozniku u tom smislu kao što su: kratkoročne pozajmice, odnosno krediti proizvođaču ili krediti potrošaču. Osim toga drugi izvori finansiranja su faktoring, forfeting i ostalo.

U svom radu agencije za kreditiranje izvoza nude čitav spektar usluga u oblasti finansiranja izvoza i to:

- (a) odobravanje kratkoročnih i dugoročnih kredita;
- (b) odobravanje prodajnih i kupovnih kredita;
- (v) odobravanje kredita za finansiranje pre isporuke (krediti za pripremu proizvodnje, istraživanje tržišta, izradu projekata, uvoz neophodnih sirovina i delova);
- (g) odobravanje kredita nakon isporuke;
- (d) refinansiranje bankarskih kredita;
- (đ) faktoring i forfeting i dr.

**(2) Osiguranje izvoznih poslova** - Kada se radi o spoljnotrgovinskim poslovima važno je napomenuti da su ovde prisutni veći rizici negoli kada su u pitanju poslovi koji se obavljaju na domaćem tržištu usled nekoliko činilaca: (a) partneri se manje poznaju; (b) različiti su pravni sistemi; (v) različite su nacionalne valute i poslovni običaji; (g) roba putuje preko tuđe teritorije; (d) mogući su politički potresi i promene u zemlji kupca i slično. Stoga je neophodno da se izvoznici i kreditori obezbede od šteta do kojih može doći usled nekog nepredviđenog događaja.

Rizici koji mogu nastati prilikom realizacije izvoznih poslova obično se dele na:

- *komercijalne* - bankrotstvo, stečaj i nesolventnost stranog kupca, njegovo odbijanje da izmiri dugove, nepreuzimanje robe i slično. Euler Hermes definiše komercijalni rizik kao rizik da uvoznik postane nesolventan, odnosno ne plati u vremenskom okviru od šest meseci od dana dospeća za isplatu. Komercijalni rizici su uzrokovani činocima ili okolnostima na strani kupaca iz spoljnotrgovinskog posla i, iz tog ugla posmatrano, subjektivni su. Stoga se ova vrsta rizika može izbeći ili bar umanjiti ako se za poslove izaberu pouzdani partneri pa je, s tim u vezi, važna procena boniteta partnera. Prema Gazivoda (2005) kategorija komercijalnih rizika obuhvata tri rizika: (a) dužnikovo zakašnjenje u izmirenju dugovanja; (b) odbijanje prijema isporuke od strane dužnika; i (v) nesolventnost dužnika;

<sup>4</sup> Član 2. Aneksa Direktive Saveta br. 98/29/EC od 07. maja 1998. godine, prema Isakovic (2005)

<sup>5</sup> Član 3. Aneksa Direktive, prema Isakovic (2005)

- *nekomercijalne* – obuhvataju političke rizike (ratovi, demonstracije, štrajkovi, konfiskacija, nacionalizacija, itd) i rizike nastanka prirodnih katastrofa (zemljotresi, poplave, suše, itd). Za razliku od komercijalnih rizika kod kojih opasnost postoji na strani samog dužnika te je stoga subjektivnog karaktera, kod nekomercijalnih rizika opasnost je uzrokovana spoljnim okolnostima, i kao takva je objektivne prirode. Još od radova Jana Timbergena iz 1962. godine literatura apostrofira politički rizik kao jednu od bitnih smetnji razvoju međunarodne trgovine<sup>6</sup>. Politički rizik je, naime, prepreka međunarodnoj trgovini zato što predstavlja skrivene transakcione troškove izvoznika. Meon i Sekkat (2004), prema Moser, Nestmann i Wedow (2006), nalaze da je učešće zemalja Srednjeg istoka i Severne Afrike u međunarodnoj trgovini limitirano usled postojanja političkog rizika i niskog kvaliteta institucija. Dakle, prvenstvena funkcija agencija za kreditiranje izvoznih poslova je uklanjanje ili smanjenje neizvesnosti, odnosno rizika koji je imanentan međunarodnoj trgovini.

Da bi podstakla izvoz, država kroz agencije za kreditiranje izvoza osiguranjem i davanjem garancija preuzima na sebe deo mogućih rizika u izvoznim poslovima. Osiguranje u izvoznim poslovima je počelo da raste nakon Drugog svetskog rata, u prvom redu kao rezultat nastajanja novih država kao ekonomskih celina na međunarodnom tržištu.

Osiguranje izvoznih poslova je naročito značajno za ekonomske entitete koji se nalaze u inicijalnoj fazi pojavljivanja na inostranom tržištu, odnosno koji se suočavaju za brojnim rizicima kao ograničavajućim faktorima u internacionalizaciji svog poslovanja.

U okviru osiguranja i izdavanja garancija agencija za kreditiranje izvoza nude sledeće usluge:

- (a) osiguranje izvoznih kredita – osiguranje izvoznih kredita predstavlja relativno novu granu osiguranja kod koga se ugovor o osiguranju zaključuje između osiguravača, s jedne strane, i davalca kredita, kao ugovarača osiguranja, odnosno osiguranika, s druge strane, a u vezi s prethodno zaključenim kreditnim poslom povodom izvoza robe, odnosno usluga;
- (b) reosiguranje izvoznih poslova;
- (v) garantovanje bankarskih kredita.

**(3) Pružanje informacionih i konsultantskih usluga** - ova aktivnost podrazumeva snabdevanje informacijama izvoznika, što u uslovima probijanja novog tržišta može biti od velikog značaja. U ovom kontekstu agencije pružaju svojim korisnicima širok spektar informacija o bonitetu kupaca, bankama, institucionalnom okviru i zakonodavnoj regulativi u zemlji (potencijalnog) uvoznika, itd. Ovakve informacije pružaju jasnu sliku o određenoj zemlji (inopartneru) čime se u određenoj meri umanjuju rizici, a samim tim i skriveni troškovi poslovanja. U tom smislu pozitivan primer je kanadski EDC (Export Development Canada), koji svoje klijente snabdeva kompletnom bazom podataka uključujući i istraživanja regulatornog ambijenta i ekonomskih prilika u određenim zemaljama. Takođe, EDC ima i funkciju posrednika u smislu uspostavljanja kontakata kanadskih izvoznika i potencijalnih partnera iz drugih zemalja, što značajno olakšava preduzimanje inicijalnih koraka kanadskih izvoznika na putu osvajanja novih tržišta.

Postoji razlika između agencija za osiguranje izvoznih poslova i to kako u pogledu vlasništva (državne ili privatne) tako i pogledu veličine (male i velike) i operacija koje

---

<sup>6</sup> Moser, Nestmann and Wedow (2006)

sprovode. Prema operacijama koje sprovode, odnosno vrstama instrumenata koje koriste za postizanje ciljeva, agencije se dele na<sup>7</sup>:

- agencije koje vrše isključivo osiguranje izvoza, dok su aktivnosti finansiranja prepuštene bankarskom sektoru. Takve agencije su: Office National du Ducroire (Belgija), Servizi Assicurativi del Commercio Estero - SACE (Italija), ECGD (Velika Britanija), Guarantee Institute for Export Credit - GIEK (Norveška);
- agencije koje osiguravaju izvozne poslove, a čije aktivnosti su podržane od strane specijalnih agencija koje finansiraju izvoz. Tako u Francuskoj COFACE vrši osiguranje dok Natexis finansira izvoz. U Nemačkoj HERMES osigurava izvozne poslove, a Kfw finansira izvoz, dok u je Švedskoj Exportkreditnamnden - EKN zadržan za osiguranje, a AB Svensk Exportkredit - SEK za kreditiranje izvoza;
- agencije koje pružaju usluge osiguranja i kreditiranja izvoza kao i izdavanja garancija u izvoznim poslovima. Ovakve agencije su: Ex-Im Bank (SAD), Export Development Canada - EDC (Kanada), Slovene Export Corporation - SEC (Slovenija) i ATRADIUS N. V. (Holandija).

---

<sup>7</sup> Bern Union Yearbook 2005, Member of the Berne Union, [www.bernunion.org](http://www.bernunion.org)

## 2. Agencije za kreditiranje izvoza – za i protiv

Osnivanje državnih agencija za kreditiranje izvoznih poslova predstavlja oblik direktnog uplitanja države u privredne tokove. Stoga se, kao logična, postavlja dilema o opravdanosti ovakvih državnih intervencija naročito posmatrano iz ugla posmatranja liberalne ekonomske teorije.

**Argumenti za.** Postoje argumenti u prilog i protiv teze o osnivanju agencija za kreditiranje izvoza. Prvenstveno, ideja o uspostavljanju ovih agencija proističe iz činjenice da često privatni sektor nije u stanju da pruži odgovarajuću podršku izvoznicima. U prvom redu ovo je odnosi na osiguranje izvoznih poslova kada su u pitanju politički rizici. Jer, visoki rizici zahtevaju i visoke kapitalne rezerve, koje često privatni sektor nije u stanju da podnese. Pored toga, visok rizik znači i znatno veću premiju osiguranja, koju, pak, izvoznici nisu u stanju da izdrže. Kako bi se popunila praznina na tržištu kao jedno od rešenja se identifikuje državna intervencija u ovoj oblasti, odnosno osnivanje agencija za kreditiranje izvoza. Ovo je tzv. funkcija agencija za kreditiranje izvoza kao poslednjeg utočišta (engl. *lender of last resort*). U sklopu prethodnog treba istaći da ovakav oblik poslovanja državne agencije ne konkurišu privatnom sektoru već je komplementaran njemu, tako da nema efekta istiskivanja privatnog sektora (engl. *crowding out*).

