

UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE
BEOGRAD



DEPARTMAN ZA POSLEDIPLOMSKE STUDIJE
MASTER STUDIJE

MASTER RAD

OSIGURANJE IZVOZNIH POSLOVA

Mentor: Student: Lazar Gecić
Prof. dr Ljiljana Jeremić Broj indeksa: 401601/2012

Beograd, oktobar 2015.

SADRŽAJ

UVOD	5
Deo I OSNOVE OSIGURANJA	
1.1. Cilj rada	8
1.2. Kratka istorija osiguranja	9
1.3. Pojam osiguranja	12
1.4. Osnovni zadaci osiguranja	13
1.5. Podela osiguranja	14
Deo II IZVOZ	
2.1. Spoljnotrgovinsko poslovanje	17
2.2. Pojam izvoza i njegovo dejstvo na privredu države	18
Deo III RIZIK	
3.1. Rizik koji prati izvozne poslove	21
3.1.1. Komercijalni rizici	22
3.1.2. Nekomercijalni rizici	23
Deo IV FINANSIRANJE I OSIGURANJE IZVOZA	
4.1. Kreditiranje izvoza	25
4.1.1. Vrste izvoznih kredita	26
4.2. Agencije za kreditiranje izvoza	29
4.3. Osiguranje kredita	31
4.4. Osiguranje izvoznih kredita	33
4.4.1. Značaj osiguranja izvoznih kredita	34
4.4.2. Dilema suvišnosti osiguranja izvoznih kredita	35
4.4.3. Vrste osiguranja kredita	35
4.5. Razlozi za i protiv agencija za podršku izvoza	36
Deo V AGENCIJE KOJE SE BAVE POSLOVIMA PODRŠKE IZVOZA U SRBIJI	
5.1. Kratka mapa razvoja od 1945 godine	38
5.2. JUMBES banka	39
5.3. SMECA	43
5.4. SIEPA	45
5.5. AOFI	47
5.5.1. AOFI programi osiguranja i kreditiranja izvoza	50
5.5.2. Analiza poslovanja AOFI	58
5.6. Primeri zahteva za osiguranja potraživanja kod AOFI	61
Deo VI AKTIVNOSTI ZA POBOLJŠANJE IZVOZNOG SEKTORA	
6.1. Performanse izvoznog sektora i mere poboljšanja istih	63
Deo VII MEĐUNARODNA ORGANIZACIJA IZVOZNIH POSLOVA	
7.1. Međunarodne organizacije koje se bave poslovima izvoza	70
7.1.1. Berska unija	71
7.1.2. Praški klub	75

7.1.3. OECD	76
7.1.4. Pariski klub poverioca	77
7.2. Međunarodna propisi u poslovima kreditiranja i osiguranja izvoza	78
7.2.1. Propisi Berske unije	79
7.2.2. Propisi OECD	79
7.2.3. Propisi STO	82
7.2.4. Propisi EU	82

Deo VIII AGENCIJE ZA OSIGURANJE IZVOZA U ZEMLJAMA EU

8.1. ECGD	84
8.2. EULER HERMES	84
8.3. ATRADIUS	86
8.4. COFACE	87
8.5. ONDD	88

ZAKLJUČAK	89
-----------------	----

LITERATURA	91
------------------	----

Klasifikacija tabela, grafikona i slika

Broj	Naziv	Broj strane
Tabela 1.	Istorija AOFI-a	47
Tabela 2.	Uslovi i karakteristike osiguranja kratkoročnih potraživanja do 180 dana	51
Tabela 3.	Uslovi i karakteristike revolving kredita	51
Tabela 4.	Uslovi i karakteristike kratoročnog kredita sa planom otplate	53
Tabela 5.	Uslovi i karakteristike eskont menice	53
Tabela 6.	Uslovi i karakteristike investionog kredita	54
Tabela 7.	Uslovi i karakteristike faktoringa	55
Tabela 8.	Uslovi i karakteristike garancije i avala	56
Tabela 9.	Cenovnik plasmana/usluga	57
Tabela 10.	Odobreni krediti AOFI	60
Tabela 11.	Klasifikacija stepena rizika po standardima Berske unije	72
Tabela 12.	Ukupni iznosi osiguranja izvoza za prvih deset zemalja u svetu	75
Tabela 13.	Ukupna potraživanja kluba prema državama sveta	78
Tabela 14.	Uslovi Berske unije	79
Tabela 15.	Istorija EULER HERMES-a	85
Tabela 16.	Istorija Atradus-a	86
Tabela 17.	Istorija Coface-a	87
Tabela 18.	Istorija Ondd-a	88
Grafikon 1.	11 zemalja sa najvećim BDP-om	18
Grafikon 2.	11 zemalja sa najvećim deviznim rezervama	19
Grafikon 3.	11 najvećih izvoznika u svetu	19
Grafikon 4.	Ukupni prihodi, rashodi, i neto dobit AOFI	58
Grafikon 5.	Poslovni prihodi AOFI	59
Grafikon 6.	Procentualno učešće različitih poslovnih prihoda AOFI	59
Grafikon 7.	Broj osiguranih limita AOFI	59
Grafikon 8.	Struktura osiguranja po privrednim delatnostima	60
Grafikon 9.	Struktura poslova osiguranja prema inostranim zemljama	60
Grafikon 10.	Izvoz, uvoz i spoljnotrgovinski deficit Srbije	63
Grafikon 11.	Kretanje kursa EUR-a i USD-a	64
Grafikon 12.	Struktura izvoza Srbije na inostrana tržišta	68
Grafikon 13.	Struktura ukupnog iznosa osiguranja izvoza zemalja članica Bernske unije	74
Slika 1.	Zahtev za osiguranjem izvoznog potraživanja	61

Uvod

1.1. Značaj i aktuelnost istraživanja

Srbija kao zemlja sa veoma teškim istorijskim periodima ima veoma specifičnu situaciju u pogledu ekonomskih, društvenih i socijalnih uslova. Sa ekonomskog pogleda Srbija ima negativan trend kretanja u poslednjih 25 godina. Usled ratnih dešavanja privreda naše zemlje ima velike strukturne probleme u pogledu stepena konkurentnosti, proizvodnje, produktivnosti i investicionih aktivnosti. U skladu sa tim, svaka politika koja ima za cilj razvoj naše privrede mora u okviru svoje dugoročne strategije posebnu pažnju posvetiti izvozu.

Izvoz kao poslovna aktivnost ima više pogodnosti. Sa rastom izvoza rastu makroekonomski pokazatelji privrede, što zauzvrat ima pozitivan uticaj na razvoj zemlje.

1.2. Polazišta predmeta istraživanja

Predmet rada jesu prikaz i analiza izvoznih poslova i njihovih procesa. Konkretno u ovom radu se koncentrišemo na osiguranja izvoznih kredita od strane države koja želi svojim delovanjem da poboljša performanse izvoza kroz adekvatnu podršku u situacijama kada privatni sektor nema ekonomski interes da osigurava one izvozne poslove koji podležu rizicima nekomercijalne prirode.

1.3. Ciljevi istraživanja

Naučni cilj ovog rada jeste da istraži regulativu u sferi osiguranja izvoznih kredita i njihove procese razloži na celine kako bi se bolje razumeo ceo poslovni proces kroz koji prolaze učesnici u izvoznom poslu u Srbiji, a i zemljama u okruženju.

Društveni cilj ovog rada jeste da nam da uvid u važnost izvoza kao područje delovanja državnih institucija gde se mogu ostvariti povoljni rezultati u razvoju privrede na dugoročnim osnovama.

1.4. Hipoteze istraživanja

U procesu istraživanja polazimo od sledeće generalne hipoteze: sa adekvatnom primenom regulativnih procesa koji su prisutni u izvoznom poslu i formulisanjem dugoročne strategije razvoja privrede zemlje može se uspešno doći do rasta standarda stanovništva i povećanju stepena razvijenosti privrede.

Generalnu hipotezu možemo podeliti na nekoliko posebnih hipoteza a one su:

- 1) Boljim razumevanjem značaja izvoza za razvoj privrede kroz obradu njenog uticaja na makroekonomske pokazatelje dolazi se do boljeg saznanja kako izvoz upotrebiti za rast privrede.
- 2) Važeća regulativa izvoznih procesa naše zemlje mora u cilju što lakšeg poslovnog ambijenta biti usklađena na regulativom međunarodnih organizacija kako bi se povećao stepen konkurentnosti i olakšao ekonomski razvoj.
- 3) Država se javlja kao glavni akter koji ima odlučujući uticaj na tržište i koja može svojim delovanjem, koje će se zasnivati na sistematičnom pristupu i adekvatnim

podsticajnim merama, stvoriti osnove na kojima se može u dugoročnoj perspektivi ostvariti pozitivni makroekonomski pokazatelj privrede.

1.5. Metode istraživanja

Sa obzirom na kompleksnost izvoznih poslova i njegovih procesa, predmet istraživanja mora da se analizira adekvatnim metodama kojima ćemo dobiti odgovor na koje načine te procese treba menjati i usmeravati. Metodološki zahtev zasnovan na objektivnosti, pouzdanosti, sistematičnosti i opštosti daje nam validan prikaz svih relevantnih informacija. U tom cilju primenjujemo sledeće metode:

1. Osnovne analitičke i sintetičke metode (analiza, sinteza, apstrakcija, konkretizacija, specijalizacija, dedukcija i indukcija);
2. Opšte naučne metode: hipotetički-deduktivna, statistička, komparativna i metoda modeliranja;
3. Ispitivanje i analiza sadržaja primarne i sekundarne građe kao metode i tehnike prikupljanja podataka

1.6. Struktura rada

Rezultate istraživanja prezentovaćemo kroz sledeće tematske blokove:

Prvi deo opisuje cilj rada i šta se njim želi postići. On zatim kratkim osvrtom na istoriju osiguranja ukazuje na njegovo poreklo i etape razvoja kroz koje je osiguranje prošlo u procesu formiranja oblika koji je nama danas poznat. Obrađivanjem pojma osiguranja, njegovih zadataka i podele na životno i neživotno osiguranje ulazimo u suštinu funkcije osiguranja i njegovih karakteristika.

Drugi deo rada se koncentriše na izvoz kao metu obrade gde se ukazuje na značaj izvoza u spoljnotrgovinskom poslovanju i njegovim performansama u određenom vremenskom periodu.

Treći deo obrađuje rizik kao posebnu kateogriju od suštinske važnosti za funkcionisanje osiguranja. U ovom delu vršimo podelu rizika na rizike komercijalne i rizike nekomercijalne prirode.

Četvrti deo predstavlja deo gde se obrađuje finansijski deo procesa izvoznih poslova. Tu se misli na kredite koji se odobravaju kompanijama od strane privatnog i javnog sektora. Ovim se ulazi u tematiku osiguranja kredita, gde se posebna pažnja posvećuje osiguranju kredita od strane državnih agencija, dok se istovremeno daju argumenti od strane autora na dobre i loše strane ovih procesa. Takođe obrađuje se marketing strategija u osiguranju i analiza finansijskih pokazatelja

Peti deo pruža sliku o tome na koji način je sistem podrške organizovan u našoj zemlji i njegovu istoriju. Objašnjenjem koje su to institucije bile nadležne za podršku izvoznim poslovima u našoj zemlji dolazimo do znanja potrebnog za razumevanje na koji je način su regulisani poslovi podrške izvozu kroz poslove finansiranja i osiguranja. Posebnim osvrtom na performanse državne agencije koja je zadužena za podršku izvoznim poslovima ulazimo u analitičku obradu uspešnosti dosadašnje politike i rada agencije kroz analizu ukupnih prihoda i rashoda.

Šesti deo odnosi se osvrt na probleme našeg izvoznog sektora i rešenja koja su primenjiva u analizu određenih makroekonomskih pokazatelja.

Sedmi deo se bavi objašnjavanjem međunarodnih organizacija koje su nastale zbog potrebe da se usled procesa globalizacije privredni procesi regulativa većeg broja zemalja dovedu pod jedan okvir sa kojim bi se olakšali procesi i time ubrzali i pojednostavili poslovni procesi i saradnja među zemljama.

Osmi deo daje uvid u nekoliko različitih inostranih agencija koje imaju svoju ulogu u drugim državama i kratkim osvrtom na njihovu istoriju nastanka.

1. OSNOVE OSIGURANJA

1.1. Cilj rada

Cilj ovoga rada je da se upoznamo sa mehanizmima, popisima i načinima na koji se odvija proces podrške izvoza u našoj zemlji, okruženju i svetu. Za početak upoznaćemo se sa pojmom osiguranja, njegovom istorijom i efektom koji ima na privredu zemlje. Zatim ćemo obraditi tezu spoljnotrgovinskog poslovanja gde će se posmatrati uvoz i izvoz sa akcentom na izvoz i njegove efekte. Zatim ćemo pažnju preusmeriti na vezu koja postoji između akcija osiguranja u domenu spoljnotrgovinskog poslovanja i efekata koji se žele postići. U poslovima izvoza, sam proces prolazi kroz nekoliko faza koje su bitne za samu kompaniju koja se bavi izvozom, a i druge učesnike tog procesa. Faze su:

1. razvijanje poslovnih veza sa inostranim klijentima,
2. prezentovanje izvoznicičke ponude,
3. zaključenje kupoprodajnog ugovora,
4. izvršenje kupoprodajnog ugovora,
5. naplata potraživanja za izvezenu robu,
6. analiza ostvarenih rezultata,

Agencije i specijalne institucije koje se bave podrškom izvoza imaju interes da posmatraju odvijanje ovih faza i da prate njegove efekte tokom čitavog trajanja izvoznog posla. Takođe obradiće se teza na koji način su druge zemlje u okruženju i Evropi uredile svoj sklop akcija namenjene kao podrška izvozu. Udruženja i organizacije koje su osnovane sa ciljem da olakšaju međusobnu komunikaciju osiguravajućih sektora drugih država predstavljaju korak u pravom smeru, koji je omogućio dodatan podstrek razvoju osiguranja kao instrumentu koji ima zadatak da olakša poslovne procese kompanijama koje su orijentisane ka izvozu. U tu svrhu doneti su mnogi međunarodni propisi, regulative i standardi koji su usvojeni u zemljama EU kojima Srbija mora prilagoditi svoj celokupan sistem zakona i propisa koji regulišu ovu oblast. Naravno u okviru ovih prilagođavanja nailazi se na određene poteškoće koje su, može se slobodno reći, zaostavština prošlih vremena.

U dešavanjima koje su prethodila poslednjih 25 godina, naša zemlja prošla je kroz niz veoma teških događaja po samu privredu zemlje u vidu: smanjenja zaposlenosti, izrazito veliki pad BDP-a, pad uvoza i izvoza usled sankcija. Takođe usled ratnih dešavanja dolazi do degradacije velikog broja do tada stečenih društvenih pravila koja su postojala za vreme socijalističkog uređenja države. Ratovi 90-tih ostavili su velike traume po celokupan sistem svih nivoa u državi. Ekonomski sistem socijalističkog uređenja zamenjen je kapitalizmom koji je po svojim parametrima bio nadmoćan. Ipak, usled civilnog rata i agresije NATO pakta na našu zemlju, dolazi se do poražavajućih činjenica u oblastima pravosuđa koje postaje neefikasno, ekonomije koja sve više degradira u svim oblastima, javnog sektora koji postaje izvor najveće korupcije. Sva ova dešavanja uzrokovala su da privredni sektor naše zemlje proizvodi robu i usluge u vrednosti od 85-90% od nivoa pre građanskog rata. Zato bilo koje reforme koje se moraju sprovesti u okviru našeg puta u EU moraju uzeti specifičnosti ovog perioda koji je ostavio ne samo privredne posledice, već i posledice u samoj srži ove države koje se vide u sferama socijalnih i društvenih dešavanja u svakodnevnicu.

1.2. KRATKA ISTORIJA OSIGURANJA

Osiguranje predstavlja ugovor između dve strane (osiguravača i osiguranika) u kojem osiguravač (obično osiguravajuće društvo) pristaje obešteti osiguranika za jasno definisane gubitke. To čini uz naknadu u vidu plaćanja redovne premije. U suštini, to je metoda prebacivanja rizika od pojedinca na veću grupu ljudi koja isto plaća premiju osiguranja. Osiguranje predstavlja vid nadoknade za događaje koji će se možda desiti u budućnosti i posle kojih osiguranik ima ekonomsku štetu.

Svoje začetke osiguranje ima u antičkim vremenima. Čak i tada je postojala potreba da se rizik privređivanja na neki način obezbedi. Iako je tadašnja proizvodnja prevashodno služila za zadovoljavanje životnih potreba, zaštita je predstavljala imperativ za mnoge. Osiguranje kao takvo se prvi put pojavljuje u drevnom Hamurabijevom zakonu iz 2250. p.n.e. Prvi tragovi o osiguranju predstavljaju uredbе gde učesnici trgovačkog karavana imaju međusobnu obavezu da nadokande štetu koja bi nastala u slučaju napada razbojnika. U Siriji i Palestini su postojali fondovi za naknadu štete koje su stočari stvarali kako bi se članu kome bi se smanjio broj stočnih grla, usled napada razbojnika ili divljih životinja, nadoknadila šteta. Prema Talmudu u Persijskom zalivu važile su Hamurabijeve smernice za osiguranje trgovačkih tovara. Ovakav vid pomorskog osiguranja su koristili Grci i Rimljani. Solon (640-588. godine p.n.e.) objedinjuje grupe ljudi istog filozofskog ili političkog ubeđenja u društva - heterie, kao nosioce uzajamnog osiguranja gde je svaki nosioc jednako izložen riziku.¹ U antičkom Rimu osnivala su se religiozna udruženja koja su, pored funkcije služenja obreda i religijskih tumačenja, imala i ulogu pomoći svojim članicama. Plaćanjem prijema i mesečne članarine osnivao se fond iz koga su u slučaju nesreće ili smrti člana isplaćivale određene novčane sume. Ovakva vrsta udruživanja se nije ograničavala samo na religijske oblike, postojala su vojnička i trgovačka udruženja slične namene.

Propast Rimskog carstva je u mnogo čemu usporio razvoj ljudske civilizacije na prostoru Evrope. Raspadom Rimskog carstva počinje period poznatiji kao Srednji vek koji je trajao od 5 veka nove ere do pojave renesanse u 15. veku. Posle raspada Rimskog carstva nastaje zatišje u poslovima osiguranja sve do srednjeg veka. U Lombardiji se nalaze prvi tragovi pomorskog osiguranja gde se nalazi prva sačuvana polisa iz 1182. godine². U vremenskom rasponu od XII do XV veka postoji više od 400 sačuvanih polisa. Za ovaj period karakteristično je postojanje esnafa, statutarних zatvorenih udruženja gde su se prava i obaveze njegovih članova određivala statutima. Pomorsko osiguranje počev iz Italija brzo se širilo po Španiji, Portugaliji, Francuskoj, Holandiji, Nemačkoj i Engleskoj. Sa razvojem pomorskog osiguranja pojavljuje se potreba za uređenijom pravnom regulativom kako bi se poslovi osiguranja pojednostavili. U tu svrhu dolazi do stvaranja sledećih propisa: Barselonska ordonansa (1435. godine), Florentinska ordonansa (1552. godine), a zatim u Francuskoj, u Nemačkoj, i u drugim zemljama Evrope³. Osiguranje počinje da se pojavljuje u vreme kada dolazi do porasta trgovine. Sa razvojem renesanse dolazi do porasta potrošnje egzotičnih dobara koja su u to vreme dolazila sa istoka preko puta svile

¹<http://www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp> (25.5.2015)

²Francis Cellon White, A History of Inventions and Discoveries: Alphabetically Arranged, Creasy and Baker, Brighton, 1827, str. 365

³J.P. Van Nierkerk, The Development of the Principles of Insurance Law in the Netherlands from 1500 to 1800, Greda Communications, Cape Town, 1998, str. 199

koji je išao od Kine preko današnje Indije, Pakistana, Irana, Sirije, Turske i zemalja Balkana. Kopneni put je po svojoj prirodi najteži i najskuplji oblik transporta robe koji je trajao izuzetno dugo i po više meseci. U želji da otkriju novi put do zemalja Istoka, tačnije do Kine, koja u 15. veku predstavlja najpoželjniju lokaciju za trgovinu Evropljana, dolazi do formiranja pomorskih ekspedicija koja su za cilj imala da otkriju pomorski put ka Orijentu. Značajniji porast trgovine dešava se otkrićem Južne Amerike 1492. godine od strane Kristofera Kolumba, što pruža veliki podstrek razvoju pomorskog saobraćaja zbog porasta trgovine. Nažalost, porast trgovine duguje ne samo porastu količine robe već i uvođenju masivnog oblika robovlasništva. Nove vrste egzotičnih voća, povrća, začina i prisustvo velikih količina zlata probudilo je u zemljama Evrope želju za novim dobrima koju je trebalo zadovoljiti. Kao rezultat svega toga javljaju se ekspedicije koje su bile organizovane od strane pomorskih kraljevstva tadašnje Evrope, gde se prevashodno misli na Španiju i Portugaliju. Rezultat tih ekspedicija u nepoznate teritorije Južne Amerike bio je uništavanje civilizacija koje su se razvile (Inke, Asteci i Maje). Želja za dodatnim profitom u vidu povećanja isporuke zlata za Evropu učinila je da tehnički zaostale civilizacije Južne Amerike budu uništene od strane Španskih i Portugalskih osvajača sa relativnom lakoćom. Naime, iako su Evropski osvajači u ljudskom broju bili daleko nadbrojani, ali i tehnički napredniji od naroda Južne Amerike, to ipak nije bio ključan faktor njihovog uništenja. Ključni faktor jesu bolesti koje su Evropljani doneli sa sobom u Južnu Ameriku gde domoroci nisu imali urođenu otpornost na njih. Bolesti koje su bile nesmrtonosne za Evropljane pokazale su se fatalnim za domoroce koji su umirali u ogromnim razmerama. Sa otkrićem Amerike dolazi do povećanja obima preokookeanske trgovine. Intenzivira se istraživanje načina da se roba koja se prevozila preko okeana, a kod koje je postojala realna opasnost da bude izgubljena tokom prevoza, bude na neki način obezbeđena. Tu nastaje prilika za osiguranje, koje, iako ne može otkloniti opasnosti prevoza, može nadoknaditi gubitke, to jest vrednost koja je izgubljena. Velike katastrofe koje su u ljudskoj istoriji imale veliki i poguban uticaj na živote ljudi i rad samih država imali su uticaj na razvoj osiguranja kao mere obezbeđenja od ekonomske štete. Kao primer može poslužiti Veliki požar u Londonu krajem 19 veka posle koga dolazi do pojave nove vrste osiguranja od požara.

Sa pojavom industrijske revolucije dolazi do širenja poslova osiguranja. U XVII veku holandski matematičar Jan de Vitu uspostavlja matematičke osnove koje se koriste pri određivanju životne rente. Njutn, Lajbnic, Dekara i Paskal svojim teorijama u matematici, fizici daju svoj doprinos oblasti osiguranja. Zakon velikih brojeva (Bemuli, Laplas i Gaus) daje novi zamah matematičkoj statistici.

Druga polovina XIX veka označava početak trećeg perioda u istoriji osiguranja gde na scenu stupa država kao regulator procesa u osiguranju. Ogroman ekonomski i socijalni potencijal koji postoji u osiguranju kroz akumuliranje slobodnih novčanih sredstava na duži vremenski period daje državi opcije da kroz regulaciju trošenja tih sredstava utiče na sveobuhvatnu socijalnu ekonomsku aktivnost privrede u pozitivnom smeru. Današnji fondovi osiguravajućih društava na nivou država meri se u milijardama evra. Kao pionir u osiguravajućem sektoru pojavljuje se Engleska. To je, mora se reći, logičan sled događaja, jer je u Engleskoj počela industrijska revolucija. Engleska akademija nauka je prva institucija koja je razvila prve tablice smrtnosti. U Engleskoj je 1835. godine osnovano prvo osiguravajuće društvo za životno osiguranje.

Posle industrijske revolucije dolazi period razvoja industrije određenim tempom sve do pojave atomske bombe. Ovaj događaj označava početak atomskog doba koje stvara nove procese društvenih tokova. Mogućnost proizvodnje velikih količina jeftine električne

energije kroz proces fizije daje novi polet razvoju industrije širom sveta. Ipak ono što je dalo najviše poleta razvoju svih sektora privrede, pa i osiguranja, jeste pojava mikročipa. Pojava mikročipa dovodi do novog doba, takozvanog informatičkog doba. Tada dolazi do pojave računara, koji svojom sposobnošću da grupiše podatke i da iz njih adekvatnom statističkom-matematičkom metodom obradi i izvlači relevantne informacije, koje su prethodno zahtevale ručno računanje, daje najveći doprinos razvoju osiguranja kakvo danas poznajemo. Može se slobodno reći da je takav sled događaja rezultat Drugog svetskog rata i Hladnog rata. Sukobljavanjem dve ideologije, kapitalizma i socijalizma, stvorila se potreba obe strane da ulažu u razvoj novih tehničkih rešenja za mnoge oblasti u sferi proizvodnje, ponajviše na vojnu proizvodnju.

Razvoj informatike daje polet još jednom fenomenu koji se mora spomenuti, a to je pojava interneta. Internet je prvobitno razvijan u cilju vojne primene pre 90-tih. Njegovom pojavom dolazi revolucija u sferi razmene informacija. Pomoću interneta može se doći do svih informacija kojima treba raspolagati pri evaluaciji i sprovođenju bilo kog posla. Takve okolnosti daju osiguravajućem sektoru veliku priliku da, prikupljanjem i analizom svih relevantnih informacija, dođe do odgovarajućih strategija poslovanja kojim bi se adekvatno odgovorilo na izazove današnjih uslova poslovanja.

1.3. POJAM OSIGURANJA

Osiguranje po svojoj definiciji predstavlja vrlo složenu vrstu usluge koja za cilj ima da svojim efektom pokrije nastalu štetu u slučaju nastanka osiguranog slučaja. Osiguranje za određenu cenu nudi kupcu uslugu u kojoj bi osiguravač na sebe preuzeo rizik nastale štete.