Sledeći argumenat koji se navodi u prilog tezi o osnivanju agencija su *postojanja imperfekcija na tržištu kapitala*, odnosno oskudnost i nedosupnost kredita za realizaciju izvoznih poslova, što je čest slučaj naročito u zemljama u razvoju. Do toga može doći usled nedovoljnog finansijskog potencijala u određenoj zemlji ili usled poslovne politike kreditora koji usmeravaju svoje poslovne aktivnosti ka drugim oblicima finansiranja koji su za njih isplativiji. Recimo, čest je slučaj da je bankama rentabilnije da kreditiraju stanovništvo te se njihovi kreditni portfolio i usmerava u tom pravcu, dok sektor privrede ostaje uskraćen za tu finansijsku podršku. Kako se, u tom slučaju, izvoznici suočavaju sa nedostatkom sredstava za finansiranje (kratkoročno i dugoročno) ili su, usled oskudice, krediti skupi, to obeshrabruje izvoznike i pogoršava njihovu eksternu konkurentnost, odnosno sposobnost da se adekvatno suoče sa konkurencijom iz inostranstva. Dakle, nesavršenost finansijskih tržišta razlog je za državnu intervenciju na polju podsticanja izvoza. Navedenu tezu pokušaćemo da objasnimo na primeru izvoznika iz zemlje A i zemlje B. Pretpostavimo da u zemlji A postoji razvijen finansijski sistem u uslovima stabilnih makroekonomskih kretanja. Sa druge strane zemlju B karakteriše nedovoljno razvijeno finansijsko tržište i/ili nestabilni makroekonomski ili politički uslovi koji se pokušavaju stabilizovati restriktivnim merama makroekonomske politike (npr. restriktivna monetarna politika). U takvim okolnostima evidentno je da će izvoznik iz zemlje A imati pristup jeftinijim izvorima finansiranja (kreditima) u odnosu na izvoznika iz zemlje B, što direktno povećava njegovu konkurentnost na svetskom tržištu. U tom slučaju osnivanje agencije za kreditiranje izvoza koja bi odobravalala kredite u zemlji B pod jednakim uslovima kao što je to slučaj na tržištu u zemlji A smatra se opravdanim.

*Pomoć u probijanju novih tržišta* – sledeći je argument u prilog tezi o opravdanosti osnivanja agencija za kreditiranje izvoza. Naime, državni izvori finansiranja su od značaja i iz razloga što probijanje novih tržišta podrazumeva i veće troškove. Kako bi se preduzeća više ohrabrila da prošire svoju poslovnu aktivnost na inostrana tržišta njima se, kroz osnivanje agencija, omogućava pristup finansijskim sredstvima pod povoljnijim uslovima. Isto tako, agencije za osiguranje i finansiranje izvoza su specijalizovane institucije u svojoj delatnosti i kao takve sadrže informacije o inostranim tržištima i potencijalnim partnerima, pa se kroz obezbeđivanje konsultantskih usluga izvoznicima, značajno smanjuju njihovi troškovi osvajanja novih tržišta.

**Argumenti protiv.** Kao ključan argument protiv osnivanja ovakvih agencija ističe se da bilo kakva državna intervencija u privredi, pa i ovakvi oblici podrške izvozu, *onemogućavaju alokaciju resursa na produktivan način*. Dalje, ukazuje se da država, po pravilu, nije dobar privrednik te da ne može uspešno, poput privatnog sektora, opredeliti korišćenje resursa na najbolji način. Shodno toj tezi, predlaže se kao nužno, izbegavanje svakog uplitanja države u privredne tokove i njenog učestovanja u istim kao preduzetnika. Ovaj argument se dodatno pojačava stavom da u slučaju ponašanja države kao preduzetnika može doći i do zloupotreba javnih resursa u korist privatnih interesa i to uglavnom usled nedovoljne transparentnosti i kontrole rada.

Drugi bitan argument protiv osnivanja agencija za kreditiranje izvoza, koji se u određenoj meri naslanja na prethodni, odnosi se na postojanje *moralnog hazarda*. Moralni hazard je pojam iz teorije osiguranja i označava manju brigu pojedinca za osiguranu nego za neosiguranu stvar. No, moralni hazard nije samo imanentan sektoru osiguranja, već i nastaje i u drugim sektorima privrede npr. kod kreditnog odnosa. Moralni hazard se pojavljuje jer zajmoprimac ima podsticaj da se usmeri u projekte sa većim rizikom u kojima će proći dobro ako ti projekti uspeju, ali ukoliko projekti ne budu uspešni zajmodavac snosi većinu gubitaka. Poslovanje agencija za kreditiranje izvoza može biti potencijalan podstrek za postojanje moralnog hazarda. Jer, zajmoprimci, odnosno osiguranici mogu biti motivisani da dobijena sredstva ili osigurane poslove od strane agencija (pod povoljnim uslovima) usmere u projekte sa većim rizicima ili da ne preduzimaju sve potrebne aktivnosti u poslovanju kao što bi to bio slučaj u uslovima sopstvenog finansiranja projekta. No, uprkos postojanju opasnosti od moralnog hazarda postoje mehanizmi da se ova opasnost otkloni ili znatno umanji. Jedan od načina za to je uvođenje principa kofinansiranja kod poslova kreditiranja ili uvođenje participacije (franšize) kod poslova osiguranja. Kofinansiranjem se zajmoprimac uslovljava da određeni iznos potrebnih sredstava finansira iz drugih (sopstvenih) resursa čime se smanjuje njegov podstrek za "loše" ponašanje. Franšiza ili osiguranikov samopridržaj se definiše kao deo štete koji, na osnovu zaključenog ugovora o osiguranju, osiguranik lično snosi<sup>8</sup>. Na ovaj način jača se podsrek osiguranika da do štete ne dođe jer je i svrha ugovaranja franšize da osiguranik čini sve što je u njegovoj moći da do štete ne dođe, ili da šteta bude što je moguće manja te se tako smanjuje opasnost od moralnog hazarda.

Kako postoje argumenti protiv osnivanja agencija za kreditiranje izvoza od značaja je sagledati efikasnost rada ovih agencija te na osnovu toga opredeliti konačan zaključak o svrsishodnosti njihovog postojanja. Literatura koja se bavi empiriskim istraživanjem efikasnosti rada agencija je skromna. Ipak, na bazi nekoliko istraživanja možemo sa izvesnom sigurnošću zaključiti da je postojanje ovakvih agencija pozitivno korelirano sa rastom izvoza, čime se potvrđuje teza da je ekonomski opravdano postojanje agencija za kreditiranje izvoza. Moser, Nestmann i Wedow (2006) empirijski potvrđuju efikasnost agencija za osiguranje i finansiranje izvoznih poslova naročito u oblasti osiguranja. Prema njihovom istraživanju multiplikator se kreće u intervalu od 1,7 do 6, što implicira da za svaku jedinicu podrške dolazi do rasta izvoza za 1,7-6 jedinica. Sličan rezultat dobijaju i Egger i Url (2006), prema Moser, Nestmann i Wedow (2006), analizirajući podršku austrijskom izvozu preko Oesterreichische Kontrollbank. Shodno ovom istraživanju austrijska agencija zaista doprinosi povećanju izvoza, a multiplikator iznosi 2,8.

---

<sup>8</sup> Gazivoda (2005)

### 3. Regulatora u oblasti poslovanja agencija za kreditiranje izvoza

Kao oblik državne intervencije, rad vladinih agencija za osiguranje i finansiranje izvoznih poslova je predmet međunarodne regulative kojima se koordiniše rad ovih agencija na multilaterelnom nivou. U oblasti regulative najdalje su otišli Bernska unija, OECD, Svetska trgovinska organizacija i Evropska unija.

#### 3.1 Regulatora Bernske unije

Prvi oblik uvođenja regulative u oblast osiguranja i finansiranja izvoza nastao je 1934. godine osnivanjem Međunarodne unije osiguravača kredita i investicija (engl. *International Union of Credit and Investment Insurance*), poznatije kao Bernska unija. Članovi Bernske unije su privatne i državne institucije koje se bave osiguranjem izvoznih kredita i investicija u inostranstvu. Danas Bernska unija ima 51 člana iz 43 zemlje<sup>9</sup>. Bernska unija je nastala u cilju razvoja saradnje u oblasti razvoja tehnika osiguranja, ali je njen prvenstveni cilj *kontrola konkurencije u oblasti osiguranja izvoznih poslova*. Shodno tome ona promoviše principe (engl. "*sound principles*") u ovoj oblasti kao i uslove pod kojima se odobrava pomoć kod izvoznih poslova. Članovi Bernske unije su u obavezi da razmenjuju informacije međusobno kao i sa Unijom, a ona blisko saraduje i sa drugim međunarodnim organizacijama poput Međunarodnog monetarnog fonda, Svetske banke i regionalnih razvojnih banaka. Unija zaključuje sporazume, izdaje preporuke i ohrabruje razmenu informacija kroz tri komiteta – za kratkoročne poslove, za srednjoročne/dugoročne poslove i kroz komitet za investiciono osiguranje. S obzirom na vrstu dobra koje se izvozi članovi Bernske unije su se sporazumeli o maksimalnoj dužini kredita (Tabela 1).

---

<sup>9</sup> Zvaničan sajt Bernske unije [www.berneunion.org.uk](http://www.berneunion.org.uk)

**Tabela 1.** Pravila Bernske unije u pogledu dužine kredita

Vrsta dobra ili usluga	Dužina kredita
Sirovine, primarni proizvodi i poluproizvodi	Maksimum šest meseci
Potrošna dobra i potrošne usluge	Maksimum šest meseci
Trajna potrošna dobra	Maksimum dve godine
Delovi i komponente uključujući i pripadajuće usluge	Maksimum šest meseci, izuzetno do pet godina ako je opravdano
Kvazi kapitalna dobra uključujući i pripadajuće usluge	U zavisnosti od ugovorene vrednosti, maksimum pet godina
Kapitalna dobra i projektne usluge	Maksimum pet godina, moguće je i više ako je u skladu sa sporazumom sa OECD
Kompletne fabrike	Maksimum pet godina, moguće je i više ako je u skladu sa sporazumom sa OECD

Izvor: Bern Union General Understanding. January 2001

U okviru Bernske unije postoji tzv. Praški klub koji okuplja nove i relativno male agencije koje još uvek ne ispunjavaju neophodne uslove za članstvo u Bernskoj uniji. Praški klub okuplja agencije iz Centralne i Istočne Evrope, a nastao je početkom devedesetih godina prošlog veka na inicijativu Bernske unije i Evropske banke za obnovu i razvoj. Danas Praški klub ima 31 člana.

### 3.2 Regulatorna OECD

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) je druga međunarodna organizacija koja se bavi regulacijom u oblasti osiguranja i finansiranja izvoznih poslova. Da bi se sprečila međusobna konkurencija u odobravanju izvoznih kredita, na predlog američke ExIm banke, 1976. godine sklopljen je *Dogovor o smernicama za izvozne kredite uz javnu potporu* (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits), poznat kao "Džentlmentski sporazum"<sup>10</sup>. Aprila 1978. godine sporazum je inoviran, a ratifikovan je od strane svih zemalja članica OECD. Njime se utvrđuju: (1) minimalne kamatne stope za izvozne kredite; (2) maksimalni rokovi kreditiranja po pojedinim grupama zemalja u koje se izvozi, zavisno od nivoa razvijenosti; i (3) uslovi otplate. Uvođenje ovakve vrste regulative umanjilo je konkurenciju i time sprečilo dalje smanjenje kamatnih stopa. Dogovor je, u načelu, postavio ograničenja u pogledu subvencija u podsticanju izvoza.

U okviru pravila koja su proistekla iz OECD ističe se i Sporazum o premijama poznatiji kao Knaepen Package, koji je stupio na snagu 1. aprila 1999. godine. Osnovni cilj ovog sporazuma je da ustanovi pravila u oblasti zvanične podrške srednjoročnim i dugoročnim kreditima, odnosno osiguranja izvoznih kredita. Ova odredba je saglasna sa odredbom iz Sporazuma o subvencijama STO po kojoj institucije pod kontrolom države ne

<sup>10</sup> Jovanović-Gavrilović, isto

mogu zaračunavati premije niže od onih koje pokrivaju dugoročne operativne troškove i potencijalne gubitke programa. *Minimalna premija koju moraju poštovati sve agencije* iz zemlja članica OECD se određuje na bazi kreditnog rizika prema kojoj su zemlje klasifikovane u osam kategorija 0-7. Zemlje sa najvećim dohodkom su najmanje rizične i klasifikovane su u kategoriju 0. Suprotno, najrizičnije zemlje su klasifikovane u kategoriju 7 među kojima je još uvek Srbija. Instrumentarijum po kome se klasifikuju zemlje je Model ocene rizika zemlje (engl. Country Risk Assessment Model - CRAM), čiji su, međutim, detalji poverljivi i ne publikuju se. Konačna klasifikacija zemalja se dobija kao konsenzus u podgrupi koju sačinjavaju stručnjaci iz oblasti procene rizika.

### **3.3 Regulatorna Svetske trgovinske organizacije**

Problem izvoznih subvencija posebno se obrađuje u okviru Svetske trgovinske organizacije (STO). Prema pravilima STO premije agencija za osiguranje izvoza moraju biti takve da pokrivaju *dugoročne operativne troškove i gubitke svojih programa*. Pored toga uveden je princip je da agencije ne bi trebalo da konkurišu privatnom sektoru, što implicira da one treba da učestvuju u onim poslovima za koje privatni sektor nije zainteresovan ili zbog većih rizika nije u mogućnosti da se uključi. Međutim, zahtev po kome agencije ne treba da budu konkurencija privatnom sektoru ne znači da ne može doći do njihove međusobne saradnje. Naprotiv, zadatak agencija treba da bude da svojim delovanjem doprinose jačanju tržišta tako što će biti komplementarne privatnom sektoru i tako što će ohrabrivati privatni sektor da preuzme više rizika. Dakle, prema pravilima STO, dva su osnova principa rada agencija:

- obezbeđivanje da cena svojih usluga pokriva operativne troškove i očekivane gubitke (engl. *break even*);
- agencije finansiraju i osiguravaju one poslova koje privatni sektor nije u stanju da realizuje ili nije zainteresovan za njihovu realizaciju (engl. *lender/insurer of last resort*).

### **3.4 Regulatorna Evropske unije**

S obzirom da je EU članica STO, odredbe o izvoznim subvencijama se primenjuju na sve zemlje EU. Takođe, imajući u vidu da je veliki broj članova EU istovremeno i član OECD odredbe iz Džentlenskog sporazuma se primenjuju kroz odredbe u zakonodavnoj regulativi EU. Pored saglasja sa regulativama iz STO i OECD, EU je ustanovila sopstveni sistem pravila u oblasti osiguranja i finansiranja izvoznih poslova čiji je osnovni cilj da se spreči neloyalna konkurencija između agencija iz zemalja članica EU. Od značaja je posebno naglasiti regulativu u oblasti kratkoročnog osiguranja. Naime, prema ovoj regulativi zabranjena je državna pomoć kod osiguranja kratkoročnih izvoznih poslova (do dve godine) koji se zaključuju sa partnerima iz zemalja OECD. Ova odredba proizlazi iz stava da državna pomoć kod ovakvih poslova narušava konkurenciju jer u takvim poslovima efikasno može učestvovati privatni sektor (privatna osiguravajuća društva) te da postoji tržišni rizik (engl. *marketable risk*) koji privatni sektor može osiguravati. Regulatorna EU, dakle, deli rizik na tržišni (kratkoročni) i netržišni, pa se shodno ovakvoj klasifikaciji i dozvoljava državna pomoć kod osiguranja. U tzv. netržišni rizik spada uglavnom politički rizik čije je osiguranje, regulativom EU, dozvoljeno od strane agencija za kreditiranje izvoza.

## 4. Međunarodna iskustva u oblasti kreditiranja i osiguranja izvoznih poslova

### 4.1 Agencije za kreditiranje izvoza u razvijenim zemljama

U većini zemalja postoje, sa manjim ili većim uspehom, sistemi finansiranja i osiguranja izvoznih poslova. U oblasti zvaničnih agencija koje se bave kreditiranjem i osiguranjem izvoza najdalje su otišle danas najrazvijenije zemlje te su njihove agencije i najpoznatije i najuspešnije.

**Sjedinjene američke države.** U SAD najvažnija je ExIm banka koja je, kao javna korporacija, osnovana 1934. godine. Njom upravlja Savet direktora, koje postavlja predsednik SAD, uz saglasnost Senata<sup>11</sup>. ExIm banka daje podršku svim oblicima američkih preduzeća (malim, srednjim i velikim) u njihovoj ekspanziji na inostrana tržišta. Prema svojoj osnovnoj misiji ExIm banka ne konkuriše privatnom sektoru već obavlja one poslove koje privatni sektor ne može finansirati ili za njihovo finansiranje nije zainteresovan.<sup>12</sup>

U svom poslovanju, kao podršku izvozno orjentisanom delu američke privrede, ExIm banka nudi širok dijapazon usluga:

- odobravanje kredita za finansiranje proizvodnje namenjene izvozu;
- odobravanje kredita direktno kupcu;
- osiguranje izvoznih kredita (zaštita od komercijalnog i političkog rizika – rizik se pokriva do 100% kada su u pitanju politički, a do 95% kada su u pitanju komercijalni rizici);
- izdavanje garancija za izvozne kredite (na ovaj način ExIm banka ohrabruje banke da odobravaju kredite za izvoz američkih dobara ili usluga, a garancije se izdaju kako za glavniciu tako i za kamatu).

Interesantno je primetiti da se ExIm banka u svom poslovanju rukovodi jasno definisanim pravilima:

- preduzeće kome se pomaže u izvozu mora biti locirano u SAD;
- preduzeće mora imati bar godinu dana iskustva (engl. *one year operating history*);
- preduzeće mora poslovati sa dobitkom;
- podržava se izvoz onih proizvoda koji imaju minimum 50% domaćeg sadržaja;
- ne podržava se izvoz u određene zemlje (u one koje su politički nepodobne);
- postoje objektivni kriterijumi (engl. *Credit Standards*) na bazi kojih se odobravaju krediti, čime se smanjuje subjektivnost kod odlučivanja.

Takođe je važno primetiti da prilikom odobravanja kredita EXIM banka primenjuje fiksnu kamatnu stopu čime se smanjuje rizik od mogućih negativnih fluktuacija referentnih kamatnih stopa na finansijskom tržištu.

U SAD kreditiranjem izvoza se, uz komercijalne banke, bavi i Privatna korporacija za finansiranje izvoza – PEFCO (Private Export Funding Corporation), koju su osnovale komercijalne banke. Preko Privatne korporacije za finansiranje izvoza obezbeđuje se kreditiranje do 45% vrednosti izvoza, na vreme do 15 godina<sup>13</sup>.