U pojednostavljenom smislu reči, osiguranje prodaje rizik. Rizik po svojoj prirodi predstavlja pojavu koja je neizvesna, na koju čovek ne može da utiče, koja je sasvim realna i moguća. Rizik sam po sebi predstavlja realnu pojavu svakodnevnog života, da li u poslovnom ili običnom svetu. Rizik predstavlja mogućnost da se u nekoj bližoj ili daljoj budućnosti desi događaj koji će izazvati ekonomsku štetu na osiguranoj stvari ili samom osiguraniku. Međutim, ne treba zaboraviti da osiguranje, osim pokrivanja štete, ima uticaj i na to da smanji verovatnoću da do štete uopšte dođe. Naime, osiguravajućim kompanijama je u poslovnom interesu nastanak što manjeg broja šteta. Zato one u okviru svog poslovanja, kroz prodajnu strategiju, utiču na kupce da svojim ponašanjem smanje mogućnost nastanka rizika. To se postiže stimulativnim merama kao što su: manje premije, veća visina osigurane sume ili sume osiguranja, duži period trajanja osiguranja. Ovakve olakšavajuće mere se daju samo pod uslovom da osiguranik preduzme mere koje će za rezultat imati smanjenje rizika. Kao primer se može dati osiguranje u slučaju požara. Osiguravač će u slučaju da osiguranik ima neophodnu opremu za suzbijanje požara, adekvatno obeležene rute za evakuaciju osoblja, korišćenje sistema za hitno reagovanje (sistem prskalica za gašenje požara), dati osiguraniku niže stope premije osiguranja. Ovakav način poslovanja ima sveobuhvatno pozitivan uticaj na ukupnu bezbednost građanja te osiguranje pored poslovne funkcije ima pozitivnu društvenu i socijalnu ulogu.

Naime zbog prirode osiguravajuće usluge, za obavljanje poslova osiguranja potrebna su velika finansijska sredstva. U samom poslovanju osiguranja koristi se princip solidarnosti to jest nastala šteta se prebacuje na ostale osiguranike kroz obrazovanje takozvane zajednice rizika⁴. Time se postiže da oni osiguranici koji dožive osigurani slučaj budu pokriveni iz rezervisnih šteta, to jest premija koje plaćaju oni osiguranici koji nisu pretrpeli štetu. Što je veći broj osiguranika to je manje opterećenje po osiguraniku. Osiguranja radi što uspešnijeg poslovanja, osiguravaju slučajeve sa što manjim rizicim. Međutim zbog nemogućnosti da se osiguravaju samo slučajevi sa minimalnim rizikom zbog konkurencije i pravila poslovanja nametnuta od strane države, osiguranja moraju da procene rizike i na osnovu te evaluacije odrede visinu premije. Time se postiže ravnoteža u poslovnom portfoliju osiguranja. Sama priroda osiguranja je takva da je broj nastalih šteta manji u odnosu na ukupan broj osiguranika. To omogućava da osiguranje preuzme akumulativnu funkciju slobodnih finansijskih sredstava. Time osiguravajući sektor postaje važan generator investicija i utiče na povećanje ukupne privredne aktivnosti jedne zemlje da li kroz realan ili finansijski sektor. U mnogim zemljama zapada osiguranja osnivaju investicione fondove. Time se slobodna novčana sredstva usmeravaju u one sektore privrede koji su najprofitabilniji. To omogućava efikasnu alokaciju novčanih resursa i njihovo iskorišćavanje za unapređenje ukupne privredne aktivnosti jedne zemlje.

⁴Zajednica rizika predstavlja skup svih osiguranika kojima je u interesu da budu osigurani. Zajednicom rizika se prebacuje nastala šteta sa manjine na većinu što je i osnovna funkcija osiguranja.

1.4. OSNOVNI ZADACI OSIGURANJA

Osiguranje svojim delovanjem ima ogroman uticaj na privredna dešavanja u zemlji. Kroz ispunjavanje svojih osnovnih zadataka, osiguranje ima uticaj na ukupnu sigurnost, novčani opticaj, privredne investicije i mnoge druge oblasti. U osnovne zadatke osiguranja možemo ubrajati sledeće stavke:

- 1) posredna ekonomska zaštita,
- 2) neposredna zaštita.

Kroz ispunjavanje ovih osnovnih zadataka osiguranje ispunjava i dodatne zadatke koji imaju uticaj na privredu, a oni su:

- 1) poboljšanje razvojnih potencijala,
- 2) pbojšanje društvenog blagostanja,

1) Posredna ekonomska zaštita

Osnovni zadatak svakog osiguranja jeste posredna ekonomska zaštita. Vršanjem svoje funkcije osiguranje preuzima rizik na sebe to jest ekonomsku štetnost rizika koji se osiguravaju. Isplatom novčanih sredstava u slučaju nastanka osiguranog slučaja daje određeni stepen sigurnosti. Osnovni zadatak tehnički se ispinjava tako što se ekonomska šteta, koja može da se izrazi u novčanom obliku, sa manjeg broja osiguranih članova kod kojih se desi osigurani slučaj, raspodeljuje na celokupnu zajednicu osiguranika. Time se stvara zajednica rizika.

2) Neposredna zaštita

Neposrednu zaštita predstavlja napore osiguravajućih kompanija da kroz interakciju sa svojom okolinom i klijentima pozitivno utiče na povećanje ukupne bezbednosti kroz umanjivanje ili otklanjanje uzorka nastupanja osiguranog slučaja. U ovu svrhu sprovode se dve vrste mera koje možemo podeliti na:

- 1) mere sprečavanja nastanka šteta,
- 2) mere suzbijanja njihovih posledica.

1) Razvojna uloga

Zbog prirode posla, osiguranje predstavlja izvor velikih slobodnih novčanih sredstava koji se mogu iskoristiti. Osiguranje u okviru poslovnog plana i strategije odlučuje na koji će način slobodna sredstva plasirati na tržište. Kao izbor javljaju se državne hartije od vrednosti koje nose najmanji rizik ali i najmanju stopu prinosa, penzijski fondovi koji su pod upravom države ili druge osiguravajuće kuće, investiranje u inostranim zemljama i drugi. Ovakvom poslovnom strategijom osiguranje pomaže državi da uspostavi

ravnotežniji platni bilans i bolju investicionu klimu koje za uzvrat imaju povećanje ukupne privredne aktivnosti. Postoje propisi koji u zavisnosti od država, obavezuje osiguravajuće kompanije da određeni procenat slobodnih novčanih sredstava uloži u domaću akumulaciju. U slučaju Srbije, taj procenat iznosi 70%.

2) Potpora društvenom blagostanju

Sa povećanjem razvoja osiguravajućeg sektora dolazi do povećanja ukupnog društvenog blagostanja u državi. Osiguranje svojim uspešnim poslovanjem rasterećuje državu obaveza plaćanja prema stanovništvu. Time oslobađa državu pritiska čime joj dozvoljava da energiju i sredstva troši na druga pitanja od nacionalnog značaja. U interesu države je da svojim zakonima, popisima i kontrolom stimuliše privatni osiguravajući sektor. Najviše društvenom blagostanju doprinose sledeće vrste osiguranja: osiguranje života, dobrovoljno penzijsko i zdravstveno osiguranje, osiguranje od nezgode, dopuna obaveznompenzijsko-zdravstvenom osiguranju itd.

Ipak postoje situacije kada država mora svojim delovanjem direktno da se umeša u proces osiguranja, to jest nadoknade nastale štete. Ovakva situacija nastupa u slučajevima kada dolazi do pojave masovne štete. Takva situacija nastaje pod uticajem katastrofalnih dešavanja velikih razmera. Primer može biti zemljotres, cunami, uragani i druge prirodne katastrofe. U tim situacijama država pristupa regulisanju i sanaciji nastale štete usled nemogućnosti osiguranja da pokriju velike iznose štete.

1.5. PODELA OSIGURANJA

Današnje vreme je karakteristično po tome da je sektor osiguranja veoma razvijen. Kao rezultat toga dolazi do velike diversifikacije usluge osiguranja gde se sve više povećava broj vrsta osiguranja koja su na raspolaganju osiguranicima. Osnovna podela osiguranja vrši se na **životno** i **neživotno** osiguranje.

Životna osiguranja predstavljaju takvu vrstu osiguranja gde se lice osigurava od nastanka osiguranog slučaja. Pod osiguranim slučajem podrazumevaju se one štete koje nastaju na fizičkom integritetu osiguranog lica. Pri tome se prevashodno misli na osiguranja koja su striktno vezana za dužinu trajanja života osiguranika. Tu spada osiguranje za slučaj smrti, gde se korisnicima osiguranja isplaćuje osigurana suma u slučaju smrti osiguranika, osiguranje za slučaj doživljenja gde se korisniku isplaćuje osigurana suma za slučaj da doživi određeni period koji je naznačen u ugovoru o osiguranju, rentno osiguranje gde se naplaćuje celokupna premija pri zaključivanju ugovora o osiguranju, a gde se periodično (najčešće na mesec dana) isplaćuje renta korisniku osiguranja, dobrovoljno penzijsko osiguranje, osiguranje za slučaj nezgoda gde se osiguranik osigurava u slučajevima kada nastupa povreda po fizički integritet osiguranika. Tu se prevashodno misli na privremen ili trajni invaliditet. U slučaju nastanka osiguranog slučaja, osiguravajuća kompanija je dužna da, saglasno ugovoru o osiguranju, isplati osiguranu sumu u celokupnom iznosu ili da isplaćuje nadoknadu osiguraniku do kraja njegovog života. Takođe se mogu osigurati mnogi događaji u životu pojedinca koji su povezani sa njegovim životom i trajanjem istog. Na primer, lice može osigurati svoje venčanje, rođendan, školovanje, rođenje svog deteta. Mora se napomenuti da korisnik osiguranja ne mora da bude lice koje osiguranje vrši to jest osiguranik. Čest je slučaj kada osiguranik plaća premiju životnog osiguranja, ali nije korisnik osiguranja. To je čest slučaj u osiguranju za slučaj smrti. Za procenu rizika i određivanje premije osiguranja,

osiguravajuće kompanije koriste matematičke metode kojim bi proračunale stopu smrtnosti i time procenile rizik osiguranja. U okviru te analize uzimaju se fizičko zdravlje klijenta, njegove godine, stil života, vrsta posla kojim se bavi i rizik događaja koji se osigurava. Na osnovu procene rizika, osiguravajuća kompanija određuje visinu premije koju osigurano lice treba da plati, da li u mesečnim, godišnjim ratama ili u celokupnom iznosu. U okviru životnog osiguranja nalaze se sledeće vrste osiguranja:

- 1) osiguranje života,
- 2) rentno osiguranje,
- 3) dopunsko osiguranje uz osiguranje života,
- 4) dobrovoljno penzijsko osiguranje,
- 5) druge vrste životnog osiguranja.

Neživotna osiguranja su po svojoj prirodi mnogo širi pojam koji obuhvata veliki broj situacija i događaja koji može da se osigura. Zajednička odlika ove vrste osiguranja jeste da osiguranik ima pravo na naknadu štete u slučaju nastupanja osiguranog slučaja. Naknada se određuje prema visini štete koja je nastala, te se ovakva naknada zove suma osiguranja, jer iznos naknade nije poznat dok se ne izvrši procena nastale štete. Vrste neživotnog osiguranja su⁵:

- 1) osiguranje motornih vozila,
- 2) osiguranje šinskih vozila,
- 3) osiguranje vazduhoplova,
- 4) osiguranje plovila,
- 5) osiguranje robe,
- 6) osiguranje odgovornosti,
- 7) osiguranje od finansijskog gubitka,
- 8) osiguranje troškova pravne zaštite,
- 9) osiguranje od posledica nezgoda,
- 10) dobrovoljno zdravstveno osiguranje,
- 11) osiguranje imovine od požara i drugih opasnosti,
- 12) ostala osiguranja imovine,
- 13) osiguranje pomoći na putu,
- 14) ostala neživotna osiguranja.

1. Osiguranje vozila predstavlja takvu vrstu osiguranja gde je predmet osiguranja motorno vozilo osiguranika (automobil, kamion, motocikl, generalno sva vozila koja se upotrebljavaju na putevima), dok je slučaj koji se osigurava, šteta koja može nastati na vozilu a koja nastaje samom upotrebom vozila od strane osiguranika. Ovakva vrsta osiguranja zove se kasko osiguranje,

2. Osiguranje šinskih vozila karakteristično je za osiguranje koje se pojavljuje u osiguranju železničkog saobraćaja. Predmet osiguranja su lokomotiva i vagoni.

3. Osiguranje vazduhoplova karakteristično je za osiguranje u avio saobraćaju. Predmet osiguranja su avioni, bilo oni putnički ili transportni.

4. Osiguranje plovila karakteristično je za osiguranje u pomorskom saobraćaju. Predmet osiguranja su brodovi koji vrše funkciju prevoza putnika ili robe.

⁵Istraživanja tržišta i prodaja osiguranja, Ljiljana Jeremić, str. 165.

5. Osiguranje robe karakteristično je, kao što sam naziv kaže, za osiguranje robe u transportu ili pri skladištenju. Ova vrsta osiguranja ide zajedno sa transportom preko bilo kog vida transporta (prevoz motornim vozilom, vozom, avionom ili brodom). Ovakva vrsta osiguranja zove se kargo osiguranje.

6. Osiguranje od odgovornosti predstavlja takvu vrstu osiguranja gde se isplaćuje šteta koja je nastala krivicom osiguranika nekom trećem licu. Ovakva vrsta osiguranja je obavezna za sve vrste osiguranja transportnih vozila (osiguranje od odgovornosti upotrebe motornih, šinskih, vazduhoplovnih i plovnih vozila). Takođe predmet osiguranja od odgovornosti može biti i osiguranje od građanske odgovornosti čime su pokrivene one oblasti koje nisu pokrivene prethodnim osiguranjima.

7. Osiguranje od finansijskih gubitaka je vrsta osiguranja koja je karakteristična za poslove gde postoji rizik gubitka profita. Ova vrsta osiguranja je posledica današnjeg vremena gde su promene u poslovnom okruženju dinamične i brze. Zbog toga dolazi do porasta neizvesnosti i povećanje rizika, koji učesnici u privrednim kretanjima teže da minimalizuju. Sa tom potrebom javljaju se mnoge vrste osiguranja kao što su: osiguranje kredita sa svim vrstama kredita koje postoje (hipotekarni, keš, agrarni, izvozni i prodajni krediti sa odloženim plaćanjem), osiguranje jemstva, osiguranje finansijskih gubitaka nastalih pod uticajem privrednih okolnosti. Tu spadaju osiguranja: zaposlenja, gubitka dobiti, gubitka tržišne vrednosti, gubitka usled lošeg vremena, gubitka zakupnine i drugi.

8. Osiguranje od nezgoda je takva vrsta osiguranja kod koje se osiguravaju fizičke posledice od povreda na radu i profesionalnih oboljenja.

9. Dobrovoljno zdravstveno osiguranje se zaključuje na osiguranu sumu koja se isplaćuje jednokratnom naknadom za nesposobnost na radu, troškove lečenja ili kombinaciju oba.

10. Osiguranje imovine od požara i drugih opasnosti predstavlja osiguranje imovine od požara, eksplozije, zemljotresa, oluja i drugih prirodnih pojava.

11. Ostala osiguranja imovine, podrazumeva osiguranje imovine od krađe, loma, grada, mraza i dr.

12. Osiguranje pomoći na putu pokriva osiguranika u slučajevima kada dođe do problema na putu.

13. Druge vrste neživotnog osiguranja.

Takođe treba pomenuti poslove saosiguranja i reosiguranja. Ovakve vrste osiguranja su posebno definisane i podležu slabijoj kontroli za razliku od drugih osiguranja.

Poslovi saosiguranja predstavljaju bilo koju drugu vrstu osiguranja gde je predmet osiguranja osiguran od strane većeg broja osiguranja. Ovo je slučaj kada jedno osiguranje nema dovoljno kapitala da pokrije osiguranu sumu iz sopstvenih rezervi. Tada se u saradnji sa drugim osiguranjima zajednički vrši osiguranje, gde se u ugovoru o saosiguranju definiše udeo svakog osiguranja u premiji i eventulanom pokriću štete u slučaju nastupanja osiguranog slučaja.

Poslovi reosiguranja je takav posao gde jedno osiguranje vrši osiguranje već osiguranog slučaja kod drugog osiguranja. Takva praksa se primenjuje kada osiguranje proceni da bi u slučaju nastanka osiguranog slučaja, suma osiguranja ili osigurana suma ugrozila normalno funkcionisanje osiguranja, gde se prevashodno misli na pokriće drugih poslova osiguranja.

2. IZVOZ

2.1. SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE

Dvadeset prvi vek je period ljudske civilizacije koji je jedinstven u svojoj istoriji. Nikada nije postojao toliki stepen integracije različitih ekonomskih sistema koji su po svojoj prirodi oličenje trenutnih društvenih uslova koji vladaju na našoj planeti. I ne samo to, globalizacija u svojoj srži ne samo da pomaže da dođe do većeg stepena integracije ekonomskih procesa, već i pomaže usaglašavanju različitih političkih pravaca koji se oblikuju prema kriterijumima koji su opet uslovljeni različitim religijama, geografskim položajima i drugačijim shvatanjima o svetu i procesima koji se u njemu dešavaju. Globalizacija je omogućila kompanijama da maksimiziraju lokaciju kao oblik konkurentne prednosti koji im omogućava niže troškove proizvodnje. Danas se poluproizvodi mogu nabavljati preko uvoza i po znatno povoljnijim uslovima nego da su se proizvodili na domaćem terenu.

Sve ovo dovodi do toga da svaka država, nezavisno od politike koju sledi, ima samo jednu mogućnost ako želi da se razvija i na taj način obezbedi porast standarda svojih građana. To je otvorenost prema svetu. Jedan od segmenata koji odražava tu otvorenost jeste stepen razvijenosti spoljnotrgovinskog poslovanja. U današnjim uslovima države vide kao imperativ da sarađuju sa drugim učesnicima na svetskom tržištu. Pod svetskim tržištem možemo uzeti sva tržišta koja se pojavljuju počev od tržišta roba, finansijskih tržišta na globalnom nivou pa do onih na regionalnom i lokalnom nivou. Spoljnotrgovinsko poslovanje nudi državama i njenim rezidentima mogućnost da nabavljaju robe i usluge koje se normalno ne proizvode u samoj državi pomoću uvoza. Potrošači u Srbiji, a i svugde u svetu, su u mogućnosti da uživaju u uslugama i proizvodima koji su bili nedostupni generacijama pre nas. Globalizacija otvara vrata ne samo uvozu već i izvozu, koji pomaže da se u privredi uspostavi ravnoteža proizvodnih snaga koje se ogledaju u komparativnim prednostima, postojećem stepenu znanja, stepenu konkurentnosti i produktivnosti i time omogući stabilan priliv novčanih sredstava koji imaju pozitivan uticaj na ukupni platni bilans. Za stabilan razvoj svake privrede bitna je stavka da uvoz svojom novčanom vrednošću na dugi rok ne bude veći od iznosa izvoza. U slučajevima kada duži vremenski period postoji trend većeg uvoza od izvoza, dolazi do povećanja spoljnog duga što zauzvat opterećuje privredu i smanjuje mogućnosti generacijama koje dolaze za nama. Rešenje za budućnost generacijama koje dolaze treba potražiti u strategiji održivog razvoja koji omogućava takvu vrstu privrednog razvoja koji ne ide na štetu budućih naraštaja. Održivi razvoj predstavlja kombinaciju tehnologija koje, kroz njenu primenu, ne nanose štetu neposredno životnom okruženju. Današnje privrede sveta u velikom stepenu koriste tehnologije koje zagađuju životnu sredinu. Kao primer gde postoji masovno zagađenje ali i veliki privredni rast možemo uzeti Kinu. Kina je u proteklih 30 godina doživela transformaciju privrede. Naime Kina je i dalje uređenja kao komunistička zemlja koja je nadživela Sovjetski Savez kao izvornu zemlju komunizma. Ipak njena privreda funkiconiše na osnovoma kapitalizma što stvara vrlo specifičinu

kombinaciju ekonomskog uređenja povezanu sa političkim uređenjem. Ova kombinacija je omogućila Kini da danas postane druga ekonomska sila planete sa tendencijom da u godinama koje dolaze preuzme tu ulogu od SAD-a. I ne samo to, Kina je ubedljivo najveći izvoznik roba i usluga na svetu kao pojedinačna zemlja⁶. Kombinacija jeftinih resursa i jeftine, ali visoko obučene radne snage dala je Kini osnove na kojima je počela da preuzima primat u izvozu u odnosu na zemlje Zapada. Izvozom Kina je stvorila najveće devizne rezerve na svetu u iznosu od preko 3,8 biliona dolara⁷. Ovo je pravi pokazatelj pozitivnog efekta koji izvoz ima u finansijskom pogledu.

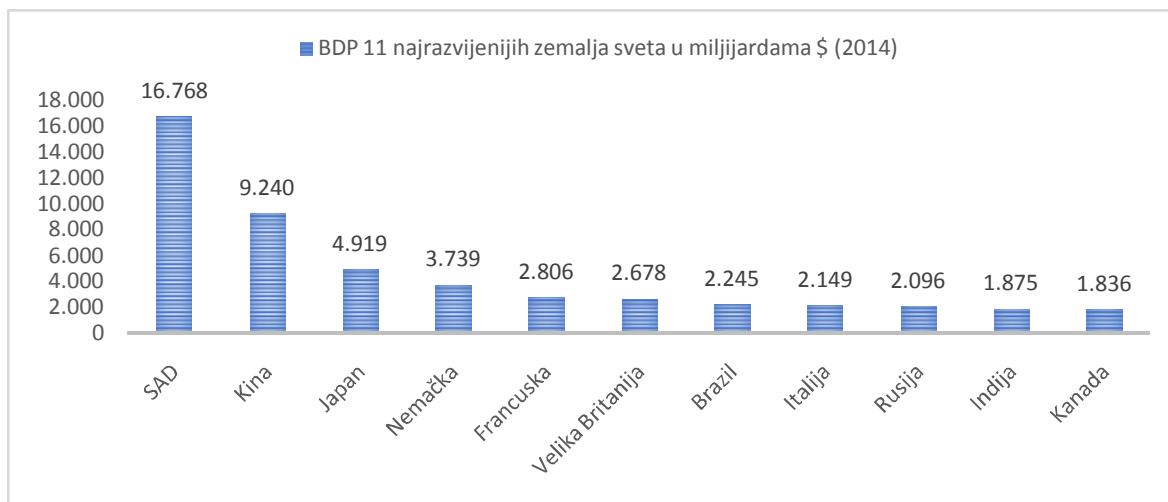
2.2. POJAM IZVOZA I NJEGOVO DEJSTVO NA PRIVREDU DRŽAVE

Izvoz po sebi predstavljala veoma važnu stavku za posmatranje. Izvoz predstavlja količinu robe i usluga koje država proda i transportuje van svojih granica. Izvoz omogućava državi i njenoj privredi da uveća svoje proizvodne kapacitete do obimakoji prevazilazi tražnju na sopstvenom tržištu te se taj višak izvozi po većoj ceni prodaje nego na domaćem tržištu i time omogućava povećanje blagostanja celog društva i pojedinca. Naime sve zemlje, u zavisnosti od svog geografskog položaja, imaju određene komparativne prednosti u odnosu na druge zemlje. To može biti povoljna klima za gajenje tropskog voća i drugih biljnih kultura, velike površine obradivog zemljišta, prirodni uslovi za razvoj stočarstva, rudna i naftna bogatstva. Ovo su kategorije koje su određene isključivo položajem države, a koje mogu odrediti izvoznu orijentaciju zemlje na izvoz resursa koji nije preporučljiv na duži rok jer se prirodni resursi, ukoliko se ne koriste u korelaciji sa strategijom održivog razvoja, mogu istrošiti do te mere da njihova dalja eksploatacija nije profitabilna. Drugu stranu prednosti mogu predstavljati ljudi. Oni su kao resurs najvrednija stavka koja se ne može istrošiti. Naime u zavisnosti od stepena stručnosti, znanja i starosne strukture ljudske populacije zavisi stepen razvijenosti proizvoda višeg stepena obrade. To se lako može videti na primeru Japana koji oskudeva u prirodnim resursima u velikom obimu, ali ipak spada u sam vrh najrazvijenijih država sveta sa BDP-om u iznosu od 4,919 milijardi dolara⁸ (grafikon 1) zahvaljujući svojoj kulturi koja propagira veliko poštovanje pojedinca za dobrobit društva i gde se najviše ceni rad i znanje.

⁶Svetska banka

⁷Svetska banka

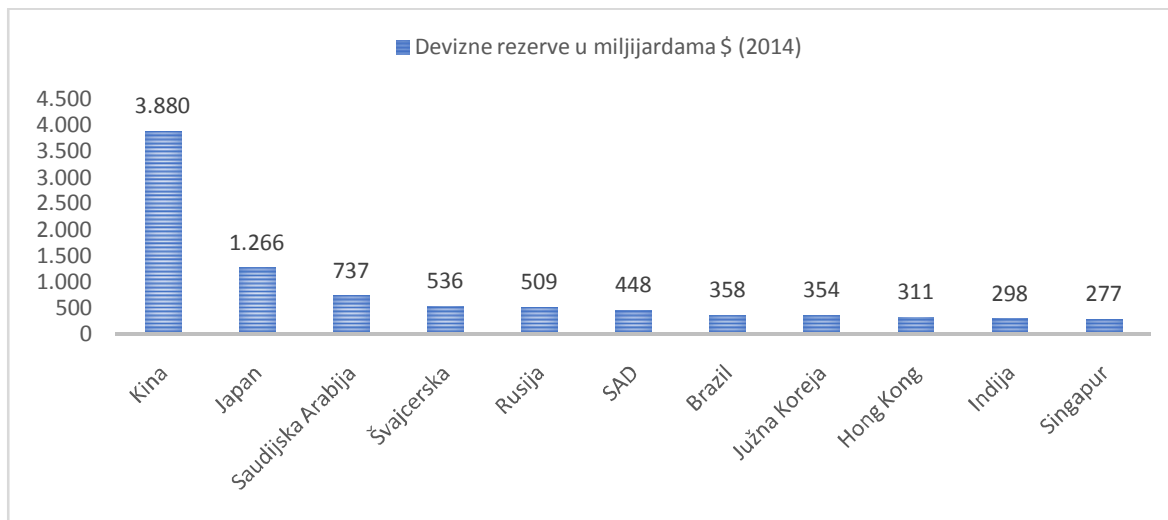
⁸Svetska banka



Grafik 1. 11 zemalja sa najvećim BDP-om

Izvor: Svetska banka

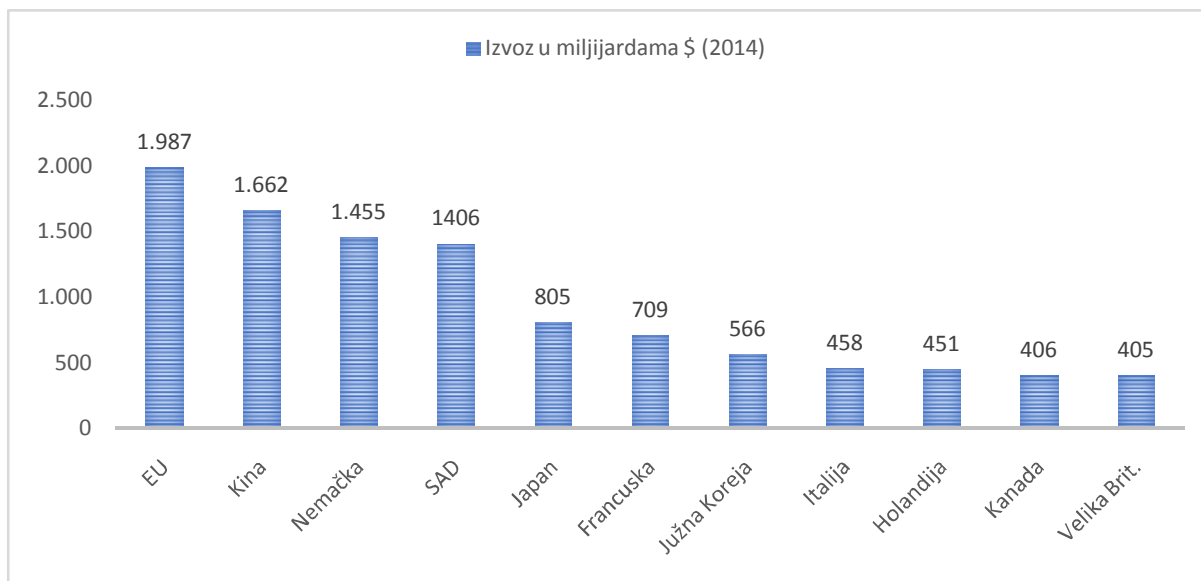
Izvozom se dolazi do preko potrebnih novčanih sredstava koja se mogu iskoristiti za pokrivanje deficita u platnom bilansu koji može biti rezultat povećanja uvoza, inflacije, prirodnih nepogoda koje zahtevaju obnovu i drugih društvenih, socijalnih i ekonomskih kretanja o kojima će biti više reči narednim poglavljima. Izvoz omogućava otvaranje novih radnih mesta zbog povećane proizvodnje, veću finansijsku stabilnost zbog priliva deviza (grafikon 2), veću stopu ulaganja u naučno istraživačke radove, održavanje niske stope inflacije i dugoročne stope održivog razvoja u vidu povećane konkurentnosti i zaštite životne sredine.