**Velika Britanija.** U Velikoj Britaniji najznačajnija agencija za podršku izvoznim poslovima je Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita – ECDG (Export Credit

<sup>11</sup> Jovanović-Gavrilović (2004)

<sup>12</sup> Mission of EXIM, zvanični sajt EXIM banke

<sup>13</sup> Jovanović-Gavrilović (2004)

Guarantee Department). Kako je napred istaknuto ova agencija je osnovana 1919. godine kao prva agencija ove vrste u svetu, ali je reorganizovana 1930. godine. Osnovna delatnost ECDG je osiguranje izvoznih kredita od komercijalnih i nekomercijalnih rizika. Važno je zapaziti da premije za osiguranje zavise od zemlje u koji se roba izvozi, a koje su razvrstane u četiri kategorije prema visini rizika.

**Francuska.** U Francuskoj postoje dve agencije za kreditiranje i osiguranje izvoza:

- Francusko osiguravajuće društvo za spoljnu trgovinu – COFACE (Compagnie francaise d'assurance pour le commerce exterior), i
- Francuska banka za spoljnu trgovinu – (Banque francaise de commerce exterieur).

Obe institucije su od značaja s tim što je COFACE znatno uspešniji i u svetu poznatiji. COFACE je osnovan 1946. godine, a primarna delatnost je osiguranje izvoznih kredita. Danas je COFACE nadeleko poznata finansijska institucija sa velikim brojem podružnica u drugim zemljama. Kada je COFACE u pitanju posebno je značajan njegova baza podataka sa procenama o kreditnom rejtingu o preduzećima iz 154 zemlje uključujući i kreditnu procenu po sektorima, čime dolazi do značaja njegova savetodavna uloga. Omogućavajući brzu i tačnu informaciju o potencijalnim trgovinskim partnerima COFACE praktično vrši funkciju autorsinga kreditnog menadžmenta iz preduzeća čime se povećava efikasnost, a smanjuje rizik poslovanja.

#### **4.2 Agencije za kreditiranje izvoza u zemljama u tranziciji**

Početak devedesetih godina prošlog veka obeležen je procesom tranzicije zemalja bivšeg socijalističkog bloka ka tržišnim privredama. Inicijalnu fazu ovog procesa karakterisala je niska razvijenost privreda ovih zemalja i, kao posledica toga, niska konkurentnost i visok spoljnotrgovinski deficit. U datim uslovima ove zemlje su kao jedno od rešenja za unapređenje konkurentnosti te povećanje izvoza identifikovale osnivanje agencija za kreditiranje izvoznih poslova.

**Češka.** Češki sistem promocije izvoza podrazumeva osnivanje i rad više institucija od kojih dve - Češka izvozna banka (engl. Czech Export Bank - CEB) i Kompanija za garantovanje i osiguranje kredita (engl. Export Guarantee and Insurance Company - EGAP) podrazumevaju usluge kreditiranja i osiguranja izvoznih poslova.

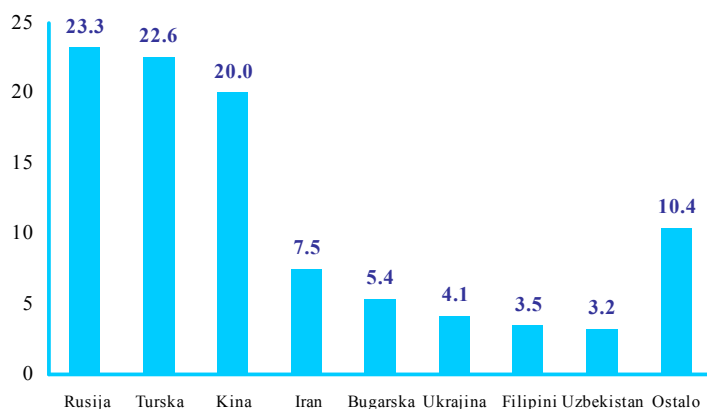
Češka izvozna banka vrši svoje funkcije kroz odobravanje niza finansijskih usluga izvoznicima kao što su: direktni krediti prodavcima i kupcima, refinansiranje kredita odobrenih prodavcima i kupcima, izdavanje garancija, itd. Važno je napomenuti da, prema zakonu, Češka izvozna banka i Kompanija za garantovanje i osiguranje kredita moraju da sarađuju međusobno i to na način da svaki kredit odobren od strane Češke izvozne banke mora biti osiguran kod Kompanije za garantovanje i osiguranje kredita<sup>14</sup>. Kako je napred pomenuto Češka izvozna banka kreditira i prodavce i kupce, s tim što je važno napomenuti da se prilikom kreditiranja inostranih kupaca targetira određena grupa proizvoda i to su, pre svega, kapitalna dobra, odnosno proizvodi sa visokom dodatnom vrednošću<sup>15</sup>. Sledeći bitan princip rada Češke izvozne banke tiče se veće podrške probijanju novih tržišta, naročito onih koji se odlikuju većim rizicima. Shodno tome, definišu se ciljna tržišta prema kojima se i usmeravaju najveća sredstva.

---

<sup>14</sup> Isakovic (2005)

<sup>15</sup> Odredba o podršci izvozu proizvoda sa višom dodatnom vrednošću jedan je od osnovnih principa rada Češke izvozne banke.

Stanje kreditnog portfolija prema geografskoj strukturi na kraju 2006. godine (u %)



Izvor: Češka izvozna banka, Godišnji izveštaj za 2006. godinu

Prethodni grafikon pokazuje kako se aktivnost agencija za kreditiranje izvoza stavlja u funkciju aktivne državne politike podsticaja izvoza. U 2006. godini Češka izvozna banka je u ogromnoj meri podržala izvoz na tržišta u nastajanju, čime se njena poslovna politika u potpunosti posvetila ostvarenju proklamovanih ciljeva ekonomske politike.

Kompanija za garantovanje i osiguranje kredita vrši osiguranje kredita povezanih sa izvozom roba i usluga iz Češke od političkog i komercijalnog rizika. Pri tome je važno uočiti razliku da ova institucija osigurava izvozne poslove: 1) na nekomercijalnim osnovama i za račun države - u pitanju je osiguranje od političkog rizika, odnosno tzv. netržišnog rizika; i 2) u svoje ime bez državne pomoći na komercijalnim osnovama - u pitanju je osiguranje kratkoročnog komercijalnog rizika (rizik nesolventnosti stranog kupca).

**Slovenija.** Za razliku od Češke u Sloveniji postoji samo jedna institucija koja se bavi osiguranjem i finansiranjem izvoznih poslova i to je Slovenačka korporacija za izvoz (engl. Slovenian Export Corporation), koja je osnovana 1992. godine. Većinski vlasnik Slovenačke korporacije za izvoz je država (91,15%), ali je interesantno primetiti da su njeni vlasnici druge banke, osiguravajuće kompanije, Privredna komora i druge kompanije.

Ulaskom u EU došlo je do reorganizacije ove agencije u skladu sa direktivama EU tako da je umesto Slovenačke korporacije za izvoz nastala Slovenačka izvozna i razvojna banka (Slovene Export and Development Bank - SID) koja se bavi finansijskom podrškom izvoznim poslovima. „Misija Slovenačke izvozne i razvojne banke je da razvija, obezbeđuje i promoviše inovativne, javne i dugoročne finansijske usluge dizajnirane kao *dodatak* finansijskom tržištu, u cilju održivog razvoja Slovenije”. U okviru poslovanja jasno su razgraničeni poslovi koji se sprovode u svoje ime i za svoj račun i oni u ime i za račun Republike Slovenije. U svoje ime Slovenačka izvozna i razvojna banka obavlja sledeće poslove<sup>16</sup>:

- Finansiranje izvoznih poslova i to finansiranje pre i nakon isporuke;
- Izdavanje garancija;
- Daje informacije o kreditnom rejtingu i druge kreditne informacije;
- Ostali poslovi.

U ime Republike Slovenije Slovenačka izvozna i razvojna banka obavlja poslove:

<sup>16</sup> Slovene Export and Development Bank (2006): „Annual Report 2006“

- Kratkoročnog osiguranja izvoznih kredita od nekomercijalnog i netržišnog rizika;
- Osiguranja investicija od nekomercijalnog rizika;
- Srednjoročnog osiguranja izvoznih kredita od komercijalnog i nekomercijalnog rizika;
- Primenjuje program za izjednačavanje kamatnih stopa (engl. Interest Rate Equalization Programme);
- Obavlja ostale poslove u svrhu jačanja izvoza.

Važno je naglasiti da Slovenačka izvozna i razvojna banka posluje kao deo SID grupe čiji su još i članovi:

- SID – Prva kreditna zavarovalnica – specijalizovana institucija koja se bavi osiguranjem izvoznih kredita u svoje ime i za svoj račun. Osnivanje ovakve institucije rezultat je potrebe za usaglašavanjem sa regulativama EU i ispunjenja *acquis communautaire*. No, uprkos zakonodavnim promenama SID – Prva kreditna zavarovalnica je ostala deo Grupe, čime je očuvan njen sinergetski efekat po osnovu komplementarnih poslova. SID – Prva kreditna zavarovalnica uglavnom osigurava kratkoročne izvozne poslove, kao i poslove u kojima je sadržan komercijalni i tržišni rizik;
- PRVI FAKTOR – vodeće preduzeće u Sloveniji za faktoring.