Grafik 2. 11 zemalja sa najvećim deviznim rezervama

Izvor: Svetska banka

Izvoz bilo koje vrste predstavlja pozitivnu katerogiju za privredu zemlje. Kao takav izvoz predstavlja imperativ za svaku državu koja mora u sklopu sveobuhvatne strategije razvoja zemlje usmeriti određeni broj aktivnosti u cilju usmeravanja, razvoja i regulisanja ove privredne kategorije (grafikon 3).



Grafik 3. 11 Najvećih izvoznika u svetu

Izvor: MMF

U tu svrhu vlada, pored zakona i propisa koji su tu da regulišu i usmere sektor osiguranja, osniva i posebne agencije čiji je cilj da svojim radom pospešuju ukupnu trgovinsku razmenu sa inostranstvom posebno u vidu povećanja izvoza. Zbog specifičnosti koje vladaju u sferi društvenih, ekonomskih i socijalnih procesa za svaku državu, ovakav vid organizovanja je poseban za svaku državu. Ipak u poslednjih 50 godina u Evropi se stvaraju organizacije čiji je cilj da olakšaju komunikaciju i poslovne procese između različitih organizovanih i pravno regulisanih agencija za promociju izvoza u državama članicama. Kao primer možemo navesti Evropsku uniju čiji začetak možemo videti 1951. godine⁹ kao organizaciju koja je imala sasvim drugu namenu od današnje, a ona se zvala Evropska organizacije za uglj i čelik (ECSC-European Coal and Steel Community). Tokom vremena javljala se potreba za većim stepenom usaglašenosti kako ekonomskih tako i političkih procesa u Evropi. Postojanje dva bloka, Zapadni (kapitalistički) i Istočni (komunistički) stvarao je potrebu za političkim i ekonomskim ujedinjenjem Evrope. Stvaranje EU pokrenulo je druge vidove integracije i udruživanja na svim poljima. Za poslove koji su karakteristični za izvoz postoji veliki broj tela koja imaju zadatke da sprovedu primenu zajedničkih propisa za regulacije i kreditiranje, a one su: Berska unija (osnovana 1934. godine u Bernu), Praški klub (osnovan 1990. godine u Pragu), Pariski klub poverilaca (osnovan 1956. godine u Parizu), Londonski klub poverilaca (osnovan 1976. godine u Londonu), OECD-Organizacija za Evropsku Ekonomsku Saradnju (osnovana 1948. godine).

⁹http://europa.eu/about-eu/eu-history/1945-1959/index_en.htm (29.5.2015)

3. RIZIK

3.1. RIZIK KOJI PRATI IZVOZNE POSLOVE

Kao i u svim drugim poslovima koji se dešavaju u unutrašnjem prometu jedne države, rizik prati svaki posao. Međutim, treba pratiti razliku koja postoji između poslova vezani samo za unutrašnje tržište i one koji su karakteristični za spoljno tržište. Izvoz predstavlja prodaju robe i usluga domaćih kompanija stranom kupcu. U vezi sa tim postoje rizici koji se manifestuju van granica države. Naime svaka država ima različiti oblik društvenih, socijalnih i ekonomskih procesa. Različitost kulturoloških i geografskih parametara daju uvek drugačiji set uslova poslovanja u svakoj državi. Kao i u prirodi, stabilnost bilo kog sistema nije neograničena u vremenskom rasponu. U okviru kapitalističkog uređenja ekonomskih procesa postoje ciklusi koji se ponavljanju i koji imaju destabilizirajući efekat na sveobuhvatne privredne procese. To možemo videti u ekonomskim krizama koje su karakteristične za 20. i početak 21. veka. U toku ovog perioda desile su se tri ekonomske krize u svetu. Prva kriza koja dobija naziv Velika depresija nastaje od 1929. do 1933. godine. Ova kriza imala je veoma negativan efekat na celokupnu svetsku privredu. Iz ove krize izrodili su se uslovi koji su 7 godina kasnije doveli do izbijanja Drugog svetskog rata. Samom ovom činjenicom može se videti koliko društveni i socijalni efekat mogu imati ekonomske krize. Posle Drugog svetskog rata nastaje podela na Istok i Zapad, uspostavlja se zlatni standard to jest konvertabilnost dolara u zlato. Sjedinjene Američke Države su iz Drugog svetskog rata izašle kao najveći dobitnici uz najmanje gubitke po svoju privredu zbog jednostavne činjenice da se rat nije vodio na njenoj teritoriji. Zlatni standard biva ukinut 1973. godine¹⁰ od strane SAD-a kao odgovor na drugu ekonomsku krizu poznatu kao Naftnu krizu. Naftna kriza je namerno izazvana od strane zemalja članica OPEK-e. One su smanjile proizvodnju nafte, što je dovelo do porasta njene cene. Ovo je učinjeno iz političkih razloga podrške SAD-a politici Izraela na Bliskom istoku. Zbog ovakvog spleta

¹⁰<https://history.state.gov/milestones/1969-1976/nixon-shock> (29.5.2015)

okolnosti SAD odlučuje da ukune konvertabilnost dolara za zlato. Berdovunski sistem zlatnog standarda koji je uspostavljen 1946. godine biva zamenjen sistemom koji se naziva petrodolar. U suštini petrodolara stoji da sve zemlje koje proizvode naftu obračun i plaćanje vrše u dolarima. Ovo je omogućilo SAD-u da uzima deo profita kao država koja jedina ima pravo na emisiju dolara. Treća kriza koja se desila nama bliže u prošlosti jeste 2008. godina. Uzrok krize se nalazi u krah hipotekarnog tržišta SAD-a koja je izazvana veštački kroz špekulativne akcije. Tržište nekretnina biva naduvano do te mere da je u jednom trenutku veliki broj klijenta koji su uzimali hipotekarne kredite našao u položaju da te kredite ne može da vrati. Ovo je rezultat manjka regulative i kontrole hipotekarnog tržišta, što je zauzvrat, u želji za što većim profitom, stvorilo masovno odobravanje kredita koji su bili visoko rizični. Politika mnogih banaka i osiguravajućih kompanija dozvoljavala je odobravanje kredita klijentima koji su bili insolventni po svim pokazateljima. Politika jeftinog novca od strane FED-a davala je podsticaj ovakvoj vrsti poslovanja. 2008. godine dolazi, zbog akcija špekulanata, do naglog porasta cene nafte do iznosa od skoro 150 dolara za barel nafte¹¹. Mišljenje je mnogih stručnjaka da je ova akcija dovela do početka krize. Međutim tu postoje i politički razlozi koji neće biti tema ovog rada, a vezani su za rat u Gruziji u avgustu 2008. godine kao deo dugoročne strategije SAD-a da utiče u što većoj meri na procese i promene koje se odvijaju u svetu.

Na osnovu ovih informacija može se videti kompleksnost procesa u globalnom okruženju koji danas, iako mnogi toga nisu svesni, imaju veliki efekat na procese u Srbiji usled globalizacije. Zato je danas praćenje političkih dešavanja jedan od ključnih preduslova da se predvide efekti i vrste nekomercijalnih rizika. Komercijalni rizik u svojoj suštini predstavlja manje neizvesan rizik koji prati adekvatan set regulativa i propisa čiji je cilj da olakša i omogući bolje funkcionisanje poslova izvoza kada se susretnu sa komercijalnom vrstom rizika.

3.1.1. KOMERCIJALNI RIZICI

Komercijalni rizik prisutan je u svim privrednim aktivnostima, od proizvodnje, trgovine, finansijama i uslugama. On se ogleda u nemogućnosti poslovnog partnera da ispunji preuzete obaveze po osnovama iz ugovora. Ovakva situacija je moguća i u uslovima stabilnih političkih prilika. Ova vrsta rizika vezana je za subjektivne okolnosti, koji su svojstveni određenom dužniku, tu pre svegaspadaju: neplaćanje duga u roku, neplaćanje duga u produženom roku, prestanakplatežne sposobnosti dužnika (insolventnost)¹². U slučaju da partner nije u mogućnosti da ispunji obavezu, bilo zbog sopstvenog odbijanja ili uslova koji ne zavise od njega, kao što su promene u regulativi i propisima, taj partner se može smatrati insolventnim. Komercijalni rizik obuhvata rizik neplaćanja kreditnih obaveza koje nastaju lošim upravljanjem menadžmenta kompanije ili razvojem nepovoljnih uslova na tržištu. U ovom slučaju može se desiti da dužnik nije u stanju potpuno da izmiri svoju obavezu prema poveriocu, ovde se misli na izvoznika. Postoje nekoliko različitih situacija u kome dužnik može da se nađe a one su:

- nemogućnost naplate duga, usled insolventnosti stranog kupca, i to uslučaju stečaja, vanskudskog poravnanja, nemogućnosti izmirenja obaveza uz pomoć sudskog izvršenja, obustavom plaćanja,

¹¹<http://www.rff.org/Publications/WPC/Pages/The-2008-Oil-Price-Shock-Markets-or-Mayhem.aspx> (29.5.2015)

¹² Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 244.

- neizvršenje plaćanja 6 meseci nakon nastanka obaveze plaćanja (neplaćanje u produženom roku),
- nesolventnosti kupca, ili bilo kog drugog garanta,

Kod komercijalnog rizika, osiguravači najčešće osiguravaju kredit od situacija kada ne postoji mogućnost da se izvrši naplata od strane izvoznika. Uzroci u ovakvim situacijama mogu biti: stečaj, vansudska poravnjanja koja ugrožavaju platežnu sposobnost dužnika, krize na tržištu. Kao i kod drugih vrsta osiguranja, i kod osiguranja izvoznih kredita postoje uslovi koji moraju da se ispune kako bi izvoznik imao pravo na nadoknadu iz ugovora o osiguranju. Tu se prevashodno misli na opšte i dopunske uslove u ugovoru kojima se definišu situacije u kojima osiguranik ima pravo na naknadu i situacije u kojima gubi pravo na isto.

U pogledu stepena rizika kod komercijalnih rizika razlikujemo tri slučaja¹³:

- 1) zakašnjenje u izmirenju dugovanja,
- 2) odbijanje prijema isporuke,
- 3) dužnikova insolventnost.

1. Zakašnjenje u izmiravanju dugovanja predstavlja najmanji rizik. U poslovnom svetu nije neuobičajen slučaj da dužnik kasni sa izmirenjem obaveza određeni vremenski period. Ipak, u većini slučajeva, kada se dođe u takvu situaciju, poverioci imaju razumevanja i najčešće dužnici nađu način da izmire obaveze pomoću dodatnih instrumenata na finansijskom tržištu.

2. Odbijanje prijema isporuke predstavlja rizičnu situaciju gde dužnik odbija da izvrši prijem robe. Ovakva situacija je moguća u uslovima kada dužnik odbija da izvrši prijem robe te je u nemogućnosti da proceni da li roba zadovoljava dužnikove kriterijume i očekivanja u pogledu kvaliteta robe. U ugovoru o isporuci može postojati klauzula kojom se može odrediti cena izvoznog posla na bazi ocene kvaliteta robe po prijemu. Odbijanje prijema robe predstavlja bitnu povredu prava poverioca na osnovu uslova iz ugovora o izvoznom poslu.

3. Dužnikova insolventnost je najrizičniji komercijalni rizik. U ovoj situaciji dužnik postaje insolventan što znači da potraživanja od strane izvoznika dolaze u opasnost da ne mogu biti naplaćena. Insolventnost znači pokretanje postupka stečaja nad dužnikom. U tom slučaju poverilac mora svoje potraživanje da zahteva iz stečajne mase dužnika i to sudskim putem. U zavisnosti od zakonskih okvira u zemlji dužnika po kome se vrši namirivanje poverioca dužnika iz stečajne mase, postoji realna opasnost da se potraživanja ne mogu naplatiti. U tom slučaju jedini način da se naplati dug jeste osiguranje izvoznog posla.

3.1.2. NEKOMERCIJALNI RIZICI

Nekomercijalni rizici su po svojoj prirodi takva vrsta rizika gde ugovorne strane nemaju uticaj na događanje i okolnosti koji prate ovu vrstu rizika. U situaciji kada dođe do manifestacije ovog rizika ugovorne strane nisu u mogućnosti da ispune svoje obaveze zbog različitih uticaja iz domena političkih, ekonomskih ili društvenih procesa. Nekomercijalni rizik se deli na: politički i katastrofalni.

¹³Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 37.

Politički rizik predstavlja set okolnosti koji se dešavaju bez uticaja i volje inostranog partnera i koji ga sprečavaju da redovno izvršava svoje obaveze iz poslovnog ugovora. Politički rizik deli se na :

- a. direktan – koji pored rata obuhvata i niz drugih političkih odluka koje imaju posledice na poslovanje kompanije. U direktne političke rizike spadaju sve mere i propisi koje vlada donese i koji imaju negativan uticaj na poslovanje. Ove mere su rezultat želje vlade da se direktno meša u poslovne procese koji se odvijaju između učesnika. Ove mere mogu biti: nacionalizacija, eksproprijacija i drugi.
- b. indirektan – spada u one rizike koji su rezultat delovanje vlade na procese kroz instrumente normalne politike na način koji onemogućava ugovorne strane da normalno izvršavaju svoje obaveze. Te mere mogu biti kvote na količinu uvoza i izvoza, dodatni uslovi za devizno plaćanje i niz drugih intervencija monetarne i fiskalne prirode.

Politički rizik može se posmatrati kao niz akcija koje preduzima vlada države u nameri da proizvede efekat koji je u skladu sa politikom vlada. U procesu ovoga dolazi do izmena mnogih dotadašnjih uslova poslovanja na koje su učesnici u poslu prilagodili svoje poslovanje. Nagla promena uslova ima negativan uticaj na proces poslovanja čiji učesnici beleže gubitke bilo da je to u domenu profita, vremena ili veličine učešća na tržištu. Ako dođe do usporavanja već započetih procesa, konkurencija može iskoristiti priliku da započne nove procese koji su prilagođeni novim uslovima poslovanja i time smanji šanse za uspešan završetak posla. Zakon o fondu za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (službeni list SRJ br.3/2002) formuliše nekomercijalne (političke) rizike nasledeći način:

- neplaćanje duga u ugovorenom roku, ako je dužnik država ili pravno lice za koje garantuje država,
- politički događaji ili rat u zemlji dužnika,
- opšti moratorijum plaćanja (nemogućnost konverzije valuta),
- zabrana uvoza i izvoza,
- jedinstveni raskid ugovora od strane države kao kupca,
- zaplena, oštećenje, zabrana raspolaganja ili uništenje robe učinjenog od strane države,
- zabrana ili onemogućavanje transporta robe,
- katastrofalne elementarne nesreće,
- nacionalizacija, eksproprijacija imovine,
- nemogućnost raspolaganja imovinom duže od 12 meseci, zbog mera države,
- uništenje i oštećenje imovine u toku rata.

U terminologiji osiguranja pod političkim rizicima se obično podrazumevaju¹⁴: konfiskacija, političko nasilje, rat, promena zakona, embargo, nemogućnost zamene valute, prinudno napuštanje imovine, nemogućnost vraćanja u posed, otkazivanje dozvola, selektivna diskriminacija, otkazivanje ugovora, neisporuka stranog dobavljača, neopravdano pozivanje po osnovu garancija.

Katastrofalni rizik predstavlja posledice koje su prouzrokovane masivnim, prirodnim i iznenadnim nepogodama na određenim geografskim područjima. Pod ovakvim dejstvom dolazi do pojave štete na osiguranikovoju imovini koja može u budućnosti da utiče na

¹⁴<http://www.oecd.org/finance/insurance/> (30.5.2015)

finansijsku stabilnost osiguranika. Osiguranja su dužna da nadoknade u ovim slučajevima samo štetu koja je direktna posledica katastrofalnog događaja. Glavna odlika ovog rizika jeste da je visina nastale šteta izuzetno velika. U zavisnosti od visine štete i ekonomske snage osiguravača, može se doći u situaciju kada sopstvena sredstva osiguravača nisu dovoljna da pokriju naknade za nastalu štetu. U tom slučaju se aktiviraju polise reosiguravača i saosiguravača. U slučaju da ni tada ne postoji dovoljan iznos za pokriće štete, država se uključuje u proces nadoknade oštećenim licima.

Do definitivnog gubitka finansijskih sredstava može doći usled insolventnosti dužnika, stečaja, nemogućnosti naplate putem prinudnog izvršenja, kao i usled prinudnih mera zemlje u kojoj posluje dužnik, kada izvoznik nije u mogućnosti da naplati svoja potraživanja¹⁵.

Zahvaljujući napretku informacionih tehnologija, svaka kompanija sa velikom aktivom može pristupiti modeliranju katastrofa. Osiguravači, reosiguravači, brokeri, finansijska tržišta i korporacije prepoznali su potrebu da sintetizuju dostupna naučna istraživanja da kvantitativnim tehnikama, radi procene verovatnoće finansijskog gubitka, RMS ("Risk Model Systems")¹⁶, stvore realnu procenu mogućih šteta. Prvi modeli ovog programa razvijeni su sredinom 80-tih kada je došlo do masovnije upotrebe mikročipova u informacionim tehnologijama. Računarski programi RMS modela, omogućavaju korisniku analizusposobnosti zadovoljenja informacionih potreba menadžera, plana i analize natržištu osiguranja. Pomoću RMS-a stvaraju se strategije poslovanja zasnovane na realnijim procenama trendova koji trenutno vladaju na tržištu.

4. FINANSIRANJE I OSIGURANJE IZVOZA

4.1. KREDITIRANJE IZVOZA

U današnjem svetu, gde su procesi koji se dešavaju svakodnevno u bilo kojoj privrednoj aktivnosti u velikoj meri ubrzani, održavanje stečenog udela na tržištu predstavlja krupan izazov. Način plaćanja za usluge i robu postaju instrumenti koji se mogu koristiti kao element na kome se može povećati konkurentnost na tržištu. Naime, zavisno od uslova plaćanja, mnogi potencijalni kupci će se odlučiti za povoljniju varijantu. Kredit predstavlja pozajmicu na određeno vreme koju dužnik vraća zajedno sa kamatom koja predstavlja naknadu za pozajmicu od strane zajmodavaoca. Kamata predstavlja cenu kredita. Moderan biznis u bilo kojoj grani ne bi postojao u ovolikom obimu da ne postoje krediti. Mnogi, može se reći čak i većina onih koji se odluče da pokrenu posao moraju pored sopstvenih sredstava, čiji iznos često nije dovoljan, angažovati dodatna finansijska sredstva u vidu kredita. Na taj način dolaze do potrebnog iznosa sredstava kako bi se posao mogao započeti.

Kompanije koje se bave izvozom robe i usluga u tu svrhu prave poslovne strategije koje se baziraju na tome da se omogući pojednostavljeniji način plaćanja koji će omogućiti kupcu veću fleksibilnost. U okviru strategije kreditiranja, kompanije traže partnera u izboru komercijalne banke. Banke, na osnovu trenutnih uslova koji vladaju na tržištu kapitala, nude svoje usluge po određenim uslovima plaćanjima koji se ogledaju u visini kredita, kamati i mogućnostima kreditiranja izvoznika i kupca.

¹⁵ Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 247.

¹⁶ <http://www.rms.com> (30.5.2015)

U uslovima kada država želi da pospeši platni bilans zemlje, osnivaju se agencije koje imaju zadatak da omoguće lakše kreditiranje izvoza u saradnji sa komercijalnim bankama. Na državnom nivou to je regulisano propisima i zakonima koji se danas u velikoj meri usklađuju sa standardima određenih međunarodnih tela koja su osnovana sa zadatkom da olakšaju izvozne poslove.

Pored agencija koje su osnovane sa ciljem kreditiranja izvoznih poslova, postoje agencije za osiguranje izvoznih kredita. One će predstavljati temu za detaljniju analizu u toku ovog rada. Razlozi za osiguranje kredita treba potražiti u prirodi samog izvoza. U poslu izvoza pojavljuju se najmanje dva učesnika. Prvog predstavlja izvoznik ili isporučilac, drugi je kupac ili naručilac. Naručilac po samoj prirodi izvoznog posla je uvek rezident inostrane zemlje. Samom tom činjenicom nailazi se na niz neizvesnosti na koje izvoznik može da računati. Prva jeste da uslovi poslovanja u inostranoj zemlji mogu i često jesu drugačiji u odnosu na zemlju izvonika. Pored različitog jezika i druge kulture koja ima različite običaje poslovanje, postoji niz propisa koji se u suštini mogu razlikovati u odnosu na zemlju izvoznika. Pored ovih parametara koji su po svojoj prirodi predvidljivi i koji predstavljaju standardan rizik poslovanja u okviru koga kompanija koja izvozi mora da prihvati, postoje rizici koji su rezultat različitih procesa koji se razlikuju od zemlje do zemlje. Ovi rizici se zovu nekomercijalnim. Nekomercijalni rizici predstavljaju takve rizike koji su rezultat političkih dešavanja u zemlji naručioca. Pod političkim rizikom podrazumevamo one rizike koji mogu na neki način umanjiti vrednost izvoznog posla. Takav rizik je rezultat menjanja propisa, zakona ili uvođenjem novih koji imaju uticaj na poslove izvoza.

Još jedna vrsta nekomercijalnog rizika predstavljaju katastrofe koje se mogu desiti. Pod katastrofom se misli na prirodnu bilo da je to zemljotres, požar, poplava ili druge prirodne pojave i društvenu (veštačku) gde se prevashodno misli rat kao oblik društvenog događaja koji ima razorne posledice po sve nivoe jedne države. Ove vrste nekomercijalnih rizika predstavljaju jedan od glavnih razloga zašto osiguravajuće kompanije ne pokrivaju u onoj meri izvozne poslove kao kod komercijalnih rizika. Zato su države te koje preko svojih agencija osiguravaju izvozne kredite i time pozitivno utiču na ukupni obim spoljno gotovinskog poslovanja. Nekomercijalni rizici predstavljaju rizik koji samo državne agencije imaju sredstva da osiguraju. Naime država je ta koja kroz svoj sistem aparature može pratiti sva dešavanja u državi poručiocu i samim tim adekvatno proceniti rizik kojima su kompanije izložene.

4.1.1. VRSTE IZVOZNIH KREDITA

Razvoj finansijskog tržišta omogućio je pojavu novih instrumenata koji služe kako bi povećali sigurnost, konkurentnost i dostupnost dodatnim novčanim sredstvima. Izvozni krediti se mogu deliti po različitim parametrima od namene, dužine trajanja, tipu korisnika i drugi.

Prema tipu korisnika izvozni kredit se deli na: kredit isporučiocu (*supplier credit*) i kredit kupcu (*buyer credit*).

Prema uslovim otplate deli se na: komercijalne (*tržišne*) i nekomercijalne (*državne*).

Prema roku otplate na: kratkoročne - sa rokom otplate do godinu dana, srednjoročne - sa rokom otplate od 1 do 5 i dugoročne - sa rokom otplate preko 5 godina do 10 godina.

Uslovi isplate kredita se razlikuju u zavisnosti od politike osiguravajuće kompanije i državne agencije. Najčešće se mali deo daje u gotovom, unapred po zaključenju ugovora ili

po isporuci. Visina iznosa zavisi od procentualnog udela i on se može plaćati u obliku: **avansa ili međuplaćanja**. Avans je gotovinski deo ukupnog iznosa koji se plaća unapred pre izvršenja ugovorenih obaveza. Njegova visina zavisi od ukupne vrednosti posla i njegove vrste. Iznos se kreće od 5% kod velikih iznosa do 30% kod manjih. Avans ima ulogu da pokaže ozbiljnost kupca pri zaključivanju posla i kao sredstvo obeštećenja za prodavca u slučaju da kupac odustane pre završetka ugovorenog posla. Takođe avans može poslužiti kao početni kapital u nabavci određenih sirovina ili materijala za uspešan završetak posla.

Otplata kredita zavisi od uslova koji su precizirani u ugovoru o izvoznom poslu. Najčešće otpлата kredita počinje po isteku *grace* perioda. *Grace* period predstavlja određeno vreme kada dužnik nije u obavezi da vraća kredit i kada mu se ne zaračunava kamata što je uslovljeno uslovima koji su odobreni u ugovoru. Po isteku tog perioda, dužnik počinje u jednakim mesečnim, kvartalnim, polugodišnjim ili godišnjim intervalima vraćati kredit kroz plaćanje rata (*anuiteta*). Iznos rata zavisi od nekoliko faktora počev od ukupnog iznosa kredita, broju rata, dužini otplate i visini kamate.

Visina kamate predstavlja možda odlučujući faktor izbora kreditnog poverioca od strane dužnika. Visina kamate su promenljive od poverioca do poverioca. One zavise od nekoliko faktora, a oni su: visina kamatne stope u zemlji poverioca, visina kamatne stope na međunarodnom tržištu, deviznog kursa valute u kojoj se daje kredit. Kredite koje odobravaju državne agencije se najčešće daju pod povoljnijim uslovima od komercijalnih iz razloga kako bi se promovisali izvozni poslovi i kako bi se povećala konkurentnost domaćih izvoznika.

Obračun kamatne stope zavisi od uslova u ugovoru koji su dogovorili poverilac i dužnik. On može biti:

- na saldo duga (najveća kamata se obračunava zajedno sa glavnicom duga pri plaćanju prvih rata da bi se kako napreduje otплата iznos kamate smanjivao sve do poslednje rate),
- u jednakim anuitetima kada kamata ima isti iznos za svaku ratu,
- za svaku ratu se posebno računa kamata koja zavisi od *grace* perioda,
- na početku otplate pripisuje se najmanja kamata koja sa protokom vremena raste jer raste dužina vremena kreditiranja.

Sistem koji se koristi pri obračunu kamate može biti:

- dekurzivan (kamata se obračunava i naplaćuje preko rata za određeni period koji je protekao),
- anticipativan (kamata se obračunava i naplaćuje preko rata za određeni period unapred).

Kreditiranje izvoznih poslova koji će biti tema detaljnije obrade u narednim poglavljima moraju imati određene sredstva obezbeđenja. U tu namenu pojavljuju se komercijalne banke i specijalizovane državne agencije. Instrumenti koji su na raspolaganju kako dužniku tako i poveriocu su:

- Garancije banke kupca za urednu otплату kredita,
- Menice ili promisorij note,
- Osiguranje od komercijalnih i nekomercijalnih rizika.

U okviru izvoznog posla postoji nekoliko faza pri kojima se može obaviti kreditiranje a one su:

- 1) pre faze isporuke,
- 2) nakon faze isporuke.

1) KREDITIRANJE PRE FAZE ISPORUKE

U zavisnosti od obima posla zavisi ova vrsta kreditiranja. Ako je obim posla veliki, izvozniku su potrebna određena novčana sredstva kako bi mogao da započne proces proizvodnje ili pružanje usluge. Zahvaljujući kreditima izvoznik može uzeti materijal, sirovine, poluproizvode koje bi dovršio u konačan proizvod i na taj način stvori robu koji će biti predmet izvoza. Banke odobravaju kredit na sledeći način. Pri odobravanju kredita ceo proces prolazi kroz nekoliko faza. Proverava se da li postoji zaključen komercijalni ugovor koji bi potvrdio postojanje posla. Sledeća provera se odnosi na vrednost ugovorenog posla. Banke odobravaju kredit koji pokriva do 80% vrednosti. Po odobravanju kredita koji se najčešće odobrava u formi akreditiva, banka zahteva da joj se da na uvid skladišnica koja bi dokazala da je kompanija kredit iskoristila za namenu za koji je odobren ili pravo zaloge na robu kao sredstvo obezbeđenja kredita. Po završetku posla, izvoznik vraća dug uvećan za pripadajuću kamatu.

Izvozniku su na raspolaganju nekoliko vrsta akreditiva. Na osnovu neopozivog¹⁷, konfirmiranog¹⁸ i neprenosivog¹⁹ akreditiva, izvoznik može naplatiti robu, a pri tome roba fizički ne postoji. Banka na osnovu ovog akreditiva može odobriti podkreditiv i time finansirati izvoznika. Odobrenim podkreditom izvoznik može kupiti robu koju će zatim isporučiti uvozniku. Naplaćenim potraživanjem od uvoznika, on će izvršiti obavezu prema banci koja mu je odobrila podkreditiv.

2) KREDITIRANJE NAKON FAZE ISPORUKE

Ova vrsta kreditiranja ima zadatak da umanji razliku ili gep koji postoji između vremena kada je isporuka izvršena i naplaćena. Ovo daje šansu izвозnoj kompaniji da ubrza vreme koje joj je potrebno da završi jedan poslovni ciklus ili posao i time omogući veći obim poslovanja. Ključni uslovi koji se moraju ispuniti kako bi došlo da kreditiranja jeste da je izvozna roba konkurentna na tržištu i da je kupac to jest uvoznik pouzdan. Razlog ovim uslovima leže u želji banke koja kreditira posao da minimizuje rizik naplate potraživanja od kupca. Banka koristi svoje informativne kanale kako bi došla do informacija koje su relevantne za dati posao. Ona koristi mrežu svojih ekspozitura, podatke koji su dostupni javnosti preko ministarstva finansija date države i usluge specijalizovanih revizorskih kuća kako bi došla do kranje ocene o pouzdanosti uvoznika. Ako dati kupac zadovoljava date kriterijume koji su sastavani deo poslovne strategije banke, ona odobrava kredit izvozniku.

1. KREDITIRANJE IZVOZA UZ POMOĆ DRŽAVE

Izvozni krediti koji se odobravaju uz direktnu pomoć države predstavljaju deo strategije države da poboljša poziciju svojih kompanija na izvoznom tržištu. Time unapređuje ukupnu privredu zemlje. Ovakav cilj se ostvaruje preko delovanja posebnih državnih agencija za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova. One mogu na sledeće načine uticati na kompanije:

¹⁷**Neopozivi akreditivi**- ne može opozvati bez saglasnosti korisnika

¹⁸**Potvrđeni (konfirmirani) akreditiv** predstavlja akreditiv kojim konfirmirajuća banka preuzima solidarnu obavezu plaćanja pored akreditivne banke

¹⁹**Prenosivi i neprenosivi akreditivi** - označavaju mogu li se prenositi s korisnika akreditiva na drugu osobu.

- direktnim finansiranjem izvoza roba i usluga,
- sufinansirajuće aktivnosti sa poslovnim bankom izvoznika,
- refinansiranje već odobrenih kredita od strane komercijalnih banka,
- subvecionišući razliku u kamatnim stopama između tržišne i kamatne stope koje odobravaju agencije komercijalnim bankama izvoznika.

Takođe se mogu odobriti garancije na kredite kod komercijalnih banaka za podršku određenim izvoznim kompanijama. Ove garancije mogu dati agencije za kreditiranje i agenciji za osiguranje izvoznih poslova ali najčešće postoje agencije koje su specijalizovane za obe vrste poslova. Jedna od osnovnih uslova pri odobravanju kredita od strane državnih agencija jeste da učešće domaćih sirovina i kapitala u proizvodu ili usluzi bude 51%.

2. KREDIT ISPORUČIOCU

Kredit isporučiocu to jest izvozniku predstavlja aražman koji agencija zaključuje na osnovu ugovora o spoljnotrgovinskom poslu. Način finansiranja može biti kompletno finansiranje celog posla, sufinansiranje ili refinansiranje sa komercijalnom bankom izvoznika. Ova vrsta kredita je domaćeg karaktera jer se odobrava samo domaćim kompanijama.

Za ovakav kredit, izvoznik treba da ima određena sredstva obezbeđenja u vidu osiguranja, garancije ili menice. Potraživanja koje izvoznik ima prenose se na agenciju koja po izvršenju obaveza iz ugovora potražuje od poverioca to jest kupca iznos vrednosti posla. Iznos odobrenog kredita može ići od 100% vrednosti izvoza sa rokom vraćanja od 2 godine do 85% max u situacijama kada je rok otplate duži od dve godine.

3. KREDIT KUPCU

Kredit kupcu je po svojoj prirodi inostrani kredit koji odobrava domaća agencija ili banka inostranom kupcu ili poslovnoj banci kupca za potrebe kupovine robe ili usluge u zemlji izvoznika. Ovakva vrsta kredita najčešće se daje u formi kreditne linije (*lines of credit*) sa ciljem da se sa inostranim klijentom izgrade dobri poslovni odnosi sa dugoročnim karakterom. Ovakva vrsta kredita je izrazito povoljna za izvoznika jer on odmah dobija isplatu vrednosti izvoznog posla pa samim tim se ne izlaže nikakvom riziku. Rizik posla pada na teret banke ili agencije koja je kredit odobrila. Zato ovakav aražman uvek prati garancija kao što je osiguranje izvoza kod državne agencije. Iznos kredita može pokrivati 100% vrednosti sa rokom otplate do 2 godine ili 85% vrednosti sa rokom do 10 godina. Po pravilima OECD-a krediti koji su odobreni za poslove dugoročnih investicija kao što su izgradnja hidroelektrana, termoelektrana ili elektrana sa obnovljivim izvorom energije (solarne elektrane, elektrane na vazdušne struje) imaju rok otplate do 15 godina.

Za ovakve kredite visina kamatne stope se obračunava u zavisnosti od ocene boniteta firme kupca, države izvoza i vrste izvoznog posla. Pored uobičajnih sredstava obezbeđenja kredita koriste se i drugi pravno-finansijski instrumenti kao što su hipoteke, depoziti, jemstva i drugi.

4.2. AGENCIJE ZA KREDITIRANJE IZVOZA

Sa porastom obima spoljnotrgovinskog poslova, počinju se pooštrevati uslovi konkurentske borbe na tržištu. U interesu je svake države da ima što veći izvoz zbog

pozitivnih efekata u pogledu priliva deviza, veće stabilnosti finansijskog sistema zemlje u vidu smanjenja deficita platnog bilansa, veće zaposlenosti i jače konkurentske pozicije na inostranom tržištu. Zbog ovih beneficija, agencije specijalizovane za podršku izvozu najčešće su osnovane od strane države kao što su Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza-AOFI u Srbiji, ECGD - Export Credits Guarantee Department u Velikoj Britaniji, EULER HERMES u Nemačkoj, ATRADIUS u Holandiji, COFACE - Compagnie Française d'Assurance u Francuskoj, ONDD – Office National du Ducroire u Belgiji itd. Razlog ovome leži u raznovrsnosti rizika koji postoje, a koje nije komercijalno isplativo pokrivati od strane privatnog sektora. Takvi rizici se svrstavaju u domen komercijalnih i nekomercijalnih o kojima je bilo reči u ranijim poglavljima. Zbog takvih rizika, država je ta koje preuzima odgovornost za uspostavljanje sistema kreditiranja kao podrška izvoznim kompanijama. Izvori finansijskih sredstava koje agencije koriste pri kreditiranju dolaze iz budžeta države koji je određen strategijom nacionalnog razvoja koji opet zavisi od politike trenutnog vlastodršca. Pored budžeta, agencije koriste i sredstava koja su zarađena samim poslovima kreditiranja počev od kamata i drugih vrsta prihoda.

U poslovima kreditiranja, agencije se vode smernicama koje su u velikoj meri regulisane međudržavnim sporazumima koji regulišu uslove po kojima se daju krediti. Ti sporazumi najčešće regulišu vreme trajanja kredita, visinu kamate koja se naplaćuje, procenat vrednosti od izvoznog posla koji se pokriva kreditom. Ovi uslovi zabranjuju da agencije svojim poslovima kreditiranja subvecionišu izvozne kompanije, a to se postiže time što se nalaže da se uslovi kredita kreću u onim granicama koji trenutno važe na tržištu finansija. Agencije kroz sledeće akcije i aktivnosti utiču na obima izvoznih poslova:

1. Finansiranje(kreditiranje) izvoznih poslova.

Osnova aktivnost, koja ima za rezultat povećanje konkuretnosti domaćih izvoznika. U zavisnosti od dužine trajanja kreditiranja zavisi obim izvoza. Kratkoročno finansiranje imaju veću brzinu obrta od dugoročnog, ali manji obim posla. U poslovima izvoza postoji sukob interesa koji se pojavljuje kod njegovih učesnika. Kod izvoznika interes je da proces posla bude što brži i da se potraživanje naplati u najkraćem roku. Kod uvoznika vlada interes da postoje povoljni uslovi otplate, to jest da period izmirenja obaveze bude što duži. Kod agencije ili banke postoji interes da se rizik minimilizuje. U svrhu smanjenja rizika u izvoznom poslu nastupa osiguranje izvoza. Agencije za kreditiranje izvoza nude sledeće usluge:

1. odobravanje kratkoročnih i dugoročnih kredita;
2. odobravanje prodajnih i kupovnih kredita;
3. odobravanje kredita za finansiranje pre isporuke (kredit za pripremu proizvodnje, istraživanje tržišta, izradu projekata, uvoz neophodnih sirovina i delova);
4. odobravanje kredita nakon isporuke;
5. refinansiranje bankarskih kredita;
6. faktoring i forfaiting i dr.

2. Osiguranje izvoznih poslova

U poslovima izvoza postoje različiti uslovi poslovanja u poređenju sa domaćim tržištem. Te razlike se ogledaju u:

1. međusobno nepoznavanje poslovnih partnera;
2. različita pravna regulativa u zemljama izvoznika i uvoznika;
3. različitost nacionalnih valuta i poslovnih običaja ;
4. korišćenje teritorije trećih zemalja za prevoz robe;
5. mogućnost pojave štetnih političkih događaja.

Na osnovu prethodnog navedenog može se zaključiti da je uloga agencije za kreditiranje da smanji neizvesnosti i rizike koji se pojavlju u izvoznom poslu i da omogući porast konkurentnosti domaćih izvoznih kompanija kroz pružanje dodatnih finansijskih usluga. U okviru osiguranja postoji nekoliko aktivnosti koje se preduzimaju a one su:

1. Osiguranje izvoznih kredita,
2. Reosiguranje izvoznih poslova,
3. Pružanje informacionih i konsultanskih usluga.

Pružanje informacionih i konsulatanskih usluga predstavlja aktivnost agencije koja najviše pomaže onim izvoznim kompanijama koje tek počinju sa poslovnim procesima. U tu svrhu agencija nudi usluge savetovanja o načinima na koje ući na nova inostrana tržišta. Nudeći informacije koje sadrže podatke o tome kakva je inostrana zakonska forma kojima se regulišu poslovi uvoza, poslovnih običaji koji vladaju na ciljnom tržištu, informacije o konkurenciji, informacije o bonitetu i broju potencijalnih kupaca. Ovim aktivnostima ne samo da pomaže pri startovanju novih izvoznih poslova već smanjuje neizvesnosti i broj nepoznatih za izvoznu kompaniju time eliminišući određen stepen rizika koji postoji pri ulasku na nova inostrana tržišta.

Pri osiguranju i kreditiranju izvoznog posla može se desiti situacija kada je vrednost posla daleko iznad mogućnosti samopridržaja banke ili osiguravajuće kuće. U tom slučaju agencija ili osiguravajuća kompanija koja je osigurala posao može pristupiti reosiguranju posla kod drugog osiguravajućeg društva. Reosiguravajuća kuća u zamenu za premiju koju plaća osiguravač, pristaje da preuzme deo rizika osiguranja čime u slučaju nastupanja osiguranog slučaja, isplaćuje onaj deo osigurane sume koji osiguravajuća kuća ne može pokriti sopstvenim sredstvima. U poslovima reosiguranja onih izvoznih poslova kod kojih je zastupljen samo komercijalni rizik postoji veliki broj privatnih reosiguravajućih kuća koje osiguravaju najčešće poslove kratkoročnog karaktera dok kod poslova sa dugoročnim karakterom, kod kojih je rizik izrazito nekomercijalnog porekla, država ima glavnu reč u poslovima reosiguranja.

4.3. OSIGURANJE KREDITA

Današnji poslovni svet karakteriše velika brzina opticaja. U takvim uslovima kada postoji lepeza finansijskih instrumenata sa kojima se mogu pokrenuti raznovrsni poslovi, krediti predstavljaju osnovni finansijski instrument. Kredit predstavlja pozajmicu koja se vraća u ratama sa pripadajućom kamatom na određeni period. Postoje kratkoročni krediti do jedne godine, srednjoročni do 5. godina i dugoročni sa rokom dospeća preko 5. godina. Uslovi otplate se razlikuju u zavisnosti od trenutnih tržišnih uslova kao što su referentna kamatna stopa, platni bilans države i mnogi drugi faktori. Zbog svih činilica koje čine današnje moderno tržište, rizik poslovanja se povećava ali sa njim i instrumenti obezbeđenja. Osiguranje kredita predstavlja jedan takav instrument. Osiguranjem kredita,

poverilac sebe štiti od rizika nenaplativosti kredita. Danas postoji toliko osiguranja kredita koliko postoji vrsta kredita. Pored izvoznih kredita postoje: stambeni, potrošački, refinansirajući, hipotekarski, poljoprivredni, investicioni i mnogi drugi. U zavisnosti od razvijenosti finansijskog tržišta zavisi broj vrsta kredita koji se odobravaju i osiguravajućih opcija za iste.

Osiguranje kredita predstavlja takvo osiguranje koje obezbeđuje poverioca da će naplatiti svoje potraživanje od osiguravača, u slučaju da dužnik ne izvrši svoje kreditne obaveze, pod uslovom da do neizvršenja obaveza dođe usled ostvarenja nekog od ugovorom o osiguranju predviđenih rizika²⁰.

U ugovoru o osiguranju postoje dve strane. Kao osiguravač se pojavljuje osiguranje u slučajevima kada je rizik komercijalne prirode, u slučaju kada je nekomercijalni rizik osiguravač je najčešće specijalizovana agencija osnovana od strane države. Kao dužnik pojavljuje se uvoznik to jest naručilac. U praksi se razlikuju dve vrste dužnika a to su javni i privatni. Javni dužnici su sa aspekta poverioca poželjniji, jer imaju nekoliko odlika koji privatni dužnici nemaju. Javni dužnici mogu da budu sva pravna lica bez obzira na formu organizacije, koja imaju javnu funkciju i koja prema važećim zakonima države iz koje potiče ne može biti proglašena insolventnom ni u sudskom ni upravnom postupku²¹.

U pogledu vrste osiguranja kredita koji se odobravaju postoji tri vrste: "delkredere" osiguranje kredita, "kaucijsko" osiguranje kredita i osiguranje protiv zloupotrebe poverenja.

1) Delkredere

Ova vrsta osiguranja kredita najčešće se primenjuje u situacijama kada postoji rizik nenaplate potraživanja. Osiguranici su najčešće poverioci koji uzimaju ovu vrstu osiguranja bez znanja dužnika. U slučaju da nastane osiguran slučaj koji je definisan u ugovoru, osiguravač ima obavezu da izvrši izmirenje duga dužnika. Pojedine osiguravajuće kompanije proveravaju bonitet kupca pre zaključivanja ugovora kako bi imala sva saznanja o učesnicima u poslu. U slučajevima kada postoji nestabilna politička situacija u zemlji, poslovna politika osiguravajućih kompanija nalaže da se ne osiguravaju ovakvi slučajevi zbog prevelikog rizika da nastupi osigurani slučaj. Za primer može poslužiti nemačka osiguravajuća kompanija "Hermes". Ona nudi "delkredere" osiguranje velikim i srednjim preduzećima²², čiji je godišnji promet na nivou od 2,5 miliona EUR. Moguće je osigurati plaćanje po isporuci robe ili usluga, radove u toku, i rizik dugoročnih uslova plaćanja za isporučenu opremu ili investicije.

2) Kaucijsko osiguranje

Kaucijsko osiguranje je u suštini isto kao delkrede osiguranje samo što se u ovom slučaju kao osiguranik pojavljuje dužnik, a ne poverilac. Dužnik se osigurava kod osiguranja plaćajući premiju osiguranja u slučaju da ne bude u mogućnosti da izmiri svoje obaveze prema poveriocu, to će osiguranje učiniti umesto njega. U ovim situacijama, zaključuju se dva ugovora, jedan sa osiguranjem i dužnikom kao strane u ugovoru, a drugi sa poveriocem i osiguranjem kao stranama u ugovoru. U Engleskoj se pod "kaucijskim"

²⁰ Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 240.

²¹ Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 29

²² <http://www.eulerhermes.com/products-solutions/Pages/default.aspx> (31.05.2015)

osiguranjem podrazumeva osiguranje ugovornih kaucija i garancija. ECGD ("Export Credit and Guarantee Department") osigurava sledeće vrste garancije i kaucija²³:

- garancije za avansno plaćanje – se koristi da se zaštiti kupac od gubitka unapred isplaćene sume novca. One su veoma česte kada postoji veliki angažman kapitala u fazi dizajniranja i proizvodnje, pre isporuke opreme ili robe kupcu. Osnovni rizici, za izvoznika, koji se pokrivaju, su politički događaji koji mogu uticati na ugovor nakon izvršenog plaćanja, a pre isporuke robe,
- kaucije za izvođenje radova – su u vezi sa građevinskim ugovorima i osiguravaju kupca da će ugovoreni radovi biti završeni po određenim standardima i/ili do određenog dana.
- Garancije za plaćanje "po naredbi" – većina garancija obezbeđuje plaćanje "po naredbi", kada se vrši безусловna isplata. Ovo osiguranje pruža pokriće od političkih rizika, i podrazumeva odbranu od neosnovanih zahteva za isplatu garancija. Štetom od neosnovanih zahteva smatra se ona kada se kupac ili lokalna banka pozovu na isplatu iz garancije, i ako nije došlo do nepoštovanja ugovorenih uslova.

3) Osiguranje protiv zloupotrebe

Ovo osiguranje je više internog karaktera u odnosu na druga osiguranja. U ovom slučaju osiguranik je bilo koja kompanija koja se osigurava od štete koja je prouzrokovana od strane zaposlenog u kompaniji. Da bi ostvarilo pravo na naknadu štete, mora biti dokazana krivična odgovornost zaposlenog. Pod krivičnom odgovornošću spadaju sledeće radnje ako su dokazane: utaja, pronevera, krađa, pljačka novca ili hartija od vrednosti, kompjuterske prevare, neovlašćeno upravljanje fondovima. Moguće je i osiguranje od štete koja nastane od strane trećeg lica koje svojim aktivnostima izazove štetu koja može da se izrazi u novčanom iznosu. Ovo se popularno zove "hacker damage" osiguranje. Visina premijske stope zavisi od sume osiguranja, broja lica pokrivenih osiguranjem, vrste rizika i trajanja osiguranja. Ako se sa osiguranikom dogovori učešće u šteti to jest visina njegovog samopridržaja, premija osiguranja će biti niža. Štetu je moguće naplatiti samo ako se lice koje je izazvalo štetu identifikuje i ako se dokaže da su njegove radnje imale štetno dejstvo na osiguranikov interes.

4.4. OSIGURANJE IZVOZNIH KREDITA

Porast značaja osiguranja izvoznih kredita dolazi sa povećanjem obima spoljnotrgovinskog poslovanja na globalnom nivou. Povećanje obima spoljnotrgovinskog poslovanja stvorilo je potrebu za alatima koji bi obezbedili povećan stepen sigurnosti za izvoznike. Naime odlika izvoznog posla je taj da se većina potraživanja koje izvoznik ima odnose na strane dužnike. Zbog raznovrsnosti privrednih učesnika i različitih uslova koji vladaju u drugim državama dolazi do pojave rizika da potraživanja postanu nenaplativa. U drugoj polovini 19. veka, Velika Britanija²⁴, tada najača pomorska i ekonomska sila na svetu zahvaljujući industrijskoj revoluciji traži način kako bi povećala sigurnost svog prekooceanskog transporta roba. Izvozni poslovi se u većini slučajeva obavljaju pomoću izvoznih kredita. Zbog ovakvog načina plaćanja pojavljuje se rizik nemogućnosti naplate od inostranog partnera. Za potrebe ovakvog načina poslovanja pojavljuje se osiguranje izvoznih kredita. Osiguranje izvoznih kredita predstavlja aktivnost koju je na sebe preuzela država kako bi obezbedila veći stepen sigurnosti za sve učesnike u izvoznom poslu. Sa tim

²³ Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 242.

²⁴ <http://www.localhistories.org/19thcentengland.html> (30.5.2015)

ona je na sebe preuzela rizik komercijalne prirode koji proizlaze iz redovnih poslovnih aktivnosti i nekomercijalne rizike koje proizlaze iz uslova koji vladaju u društvenim i socijalnim kretanjima države i koji se nalaze van uticaja učesnika u izvoznom poslu. ***Osiguranje izvoznih kredita predstavlja osiguranje potraživanja prema inostranom dužniku po bilo kojoj osnovi kao i drugih imovinskih potraživanja koje domaći osiguranici imaju u inostranstvu.*** Predmet osiguranja kredita može se se podeliti u dve grupe mišljenja koja na prvi mah izgledaju suprotstavljeno, ali ipak oni predstavljaju dve strane istog novčića kada se pogleda interpretacija. Naime osiguranje izvoznog kredita možemo posmatrati kao osiguranje potraživanja poverioca ili osiguranje dugovanja dužnika. Danas je zastupljen taj stav da je osiguranje kredita prevashodno osiguranje potraživanja jer dužnik u većini slučajeva ni ne zna da je njegov dug iz izvoznog posla osiguran. Poverilac je najčešći inicijator osiguravajućeg posla te samo zbog te činjenice prva teorija ima veće praktično utemeljenje.

Britanska vlada je 1919. godine osnovala odeljenje za osiguranje i garanciju izvoznih kredita (*Export Credit Insurance Guarantee Department*) i predstavila zvaničnu šemu izvoznogkreditiranja, usmeravajući time izvoz u zemlje istočne Evrope (uglavnom u Rusiju), sa kojima je u budućnosti očekivala razvoj saradnje²⁵. U Nemačkoj je 1926. godine osnovana agencija zaosiguranje kredita *Hermes* (*Hermes Kreditversicherung-AG*), a 1934. godine osiguravajućekompanije iz Francuske, Italije, Španije i Velike Britanije osnovale su Berne Union – Međunarodnu uniju osiguravača kredita i investicija. ***Ugovor o osiguranju kredita se definiše kao ugovor kojim se osiguravač uz naplatu premije obavezuje da obešteti osiguranika u slučaju insolventnosti lica kojeg je osiguranik kreditirao u granicama pruženog pokrića***²⁶. Sa pojavom izvoznih kredita i osiguranjem dolazi do eksponicijalnog rasta obima spoljnotrgovinskog poslovanja. To za uzvrat ima pozitivan efekat na privredna kretanja zemlje izvoznika.

4.4.1. ZNAČAJ OSIGURANJA IZVOZNIH KREDITA

Značaj osiguranja izvoznih kredita možemo posmatrati u porastu konkuretnosti izvoznog sektora zemlje. Ipak osnovni značaj predstavlja obezbeđenje poverioca da naplati svoje potraživanje od osiguravača naravno pod uslovom da dužnik ne ispuni svoju obavezu, to jest ako nastupi osigurani slučaj. U sklopu ugovornih obaveza, osiguranje kredita može pokriti sledeću vrstu rizika:

1. za privatni sektor: nelikvidnost i nemogućnost plaćanja,
2. za javni sektor: neizvršavanje ugovornih obaveza,
3. za međunarodnu trgovinu: nemogućnost transfera novca (zbogpolitičkih događaja ili mera vlade date zemlje), zabrane uvoza ili otkazivanje izvoznih dozvola, rat i nemiri.

Od pojave kreditnog osiguranja, proširio se i koncept poslova koje se ovim osiguranjem obuhvata na: radove u toku, ugovora o izvođenju radova ili drugih usluga, posedovanje akcija, kreditiranje ili investiranje u druge zemlje, međunarodnim ugovorima o zajedničkom ulaganju i konzorcijuma. Značaj kreditnog osiguranja je višestruk i ogleda se pre svega u:

²⁵ Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 241.