Takođe, na kraju 2006. godine Slovenačka izvozna i razvojna banka je postala suosnivač Centra za međunarodnu saradnju i razvoj. Na taj način postignuto je da se na jednom mestu skocentriše sveobuhvatan arsenal kojim slovenačka država pomaže rast izvoza. Osnovne koristi ovakvog sistema finansiranja i kreditiranja izvoza tiču se: (1) sinergetskog efekta sublimiranja svih institucija na jednom mestu; i (2) delimične uštede troškova koji bi nastali u slučaju postojanja većeg broja agencija.

## **5. Iskustva agencija za kreditiranje izvoza na našim prostorima sa analizom trenutnog stanja**

Kako slikovito ističe Gazivoda (2005) uloga agencija za kreditiranje izvoznih poslova u Srbiji bi se mogla podeliti u tri etape - početni koraci, zlatno doba i novi početak. Prvi oblici osiguranja izvoznih kredita vezani su za Državni osiguravajući zavod i donošenje niza pravnih akata koji su obezbedili uslove za funkcionisanje ove vrste transakcija. Osnovni nedostatak DOZ bio je taj što je predmet osiguranja bilo samo pokriće komercijalnog rizika, dok su nekomercijalni rizici bili van njegovog dometa. Osiguranjem nekomercijalnih rizika u to vreme se isključivo bavila Jugoslovenska banka za spoljnu trgovinu.

Godine 1967, dve decenije nakon otpočinjanja delatnosti osiguranja, osnovan je Fond za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova kao specijalizovana državna institucija. U periodu do 1978. godine Fond je:

- refinansirao kredite koje su privrednim organizacijama odobravale poslovne banke;
- osiguravao potraživanja prema inostranim dužnicima.

### **5.1 JUBMES banka**

Kako bi se obezbedila adekvatnija podrška izvozu 1978. godine osnovana je Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju - JUBMES, kao specijalizovana finansijska institucija koja je u osnovi imala za cilj da podstiče srednjoročne i dugoročne izvozne poslove i unapređuje proizvodnu i investicionu saradnju domaćih i stranih preduzeća. Period od 1979. godine, odnosno otpočinjanja sa radom JUBMES pa sve do 1992. godine i uvođenja sankcija SR Jugoslaviji, odnosno 1997. godine kada je JUBMES banka promenila svoju osnovnu funkciju i postala poslovna banka, označava zlatno doba agencija za kreditiranje izvoza u Srbiji.

U oblasti finansiranja JUBMES je odobravala sledeće transakcije:

- izvozni krediti sa periodom otplate od preko jedne godine za izvoz opreme i brodova i izvođenje investicionih radova u inostranstvu;
- podrška investicijama u sopstvena preduzeća ili zajednička ulaganja u inostranstvu;
- refinansiranje kredita koje su banke odobrile domaćim preduzećima, stranim bankama, stranim kupcima ili naručiocima radova ili drugim stranim pravnim licima;
- refinansiranje kredita za uvoz i zalihe robe kojom se vrši naplata potraživanja od inostranih dužnika po poslovima izvoza na kredit koje je JUBMES kreditirala ili refinansirala.

Kada se govori o agencijama za kreditiranje izvoza važno je napomenuti da je aa odluke o podršci izvoznim poslovima važan oblik, odnosno vrsta transakcije koja se treba izvršiti. Shodno tome utvrđuju se i pravila o kreditiranju i osiguranju izvoznih poslova. Ova pravila bi trebalo da ispune nekoliko bitih uslova:

- da su takva da ne ostavljaju prevelike diskrecione mogućnosti za odlučivanje agencijama čime bi njihova izvorna funkcija mogla zloupotrebiti zarad postizanja pojedinih interesa koja odsupaju od opštih željenih;
- da su takva da teže da postignu najveću korist za privredu određene države; i
- da uprkos prethodno navedenom smanje mogućnosti birokratizacije celokupnog procesa i time predstavljaju pretnju za brzo i efikasno odvijanje transakcija.

Ove uslove u potpunosti je sledila JUBMES tako da su prilikom donošenja odluka o kreditiranju i refinansiranju izvoznih poslova uzimani u obzir sledeći kriterijumi:

- (1) vrsta i vrednost izvoznog posla;
- (2) stepen prerade proizvoda koji se izvoze;
- (3) uvozna zavisnost;
- (4) kreditni uslovi (visina avansa, dužina roka otplate kredita, visina kamatne stope, način obezbeđenja potraživanja);
- (5) stepen komercijalnog i nekomercijalnog rizika;
- (6) doprinos tehnološkom razvoju;
- (7) specijalizaciji i dugoročnoj saradnji sa inostranim partnerima;
- (8) stepen integracije u proizvodnji i finansiranju povodom datog posla;
- (9) raspoložive kapacitete;
- (10) kadrove i njihovo iskustvo za izvršenje posla;
- (11) uslove koji nude inostrani konkurenti i drugo.

Rukovodeći se ovakvim kriterijuma JUBMES je svoju poslovnu politiku podredila ostvarenju zacrtanih ciljeva ekonomske politike te se nije u potpunosti posvetila principu rentabilnosti u poslovanju. Takva politika omogućila je da se kroz jaču podršku određenim poslovima (veće vrednosti, sa većim deviznim efektom, sa manjom uvoznom zavisnošću ili većim doprinosom tehnološkom razvoju) učini kako kvantitativni tako i kvalitativni napredak u izvozu i privrednom razvoju uopšte i obezbedi veći devizni priliv u zemlji.

JUBMES je imala značajnu ulogu i u oblasti osiguranja izvoznih poslova. Predmet osiguranja su bila potraživanja nastala u vezi sa sledećim izvoznim poslovima<sup>17</sup>:

- isporukom robe na kredit inostranom kupcu;
- vršenjem usluga ili investicionih radova u inostranstvu na kredit, ili investicionih radova u inostranstvu na kredit i izgradnjom kompletnih objekata u inostranstvu na kredit;
- isporuke jugoslovenske robe konsignacionom skladištu i prodajom te robe sa konsignacionog skladišta na kredit u inostranstvu;
- prodajom robe ili vršenjem usluga inostranom kupcu uz prilaganje isprave;
- ulaganjem imovine u sopstvena preduzeća, mešovita preduzeća ili poslovne jedinice u inostranstvu;
- potraživanja u vezi sa istraživačkim poduhvatima i izrade studija i projekata u inostranstvu;
- datim avansima i depozitima za učešće na licitacijama u inostranstvu, ispunjenjem ugovora po izvoznim poslovima, vršenjem usluga ili izvođenjem investicionih radova u inostranstvu na kredit;
- proizvodnjom robe za izvoz po specijalnim porudžbinama na osnovu ugovora sa inostranim kupcem;
- potraživanja u vezi sa davanjem u zakup brodova i opreme stranim pravnim i fizičkim licima.

Pored poslova u vezi sa finansiranjem i osiguranjem izvoznih poslova JUBMES je imala još dve bitne uloge:

- razvijanje i unapređenje poslovne saradnje sa međunarodnim finansijskim organizacijama na izradi i realizaciji projekata u inostranstvu; i
- organizovanje i podsticanje učešća domaćih preduzeća u realizaciji projekata u inostranstvu u čijem finansiranju učestvuju međunarodne finansijske organizacije.

Sredstava za svoje aktivnosti JUBMES je obezbeđivala: iz osnivačkih uloga i uloga društvenih pravnih lica, iz kredita domaćih banaka i Narodne banke Jugoslavije, iz inostranih kredita i depozita, iz emisija hartija od vrednosti u zemlji i inostranstvu i dr.<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Gazivoda (2005)

<sup>18</sup> Jovanović-Gavrilović (2004)

Sredstva za osiguranje izvoznih poslova obezbeđivala su se iz premija osiguranja, iz rezervi sigurnosti i iz sredstava koje je Federacija obezbeđivala za osiguranje od nekomercijalnog rizika.

Na bazi napred navedenog uočava se da je JUBMES preduzimala čitav niz, često komplementarnih poslova, na polju finansijske podrške izvozu čime je, između ostalog, dobijen i sinergijski efekat. Pored toga, respektabilan je i obim podržanih poslova. Prema Jovanović-Gavrilović (2004) u periodu 1968-1992. godina Fond za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova i JUBMES odobravanjem kredita u iznosu od 5,7 mlrd dolara, podržali su izvoz kapitalnih dobara i usluga vredan 9,7 mlrd dolara u 88 zemalja, uglavnom onih u razvoju. Krajem osamdesetih i početkom devedesetih JUBMES je prosečno godišnje odobravalala kredite u iznosu od oko 600 miliona dolara. U istom periodu vrednost izvoznih poslova koje su ove dve agencije osigurale iznosi 16,3 mlrd dolara. Prema Isaković (2005) sama JUBMES je do 1993. godine osigurala izvozne poslove od nekomercijalnog rizika u vrednosti od 10,3 mlrd dolara. Najveći deo ovog osiguranja se odnosi na zemlje u razvoju (79,6%) i to Afrika - Liberija, Libija, Alžir, Egipat, Sudan (37,2%), Azija - Irak, Burma, Indija, Indonezija, Iran, Sirija (33,1%) i Latinska Amerika (9,3%).

Nakon uvođenja sankcija Ujedinjenih nacija prema SR Jugoslaviji 1992. godine drastično je opala spoljnotrgovinska aktivnost, a time i potreba za postojanjem JUBMES. Tokom devedesetih godina prošlog veka namena JUBMES se postepeno menjala da je ona 1997. godine privatizovana i postala poslovna banka. Ipak, država Srbija još ima 21,1% učešća u kapitalu, dok se 7,4% akcija još uvek vodi kao vlasništvo SFRJ. Promenom namene JUBMES prestalo i zlatno vreme agencija za osiguranje i finansiranje izvoza u SFR Jugoslaviji, odnosno Srbiji.