²⁶ Zoran Radović, *Osiguranje izvoznih kredita*, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1989, str. 39.

- obezbeđenje urednog vraćanja kredita,
- boljoj kontroli kredita,
- omogućavanja praćenja postojećih i nalaženja novih korisnika kredita,
- boljem upravljanju rizikom,
- boljem planiranju poslovanja.

Kroz osiguranje izvoza postiže se ostvarenje nekoliko funkcija koje imaju različite efekte na izvozni posao. Prva funkcija je ujedno i osnovna a to je obeštećenje to jest nadoknada iz ugovora o osiguranju u slučaju nastupanja osiguranog rizika. Druga funkcija se ostvaruje kroz preventivnu ulogu koje osiguranje ima na ceo spoljnotrgovinski posao. Preventivna uloga se ostvaruje kroz nekoliko faza²⁷:

Prva faza proverava dužnikove solventnosti od strane osiguranika-poverilaca. U ovoj fazi može se doći do informacija o finansijskoj solventnosti dužnika i na taj način izvršiti adekvatna procena na kojoj će se formirati mišljenje o solventnosti dužnika i na taj način umanjiti rizik da se poverilac uključi u rizičan posao sa insolventnim dužnikom.

Druga faza predstavlja procena nekomercijalnih rizika koji prete izvoznom poslu u državi dužnika.

Treća faza predstavlja procenu pravne valjanosti spoljnotrgovinskog posla gde poverilac proverava pravne propise i regulativu države dužnika kako bi mogao da obezbedi potrebnu dokumentaciju i odradi pravno regulisane procedure na taj način da se posao izvoza odvija na maksimalno brz i neometan način. Treću funkciju osiguranja možemo videti u povećanju obima spoljnotrgovinskog posla kao rezultat povećanja sigurnosti izvoznog posla kroz osiguranje.

Četvrta se se ogleda u dodatnom obezbeđenju gotovog novca to jest devizni priliv što za uzvrat povećava sigurnost platnog bilansa koje se odražava na smanjenje inflacije i deficita platnog bilansa.

Peta funkcija osiguranja izvoznog kredita se ogleda u obezbeđenju zajma i povećanju kreditne sposobnosti osiguranika. Osiguranjem izvoznog posla, banke su otvorenije za odobravanje kredita izvoznicima jer se osiguranjem eliminiše veliki deo rizika koji prati izvoz.

4.4.2. DILEMA SUIŠNOSTI OSIGURANJA IZVOZNIH KREDITA

Ovu dilemu možemo svrstati u normalnu dilemu oko toga da li je osiguranje kredita potrebno pored postojanja izrazito velikog broja različitih finansijskih instrumenata. Ovde se prevashodno misli na bankarsku garanciju. Ovaj sukob mišljenja možemo pripisati neznanju o tome koja je svrha garancije, a koja je svrha osiguranja. U cilju objašnjenja razlika daju se tri razloga²⁸:

- a) Naknada štete oštećenom naspram garancije,
- b) Dužnost izvršenja ugovorene obaveze,
- c) Interesovanje za ugovor povodom koga se daje garancija i ugovara osiguranje.

a) U ugovoru o osiguranju postoji pravna obaveza osiguravača da plati nadoknadu u slučaju da dužnik nije u mogućnosti to da uradi. Kod izdavanja garancije, banka nema

²⁷Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 31.

²⁸Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 32.

obavezu da izmiri dugovanje komitenta prema ugovornom partneru osim ako dužnik to sam ne bude mogao da učini.

b) Kod osiguranja obaveza koja treba da se izmiri pada na isključivo na teret osiguravača jer se dužnik i ne pojavljuje kao strana u ugovoru. Kod garancije, banka ima obavezu da izmiri dugovanje, ali ta obaveza je prvo na dužniku da to učini. Banka preuzima obavezu samo ako dužnik nije sposoban to da učini u roku koji je naznačen u garanciji.

c) U izvoznom poslu osiguravač ima interes da utiče na odredbe spoljnotrgovinskog posla da bi time smanjio rizik da do osiguranog slučaja dođe. Najčešća praksa je da se u isto vreme pregovara sa osiguravačem o ugovoru o osiguranju izvoznog kredita i pregovaranje sa poručiocem o odredbama ugovora o izvoznom poslu. Kod garancije izvoznog posla, banka unapred zahteva podatke i dokumenta o izvoznom poslu koji je sklopljen kao dokaz da je posao verodostojan i isplativ. Banka ne učestvuje u procesu pregovaranja izvoznog posla te je time isključen njen uticaj na premise izvoznog posla.

4.4.3. VRSTE OSIGURANJA KREDITA

Kod osiguranja kredita podela prati podelu vrsta kreditiranja izvoza na:

1. Osiguranje izvoznika/isporučioca,
2. Osiguranje kupcu/banci kupca.

1. Osiguranje kredita izvoznika

Osiguranje kredita izvoznika se zaključuje od strane poverilaca. Ovakva vrsta osiguranja omogućava izvozniku alternativu naplate potraživanja u slučaju da nastupi osigurani slučaj. Pod nastankom osiguranog slučaja misli se na nemogućnost dužnika da izmiri obaveze iz ugovora o izvoznom poslu. Razlozi nemogućnosti naplate potraživanja moraju biti pokriveni u ugovoru o osiguranju kako bi se smatrao osiguranim slučajem. Kod ove vrste osiguranja, dužnik najčešće ne zna da je poverilac osigurao svoje potraživanje niti ima pravo da zna. Teret plaćanja premije osiguranja pada na poverilaca.

2. Osiguranje kredita kupca

Kod ove vrste osiguranja kao ugovorna strana koja je obavezna da plaća premiju pojavljuje se kupac dok je korisnik osiguranja poverilac izvoznog posla to jest isporučilac. U slučaju da se desi osigurani slučaj koji je definisan u ugovoru o osiguranju, a koji se odnosi na nemogućnost kupca da isplati dug prema poveriocu, vrednost osiguranja se isplaćuje isporučiocu robe.

4.5. RAZLOZI ZA I PROTIV AGENCIJA ZA PODRŠKU IZVOZU

Tokom perioda od kada postoji državni intervencionizam u poslovima izvoza, postoji sukob mišljenja protivnika i zagovornika osnivanja državnih agencija. Dok jedni vide pozitivne efekte podrške, drugi vide patent mešanja države u privredne procese koji po pravilima liberalne ekonomije treba da ostanu slobodni. Ipak emiprijska istraživanja dokazala su da sa podrškom agencije dolazi do porasta obima posla za 1,7 do 6 puta.

Razlozi koji idu u prilog osnivanju agencija prema autoru ovog rada su:

1. Privatni sektor, iako je dokazano da bolje vrši alokaciju resursa od državne, ipak u određenim okolnostima nije u mogućnosti da u potpunosti odgovori zahtevima tržišta u vidu veličine potrebnog kapitala za pružanje podrške izvozniciima. Razlog ovome se ogleda u poslovnoj strategiji privatnog sektora koja je u suštini determinisana samim kapitalističkim uređenjem, a to je da se gleda ostvariti maksimalan profit uz minimalna ulaganja i rizik. Pošto su poslovi izvoza specifični po tome da postoje povećani rizici komercijalne i nekomercijalne prirode gde se suočavaju dva različita učesnika koji potiču iz dva različita kulturno-ekonomski uređena područja, privatni sektor vrši alokaciju na one oblasti poslovanja koji su manje rizični, to jest na one koji imaju komercijalni uzrok rizika. U takvom slučaju dolazi do nedostaka kapitala za one izvoznike čiji su poslovi podložni većem uticaju nekomercijalnih rizika. U takvim situacijama, agencije preuzimaju glavnu ulogu podrške takvim kompanijama. Ipak čak i u takvim situacijama moguća je saradnja između privatnog i državnog sektora u vidu sunfinasiranja u kreditiranju i saosiguravanju izvoznih poslova. Agencija u ovakvim slučajevima ima komplemetarni doprinos privatnom sektoru.
2. Sledeći argument bavi se do sada u praksi dokazane teorije da je tržište po svojoj prirodi nesavršeno iako je u teorije liberalnog kapitalizma stoji da je slobodno tržište savršen oblik ekonomskog uređenja. Privatni sektor podložan je potresima koji mogu biti rezultat različitih delovanja društvenih, socijalnih i ekonomskih kretanja što izaziva određene poremećaje u oblasti proizvodnje a samim tim i izvoza. Naime često se dešava u sferi finansija da privatni sektor u želji za brzim profitima zanemari one oblasti privrede kojima je potrebna podrška usred nepovoljnih kretanja na tržištu u vidu dostupnosti kapitala koja se najviše manifestuje kroz visinu kamatne stope. Primer ovome može biti odobravanje kredita stanovništvu koje ima izrazito potrošački karakter (stanovništvo SAD-a) i koji ima uticaj na povećanje obima poslovanja usluga gde se prevashodno misli na sektor trgovine. U ovakvim situacijama se vidi nesavršenost finansijskog tržišta koje ne uspeva da izvrši alokaciju na one aktivnosti koje će za rezultat imati povećanje proizvodnje koja je namenjena izvozu uprkos dokazanim činjenicama da povećanje izvoza ima efekat na povećanje ukupne zaposlenosti, povećanju deviznog priliva, jačanju makroekonomske stabilnosti kroz smanjenje deficita platnog bilansa. U ovakvoj situaciji kada su izvoznici suočeni sa manjkom finansijskih sredstava za kratkoročne i dugoročne poslove, državne agencije nude dodatne opcije finansiranja i instrumenata obezbeđenja finansijskih sredstava.
3. Prodor na inostrana tržišta zna biti veoma mukotrpan i rizičan posao za izvozne kompanije koje tek počinju da se probijaju. Strana tržišta imaju prirodne barijere koje treba savladati kao što su različitost zakona koji regulišu poslovanje, drugačiji poslovni običaji, i oštrija konkurencija od domaćih kompanija koje imaju prednost domaćeg terena. U smeru smanjenja rizika za izvozne kompanije pojavljuje se agencija koja daje kompaniji sve relevantne informacije koje su potrebne pri obavljanju izvoznog posla na taj način povećavajući šanse domaćim izvozniciima da se uspešno izbore za svoje mesto na inostranom tržištu.

Razlozi koji su protiv mešanja države u poslove izvoza prema autoru ovog rada su:

1. Prvi razlog je čisto teorijske prirode koji korene nalazi u liberalnom kapitalizmu od strane njenog osnivača Adama Smita koji kaže da je nevidljiva ruka tržišta ta koja savršeno vrši alokaciju resursa na one oblasti koje su najproduktivnije i time prirodno dolazi do samoregulacije potražnje i ponude na tržištu na onom nivou koji se smatra najoptimalnijm sa aspekta dobiti i troškova. Ovim se želi apsolutno odstraniti mešanje države u tokove privrednih kretanja i uloga države vidi samo kao činioca regulacije privrednih tokova, a ne kao učesnika. Tržište je samo sposobno da kroz sisteme ponudu i tražnju vrši usklađivanje količine dostupnih proizvoda i postizanje ravnotežne cene. Dodatan argument vidi se u manama sistema javnog upravljanja koji su podložni ekstermnim uticajima koji često nisu ekonomski opravdani i koji imaju loše dejstvo na ukupnu privrednu aktivnost. Politički razlozi, korupcija i odsustvo čisto ekonomskog interesa koji goni najveći profit uz najmanje ulaganje daje vetar teoriji da je javni sektor neefikasan u odnosu na privatni sektor.

2. Povezan sa prethodnim razlogom, *morale hazard* predstavlja dodatni argument protiv osnivanja agencije. Sa korenom u teoriji osiguranja, *morale hazard* kaže da će se vlasnik neke stvari koja je osigurana biti manje zainteresovan za dobrobit te iste stvari te da je samim tim rizik nastanka osiguranog slučaja više izvestan. Ovakav odnos je karakterističan u svim oblastima privrede a ne samo u osiguranju. U slučaju kredita, zajmoprimalac ima veći interes da sredstva plasira u one poslove koji su više rizični, ali koji nose veće mogućnosti za zaradu natprosečnog profita. Razlog ovome je što sav rizik u suštini preuzima zajmodavalac. Ovaj razlog ima utemeljenje ali ipak postoje akcije koje imaju za cilja da minimalizuje efekte *morale hazarda*, kao na primer uvođenje franšize. Franšiza predstavlja određen stepen učešća zajmoprimalaca u eventulanom gubitku profita u slučaju da se desi finansijski gubitak. Na ovaj način zajmoprimalac ima interes da do finansijskog gubitka ne dođe te time prilagođava svoju poslovnu strategiju kako bi što više povećao šanse za uspešan završetak započetog posla.

5. AGENCIJE KOJE SE BAVE POSLOVIMA PODRŠKE IZVOZA U SRBIJI

5.1. KRATKA MAPA RAZVOJA OD 1945 GODINE

Srbija, koja spada u grupu srednje razvijenih zemalja, ima poteškoće u sektoru podrške izvozu zbog specifičnih okolnosti kroz koje je naša zemlja prošla. Ratovi 90-tih ostavili su duboke tragove na ceo sistem privrednih tokova u našoj zemlji. Inflacija kao ekonomski fenomen uništavala je vrednost novca, što je za rezultat imalo pad proizvodnje i zaposlenja, bombardovanje je za rezultat imalo fizičko uništavanje proizvodnih pogona po celoj zemlji. Ovakav razvoj situacije uticao je na to da nasleđeni problemi iz prošlosti

uslovljavaju naš razvoj u budućnosti. U tom pogledu i naš celokupan sektor finansija od bankarstva do osiguranja trpi i dan danas posledice.

Prvi oblik podrške na državnom nivou počinje posle završetka Drugog svetskog rata. Zemlja je bila razorena ratnim dejstvima, privreda je proizvodila većim delom proizvode prehrambenog karaktera, dok je proizvodnja složenijih proizvoda bila na niskom nivou. Proces obnove koji započinje 1946. godine i traje narednih 5 godina imao je za rezultat otpočinjanja prvih procesa koji će kasnije rezultirati industrijalizacijom teške industrije u tadašnjoj SFRJ. Sa porastom investicija u sektor teške industrije stvaraju se pretpostavke za izvoz u vidu povećanja palete proizvoda za ponudu. Nakon perioda velikog privrednog rasta 60-tih godina, javlja se potreba za ozbiljniju podršku izvoza. Osnivanjem Državnog fonda za osiguranje 1947. godine obezbeđuje se podrška izvoza koji je isključivo podložan riziku komercijalne prirode. Nekomercijalni rizici nisu bili osiguravani. 1967. godine osniva se Fond za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova koji u okviru svojih aktivnosti refinansira kredite koji su odobravani od strane poslovnih banaka i osigurava potraživanja prema stranim kupcima. Sa razvojem obima spoljnotrgovnskog poslovanja javljaju se novi zahtevi za dodatnom podrškom. U tu svrhu 1979. godine dolazi do osnivanja JUMBES banke kao najozbiljnijeg subjekta za podršku izvozu koji se pojavio na našim prostorima čak i u današnje vreme. Nakon raspada zajedničke države i građanskog rata 90-tih godina JUMBES gubi svoju ulogu i poziciju i nastupa period bez adekvatne podrške od strane države poslovima izvoza sve do 2002. godine kada se osniva SMECA. Nefukcionalnost državne zajednice Srbije i Crne Gore dovode do slabog efekta ove agencije koje biva zamenjena Agencijom za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije (AOFI) 2005. godine. Ova agencija do sada predstavlja najozbiljniji pokušaj da se podrže izvozne kompanije od strane države, ali usled nedovoljne primene propisa i sistemske korupcije pravi potencijal je i dalje neiskorišćen.

5.2. JUMBES BANKA

Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju - JUMBES, osnovana 1979. godine, predstavlja tadašnjem izvoznom sektoru podršku koja je zadovoljavala sve kriterijume koji su izvozne kompanije tada očekivale. JUMBES banka je bila specijalizovana za finansiranje srednjoročnih i dugoročnih izvoznih poslova. Sve do 1992. godine sa uvođenjem sankcija u tadašnjoj SR Jugoslaviji, izvozni sektor je imao podršku kakvu zaslužuje. 1997. godine JUMBES banka menja svoju poslovnu aktivnost i sa

podrške izvozu se preorijentiše na komercijalne poslove. U okviru svojih aktivnosti do pre 1997. godine JUMBES banka je imala sledeću lepezu aktivnosti kao podrška izvozu²⁹:

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

Zbog činjenice da je osnovana od strane države, banka je bila podložna uticajima na njenu efikasnost i nepristrasnost pri odobravanju finansijskih usluga izvoznim preduzećima. U svrhu toga određena su pravila i uslovi pri odobravanju kredita kojih se banka morala pridržavati. Zahvaljujući strogim kriterijumima nije se ostavljalo prostora agencijama da zloupotrebe funkciju zarad postizanja drugih interesa koji nisu bili od opšteg značaja. U svrhu ovoga JUMBES banka se pridržavala sledećih kriterijuma pri odobravanju finansijskih transakcija vezanih za podršku izvozu³⁰:

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

Zahvaljujući delovanju JUMBES banke, period kada je ona radila pamti se kao zlatan period za izvozni sektor koji je svojim aktivnostima doprineo povećanom prilivu deviza iz inostranstva. Pored ovih aktivnosti JUMBES se bavio i poslovima osiguranja izvoza. To se postizalo ovim aktivnostima³¹:

1. isporukom robe na kredit inostranom kupcu;

²⁹ Aleksandar Ilić, "Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu", Ekonomski forum, Beograd, 2008. str.17

³⁰ Aleksandar Ilić, "Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu", Ekonomski forum, Beograd, 2008. str.18

³¹ Aleksandar Ilić, "Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu", Ekonomski forum, Beograd, 2008. str.18

2. vršenjem usluga ili investicionih radova u inostranstvu na kredit, ili investicionih radova u inostranstvu na kredit i izgradnjom kompletnih objekata u inostranstvu na kredit;
3. isporuke jugoslovenske robe konsignacionom skladištu i prodajom te robe sa konsignacionog skladišta na kredit u inostranstvu;
4. prodajom robe ili vršenjem usluga inostranom kupcu uz prilaganje isprave;
5. ulaganjem imovine u sopstvena preduzeća, mešovita preduzeća ili poslovne jedinice u inostranstvu;
6. potraživanja u vezi sa istraživačkim poduhvatima i izrade studija i projekata u inostranstvu;
7. 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;
8. proizvodnjom robe za izvoz po specijalnim porudžbinama na osnovu ugovora sa inostranim kupcem;
9. potraživanja u vezi sa davanjem u zakup brodova i opreme stranim pravnim i fizičkim licima.

Obaveza naknade iz osiguranja u slučaju nastanka osiguranog slučaja što je podrazumevalo da osiguranik nije u mogućnosti da naplati potraživanje od inostranog dužnika. Po pravilima JUMBES banka maksimalni iznos naknade je iznosio 90% od vrednosti izvoznog posla. Rizici koji su bili pokriveni u okviru poslova JUMBES banke su³²:

- 1) neplaćanje duga u roku od 6 meseci od dana dospeća, ako je dužnik država ili državna organizacija, ili lice za koje garantuje država ili državna organizacija;
- 2) politički događaj u zemlji dužnika ili rata države čiji je državljanin dužnik, sa drugom državom;
- 3) opšteg moratorijuma plaćanja ili zabrane transfera do isteka ovih zabrana;
- 4) zabrana uvoza robe ili jednostranog raskida ugovora od strane države ili državne organizacije, kao kupca;
- 5) zaplene, oštećenja ili uništenja robe preko jugoslovenske granice do prispeća inostranom dužniku, ili onemogućavanja na drugi način preduzeća da raspolaže svojom robom;
- 6) katastrofalnim elementarnim nepogodama.

U okviru svojih internih pravila, JUMBES banka je odredila nekoliko kriterijuma koji je obavezuju da ne vrši osiguranje izvoznih poslova:

- 1) ako je ugovor o izvoznom poslu zaključen sa zemljama koje ne ispunjavaju svoje obaveze plaćanja jugoslovenskim poveriocima;
- 2) ako je ugovor o izvoznom poslu zaključen sa zemljama u koje je prema internim propisima ili uredbama zabranjen izvoz;
- 3) ako je ugovor o izvoznom poslu zaključen sa zemljama u kojima je zabranjen uvoz sopstvenim propisima.

³²Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita u domaćoj praksi", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 36.

Maksimalan period pokrića, to jest vreme trajanja osiguranja je zavisio od specifičnosti izvoznog posla, to jest od njegove prirode. S tim u vezi, postojali su sledeći periodi pokrića:

- 1) do 6 meseci za isporuku robe široke potrošnje;
- 2) do 12 meseci za vršenje usluga;
- 3) do 24 meseca za isporuku robe trajne vrednosti;
- 4) do 5 godina za isporuku serijskih mašina i uređaja;
- 5) do 7 godina za isporuku individualnih mašina, uređaja i postrojenja;
- 6) do 10 godina za isporuku brodova, kompletnih energetskih, industrijskih i drugih objekata i izvođenje investicionih radova u inostranstvu.

Ugovorom o osiguranju izvoznog posla određivali su se uslovi samog osiguranja te se mora obratiti posebna pažnja. Pravo na zaključenje ugovora imali su svi oni privredni akteri koji su orijentisani na izvoz bez obzira na to da li su banke uključene u izvozni posao. Podnosilac ponude bio je dužan da JUMBES banci dostavi sve potrebne podatke o inostranom dužniku a oni su: da li je dužnik javno ili privatno lice, komercijalni detalji posla (vrste robe, vrednost robe, visina kredita, uslovi i načini otplate), iznos vrednosti namenjene osiguranju. JUMBES banka bi na osnovu procene davala obećanje osiguranja koje bi se koristilo kao dodatan pozitivan argument koji bi se koristio u procesu pregovora posla, to jest pre stvarnog zaključenja ugovora o izvozu. Obećanje je bilo vremenski ograničeno. U slučaju da JUMBES banka prihvati zahtev za osiguranjem, obećanje predstavlja neopozivu ponudu koje preduzeće ima pravo da iskoristi po zaključenju ugovora o izvozu. Pri osiguranju poslova sa nekomercijalnim rizikom postojali su posebni uslovi kojih se JUMBES banka pridržavala sa obzirom na prirodu nekomercijalnih rizika. Ti kriterijumi su:

1. kod izvoznih poslova sa naplatom potraživanja do 2 godine, zahtevalo se da izvozni posao ispunjava sledeće uslove: da doprinosi unapređenju robne razmere i uravnoteženju platnog bilansa Jugoslavije, da je u skladu sa utvrđenim predmetom osiguranja, da je u skladu sa regionalnom usmerenošću koja je utvrđena društvenim planom, da garancija za obezbeđenje naplate potraživanja maksimalno obezbeđuje naplatu i da je u skladu sa međunarodnom praksom.
2. kod izvoznih poslova sa naplatom preko 2 godine postojali su sledeći uslovi: da doprinosi unapređuju robne razmere i uravnoteženju platnog bilansa, da su obezbeđeni uslovi iz ugovora sa inostranim dužnikom, da je trajanje kredita u skladu sa politikom osiguranja, da je u skladu sa regionalnim usmerenjem utvrđenim društvenim planom, da garancija za obezbeđenje naplate potraživanja maksimalno obezbeđuje naplatu i da je u skladu sa međunarodnom praksom.

Banka je shodno društvenom uređenju tadašnje Jugoslavije vršila procenu koliko izvozni posao ima pozitivan uticaj na izvoz jugoslovenske opreme, plasmanu iste, proizvodnji robe od interesa za domaće tržište, razvoju dugoročnih odnosa, proizvodnji sirovina i materijala za potrebe domaćeg tržišta i transfer tehnologija van granica zemlje.

U okviru svojih ovlašćenja banka je u slučaju dugoročnog perioda osiguranja mogla zahtevati dodatne uslove koji su morali biti deo sadržaja ugovora o izvozu, a oni su³³:

³³Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita u domaćoj praksi", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 39.

1. inostrani dužnik mora platiti najmanje 10% avansa pre ili nakon isporuke robe;
2. inostrani dužnik mora pružiti obezbeđenje plaćanja i izvršenja drugih ugovorenih obaveza;
3. ugovorna klauzula o rešavanju spora putem arbitraže ili drugi način koji pruža odgovarajući stepen sigurnosti u nepristrasnosti odluke.

Pored uslova koje je banka propisala postoje i obaveze koje je osiguranik bio dužan da ispuni u slučaju zaključenja ugovora o izvoznom poslu gde postoji potraživanje za izvođenje investicionih radova u inostranstvu, a oni su³⁴:

- 1) obavezu da u roku od šest meseci od dana završetka pojedinih radova, odnosno završetka svih radova, ako je tako ugovoreno sa investitorom, iznese iz zemlje u kojoj su obavljeni radovi svu opremu i neiskorišćen materijal;
- 2) obavezu poštovanja uslova ugovora odnosno zabranu menjanja uslova ugovora sa dužnikom bez saglasnosti JUMBES banke;
- 3) zabrana davanja saglasnosti za izmenu namene materijala odnosno opreme ili promene mesta izvođenja radova;
- 4) obavezu obaveštavanja JUMBES banke o otpočinjanju radova u roku od 15 dana od dana kada su radovi počeli, zastojima u izvođenju radova trajnijeg karaktera u roku od 7 dana od dana prestanka radova, izvršenoj predaji završnih radova u roku od 15 dana od dana predaje, odbijanju prijema završenih radova u roku od 3 dana odbijanja;
- 5) obavezu podnošenja tromesečnih izveštaja o radovima i vrednosti angažovane opreme i materijala.

Pored ovih aktivnosti postojanja JUMBES banka je imala zadatak da razvija poslovnu saradnju sa međunarodnim finansijskim organizacijama i olakšavanja učešća domaćih preduzeća na inostranom tržištu. Kao državna banka, JUMBES je imala široku lepezu finansijskih sredstava na raspolaganju, počev od osnivačkog uloga i uloga društvenih pravnih lica, kredita iz NBJ i domaćih banka do kredita iz inostranstava i emisije hartija od vrednosti na domaćem i inostranom tržištu. Ova sredstva služila su za pokriće aktivnosti koje su imale rizik komercijalne prirode, dok je poslove sa nekomercijalnim rizikom finansirala iz premija osiguranja, rezervi sigurnosti i sredstava koja su joj dodeljena na osnovu odluka tadašnji saveznih organa SFRJ. Sve ove aktivnosti omogućile su JUMBES banci da ostvari zavidne rezultate.

5.3. SMECA

³⁴Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita u domaćoj praksi", Revija za pravo osiguranja, 2003, str. 40.

Posle 1999. godine kada dolazi do društvenih i socijalnih promena 2000. godine, dolazi do osnivanja nove agencije za podršku izvozu SMECA (Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova). Fond je osnovan zakonom 2002. godine, dok je prestanak rada došao 2009. godine kada se spaja sa AOFI. Vlasnička struktura Fonda se deli na Srbiju 91.7% i Crnu goru 8,3%. Fond preko poslovnih banaka sa kojima zaključen ugovor u učešću u finansiranju vrši svoju aktivnost finansiranja time što 50% od potrebnih sredstava deponuje kod banke, a ostatak obezbeđuje banka. *U nekim slučajevima Fond deponuje 100% sredstava dok banka Fondu izdaje garanciju na 50% sredstava. Isto tako se postupa u obrnutom slučaju*³⁵. Sa 20 miliona evra kapitala Fond osigurava potraživanja za isporučenu robu ili izvršene usluge sa rokom plaćanja do 180 dana. Kompanija izvoznik ima samopridržaj³⁶ od 15%. Pri osiguravanju potraživanja vrši se provera kreditnog boniteta uvoznika .Premije osiguranja idu od 0,4-0,5% vrednosti izvoza.

Ova agencija preuzima primat od JUMBES banke koja je privatizovana 1997. godine. SMECA je kao pravno lice formirano radi osiguranja od nekomercijalnih i komercijalnih rizika u spoljnotrgovinskom poslovanju i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja drugih ekonomskih odnosa sa inostranstvom³⁷. Finansiranje obrtnog kapitala, garancija za učešće na licitacijama, povrat avansa, faktoring, otkup potraživanja po osnovu izvoza pre dospeća, obezbeđivanje garancija za uvoz mašina i opreme za proizvodnju robe za izvoz, tehnička pomoći izvoznicima i kreditna analiza preduzeća iz Srbije predstavljaju lepezu aktivnosti SMECA. U okviru svojih aktivnosti agencija ima niz potpisanih sporazuma o finansiranju sa bankama na domaćem tržištu kako bi se pokrio što veći obim tržišta, a samim tim i veći broj kompanija koje su izvozno orijentisane.

Na sredstava koje obezbedi Fond iznos kamatne stope se kreće od Libor+0,5%+5% za prvi kredit, dok na sredstva koje obezbedi Banka visina kamatne stope se određuje u skladu sa poslovnom politikom banke. Finansiranje obrtnog kapitala se vrši po kamatnoj stopi od Libor +0,5%+3%.

Posmatranjem geografske pozicije odobrenih kredita, dolazi se do zaključka da SMECA ima drugačiju stimulativnu politiku u odnosu na JUMBES. Tu se prevashodno misli na to da je JUMBES-ova politika bila da pomaže razvoju izvoznih poslova koji su usmereni na tržišta u razvoju dok je SMECA koncentrisana na izvozne poslove koji su usmereni ka EU. Razlog ovome možemo pripisati promeni okruženja, to jest društvenim promenama od početka 90-tih kada dolazi do promene geostrateških osnova koje su vladale do tada. To se odnosi na raspad SSSR, pad Berlinskog zida, raspad Jugoslavije, osnivanje EU i mnogi drugi. Što se tiče privrednih oblasti sa najvećom podrškom, politika SMECA se razlikuje od politike JUMBES banke. SMECA se najviše orijentisala na podršku u najvećem obimu za metalsku industiju, pa zatim malim delom na građevinarstvo i brodogradnju, dok je JUMBES banka bila orijentisana na podršku izvoza onim kompanija kod kojih proizvod sadržao veći stepen obrade, a samim tim i veću vrednost za izvoz. Ovakva strategija imala je za rezultat veći neto devizni priliv.

Za poslove koji se obavljaju u inostranstvu, gde se prevashodno misli na građevinske poslove, SMECA odobrava bankarske garancije u korist stranih investiora. U tu svrhu je uspostavljena saradnje sa Loyds tržištem osiguranja u Londonu kao najjeminentnijom institucijom za takve vrste poslova.

³⁵<http://www.poslovnojutro.com/details&id=26398> (22.3.2014)

³⁶Samopridržaj je deo vrednosti izvoza koje kompanija sama pokriva u slučaju gubitka izvoznog posla.

³⁷Zakon o Fondu za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova

Pored garancija, faktoring predstavlja idealno rešenje za povećanje likvidnosti izvoznih kompanija posebno u Srbiji gde postoji hroničan problem nelikvidnosti. Finansiranje na bazi otkupa potraživanja za prodatu ili isporučenu robu daje neophodnu finansijsku podlogu na kojoj se proces izvoza nastavlja bez obzira na rizike koji postoje u izvoznom poslu. Pre odobravanja faktoringa posmatra se kvalitet potraživanja izvoznog posla kroz analizu izvozne fakture kako bi kompanija bila u mogućnosti da obezbedi dovoljan iznos obrtnog kapitala. Kroz odobravanje faktoringa kompanija povećava likvidnost kroz povećanje gotovine i proširuje svoj tržišni prostor nudeći uslove plaćanja koji su bolji u odnosu na konkurenciju. Cena faktoringa izražene su **provizijom** i **diskontom**. *Provizija je administrativni trošak koji se obračunava u procentu od iznosa otkupljenih potraživanja i iznosi 0,25%, dok se na iznos avansa za otkupljeno potraživanje primenjuje kamatna stopa obično u visini LIBOR-a i to + 6% na godišnjem nivou, od momenta korišćenja sredstava do izvršene naplate od inokupca*³⁸. Otkupljivanje potraživanja se vrši do 80% od vrednosti izvoznog posla u trenutku podnošenja dokumenata o izvršenom izvozu dok se ostalih 20% isplaćuje prilikom naplate potraživanja od uvoznika. Pre konačnog odobrenje faktoringa i zaključenja ugovora, vrši se provera boniteta inostrane firme od strane SMECA preko svojih partnerskih firmi u inostranstvu bilo da su to druge osiguravajuće kuće ili firme specijalizovane za proveru boniteta. Pozitivnom ocenom daje se odobrenje za zaključenje ugovora o faktoringu.

SMECA takođe pruža usluge obezbeđenja dodatnih informacija domaćim izvoznim kompanijama o inostranim tržištima. Ovo se postiže intezivnom saradnjom sa drugim inostranim agencijama za osiguranje, reosiguranje i različitim međunarodnim organizacijama. Na ovaj način se obezbeđuje laki uvid našim kompanijama o pravilima i regulativi koje postoje na različitim tržištima.

U situacijama kada se kod domaćih izvoznih kompanija javi potreba za unapređenjem tehnoloških osnova proizvodnje kroz uvoz opreme namenjene za proizvodnju, SMECA odobrava bankarske garancije u korist inostranih isporučilaca opreme ili njihovih banaka na osnovu aranžmana Loyds tržištem osiguranja u Londonu. Rok otplate je pet godina. Fond umesto uvoznika opreme deponuje potreban iznos sredstava u korist sindikata, kao vid garancije da će uvoznik izvršiti svoje obaveze prema isporučiocu opreme. *Uvoznik opreme daje Fondu odgovarajuće instrumente obezbeđenja (hipoteka, menice, prenos potraživanja i dr.)*³⁹.

Pored poslova osiguranja, izvoznim kompanijama nude se kratkoročni krediti za finansiranje obrtnog kapitala na osnovu izvoznih poslova. Ova sredstva mogu se koristiti isključivo za nabavku repromaterijala, radne snage i drugih kratkoročnih troškova.

5.4. SIEPA

³⁸<http://www.ekapija.com/website/sr/page/18146/Srbija-SMECA-PKS-Rizici-u-međunarodnim-transakcijama-i-kako-ih-minimizirati> (2.4.2014)

³⁹<http://www.ekapija.com/website/sr/page/18146/Srbija-SMECA-PKS-Rizici-u-međunarodnim-transakcijama-i-kako-ih-minimizirati> (2.4.2014)

Početkom 2001. prateći trend otvaranje naše države i privrede evropskim integracijama kao rezultat oktobarskih promena stvorio je potrebu za većom podrškom našim preduzećima da se prilagode novim standardima, tržišnim pravilima efikasnosti, efektivnosti i konkurentnosti. U cilju poboljšanja položaja našeg privrednog sektora osniva se 2001. godine Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza kao kancelarija Vlade Republike Srbije sa zadatkom da radi na poboljšanju investicione klime, promociju i unapređivanje izvoza. Njen spektar delovanja obuhvatala je sve sektore privrede gde se shodno usvojenoj strategiji poslovanja videla prilika za poboljšanje ukupnog izvoza naše zemlje. Prvu reorganizaciju Agencija doživljava 2004. godine kada dobija šira ovlašćenja i samostalnosti u poslovima promocije i poboljšanja uslova poslovanja srpskih preduzeća. Sa rastom obima poslova i ubrzavanjem integracionih procesa u cilju približavanja EU, Agencija 2010. dobija status javne institucije. SIEPA, javna institucija, svojim aktivnostima pomaže srpskim kompanijama da izvezu svoje proizvode i usluge i time postanu konkurentniji na inostranim tržištima. S druge strane, lobiranjem i promovisanjem mogućnosti za ulaganja i pružanjem pomoći inostranim investitorima da započnu nove poslove u Srbiji, Agencija proaktivno radi na stvaranju novih radnih mesta, oživljavanju domaće privrede, unapređenju tehnologija i prenošenju i stvaranju novih znanja i poslovnih veština. U cilju promocije srpskih preduzeća organizuju se seminari, sajmovi, projekti saradnje sa svim značajnim međunarodnim institucijama. Takođe se pokreću programi koji za cilj imaju da se, kroz proces razmene informacija i iskustava, utiče na ukupnu konkurentnost izabranih preduzeća. Ovakvim načinom rada pomaže se srpskim preduzećima da izvezu svoje proizvode i usluge i postanu konkurentniji na stranim tržištima. Poslovima Agencije obuhvaćene su sledeće aktivnosti⁴⁰:

- Istraživanje i analiza poslovnog okruženja u Srbiji
- Izrada informativnih publikacija koje bi omogućile stranim preduzećima da lakše posluju u Srbiji
- Analize sektora
- Pomoć preduzećima i investitorima oko pribavljanja dozvola i licenci
- Pomoć srpskim izvozniciima na međunarodnom tržištu
- Upoznavanje potencijalnih investitora sa mogućnostima „Brownfield“ i „Greenfield“ investicija
- Održavanje baze podataka o izvozu
- Pomoć srpskim preduzećima da maksimalno iskoriste svoje konkurentne prednosti
- Pružanje savetodavnih usluga Vladi u pogledu mogućih promena pravnog i zakonodavnog okvira koji se odnosi na investicije i izvoz.

Za obavljanje poslova iz delokruga Agencije obrazovani su sledeći sektori i službe:

- Kabinet direktora Agencije
- Sektor za strana ulaganja
- Sektor za promociju izvoza
- Služba finansijskih, kadrovskih i opštih poslova

U sektoru za promociju izvoza obavljaju se poslovi promocije izvoza, a oni su⁴¹:

⁴⁰ <http://siepa.gov.rs/sr/index/o-nama/siepa.html> (20.4.2014)

⁴¹ INFORMATOR O RADU AGENCIJE ZA STRANA ULAGANJA I PROMOCIJU IZVOZA, Republika Srbija, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, 2014. str 6.

- pronalaženje komparativnih prednosti Republike Srbije u ciljnim sektorima privrede; pružanje stručne i profesionalne pomoći kompanijama u razvoju njihovih izvoznih poslova;
- davanje informacija potencijalnim izvoznicima o celokupnoj izвозnoj regulativi;;
- uspostavljanje i podsticanje saradnje sa svim relevantnim subjektima koji su zainteresovani za razvoj izvoznih mogućnosti preduzeća, lokalnom samoupravom i lokalnim organizacijama;
- učestvovanje u pripremi i organizaciji edukacije i konsaltinga za izвозno orijentisana preduzeća;
- organizovanje seminara i drugih oblika edukacije izвозno orijentisanih preduzeća, upućivanje na ostale specijalizovane oblike pomoću konsultantske usluge;
- prikupljanje i formiranje baze podataka za potrebe sektora za promociju izvoza, kao deo jedinstvenog informacionog sistema Agencije;
- priprema i redakcija štampanih publikacija u oblasti promocije izvoza;
- obavljanje i drugih aktivnosti i stručnih poslova usmerenih na ostvarivanje razvoja kao i podsticanja izвозno orijentisanih preduzeća.

5.5. AOFI

Najnoviji napor ka tome da se pruži adekvatna podrška izвозnom sektoru od strane države jeste osnivanje Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza na osnovu zakona

objavljenog u Službenom glasniku Republike Srbije br. 61/2005 od 15.07.2005.god. Po pravnom subjektivitetu Agencija predstavlja zatvoreno akcionarsko društvo sa trenutno 55.124 upisanih običnih akcija koje su 2010. godine donosile dividendu u iznosu od 9000 dinara po akciji, dok je krajem 2013. godine taj iznos bio 9 puta manji to jest 1000 dinara po akciji⁴². Istorijat Agencije možemo videti na sledećoj tabeli:

2005	Donošenje zakona o osnivanju Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije Osnivanje Sektora za kratkoročno kreditiranje i potpisivanje prvih ugovora o kratkoročnom finansiranju
2006	Osnivanje Sektora za faktoring i otkupljivanje prvih ino faktura Osnivanje Sektora za osiguranje potraživanja od komercijalnih i nekomercijalnih rizika Emitovanje prve polise osiguranja Pristupanju Praškom klubu Bernske unije
2007	Pošetak otkupa domaćih potraživanja
2008	Emitovanje prve polise od nekomercijalnih rizika Pristupanje Factors Chain International (FCI) organizaciji Pristupanje Banking Association of Central and Eastern Europe (BACEE)
2009	Preuzimanje i spajanje sa SMECA
2010	Primena adekvatnih mera u cilju odbrane od negativnih posledica svetske ekonomske krize koja se snažno prelila i na domaće tržište
2011	Premeštanje sedišta AOFI-a u Užice u skladu sa odlukom Vlade RS o dekoncentraciji državnih institucija Emitovanje prvih garancija
2012	U decembru AOFI organizuje redovno zasedanje članica Praškog kluba u Beogradu

Tabela 1. Istorija AOFI-a

Aktiva Agencije je zaključno sa 31.12.2013. godine iznosila 7.001.382.000 RSD. Broj zaposlenih se sa 39 lica krajem 2010. godine povećao na 57 u 2014. godini. Sa osnivačkim kapitalom od 25 miliona evra AOFI predstavlja napor u dobrom smeru da se poveća konkurentnost naših preduzeća na globalnom tržištu pružajući im povoljnije uslove finansiranja. AOFI posluje prema načelima poslovanja, a oni su: likvidnosti, sigurnosti i rentabilnosti. Time dosledno sprovodi mere očuvanja i povećanja realne vrednosti kapitala i mera za zaštitu od rizika poslovanja. Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza je donet sa sledećim ciljevima⁴³:

- 1) Smanjenje deficita platnog bilansa zemlje i povećanje zaposlenosti dugoročnim rastom izvoza roba, usluga, investicionih radova i investicija u inostranstvu – osnovni ekonomski cilj osnivanja AOFI;
- 2) Pružanje podrške domaćim pravnim licima i preduzetnicima u inostranstvu kroz širenje portfolija izvoznih poslova i investicija preko različitih mehanizama osiguranja i finansiranja izvoza i investicija;

⁴²Statistički ankes AOFI za 2013. godinu

⁴³<http://www.aofi.rs/o-nama/> (20.5.2014)

- 3) Formiranje institucionalnog okvira za podršku nacionalnog izvoza;
- 4) Razvoj izvozne privrede na zdravim principima;
- 5) Stvaranje institucije koja isključivo podržava izvozne poslove pravnih lica i preduzetnika sa sedištem na teritoriji Republike Srbije

Cilj AOFI je da svojim aktivnostima podstiče, unapređuje i povećava izvoz primenom principa svoje poslovne politike, a oni su⁴⁴:

1. očuvanje realne vrednosti kapitala
2. kvalitetna procena kreditne sposobnosti komitenata u cilju obezbeđivanja sigurnosti plasmana i naplate
3. podsticanje izvoza stalnim unapređenjem i razvijanjem delatnosti AOFI iz oblasti osiguranja potraživanja
4. zaštita interesa akcionara
5. naša misija je unapređenje izvoza srpskih preduzeća kroz finansiranje i osiguranje izvoznih projekata i saradnja sa sličnim institucijama država spoljnotrgovinskih partnera u cilju podizanja konkurentnosti domaće privrede i osvajanja novih tržišta.

Kako bi uspešno postigla zadate ciljeve, Agencija u sklopu svoje strategije potencira saradnju sa malim i srednjim preduzećima zbog njihovog velikog potencijala da povećaju ukupnu zaposlenost, povećaju izvoz, a samim tim i proizvodnju. Time uspešno pospešuje platni bilans zemlje. Radi što boljeg rezultata Agencija vrši segmentaciju liste preduzeća prema visini godišnjih prihoda i iznosu plasmana koji koriste kod agencije. Sa tim segmentacija se deli na⁴⁵:

- 1) Mikro segment – privredna društva sa godišnjim prihodom do 1 (jednog) miliona evra u dinarskoj protivvrednosti i zaduženjem kod Agencije do 200.000 (dve stotine hiljada) evra u dinarskoj protivvrednosti;
- 2) SME segment – privredna društva sa godišnjim prihodom od 1(jednog) do 10(deset) miliona evra u dinarskoj protivvrednosti i zaduženjem kod Agencije do 2 (dva) miliona evra u dinarskoj protivvrednosti;
- 3) Velika preduzeća – privredna društva sa godišnjim prihodom preko 10 (deset) miliona evra u dinarskoj protivvrednosti i zaduženjem kod Agencije preko 2 (dva) miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

U definisanju i realizaciji poslovne politike, Agencija će se rukovoditi sledećim principima:

- likvidnosti,
- sigurnosti i
- profitabilnost

Likvidnost

Politikom pribavljanja sredstava i politikom plasiranja sredstava treba da se obezbedi tekuća i dugoročna likvidnost Agencije. U skladu sa tim ročna struktura sredstava i

⁴⁴<http://www.aofi.rs/o-nama/> (20.5.2014)

⁴⁵ AOFI, Plan poslovanja za 2014, decembar 2013. str 4.

plasmana mora biti usklađena, tako da Agencija dnevno održava adekvatni pokazatelj likvidnosti. U tom cilju, radi obezbeđenja likvidnosti, organi upravljanja Agencije se ovlašćuju da mogu primeniti i preduzeti sledeće mere:

- da se koriste krediti za likvidnost,
- da se pristupi prevremenoj naplati potraživanja u dogovoru sa klijentima,
- da se pristupi unovčavanju hartija od vrednosti ili
- da se odloži puštanje u tečaj odobrenih kredita.

Sigurnost

U funkciji obezbeđenja likvidnosti, politikom plasiranja sredstava mora se obezbediti sigurna naplata plasiranih sredstava i drugih potraživanja od klijenata. Sigurnost naplate obezbediće se kroz:

- izbor klijenata,
- izbor instrumenata obezbeđenja,
- efikasan sistem kontrole i
- efikasan i brz sistem naplate.

Profitabilnost

Sve politike moraju biti definisane u funkciji profitabilnosti, kao sintetičkog izraza efekata njihove primene. U tom pravcu, finansijski plan, politika prihoda i rashoda moraju biti realni i sveobuhvatni, a ponašanje subjekata u primeni tih politika i planova i realizaciji utvrđenih aktivnosti, mora biti racionalno i ekonomično.

U cilju povećanja ukupnog potencijala, Agencija može pribavljati sredstva putem⁴⁶:

- emitovanja dugoročnih hartija od vrednosti,
- emitovanja kratkoročnih hartija od vrednosti,
- uzimanja kredita i
- iz dobiti.

Zbog svojih aktivnosti na pružanju finansijske podrške izvoznima, AOFI mora da sarađuje sa svim relevantnim finansijskim i razvojnim institucijama kako na unutrašnjem i regionalnom tako i na globalnom nivou. U svrhu toga AOFI je član Praškog kluba Bernske unije od 2006. godine. Takođe postoji niz drugih institucija sa kojima je razvijena dobra saradnja, a one su⁴⁷:

- 1) MBDP – Makedonija - maj 2006. godine
- 2) IGA BIH – Bosna i Hercegovina - septembar 2006. godine
- 3) SID – Slovenija - septembar 2006. godine
- 4) SACE – Italija - novembar 2006. godine
- 5) UZBEKINVEST – Uzbekistan - maj 2008. godine
- 6) EXIMBANK RO – Rumunija - maj 2008. godine

⁴⁶ AOFI, Plan poslovanja za 2014, decembar 2013. str 6.

⁴⁷ <http://www.aofi.rs/medjunarodna-saradnja/> (25.5.2014)

- 7) EGFI – Iran - novembar 2008. godine
- 8) BAEZ – Bugarska - april 2009. godine
- 9) BELEKSIMGARANT – Belorusija - septembar 2009. godine
- 10) EXIMBANKA SR – Slovačka - novembar 2009. godine
- 11) ECIO – Grčka - mart 2011. godine

Agencija na bazi svoje poslovne politike definiše sledeće usluge⁴⁸:

- 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

5.5.1. AOFI PROGRAMI OSIGURANJA I KREDITIRANJA IZVOZA

Osiguranje izvoznih potraživanja daje izvozniku sigurnost i smanjuje neizvesnost u naplati. U savremenom spoljnotrgovinskom poslovanju, domaća pravna lica i preduzetnici su izloženi mnogobrojnim rizicima savremenog tržišta. Za normalno poslovanje i planiranje preduslov je izvesnost koja se ogleda u tome da će potraživanja po izvoznim poslovima biti naplaćena. Rizici pokriveni osiguranjem su komercijalne i nekomercijalne prirode⁴⁹.

1. Osiguranje kratkoročnih potraživanja u inostranstvu od komercijalnih rizika

Predmet osiguranja su kratkoročna novčana potraživanja osiguranika na osnovu isporučene robe ili izvršenih usluga kupcima, koja su nastala i prijavljena u periodu važenja ugovora o osiguranju i za koja je osiguranik ispostavio fakture kupcima sa odloženim rokom plaćanja do 180 dana. Ovom vrstom osiguranja pokriveni su rizik insolventnosti kupca i rizik produženog neplaćanja duga.

Pokriveni rizici	Komercijalni – stečaj i produženo neplaćanje duga osiguranikovog kupca prihvaćenog u osiguranju
Obuhvat	Domaća i izvozna potraživanja
Period	Godinu dana uz mogućnost obnove
Valuta	U dinarima i evrima
Maksimalni iznos preuzetog rizika po kupcu	2.000.000 evra, izuzetno uz odobrenje IO i reosiguravača do 4.000.000 evra
Maksimalan iznos izloženosti Agencije po preuzetom riziku (kupcu)	500.000 evra
Maksimalan rok plaćanja kupca	180 dana

⁴⁸ <http://www.aofi.rs/o-nama/> (25.5.2014)

⁴⁹ <http://www.aofi.rs/usluge/osiguranje-izvoza/> (25.5.2014)

Osigurani procenat	do 85%
Premijske stope	U skladu sa važećim tarifnikom

Tabela 2. Uslovi i karakteristike osiguranja kratkoročnih potraživanja do 180 dana

2. Osiguranje kratkoročnih potraživanja u inostranstvu od nekomercijalnih rizika

AOFI isplaćuje odštete u slučaju ostvarenja sledećih nekomercijalnih rizika⁵⁰:

- 1) Neplaćanje duga u roku od šest meseci od ugovorenog roka dospelosti ako je dužnik država, državna organizacija ili lice za koje garantuje država, odnosno državna organizacija;
- 2) Politički događaji u zemlji dužnika ili ratno stanje u državi čiji je državljanin dužnik sa drugom državom;
- 3) Opšti moratorijum plaćanja, nemogućnosti konverzije valute zemlje dužnika u konvertibilne valute ili zabrane transfera, do isteka tih zabrana;
- 4) Zabrana uvoza robe ili usluga od države ili državne organizacije kao kupca ili korisnika usluga;
- 5) Jednostrani raskid ugovora od države ili državne organizacije kao kupca ili korisnika usluga, osim kada je do jednostranog raskida došlo usled povrede carinskih ili zdravstvenih propisa države uvoznika, odnosno države korisnika usluga;
- 6) Zaplena, oštećenje, zabrana raspolaganja ili uništenje robe, učinjenih od strane države ili njenih institucija, od časa prelaska robe preko državne granice do prispeća inostranom kupcu.

Usluge osiguranja izvoznim kompanijama daju se po sledećim uslovima⁵¹:

1. Premijska stopa od 0,3% do 1,5% na vrednost izvoznog posla;
2. Visina premijske stope zavisi od rizika zemlje kupca, ugovorenog načina i roka plaćanja robe i usluga, boniteta kupca, privredne grane i obima izvoza;
3. Polisa osiguranja je sveobuhvatnog karaktera i svi kupci kojima osiguranik daje odložene rokove plaćanja moraju biti obuhvaćeni polisom osiguranja.

Pored navedene usluge osiguranja potraživanja od komercijalnih rizika, Agencija je kroz Ugovor o reosiguranju za 2014. godinu stvorila formalno pravne pretpostavke za uvođenje sledećih usluga u svoj portfelj u zavisnosti od interesovanja potencijalnih osiguranika tokom 2014. godine:

1. Osiguranje naplate kratkoročnih potraživanja od političkih rizika (samo izvozna potraživanja),
2. Osiguranje proizvodnje pre isporuke od ostvarenog rizika stečaja kupca-naručioca tokom trajanja procesa proizvodnje,
3. Osiguranje rizika transfera (samo izvozna potraživanja) ostvarenog u slučajevima kada je nemoguće usled akta Vlade stranog kupca da strani kupac konvertuje

⁵⁰ <http://www.aofi.rs/usluge/osiguranje-izvoza/> (25.5.2014)

⁵¹ <http://www.aofi.rs/usluge/osiguranje-izvoza/> (28.5.2014)

domicilnu valutu u valutu ugovorenu ugovorom o predmetnom poslu zaključenom između osiguranika Agencije i stranog kupca,

4. Osiguranje unilateralnog otkaza ugovora usled akta Vlade osiguranika i/ili Vlade stranog kupca.

Poslovi finansiranja putem odobravanja kratkoročnih kredita i u saradnji sa drugim finansijskim organizacijama pruža priliku izvoznim kompanijama da lakše dođu do finansijskih sredstava kojima bi započeli izvozni posao. Ovakvim načinom poslovanja agencija povećava konkurentnost domaćih izvoznika jer mogu ponuditi povoljnije uslove kupovine za strane klijente. U okviru ovih aktivnosti postoje tri načina finansiranja⁵²:

1. Direktno kreditiranje (kratkoročno i dugoročno);
2. Sufinansiranje sa poslovnom bankom izvoznika;
3. Refinansiranje kredita preko poslovne banke izvoznika.

1. Direktno kratkoročno finansiranje izvoznika

Kratkoročne kredite AOFI odobrava kroz: revolving kredit, kratkoročni kredit sa planom otplate, eskont menica.