## **5.2 Stanje nakon 2000. godine**

Nakon 2000. godine sa početkom procesa tranzicije i otvaranjem zemlje ka inostranstvu, a imajući u vidu da je JUBMES privatizovana te da je promenila svoju osnovnu funkciju, nastala je potreba za agencijama za kreditiranje izvoza u Srbiji. Godine 2002. osnovan je *Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova*, poznatiji po svom engleskom akronimu *SMECA (Serbia and Montenegro Export Credit Agency)* "kao pravno lice specijalizovano za osiguranje od nekomercijalnih i komercijalnih rizika u spoljnotrgovinskom poslovanju i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja drugih ekonomskih odnosa sa inostranstvom"<sup>19</sup>. Treba naglasiti da je Fond nastao na saveznom nivou u vreme postojanja bivše SR Jugoslavije tako da je učešće u njemu podeljno između Srbije i Crne Gore u odnosu 91,7% nasprem 8,3% u korist Srbije. Uprkos raspadu zajedničke države Fond je do danas nastavio da funkcioniše po istim principima. Inicijalna sredstva za nastanak Fonda rezultat su kredita Svetske banke i donacije italijanske vlade.

Prema utvrđenoj poslovnoj politici osnovne usluge koje pruža Fond obuhvataju<sup>20</sup>:

- osiguravanje potraživanja od komercijalnog i političkog rizika;
- finansiranje obrtnog kapitala - Fond kredite odobrava u saradnji sa poslovnim bankama koje su pristupile Projektu finansijske podrške izvozu. Fond deponuje novčana sredstva kod banke radi daljeg odobravanja kredita izvoznim preduzećima. Dakle, Fond praktično vrši refinansiranje kredita koje su poslovne banke odobrile izvoznicima;
- izdavanje garancija za dobro izvršenje posla, povrat avansa i učešća na licitacijama;

<sup>19</sup> Закон о Фонду за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова

<sup>20</sup> Сајт Фонда за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова [www.smeca.co.yu](http://www.smeca.co.yu)

- faktoring;
- garancije za uvoz mašina; i
- tehnička pomoć izvoznicima.

Treba zapaziti nekoliko bitnih karakteristika kod poslovanja Fonda za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova. Najpre, treba istaći da uprkos šarenolikoj strukturi usluga, u obimu poslovanja Fonda ubedljivo dominiraju poslovi osiguranja sa 91%, a slede faktoring sa 8,5% i garancije za 0,6%<sup>21</sup>. Na osnovu toga se da zaključiti da je osnovna uloga Fonda osiguranje izvoznih poslova i to uglavnom kratkoročnih, dok je segment kreditiranja izvoznih poslova potpuno zapostavljen. U Godišnjem izveštaju za 2006. godinu stoji da je ova vrsta finansijske usluge zapostavljena iz razloga nezainteresovanosti poslovnih banka za ovakvu vrstu transakcija jer ne Fond odobrava kredite izvoznicima direktno već deponuje sredstva na račun banka koje nakon toga odobravaju kredite. Fond očekuje da će se usled primene kriterijuma Bazel 2 poslovne banke više zainteresovati za ovakvu vrstu usluga<sup>22</sup>.

Kada je u pitanju geografska usmerenost podržanih izvoznih poslova zapaža se suprotna tendencija u odnosu na druge agencije u inostranstvu i iskustvo JUBMES. Naime, dok je politika drugih agencija usmerenost ka tzv. tržištima u razvoju, Fond uglavnom podržava poslove koji se zaključuju sa partnerima iz EU – čak 82% (podaci se takođe odnose na 2006. godinu).

Kada se u pitanju sektorska usmerenost zapaža se da je u 2006. godini uglavnom podržan izvoz iz sektora metalske industrije u iznosu od čak 90,8%, dok su na drugom i trećem mestu građevinarstvo i brodogranja sa samo 2,5%, odnosno 2,3%. Visoko učešće metalske industrije je rezultat činjenice da je najznačajniji klijent Fonda preduzeće US Steel iz Smedereva koje izvozi repromaterijal (osnovne metale). Ukoliko podvučemo paralelu sa poslovnom politikom JUBMES banke uočavamo da poslovna politika Fonda značajno odstupa. Naime, prema politici JUMBES banke podrška izvoznim poslovima je definisana nizom kriterijuma od kojih su značajni stepen prerade izvoznih proizvoda i uvozna zavisnost, čime se želeo postići efekat promene strukture izvoza u pravcu izvoza proizvoda više dodate vrednosti te izvoza proizvoda sa većim neto deviznim efektom. Sa druge strane, imajući u vidu da se u svojoj poslovnoj politici Fond rukovodi pravilima EU i STO, poslovna politika se sprovodi oslonjena na tržišne principe bez osvrta na opšte državne potrebe kada je u pitanju izvoz (promena strukture i neto devizni efekat). Pored toga, treba istaći da poslove osiguranja i izdavanja garancija Fond obavlja na način što te transakcije “zatvara” tako što iste reosigurava na londonskom finansijskom tržištu. S obzirom da većina domaćih preduzeća predstavlja nepoznanicu za londonsko tržište (koje naravno posluje u skladu sa kriterijumima sigurnosti i profitabilnosti) te da i Fond u svom poslovanju zaračunava određenu maržu, opravdano se može pretpostaviti da je osiguranje izvoznih poslova na ovaj način skupo za domaća preduzeća. Na kraju, vredno je pomena da Fond do sada nije imao transakcije čiji je predmet bilo osiguranje od političkog rizika.

Zakonom o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije 2005. godine osnovana je *Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d. (AOFI)*, kao druga državna institucija za “podsticinjne i unapređenje izvoza i razvoja ekonomskih odnosa Republike Srbije sa inostranstvom”<sup>23</sup>. Inicijalna sredstva za rad AOFI u iznosu od 25 mln evra su opredeljena iz budžeta Republike Srbije. Slično Fondu i Agencija u svojoj poslovnoj politici definiše sledeće usluge<sup>24</sup>:

<sup>21</sup> Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova: «Godišnji izveštaj za 2006. godinu»

<sup>22</sup> Odlukom guvernera Narodne banke Srbije depoziti, garancije i polise osiguranja Fonda stavljeni su u kategoriju nerizičnih.

<sup>23</sup> Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije

<sup>24</sup> Sajt Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije [www.aofi.co.yu](http://www.aofi.co.yu)

- kreditiranje izvoznih poslova (uključujući direktno kreditiranje, sufinansiranje i refinansiranje kredita preko poslovne banke izvoznika);
- osiguranje potraživanja izvoznika po osnovu izvoznih poslova;
- međunarodni i unutrašnji faktoring;
- izdavanje garancija (ova usluga se još ne odobrava, ali je, prema informacijama sa zvaničnog sajta, u pripremi); i
- konsalting.

U prvom redu uočava se da AOFI u svom radu, poput Fonda, podržava uglavnom kratkoročne poslove. Pored toga, interesantno je primetiti da AOFI, prema svojoj poslovnoj politici, zahteva određene uslove kada su u pitanju spoljnotrgovinski poslovi i izvoznici koji apliciraju za određene usluge. Uslovi su podeljeni na opšte i posebne, odnosno obavezujuće i neobavezujuće:

- opšti obavezujući:
  - ✚ ostvaren izvoz u vrednosti od minimalno 1,0 mln evra u prethodnoj godini;
  - ✚ ostvaren neto rezultat poslovanja u prethodnoj godini;
  - ✚ učešće robe domaćeg porekla minimum 51% u vrednosti robe koja je predmet izvoza i finansiranja;
- posebni obavezujući uslovi:
  - ✚ pozitivna ocena boniteta zajmotražioca;
  - ✚ pozitivna ocena rentabilnosti izvoznog projekta;
  - ✚ pozitivna ocena kvaliteta – sigurnosti sredstava obezbeđenja;
- dodatni neobavezujući uslovi (ispunjenje ovih uslova podrazumeva i povoljnije uslove kod dobijanja usluga):
  - ✚ ostvarivanje pozitivnog neto izvoznog efekta;
  - ✚ status pretežnog izvoznika.

Na bazi ovih uslova može se konstatovati da su oni primarno formulisani u cilju ostvarenja osnovnih principa formiranja agencije – likvidnost, sigurnost i rentabilnost. Tek naznake podrške određenim ciljevima ekonomske politike (neto devizni efekat) se nalazi kod dodatnih, neobaveznih uslova. Agenciji je diskreciono dozvoljeno da svojim aktima određuje uslove i način očuvanja realne vrednosti sredstava, kao i druge mere za zaštitu od rizika njegovog poslovanja<sup>25</sup>. Poslovna politika AOFI se u velikoj meri bazira na prethodnom principu, što se najbolje može sagledati iz činjenice da se krediti odobravaju uz valutnu klauzulu, dok kurs po kome se vrši otplata kredita ne može biti niži od onog u trenutku zaključenja posla. Tako se u slučaju jačanja domaće valute povećavaju prihodi AOFI po osnovu kursnih razlika.