Iznos	U skladu sa potrebama i bonitetom klijenta
Namena	za obrtna sredstva
Period	Do 12 meseci
Valuta	u dinarima sa valutnom klauzulom
Naknada	u skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	u skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	u skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava definisanih u planu poslovanja agencije

Tabela 3. Uslovi i karakteristike revolving kredita

Iznos	U skladu sa potrebama i bonitetom klijenta
Namena	za obrtna sredstva: - priprema izvoza - poljoprivredni ciklus - finansiranje konkretnog posla na bazi ugovora, faktura... - ostalo za osnovna sredstva
Period	Do 12 meseci
Valuta	u dinarima sa valutnom klauzulom
Grejs	Maksimum do 12 meseci
Otplata	U anuitetima O roku dospeća

⁵²<http://www.aofi.rs/usluge/kreditiranje> (28.5.2014)

Naknada	u skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	u skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	u skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava definisanih u planu poslovanja agencije

Tabela 4. Uslovi i karakteristike kratkoročnog kredita sa planom otplate

Iznos	Maksimum - u skladu sa potrebama i bonitetom klijenta Minimum 1.000.000 dinara po menici
Period	Maksimum 6 meseci Minimum 2 meseca
Naknada	u skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	u skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	u skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava definisanih u planu poslovanja agencije

Tabela 5. Uslovi i karakteristike eskont menice

AOFI obezbeđuje kratkoročne kredite izvoznim kompanijama po sledećim uslovima⁵³:

- 1) Iznos od EUR 30.000,00 do EUR 2.000.000,00, u dinarskoj protivrednosti;
- 2) Rok otplate od šest meseci do godinu dana;
- 3) Kamatna stopa od 3% do 5%, u zavisnosti od vrednosti izvoza, boniteta izvoznika, kao i ponuđenih sredstava obezbeđenja;
- 4) Jednokratna provizija za obradu zahteva 0,7% od ukupnog iznosa kredita.

Dugoročni krediti se obezbeđuju kroz investicione kredite koji služe za osnovna sredstva.

Iznos	Maksimum - u skladu sa potrebama i bonitetom klijenta Minimum 50.000 evra
Namena	Za nabavku stalnih sredstava (opreme, nekretnine) Za refinansiranje sopstvenih ulaganja u stalna sredstva
Period	Do 12 do 120 meseci
Otplata	Mesečno/Kvartalno/Polugodišnje/Godišnje
Grejs period	Do 18 meseci
Valuta	U dinarima sa valutnom klauzulom U stranoj valuti za uvoz opreme
Naknada	U skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	U skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	U skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava

⁵³ <http://www.aofi.rs/usluge/kreditiranje> (29.5.2014)

Tabela 6. Uslovi i karakteristike investionog kredita

Ispunjenje sledećih uslova predstavlja obavezu kako bi se moglo aplicirati za sredstva kod AOFI-a. Ti uslovi su:

- 1) Potpisan ugovor o izvoznom poslu;
- 2) Ostvaren izvoz u vrednosti od minimum 300.000,00 EUR na godišnjem nivou;
- 3) Pozitivni neto rezultat poslovanja to jest dobitak u prethodnoj godini;
- 4) 51% vrednosti robe koja je predmet izvoza i finansiranja mora imati domaće komponente.

Posebni obavezujući uslovi su:

- 1) Pozitivno ocenjen bonitet zajmotražioca;
- 2) Pozitivna ocena stepena profitabilnosti izvoznog posla;
- 3) Pozitivno ocenjen kvalitet finansijskih instrumenta obezbeđenja.

2. Sufinansiranje sa poslovnom bankom klijenta

AOFI u saradnji sa bankama izvoznika učestvuje u sufinansiranju izvoznog posla pod uslovom da visina kamatna stopa i vrednost svih troškova ne prelaze 10% godišnje. Visina sufinansiranja zavisi od dogovora sa izvoznikom i njegovom bankom.

3. Refinansiranje preko poslovne banke klijenta

AOFI deponuje odobrena sredstva poslovnim bankama po važećoj kamatnoj stopi. Iz tih sredstava banka naplaćuju kamatnu stopu na sredstva plasirana izvoznicima. Banke kroz vezane aranžmane plasiraju izvoznicima deo odobrenih sredstava iz sopstvenog kapitala sa kamatnom stopom do 10% godišnje maksimalno.

1) FAKTORING

Factoring, kao finansijski instrument, služi za finansiranje izvoznih kompanija na bazi otkupa budućih potraživanja od strane AOFI, za prodatu robu ili uslugu inostranom ili domaćem kupcu.. Prednosti faktoringa ogledaju se u⁵⁴:

- 1) Pобољшанју ликвидности кроз постизање брже наплате потраживања, као и на основу авансних уплата путем којих се обезбеђују неопходна средства за плаћање сопствених обавеза и финансирање производње;
- 2) Побољшање кредитне способности чиме се побољшава бонитетна слика клијента јер се не оптерећује биланс стања у краткорочним обавезама и не уманjuje се кредитни потенцијал код пословних банака;
- 3) Побољшање конкурентске позиције, како код купца тако и код добављача, што омогућава клијенту да понуди дуже рокове плаћања и продају робе на отворено;
- 4) Сигурност.

⁵⁴<http://www.aofi.rs/usluge/factoring/> (29.5.2014)

Korisnici faktoringa mogu biti⁵⁵:

- 1) Izvozno orijentisana preduzeća koja ostvaruju godišnji promet od 300.000,00 EUR, bez obzira na veličinu preduzeća, a imaju dobre višegodišnje programe i kvalitetne kupce, ali nemaju dovoljno obrtnog kapitala da finansiraju duže rokove naplate;
- 2) Mala i srednja preduzeća koja posluju sa velikim međunarodnim sistemima, a nemaju dovoljno ljudskih resursa, kao ni finansijsku snagu da se dodatno zadužuju na finansijskom tržištu;
- 3) Preduzeća koja vode računa o sopstvenoj likvidnosti, povećavajući brzinu i kvalitet naplate, kao i obrtni kapital za dalja ulaganja, uz istovremeno smanjenje troškova naplate i mogućih gubitaka;
- 4) Preduzeća koja nude robu na odloženo plaćanje ili koja započinju posao sa novim kupcima.

FAKTORING

Iznos	U skladu sa potrebama i bonitetom klijenta i dužnika
Namena	Preduzeća koja imaju potrebe za dodatnim obrtnim sredstvima
Period	12 meseci - revolving
Valuta	U dinarima U stranoj valuti
Naknada	U skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	U skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	U skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava definisanih u planu poslovanja agencije

Tabela 7. Uslovi i karakteristike faktoringa

Cena faktoringa zavisi od nekoliko elementa kao što su obim prometa, vrednost izvoza koji će biti naplaćen, rok plaćanja, vrste rizika, boniteta inokupca i izvoznika.

2) IZDAVANJE GARANCIJA

Izdavanje garancije predstavlja izdavanje svih tipova garancija inokupcu koji traži osiguranje koje će garantovati da će izvoznik izvršiti svoju obavezu. Ovom merom se štite kupčevi interesi. Prednosti ovakvih garancija su⁵⁶:

- 1) Posedovanjem garancije klijent stiče uslov za učešće na tenderima;
- 2) Zahvaljujući avansnim garancijama izvođač radova brže dolazi do sredstava;
- 3) Omogućava se dobijanje posla usled garantovanja da će izvoznik – izvođač radova posao izvršiti valjano, u skladu sa zahtevima kupca ili investitora;
- 4) Garancije po Programu mera za jačanje kreditnog i garancijskog potencijala omogućavaju korisnicima garancije jednostavnije zaduživanje i pribavljanje sredstava radi finansiranja poslovnih aktivnosti ili garantuju plaćanje dobavljačima.

⁵⁵ <http://www.aofi.rs/usluge/izdavanje-garancija/> (29.5.2014)

⁵⁶ <http://www.aofi.rs/usluge/izdavanje-garancija/> (29.5.2014)

5) Ugovorna garancija može da se odnosi na:

Vrsta garancije	Činidbena garancija Plative garancije
Iznos	Maksimum - u skladu sa potrebama i bonitetom klijenta Minimum 10.000 evra
Period	Do 5 godina
Valuta	U dinarima i u dinarima sa valutnom klauzulom U stranim valutama
Naknada	U skladu sa važećim tarifnikom
Kamata	U skladu sa važećim tarifnikom
Obezbeđenje	U skladu sa važećom listom propisanih instrumenata obezbeđenja
Obaveza	Klijent mora da ispunjava uslove iz politike plasiranja sredstava definisanih u planu poslovanja agencije

Tabela 8. Uslovi i karakteristike garancije i avala

Garancije se izdaju za sledeće poslovne aktivnosti⁵⁷:

- 1) Učešće na tenderu;
- 2) Povraćaj avansnog plaćanja;
- 3) Dobro izvršenje posla;
- 4) Održavanje u garantnom periodu;
- 5) Ministarstvo finansija i privrede i AOFI potpisali su 25.4.2013. godine Sporazum o regulisanju međusobnih odnosa u postupku realizacije Programa mera za jačanje kreditnog i garancijskog potencijala lica čiji je osnivač Republika Srbija, a koja se bave kreditnim poslovima izdavanja garancija u 2013. godini.

AOFI izdaje garancije na zahtev domaćih pravnih lica koji imaju ostvaren izvoz u prethodnoj godini preko 300.000,00 EUR , po sledećim uslovima⁵⁸:

1. Iznos do 5% garantno-osiguravajućeg potencijala;
2. Provizija od 0,25% do 0,50% koja se naplaćuje kvartalno unapred, na iznos koji se garantuje ili jemči;
3. Jednokratna provizija za obradu zahteva od 0,1% do 1,5% od iznosa za koji se garantuje ili jemči.

Vrsta plasmana	Naknada za odobrenje u %	Kamata/premijnska stopa u %
Revolving kredit	1	Od 5 do 9% godišnje (EUR)
Kredit sa planom otplate	Od 0,5 do 1	Od 3 do 8% godišnje (RSD)
Eskont menice	Od 0,5 do 1	Od 1 do 1,8% mesečno (RSD)
Dugoročni investicioni kredit	Od 0,5 do 1	Od 3 do 5% godišnje (EUR)

⁵⁷ <http://www.aofi.rs/usluge/izdavanje-garancija/> (29.5.2014)

⁵⁸ <http://www.aofi.rs/usluge/izdavanje-garancija/> (29.5.2014)

Garancija i Avali	Od 0,25 do 1	Od 0,25 do 1% kvartlano (EUR/RSD)
Akreditivi	Do 1	Od 0,25 do 1% kvartlano (EUR/RSD)
Factoring	Od 0,25 do 1,5	Od 5 do 9% godišnje (EUR) Od 8 do 14% godišnje (RSD)
Osiguranje kratkoročnih potraživanja od komercijalnih rizika		Od 0,3 do 2% po fakturi prijavljenoj u osiguranje

Tabela 9. Cenovnik plasmana/usluga

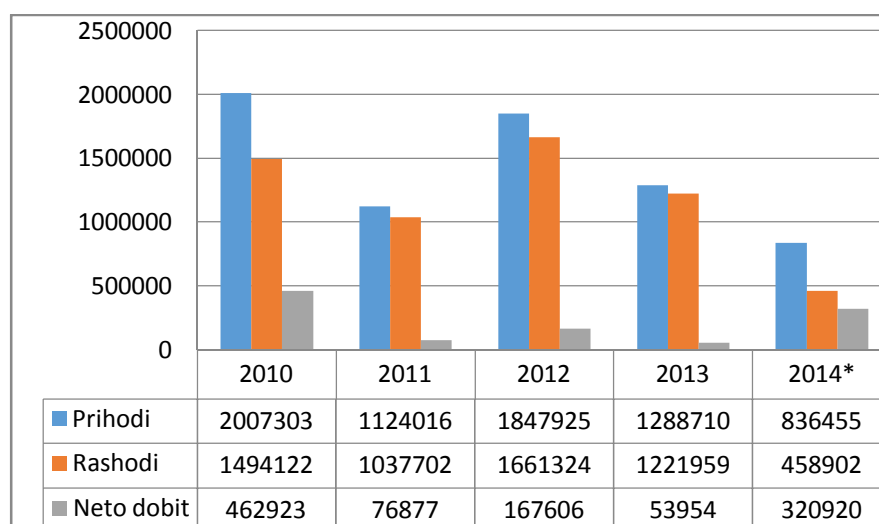
Pravilnik Agencije za određivanje cena plasmana u okviru svojih poslovnih aktivnosti⁵⁹:

1. Proizvodi iz kataloga plasmana se mogu odobravati u okviru godišnjih linija (linija za akreditiv, garancije, eskont menica, kreditna linija) i oni mogu biti obavezujuće ili neobavezujuće za Agenciju.
2. Plasmani Agencije mogu biti obezbeđeni sa 100% depozita. U tom slučaju Agencija naplaćuje samo minimalnu proviziju za obradu zahteva iz tarifnika Agencije. Kod kredita, Agencija naplaćuje najpovoljniju kamatnu stopu za tu vrstu kredita u skladu sa važećom tarifom plasmana, odnosno 3% na godišnjem nivou za plasmane sa valutnom klauzulom ili 8% na godišnjem nivou za dinarske plasmane. Položeni depozit mora biti u istoj valuti kao plasman, odnosno bez valutnog rizika. Kada su vanbilansni proizvodi pokriveni sa 100% depozitom, naplaćuje se kvartalna provizija u visini od 0,1%.
3. Cene u tarifniku plasmana su date u fiksnom procentu. Međutim neophodno je navesti da u slučaju prelaska na varijabilne kamatne stope, one su određene na bazi sledećih referentnih stopa: EUR – jednomesečni i tromesečni EURIBOR, RSD – tromesečni BELIBOR
4. Dugoročni krediti iz kataloga proizvoda agencije se mogu prevremeno otplatiti bez plaćanja naknade za prevremenu otplatu.
5. Kvartalne provizije za vanbilansne proizvode se naplaćuju unapred za svaki započeti kvartal. Kod garancije sa rokom važenja do 30 dana naplaćuje se samo 0,35% vrednosti garancije. Ukoliko garancija ili akreditiv traju duže od jednog kvartala a ističu u prvoj polovini poslednjeg kvartala, Agencija na zahtev klijenta može umanjiti iznos poslednje kvartalne provizije do 50%.
6. Naknade za obradu zahteva su u tarifniku date u rasponima. Kod određivanja visine ovih naknada, treba imati u vidu da li je dužina plasmana kraća ili duža od 6 meseci i shodno tome primeniti veći ili manji procenat.
7. Kamatne stope i kvartalne naknade su u tarifniku date u rasponima ili u više različitih vrednosti. Kod određivanja cene za svaki pojedinačni plasman treba uzeti u obzir klasifikaciju korisnika.
8. Opšti nivo cena i drugi uslovi određeni kao i pojedinačna odstupanja od ovog tarifnika se mogu menjati samo uz saglasnost Upravnog odbora Agencije.

5.5.2. ANALIZA POSLOVANJA AOFI

⁵⁹ AOFI Plan poslovanja za 2014 godinu, str. 21.

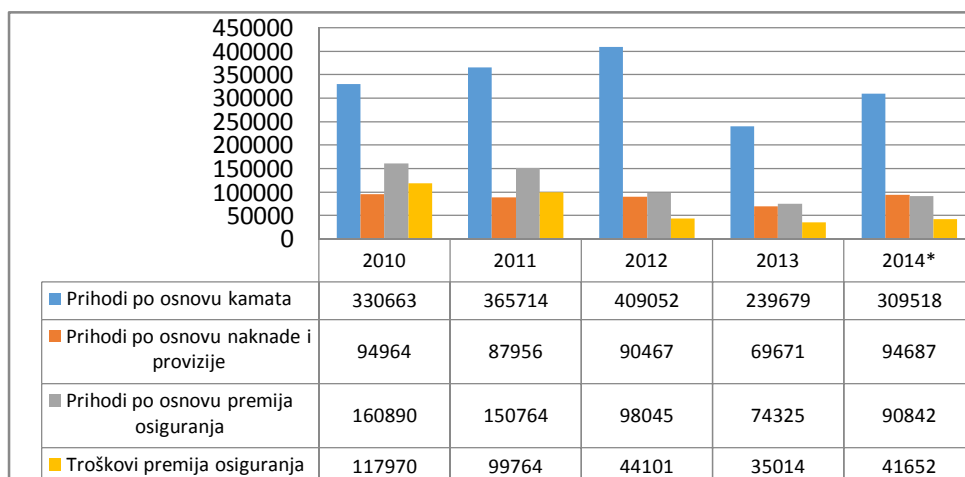
Analizom poslovanja Agencije dolazimo do saznanja o obimu finansiranja i osiguranja izvoznih poslova. Pružiće nam se šansa da sagledavanja različitih bilansnih stavki iz bilansa stanja, bilansa uspeha, statističkih aneksa dođemo do saznanja koji poslovi izvoza su najviše podržavani od strane Agencije i u kolikom obimu. Period posmatranja od 2010. do 2014. godine pruži će nam uvid u to koliko je uspešno delovanje Agencije na ukupan izvoz naše zemlje. Ipak da ne bi ulazili u tematiku previše duboko, fokus naše analize će biti na ukupne prihode, rashode i poslovne rezultate sektora osiguranja Agencije. Uzimanje 2010. godine kao polazne tačke analize pravdamo činjenicama da je u 2008. godini došlo do Svetske ekonomske krize koja ima negativan uticaj na privredne procese u svetu pa i kod nas i da je Agencija 2009. godine preuzela poslovanje SMECA te je time postala jedina državna institucija koja se bavi osiguranjem i finansiranjem izvoznih poslova. Svojim delatnošću, Agencija podstiče izvozne poslove kroz povećanje konkurentnosti izvoznih kompanija koje mogu da ponude povoljnije uslove finansiranja za inostrane klijente, takođe poslovima osiguranja potraživanja od inostranih klijenata daje se mogućnost izvoznim kompanijama da umanje štetan uticaj rizika nenaplate potraživanja od inokupca na ukupno poslovanje kompanije. Poslovanje Agencije kroz posmatran period možemo videti na Grafiku 4.



Grafik 4. Ukupni prihodi, rashodi, i neto dobit AOFI

Izvor: Bilansi uspeha za posmatrani period

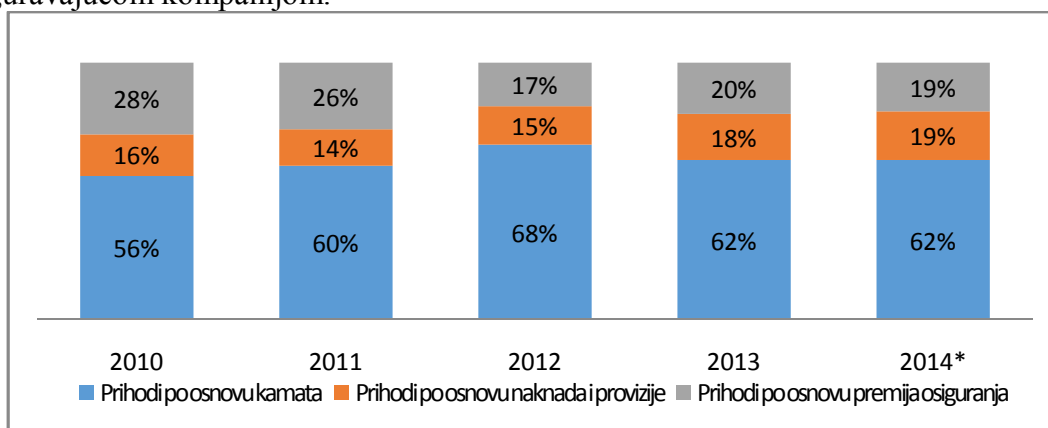
Prema podacima 2010-ta godina je najuspešnija za posmatrani period i po ukupnim prihodima i neto dobitku koji iznosi preko 462 miliona dinara. Od 2012. godine ukupan prihod beleži pad u 2013. godini, a prema planiranom prihodu 2014. godine možemo zaključiti da se takav trend nastavlja. Ipak treba napomenuti da su se projekcije za 2014. radile pre majskih poplava te je logično zaključiti da će realni rezultati biti daleko nepovoljniji od planiranih koji su može se slobodno reći previše optimistični. Razlog ovakvom mišljenju jeste precenjenost prihoda i potcenjenost rashoda. Naime u 2013 godini ukupni rashodi čine skoro 95% prihoda, u 2012. godini 90%, a u 2011. godini 92% dok je u 2010. godini taj iznos bio 74%. Treba istaći da je 2012. godine došlo do povlačenja kompanije U.S.Steel-a sa tržišta koji do tada imao ulogu najvećeg izvoznika u Srbiji. Majske poplave koje su zadesile Srbiju sigurno će imati negativan uticaj na ukupan izvoz te se može očekivati porast uvoza i smanjenje pokrivenosti uvoza izvozom naše privrede. Grafik 5 nam daje uvid u strukturu poslovnih prihoda Agencije po različitim osnovama.



Grafik 5. Poslovni prihodi AOFI

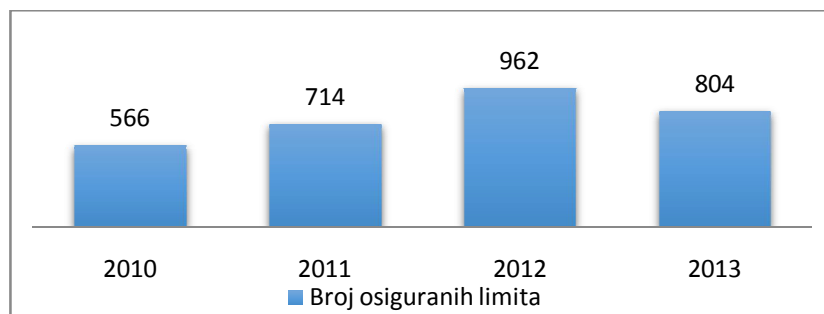
Izvor: Bilansi uspeha za posmatrani period 2010-2014 (Agencija za privredne registre)

Na osnovu grafika može se zaključiti da u poslovanju Agencije, najveći deo prihoda iz poslovne delatnosti dolazi od kamata na date kratkoročne kredite i faktoring. Prema Grafikonu 3 može se zaključiti da prihodi po osnovu kamata u proseku čini 62% ukupnih poslovnih prihoda kroz posmatrani period. Prihodi po osnovu premija osiguranja čini oko 22%. Ipak, mora se napomenuti, da udeo ovih prihoda ima opadajući trend od 2012. godine. Razlog ovome jeste izlazak U.S. Steel-a sa tržišta Srbije sa kojim je Agencija imala zaključenu 'fronting' polisu kojom se pruža pokriće u saradnji sa inostranom osiguravajućom kompanijom.



Grafikon 6. Procentualno učešće različitih poslovnih prihoda AOFI

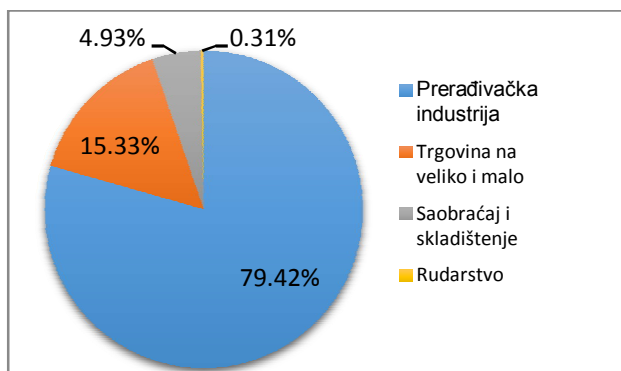
Izvor: Bilansi uspeha za posmatrani period 2010-2014 (Agencija za privredne registre)



Grafikon 7. Broj osiguranih limita AOFI

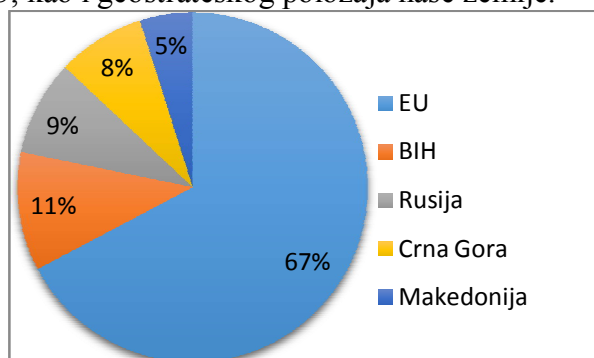
Izvor: AOFI godišnjak 2014

Na Grafikonu 8 može se videti broj osiguranih limita koji ima trend rasta od 2010. godine do 2013. Grafikon 5 nam daje uvid u strukturu osiguranog prometa po privrednim delatnostima.



Grafikon 8. Struktura osiguranja po privrednim delatnostima
Izvor: AOFI godišnjak 2012

Struktura osiguranja izvoza poklapa se sa strukturom naše privrede, gde prerađivački sektor ima najveći udeo u ukupnoj proizvodnji. Udeo trgovine na veliko i malo logična je posledica geografskog položaja naše zemlje na Balkanskom poluostrvu. Ipak, može se slobodno reći da ta geografska povoljnost nije iskorišćena u onom obimu za koji postoje kapaciteti. Po strukturi zemalja (Grafikon 9) može se zaključiti da najveći deo osiguranja izvoza ide na zemlje Evropske unije, što je posledica našeg spoljnopolitičkog kursa da postanemo članica EU, kao i geostrateškog položaja naše zemlje.



Grafikon 9. Struktura poslova osiguranja prema inostranim zemljama
Izvor: AOFI godišnjak 2012

Na tabeli 10. može se videti ukupan iznos odobrenih kredita za inostrane kupce u organizacijama koje su prisutne u našem okruženju:

GODINA	EU	CEFTA	CIS	OSTALI	UKUPNO
2008	4,323	2,163	545	398	7,429
2009	3,395	1,682	408	476	5,961
2010	4,467	1,894	599	437	7,393
2011	5,204	1,963	777	497	8,441
2012	5,364	1,900	879	597	8,740
2013	6,908	2,046	1,057	989	11,000

Tabela 10. Odobreni krediti AOFI
Izvor: AOFI godišnjak 2012 i Finansijski plan AOFI za 2014

Za nama 2014. godina će po svim pokazateljima biti nepovoljna godina po privredu Srbije gde se očekuje usporavanje privredne aktivnosti, rast javnog duga koji već sad prelazi zakonsku granicu od 40% BDP-a i iznosi 60.4%. U 2015. godini se očekuje usporavanje globalne privrede, kao rezultat geostrateških promena u sferi politike, ekonomije i preraspodeli resursa. To će imati dodatno nepovoljan uticaj na privredu naše zemlje.

5.6. Primeri zahteva za osiguranja potraživanja kod AOFI



AGENCIJA ZA OSIGURANJE I FINANSIRANJE IZVOZA
REPUBLIKE SRBIJE a.d.