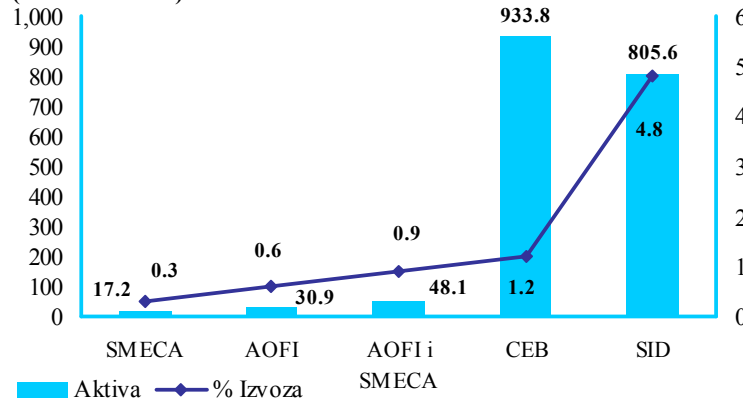
Kada se uzmu u obzir aktivnosti obe agencije za kreditiranje izvoza u Srbiji može zaključiti sledeće:

- finansijski potencijal agencija za kreditiranje izvoza u Srbiji nije dovoljan da se u većoj meri podrži nastup srpskih preduzeća u inostranstvu.

<sup>25</sup> Član 11. Zakona o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije

### Poređenje aktive agencija za kreditiranje izvoza

(u mil. EUR i %)



Izvor: Kalkulacije autora na bazi podataka agencija, statističkih zavoda i centralnih banaka  
Napomena: Podaci se odnose na 2006. godinu

Ukoliko se uporedi finansijski potencijal srpskih agencija i agencija u Češkoj i Sloveniji, zapaža se da je potencijal domaćih agencija (čak i zbirno posmatrano) znatno manji. Ukupna aktiva SMECA i AOFI iznosi svega 48,1 mln evra na kraju 2006. godine, dok su aktive Češke izvozne banke i Slovenačke izvozne i razvojne banke znatno veće i iznose 933,8 mln evra i 805,6 mln evra, respektivno. Razlika u finansijskom potencijalu se uočava i ako se, kao relativan pokazatelj, stave u odnos aktiva agencija i ostvareni izvoz u 2006. godini;

- obe agencije, pored poklapanja usluga koje pružaju, vrše podršku uglavnom kratkoročnim poslovima, te izostaju srednjoročni i dugoročni poslovi (i poslovi kreditiranja i poslovi osiguranja);
- iako deklarativno ukazuju da u okviru svojih obima usluga pružaju i usluge izdavanja garancija, ova vrsta usluge je zanemarljiva. AOFI do sada nije izdao ni jednu garanciju, dok je Fond za osiguranje i kreditiranje spoljnotrgovinskih poslova izdao određeni broj garancija i to svega 0,6% od ukupno izvršenih transakcija u 2006. godini;
- poslovna politika srpskih agencija se rukovodi načelima likvidnosti, sigurnosti i profitabilnosti i u okviru iste ne inkorporiraju neki od elemenata koji imaju za cilj da ojačaju strukturu samog izvoza, kao što je to bio slučaj sa JUBMES bankom. Dakle, u okviru svojih poslovnih politika ne postoje posebni stimulansi za izvoz proizvoda više faze prerade, većeg deviznog efekata (ovo je prisutno u manjoj meri kod AOFI), kao i za podršku razvoja inovacija i sl;
- geografska struktura srpskih agencija odstupa od iste kod drugih agencija u svetu. U strukturi kod srpskih agencija dominira podrška izvozu koji je usmeren ka zemljama EU ili zemljama regiona, dok je tendencija kod drugih agencija usmerenost ka zemljama u razvoju. Podrška izvozu u nekadašnja tradicionalna tržišta bivše SFRJ je minimalna;
- ne postoji kritičan nivo transparentnosti u radu domaćih agencija.

## 6. Preporuke za unapređenje rada agencija za kreditiranje izvoza u Srbiji

Jedno od osnovnih obeležja makroekonomskih kretanja u Srbiji nakon 2000. godine je visok spoljnotrgovinski deficit, odnosno deficit tekućeg računa platnog bilansa.

**Tabela 2.** Kretanja u spoljnom sektoru u periodu 2001-2007. godina, u mil. dolara

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Извоз робе	1,721.0	2,075.0	2,756.2	3,523.4	4,481.8	6,441.9	8,857.6
Увоз робе	4,261.0	5,614.0	7,476.8	10,753.2	10,461.3	12,712.6	17,689.4
Спољнотрговински дефицит БДП	-2,540.0	-3,539.0	-4,720.6	-7,229.8	-5,979.5	-6,270.7	-8,831.8
Извоз (% БДП)	14.6	13.1	13.5	14.4	17.1	21.2	21.8
Увоз (% БДП)	36.1	35.4	36.8	43.9	39.9	41.8	43.4
Спољнотрговински дефицит (% БДП)	-21.5	-22.3	-23.2	-29.5	-22.8	-20.6	-21.7
Дефицит текућих трансакција (без донација)	-876.0	-1,743.0	-1,946.0	-3,308.0	-2,555.0	-4,199.3	-7,165.8
Дефицит текућих трансакција (без донација, % БДП)	-7.4	-11.0	-9.6	-13.5	-9.7	-13.8	-17.6

**Напомена:** У 2006. и 2007. години укључена је спољнотрговинска размена са Црном Гором

**Извор:** Калкулације аутора на бази података РЗС и НБС

Tokom celog perioda beleži se visoko učešće spoljnotrgovinskog deficita i deficita tekućih transakcija u BDP. U 2007. godini zabeleženi su rekordno visoki deficiti koji prete da naruše makroekonomsku stabilnost i izazovu platnobilansu, odnosno valutnu krizu.

U odnosu na uspešne tranzicione zemlje, a naročito one koje su sada članice EU, privreda Srbije nije dovoljno konkurentna, što za implikaciju ima nedovoljan nivo investicija, nizak nivo privredne aktivnosti merene visinom BDP po stanovniku (iako se u poslednjih nekoliko godina beleže relativno visoke stope rasta) i nizak izvoz. Ukoliko kao pokazatelj konkurentnosti prihvatimo izvoz po stanovniku uočavamo da Srbija, uprkos visokim stopama rasta izvoza, značajno zaostaje za naprednim tranzicionim zemljama, ali i zemljama iz regiona.

**Извоз по становнику у транзиционим земљима**

(у EUR и %)



**Извор:** Калкулације аутора на бази података националних статистичких завлада

S obzirom na navedena kretanja, kao i činjenicu da je Srbija relativno mala zemlja, oskudna u resursima, kao imperativ se u narednom periodu postavlja povećanje izvoza kako bi se:

- Obezbedila makroekonomska stabilnost, kroz stabilnost deviznog kursa;
- Povećala proizvodnja, a time i zaposlenost i životni standard građana; i
- Omogućilo uredno servisiranje spoljnog duga.

U sklopu šire definisane politike podsticaja izvoza trebalo bi u određenoj meri izvršiti i redefinisane načina rada postojećih agencija za kreditiranje izvoza. U tom cilju potrebno je sprovesti sledeće aktivnosti:

**(1) razmotriti svrsishodnost postojanja dve agencije za kreditiranje izvoza** – kako je napred istaknuto u Srbiji postoje dve agencije za kreditiranje izvoza sa istim ili sličnim uslugama koje vrše. Imajući u vidu da svaka od agencija generiše značajne operativne troškove (rashodi za zaposlene, materijalni troškovi, itd) smatra se svrsishodnim spajanje ovih agencija u jednu po ugledu na Slovenačku izvoznju i razvojnu banku. Ukoliko to nije moguće izvršiti usled raznih ograničenja tj. objektivnih razloga (Fond jednim delom finansira i osigurava preduzeća iz Crne Gore, mogućnost ograničenja od strane Svetske banke kao kreditora, itd) smatra se racionalnim specijalizacija institucija. To je moguće uraditi po dva osnova. Prvi je poput npr. Češke na jednu koja je specijalizovana u oblasti osiguranja, a druga u oblasti kreditiranja izvoznih poslova. Drugi način specijalizacije institucija je na način da se jedna bavi isključivo kratkoročnim kreditiranjem i osiguranjem, a druga srednjoročnim i dugoročnim;

**(2) izvršiti dokapitalizaciju nove (novih, redefinisanih) agencije(a)** – kako je napred istaknuto sa sadašnjim finansijskim potencijalom nije moguće podržati kritičan nivo izvoznih poslova. S tim u vezi smatra se da je poželjno obezbediti dodatna sredstva za funkcionisanje ovih institucija. Povećanje kapitala agencija sa sadašnjih oko 50 mln evra na 100 mln evra u kratkom roku značajno bi podiglo finansijski potencijal agencija. Dodatna sredstva se mogu obezbediti: (a) iz budžeta Republike (ukoliko se kao prioritet ekonomske politike postavi rast izvoza takva sredstva je moguće opredeliti); (b) iz privatizacionih prihoda (kao i prodajom udela države u JUBMES koja sada posluje kao poslovna banka); i (v) zaduživanjem agencija na finansijskom tržištu;

**(3) veći značaj u izvoznoj podršci dati izvozu na nova tržišta** - sadašnja podrška izvoznim poslovima od strane agencija je uglavnom usmerena na tržište EU i regiona. Ne umanjujući značaj ovih tržišta poželjno je izvršiti geografsku diversifikaciju izvoza naročito u pravcu tradicionalnih tržišta bivše SFRJ čija su preduzeća iz Srbije (naročito iz oblasti građevinarstva) poželjan partner. Veća podrška izvozu na tzv. tržištima u razvoju (zemlje bivšeg SSSR, Bliski i Srednji Istok, Severna Afrika, itd) je opravdana iz nekoliko razloga: (a) ovo su tržišta koja spadaju u grupu brzorastućih te je podrška srpskim preduzećima u pozicioniranju na ovim tržištima u ovoj fazi razvoja i rasta značajna. Agencije za kreditiranje izvoza u ovom slučaju imaju jasnu ulogu u inicijalnom zauzimanju novih tržišta, naročito kada su u pitanju srednja preduzeća, i to kroz usluge kreditiranja, osiguranja, izdavanja garancija i konsaltinga.

**Slika 1. Klasifikacija tržišta prema veličini i rastu<sup>26</sup>**

<b><u>Velika brzorastuća</u></b> Kina Rusija Indija Turska	<b><u>Srednja brzorastuća</u></b> Iran Irska Argentina Rumunija Nigerija Ukrajina Kazakstam Slovačka Libija Angola UAE	<b><u>Mala brzorastuća</u></b> Belorusija Bugarska Litvanija Turkmenistan Letonija Azerbejdžan Uzbekistan Estonija Jermenija Moldavija Mongolija Tadžikistan Jordan
<b><u>Velika umerenorastuća</u></b> Španija Brazil Južna Koreja Australija Indonezija Poljska Saudijska Arabija	<b><u>Srednja umerenorastuća</u></b> Grčka Južna Afrika Finska Češka Izrael Alžir Mađarska Egipat Maroko	<b><u>Mala umerenorastuća</u></b> Hrvatska Slovenija Tunis Kipar Bosna i Hercegovina Albanija Gruzija
<b><u>Velika spororastuća</u></b> SAD Japan Nemačka Velika Britanija Francuska Italija Kanda Meksiko Holandija Švajcarska Švedska Norveška	<b><u>Srednjjaspororastuća</u></b> Austrija Danska Portugal	<b><u>Malaspororastuća</u></b> Malta Makedonija

**Izvor:** Kalkulacije autora na bazi podataka Međunarodnog monetarnog fonda

(b) sadašnja struktura srpske privrede (izvoza) nije dovoljno konkurentna na razvijenijim tržištima zapadne Evrope, ali ona u određenim segmentima (građevinarstvo, industrija nameštaja, hemijska industrija, delovi metalske industrije, prehrambena industrija) ima perspektivu na navedenim tržištima. Podrška agencija može biti dodatan zamajac u osvajanju novih tržišta; (v) Srbija ima tradicionalno dobre ekonomske i diplomatske odnose sa ovim zemljama što može dodatno doprineti daljem jačanju saradnje;

**(4) usmeriti značajnija sredstva za izdavanje garancija** – izvođenje investicionih radova u inostranstvu tradicionalna je izvozna grana srpske privrede. Imajući u vidu da je za

<sup>26</sup> Kriterijum za veličinu tržišta je visina Bruto domaćeg proizvoda, a kriterijum za rast je realan rast БДП.

izvođenje investicionih radova u inostranstvu potreban čitav spektar finansijskih usluga (izdavanje garancija za učestvovanje na licitacijama, izdavanje garancija za dobro obavljanje posla, kreditiranje, osiguranje, itd) opravdano se može konstatovati da bi opredeljivanje većih sredstava za izdavanje garancija za preduzeća koja izvode građevinske radove u inostranstvu dodatno doprinelo rastu izvoza ove delatnosti;

**(5) povećati sredstva za podršku srednjoročnim i dugoročnim poslovima** – kako je napred istaknuto sadašnje poslovanje agencija za kreditiranje izvoza u Srbiji se u velikoj meri zasniva na kratkoročnim poslovima. Sa razvojem izvoza steći će se veća potreba za finansijske usluge kod srednjoročnih i dugoročnih poslova pa se poželjno veća sredstva usmeriti u tom smeru;

**(6) uključiti u poslovnu politiku agencija veće stimulacije za podršku određenim vrstama izvoznih poslova od većeg značaja za privredu** – po ugledu na JUBMES banku prilikom selekcije poslova koji treba da se podrže veću stimulaciju (u vidu kamatnih stopa, premije osiguranja, itd) i prioritet dati onim poslovima koji obezbeđuju veći neto devizni priliv, kod kojih se izvozi proizvod više faze prerade, kod kojih se izvozi nov/modifikovan proizvod (kao rezultat inovacija) i dr. Neophodan uslov je primenu ove mere je uspostavljanje transparentnih i jasno definisanih kriterijuma za odabir poslova koji će se podržavati kako bi se izbegla mogućnost zloupotrebe;

**(7) uvesti dodatne linije za podršku malim i srednjim preduzećima** – po ugledu na agencije iz drugih zemalja potrebno je uspostaviti jaču podršku za izvoz malih i srednjih preduzeća. Većom podrškom ovih preduzeća, kao što je slučaj kod drugih zemalja, i njihovim većim izvozom stvaraju se pretpostavke za njihovo dalje jačanje;

**(8) uspostaviti mehanizam kojim bi se uspostavila jača veza svih državnih institucija koje se bave podrškom izvota** – danas u Srbiji u sklopu podrške izvoza aktivno je čak pet državnih institucija: Fond za razvoj, Garancijski fond, AOFI, Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova i SIEPA (Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza). Osim što je evidentno poklapanje nadležnosti ovih agencija jasno se uočava i nedostatak koordinacije među njima. Zato je od značaja, pored razmatranja opravdanosti postojanja ovako velikog broja institucija i uspostavljanja veće specijalizacije među njima, uspostaviti jasan mehanizam njihovog koordinisanog rada.

**(9) dodatno ojačati transparentnost i kontrolu rada agencija za kreditiranja izvoza** – s obzirom su agencije za kreditiranje izvoza u vlasništvu države uvek se opravdano može pokrenuti pitanje njihove efikasnosti, ali i mogućnosti zloupotreba u cilju povećanja ne opšteg već pojedinačnog, odnosno privatnog interesa. U tom cilju stoji i zahtev za većom transparentnošću i kontrolom poslovanja. Pri tome podrazumeva se detaljno objavljivanje i na drugi način dostavljanje na uvid javnosti svih finansijskih i drugih izveštaja i informacija od značaja za kontrolu poslovanja.

## Zaključak

Potrebe jedne zemlje za stabilizacijom i razvojem nameću kontinuiranu potrebu rasta izvoza. U tom cilju mnoge zemlje formuliraju politiku podsticanja izvoza u kojima bitno mesto zauzimaju i agencije za kreditiranje izvoza.

Činjenica o privrednim karakteristikama Srbije te sadašnje izvozne performanse domaće privrede nameću potrebu koncipiranja adekvatne strategije privrednog razvoja sa posebnim naglaskom ka jačanju izvoznog sektora. Politika jačanja izvoznog sektora treba da bude oslonjena na snažan sektor privrede sa velikim brojem konkurentnih preduzeća koje posluju u konkurentnom ambijentu. Samo u takvim uslovima postojanje adekvatne(ih) agencija za kreditiranje izvoza može biti dodatna podrška jačanju izvoznog sektora. U tom cilju neophodno je redefinisati sadašnje uloge agencija za kreditiranje izvoza kako bi na optimalan način i pod datim okolnostima mogle da ispune svoju osnovnu funkciju.

Prilikom koncipiranja politike podsticaja izvoza kroz jačanje agencija za kreditiranje izvoza posebnu pažnju treba posvetiti regulativi u ovoj oblasti. Kako Srbija još uvek nije članica Evropske unije, Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj te Svetske trgovinske organizacije postoji mogućnost za fleksibilniji rad postojećih agencija. Ta mogućnost, uz neophodan uslov jačanja konkurenosti domaće privrede i postojanje jasno koncipiranog sistema podsticaja izvozu, daje realnu osnovu za rast izvoznog sektora i stvaranja realnih pretpostavki za dugoročan privredni razvoj.

## L I T E R A T U R A

Gazivoda, Jelena (2005): "Osiguranje izvoznih kredita u domaćoj praksi", mimeo  
Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije  
Zakon o Fondu za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova  
Jovanović-Gavrilović, Predrag (2004): "Međunarodno poslovno finansiranje", Ekonomski fakultet, Beograd  
Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova - "Godišnji izveštaj za 2006. godinu"

Czech Export Bank – "Annual Report 2006

International Monetary Fund - "World Economic Outlook", 2007

Isakovic, Tatjana (2005): "Trade Finance and Official Export Credit Agencies", magistarski rad, mimeo

Moser, Christoph, Thorsten Nestmann and Michael Wedow (2006): "Political Risk and Export Promotion", Deutsche Bank Research, dostupno na sajtu [www.dbresearch.com](http://www.dbresearch.com)

Slovene Export and Development Bank - „Annual Report 2006“

Internet adrese:

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije – [www.aofi.co.yu](http://www.aofi.co.yu)

Bernska unija – [www.berneunion.org.uk](http://www.berneunion.org.uk)

Izvozno-uvozna banka SAD – [www.exim.gov](http://www.exim.gov)

Kompanija za garantovanje i osiguranje kredita – [www.egap.cz](http://www.egap.cz)

Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita - [www.ecdg.gov.uk](http://www.ecdg.gov.uk)

Razvoj izvoza Kanada – [www.edc.ca](http://www.edc.ca)

Slovenačka izvozna i razvojna banka – [www.sid.si](http://www.sid.si)

Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova – [www.smeca.co.yu](http://www.smeca.co.yu)

Češka izvozna banka - [www.ceb.cz](http://www.ceb.cz)