ZAHTEV ZA OSIGURANJE POTRAŽIVANJA

CREDIT INSURANCE PROPOSAL FORM

Putem dole navedenih informacija omogućićete nam da vam ponudimo polisu osiguranja. Informacije ćemo držati u tajnosti i koristiti isključivo u svrhu kalkulacije ponude.
With the following information you will enable us to make an offer for a credit insurance policy. We will treat all information in strictest confidence and will use it for the purpose of calculating an offer only.

* Obavezna polja / Mandatory information

1. IME I PODACI O IZVOZNIKU / NAME AND ADDRESS OF PROPOSER ##

Naziv preduzeća <i>Proposer's Legal Name</i>	EKOL EUROM DOO		
Pravni oblik organizovanja <i>Legal Status</i>	društvo sa ograničenom odgovornošću	Datum osnivanja <i>Date of Incorporation</i>	
Ulica i broj <i>Street</i>	Majora Dragana Putenića	PIB broj* <i>VAT number*</i>	875390467
Grad <i>City</i>	Beograd	Opština <i>Municipality</i>	
Kontakt osoba* <i>Contact Person*</i>	Miroslav Dogečić	Pozicija <i>Position</i>	generalni direktor
Telefon 1 <i>Telephone 1 Nr.</i>	011-4215-124	Fax <i>Fax Nr.</i>	011-4215-125
Telefon 2 <i>Telephone 2 Nr.</i>	0604231044	E-mail	miroslavdogecic@ekoleurom.net
Website	ekoleurom.rs		
Naziv matičnog preduzeća <i>Parent Company</i>		Matični broj mat. preduzeća <i>Bus. Code of parent company</i>	

Zavisna preduzeća / Subsidiaries

Mat. broj / Bus. Code	PIB broj / VAT num.	Naziv / Legal Name	Mesto / City	Adresa / Operating address

2. VRSTA RIZIKA / TYPE OF RISK

2.1. Vrsta proizvoda / usluga
Nature of goods / services sold osiguranje potraživanja u vezi sa prodajom robe ili usluge uz odloženo plaćanje

2.2. Opis vašeg posla
(npr. veleprodaja, proizvodnja, ...) veleprodaja kućne, bele tehnike i pružanje usluga dekoracije životnog prostora
Nature of your business (e.g. wholesaling, manufacture ...)

www.aofi.rs

Bulevar Zorana Đinđića 121, 11070 Beograd, Srbija. Tel: +381 11 220 57 50, Fax: +381 11 311 02 14. PIB: 103982111, MB: 20069244

Slika 1. Zahtev za osiguranjem izvoznog potraživanja
Izvor: AOFI⁶⁰

⁶⁰Napomena (zbog čuvanja poslovne tajne svi podaci na zahtevu su izmišljeni)

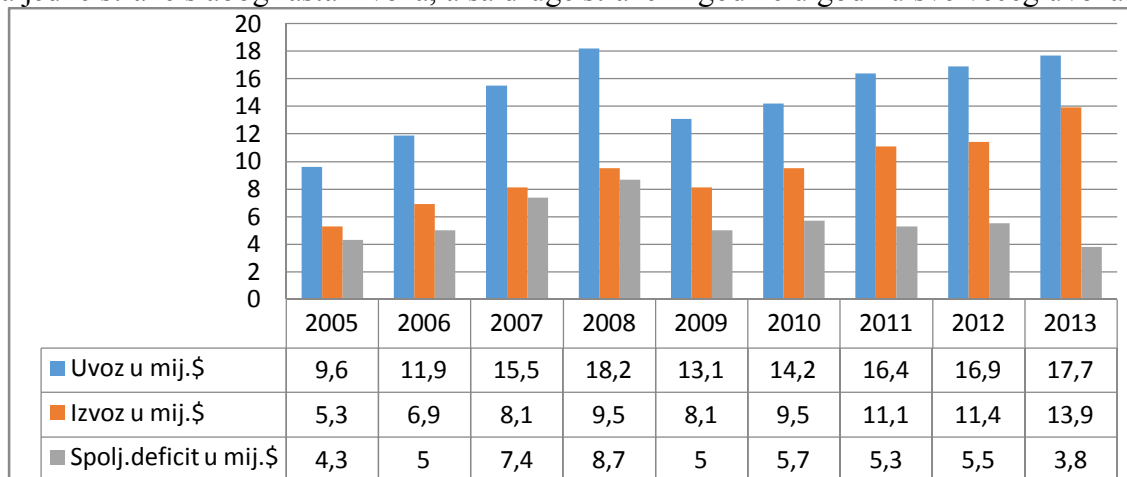
Pored elemenata vidljivih na slici, zahtev sadrži i sledeće podatke⁶¹: broj kupaca, strukturu plasmana, pregled postojećih i potencijalnih ino kupaca, informacije o inostranim kupcima - povezanim pravnim licima, promet po godinama, projekciju izvoza za narednih 12 meseci po zemljama, uslove plaćanja, strukturu dospelih potraživanja, kupce koji kasne sa plaćanjem i otpisana potraživanja .

⁶¹ Zahtev za osiguranje potraživanja AOFI Republike Srbije

6. AKTIVNOSTI ZA POBOLJŠANJE IZVOZNOG SEKTORA

6.1. PERFORMANSE IZVOZNOG SEKTORA I MERE POBOLJŠANJA ISTIH

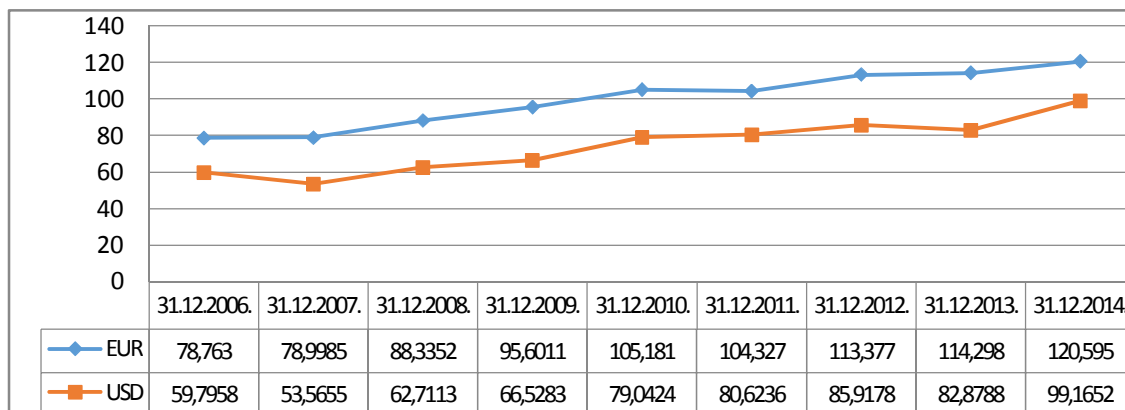
Uopšteno govoreći, problemi koji prate izvozni sektor privrede naše zemlje su takvi problemi koji korene imaju u samoj činjenici da je naša zemlja kroz poslednjih 25 godina imala veoma dinamične promene, kao rezultat masivnih promena u međunarodnom okruženju nastalih urušavanjem dotadnjeg sistema na socijalnim, ekonomskim, društvenim i političkim osnovama. Urušavanje SSSR-a, pojave novih informacionih tehnologija dovode do ubrzavanja procesa globalizacije, menjanje geopolitičke situacije zateklo je naše političko rukovodstvo što je dovelo do tragičnih događaja 90- tih godina prošlog veka. Kao rezultat ovih događaja naša privreda se i dalje nalazi u vrtlogu tranzicije, gde su u sklopu promena, koje se dešavaju, stvaraju novi temelji na kojima bi trebalo da počivaju ekonomski, socijalni, društveni i politički procesi naše zemlje. Izostavljajući period 90-tih, koji je po svim pokazateljima bio katastrofalan za sve privredne sektore naše zemlje, glavni fokus našeg razvoja ogleđaćemo u periodu nakon oktobarskih promena 2000. godine koje, moram da naglasim, nisu delo spontanih i nekontrolisanih događaja od strane građana Srbije, već predstavljaju igru geopolitičkih poteza koji nisu tema ovog rada. Karakteristike privrede naše zemlje u periodu od 2000. godine možemo opisati jednom rečenicom. Apsolutno, u svakom smislu te reči, nedovoljno razvijene i regulisane. Kratkim pogledom u osnovne makroekonomske pokazatelje (grafikon 10) možemo doći do zaključka da je osnovni trend stalan deficit platnog bilansa naše zemlje koji je rezultat sa jedne strane slabog rasta izvoza, a sa druge strane iz godine u godinu sve većeg uvoza.



Grafikon 10. Izvoz, uvoz i spoljnotrgovinski deficit Srbije

Izvor: Analiza autor po podacima Republičkog zavoda za statistiku

Upoređivanjem rasta izvoza sa rastom deviznog kursa EUR-a i USD-a (Grafikon 11) primećujemo da je izvoz rastao kada je dinar slabio. Ovo je sasvim logična posledica kada izvoznici imaju dodatni stimulans za povećanje izvoza zbog povećanja iznosa dinara koji dobijaju za evro.



Grafikon 11. Kretanje kursa EUR-a i USD-a

Izvor: Analiza autor po podacima Narodne banke Srbije

Ipak, usled slabljenja kursa dinara kupovna moć stanovništva opada, usled porasta cena inostrane robe, jer slabiji dinar poskupljuje uvoz. Naš devizni kurs je tokom godina imao velike fluktacije, što se može videti iz datog grafika. Takav trend povećava stopu neizvesnoti te poslovanje postaje rizičnije. Kompanije, da bi izbegle dodatne troškove, prebacuju deo rizika na kupce u vidu povećanja cena potrošačkih dobara. Ovakav trend možemo pripisati delovanju nekoliko činjenica. Proces privatizacije sproveden je sa velikim propustima. Naime, preduzeća su prodavana po znatno nižim vrednostima od tržišne kupcima čiji se kredibilitet dovodi u pitanje. Ovakva praksa prouzrokovala je zatvaranje mnogih banaka i proizvodnih preduzeća. Veliki profitabilni lanci, kao što je PKB-ta, su usled delovanja korumpiranih faktora uništavana radi što jeftinije prodaje. Ovo nažalost nije bio usamljen slučaj. Neuspeh privatizacije može se pripisati masovnoj korupciji koja i dan danas predstavlja ozbiljan problem. Drugi faktor, koji je u povratnoj vezi sa prvim, jeste neadekvatna politička vizija sa kojom je trebalo jasno pokrenuti reformske procese. Političko nasleđe 90-tih žestoko opterećuje političku sadašnjicu te se energija uzaludno troši na politička prepucavanja. Napori da se usvoje zakoni potrebni da se izvrše reforme koje su potrebne u procesu pridruživanja EU kvari prosta činjenica da se ti zakoni u potpunosti ne primenjuju ni u javnim institucijama ni u privatnom sektoru. Ipak, moram da naglasim da se zbog velike brzine kojom se zakoni donose stvara pravni, ekonomski, socijalni i društveni vakum u svim privrednim procesima zbog nemogućnosti da se svi oni isprate od strane stanovništva i kompanija iz naše zemlje. Od 2008. godine kada počinje velika ekonomska kriza, privreda Srbije ima sve negativnije makroekonomske pokazatelje. BDP je do 2008. godine rastao po stopi većoj od 3% godišnje, dok je posle imao pad 2008. godine od 3,5% koji se ponavlja 2012 po stopi od 1,5%. BDP Srbije je 2008. godine iznosio prema MMF-u 47.669 milijardi \$, dok je 2014. godine procena da će iznositi 44.356 milijardi \$. Treba napomenuti da su ovi podaci proračunati u aprilu 2014. godine te u njihovu procenu ne ulaze posledice katastrofalnih majskih poplava po privredu naše zemlje. Spoljni dug Srbije je od 8.7 milijardi evra u 2008. godini narastao na 21 milijardu u 2014. godini. Treba napomenuti da do kraja godine ima još 3 meseca tako da će dug Srbije biti preko 22 milijarde evra prema procenama Uprave za javni dug što čini 69% BDP-a naše zemlje. Treba napomenuti da je Zakonom o budžetiranju propisano da javni dug ne sme biti veći od 45% BDP-a.

U cilju smanjenja javnog duga otvaraju se mnoga rešenja koja zalaze u domen politike i ekonomije, ipak da bi ponuđena rešenja bila primenjiva samo za aspekt izvoza moraćemo se držati ekonomije kao ciljane oblasti delovanja iako ekonomska rešenja u današnjem vremenu predstavljaju pucanj u prazno bez adekvatne političke pozadine koja treba da je

prati. U sklopu mogućih rešenja treba se koncentrisati na nekoliko pravaca i akcija čijim bi se izvršenjem promenila, kako struktura i visina javnog, tako i drugi pokazatelji privrednih kretanja, a ona su:

1. Reorganizacija i centralizacija sistema podrške izvoznom sektoru privrede i povećanje poslovne transparentnosti,
2. Izdavanje većih finansijskih sredstava za programe podrške izvoznim kompanija,
3. Stimulisanje dugoročnih projekata,
4. Stimulisanje izvozna privrednih sektora za koje postoji strateški interes,
5. Dodatna podrška izvoznih kompanija manje i srednje veličine.

1. Reorganizacija i centralizacija sistema podrške izvoznom sektoru privrede

Ovo rešenje u suštini predstavlja eliminaciju nekoliko institucija koja se bave osiguranjem i kreditiranjem izvoza u Srbiji i objedinjavanje u jednu agenciju. Postojanje SMECA, AOFI, SIEPE, Fonda za razvoj i Garancijskog fonda opterećuje budžet države povećavajući operativne troškove. Pored toga, slaba i neadekvatna saradnja između ovih agencija sprečava da se postigne željeni efekat. Naime zbog korupcije, neefikasnog upravljanja, lošeg planiranja, manjka dugoročne strategije, nepoštovanje propisa efekti koji bi trebalo da su primetni u povećanom izvozu apsolutno su izostali. Za zemlju naše veličine u pogledu vrednosti BDP-a gde su privredni procesi u suštini sporiji i manji u odnosu na zemlje u regionu, postojanje više agencija za podršku izvozu više šteti nego što koristi. Kao primer može se navesti činjenica da je iz Informatora o radu Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) za 2013 stoji podatak da su troškovi plata zaposlenih 97,7 miliona dinara, troškovi putovanja 39,8 miliona, troškovi usluga po ugovoru 241,5 miliona dinara. Sabiranjem ovih brojki dolazi se do informacije da se za plaćanje troškova samog funkcionisanja Agencije troši 379 miliona dinara. Na subvencije privatnim kompanijama odlazi 110 miliona dinara. Sredstva koja se dobijaju iz budžeta republike Srbije iznose 539 miliona. Upoređivanjem dolazimo do zaključka da se 20% sredstava troši na obavljanje zadatka zbog kojeg je SIEPA osnovana, dok se 70% sredstava troši na plaćanje rada i usluga. Ovakav disparitet troškova je zabrinjavajući i po oceni autora apsolutno neprihvatljiv. Stoga radi lakše kontrole poslovanja institucija koje imaju zadatak da pružaju podršku izvoznom sektoru, treba objединити kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova u jednu agenciju u kojoj bi se vršila stroga kontrola poslovanja radi sprečavanja zloupotreba koje su očigledne što se može videti na primeru SIEPE. Treba pretpostaviti da zloupotrebe postoje i u drugim agencijama. Povećanjem transparentnosti poslovanja povećalo bi se poverenje javnosti u rad agencije, a samim tim i u rad drugih javnih institucija. Radi stimulisanja izvoza nisu potrebna samo finansijska sredstva već i sistem baziran na elementarnim principima moralnog poslovanja. Ovo posebno važi za javni sektor, koji u suštini predstavlja ogledalo trenutnih prilika u zemlji. Postojanje uređene, regulisane i transparentne agencije najbolji je način da se privatnom sektoru, osim finansijske podrške, pruži uverenje da država ima dugoročnu strategiju razvoja, a što zauzvrat može samo pozitivno uticati na privatnike da proširuju obim svog poslovanja.

2. Izdavanje većih finansijskih sredstava za programe podrške izvoznim kompanija

Sa trenutnim finansijskim kapitalom sa kojim raspolažu sve institucije podrške izvozu ne može se adekvatno odgovoriti na zahteve koji vladaju na inostranim tržištima. Iznos od

oko 50 miliona evra predstavljala veoma mali deo izdvajanja iz budžeta države. Povećanjem iznosa omogućila bi se bolja šansa naših kompanija u konkurentnoj trci za kupce na inostranom tržištu. Sredstva se mogu obezbediti na nekoliko načina za koje mora postojati politička saglasnost i volja. Oni su:

- 1) Povećanjem kontrole troškova, obezbedila bi se veća raspoloživost sredstva čak i uslovima kada do povećanja finansijskih sredstava nije došlo. Ovakava praksa je neohodna ne samo zbog potrebe da se dođe do potrebnih sredstava za podrški već i povećanju efikasnosti poslovanja i vraćanje poverenje izvoznih kompanija u rad državnih institucija.
- 2) Zaduživanjem na finansijskom tržištu koje bi trebalo sprovesti samo ako dođe do realizacije prve tačke. Ovakvom politikom bi se došlo do maksimalnog iskorišćenja efekata zaduživanja koji po svojoj prirodi opterećuje budući rezultata rada agencija i budžet države.
- 3) Povećanje sredstava prelokacijom sredstava sa drugih budžetskih stavki države. Ova mera u potpunosti zavisi od politike vlade, to jest njene političke odluke koliki će značaj pridodati izvoznom sektoru privrede. Prelokacijom sredstava ili rebalansom budžeta ne bi se povećavao budžetski deficit već bi došlo do prioritizacije troškova čime bi se izvršila racionalizacija trošenja sredstava.

3. Stimulisanje dugoročnih izvoznih projekata

Ovo strategija sama po sebi se nameće zbog činjenice da dugoročni izvozni projekti imaju najveći pozitivni uticaj na poslovanje izvoznog sektora. Poboljšanje deviznog priliva, dugoročno angažovanje radne snage, povećanje tržišne vrednosti kompanija, stvaranje izvoznog brenda koji se može uz pravilnu poslovnu politiku dugo eksplotaisati. Za dugoročne projekte potrebne su veće garancije i finansijska sredstava zbog same prirode posla, gde postoji veća stopa komercijalnih i nekomercijalnih rizika. Struktura kreditiranja u našoj zemlji je više orjenisana na kratkoročne poslove. Takvu praksu možemo pripisati opštem stanju u državi koje po svim ocenama domaćih i stranih stručnjaka nije stabilno, kako u pogledu makroekonomskih pokazatelja, tako i prema drugim kao što su nivo korupcije, produktivnosti, efikasnosti pravosuđa, primeni evropskih i međunarodnih standarda poslovanja. Ovakva poslovna klima stvara nepoverenje koje zauzvrat neomogućava dugoročno planiranje zbog povećanog prisustva svih vrsta rizika.

4. Stimulisanje izvozna privrednih sektora za koje postoji strateški interes

Ova mera je u pozitivnoj korelaciji sa prethodnom jer zahteva dugoročno planiranje koje mora biti odraz trenutnih izvoznih mogućnosti države i tržišta koja su nam pristupačnija u pogledu postojanja barijera kao što su standardi, zakoni, stepen političkih odnosa, geografska udaljenost i mnogi drugi. Strateški interes je kategorija promenljivog izraza koji u sebi ima viziju trenutne vlasti, trenutnih realnih prilika za izvoz i komparativnih prednosti koje naše kompanije mogu da ostvare u poređenju sa stranim. U trenutnim prilikama možemo izdvojiti nekoliko oblasti od strateškog interesa:

- 1) Građevinski radovi u inostranstvu,
- 2) Poljoprivredna proizvodnja,
- 3) Sporazumi o slobodnoj trgovini.

1. Građevinski radovi u inostranstvu

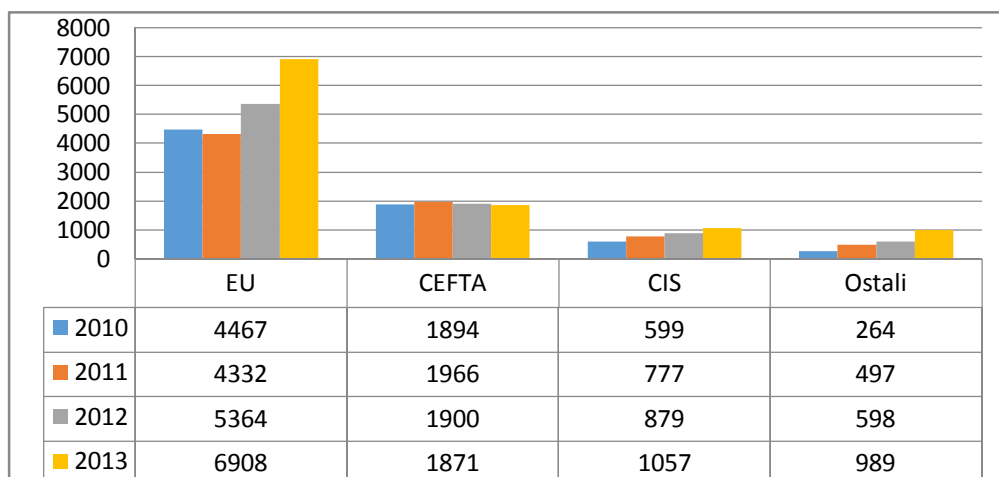
Poznato je da naše građevinske kompanije imaju reputaciju jeftinijih i kvalitetnih izvođača. Njihov rad se najviše ceni u zemljama Afrike i Bliskog istoka, što se može pripisati tradicionalno dobrim odnosima koji su negovani za vreme SFRJ i većeg značaja pokreta nesvrstanih. Potreban nivo stručnosti već postoji, pozitivne ocene iz prošlih vremena angažovanje i dalje daju povoljniji položaj u odnosu na stranu konkurenciju. Potreban je samo razvoj adekvatnog sistema podrške. U ovom se vidi strateška prilika da kroz obezbeđenje dugoročnih garancija i izvora finansiranja uz saradnju adekvatnih državnih institucija stvori pozitivni ambijent za ubrzani razvoj ove grane privrede. Potreban nivo stručnosti već postoji, pozitivne ocene iz prošlih vremena angažovanje i dalje daju povoljniji položaj u odnosu na stranu konkurenciju. Potreban je samo razvoj adekvatnog sistema podrške.

2. Poljoprivredna proizvodnja

Srbija zahvaljujući svom geografskom položaju ima povoljne uslove za razvoj poljoprivredne proizvodnje. Velika lepeza proizvoda od žitarica, voća i povrća do gajenja stoke pruža Srbiji da razvije izrazito jaku oblast privrede koja može doneti veliki devizni priliv u slučaju izvoza. Ipak za ovo je potrebna velika podrška države. Zahvaljujući ratovima i sankcijama naša poljoprivreda daleko zaostaje u primeni novih tehnologija i obrazaca poslovanja te nas čini izrazito nekonkurentnim u odnosu na poljoprivrede zemalja članica EU. Iako uslovi za prodor na velika tržišta postoje u vidu postojanja Sporazuma o slobodnoj trgovini, mogućnosti su nedovoljno iskorišćene. Po pitanju uvoza i izvoza, Srbija može predstavljati osnovu za bezcarinsko tržište za oko milijardu ljudi. Ono uključuje⁶²:

1. Evropsku uniju
2. Sjedinjene Američke Države
3. Rusiju
4. Tursku
5. Jugoistočnu Evropu(CEFTA)
6. Zemlje Evropskog sporazuma o slobodnoj trgovini
7. Kazahstan
8. Belorusiju

⁶²<http://rra-jug.rs/sporazumi-o-slobodnoj-trgovini/> (5.8.2014)



Grafikon 12. Struktura izvoza Srbije na inostrana tržišta

Izvor: Analiza autor po podacima Republičkog zavoda za statistiku

Grafikon 12 nam daje jasnu strukturu izvoza Srbije prema inostranstvu. Primećuje se da je naš izvoz prema EU u dominantnom položaju u odnosu na druga tržišta. Mora se napomenuti da jedino prema zemljama CEFTA sporazuma Srbija ima spoljnotrgovinski suficit, to jest izvozi više nego što uvozi. Struktura uvoza prati strukturu izvoza zbog jednostavne činjenice da su sve države u našem neposrednom ili bližem okruženju.

3. Sporazumi o slobodnoj trgovini

Sporazumi o slobodnoj trgovini prvenstveno predstavljaju izraz dobre volje i dobrih odnosa između državnih rukovodstva država učesnica. Ovakvim sporazumima otklanja se većina prepreka koje postoje u međutrgovini zemalja potpisnica. Sporazumima se definišu vrste, broj i uslovi pod kojima se roba i usluge puštaju da slobodno cirkulišu, to jest uklanjaju se carinska i kvantativna ograničenja. Srbija ima nekoliko zaključenih sporazuma, a oni su:

- 1) Slobodni trgovinski sporazum sa Ruskom Federacijom
- 2) Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i Belorusije
- 3) Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i Kazahstana
- 4) Prelazni trgovinski sporazum između Srbije i Evropske unije
- 5) Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i EFTA zemalja
- 6) CEFTA (Centralno evropska zona slobodne trgovine) sporazum
- 7) Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i Turske

5. Dodatna podrška izvoznih kompanija manje i srednje veličine

Ova mera predstavlja odraz naše trenutne ekonomske snage kao države i njenih proizvodnih mogućnosti. BDP po glavi stanovnika na osnovu PPP (purchasing-power-parity) iznosi 11.553 \$. Naša zemlja spada u srednje razvijene zemlje te nema dovoljno sredstava da podrži veći broj velikih kompanija. Iako može pozajmiti sredstva na tržištu kapitala, postavlja se isplativost takvih poteza u trenutnim uslovima koji vladaju u našoj zemlji. Kao model pri kome se može očekivati najbolji rezultati daje se podrška izvoznim kompanijama male i srednje veličine. Povoljnost ovakve strategija leži u činjenici da je za zemlje naše veličine ovo naipativija strategija koja donosi porast zaposlenosti,

uravnoteženiji platni bilans, povećanje tržišnog učešća i stvaranje uslova poslovanja gde će dolaziti do rasta obima poslovanja i jačanje proizvodnih pogona privrede do te mere da se na dugoročni rok mogu formirati veće kompanije udruživanjem više srednjoročnih što opet dovodi do daljeg ukрупnjavanja obima poslovanja i otvaranja novih mogućnosti u domenu izbora novih strategija razvoja privrede.

7. MEĐUNARODNA ORGANIZACIJA IZVOZNIH POSLOVA

7.1. MEĐUNARODNE ORGANIZACIJE KOJE SE BAVE POSLOVIMA IZVOZA

U procesu globalizacije, koji je karakterističan za današnje vreme, karakteristična je pojava međunarodnih organizacija čiji je cilj da omogući lakše poslovanje kroz međusobnu koordinaciju različitih privrednih subjekata iz više zemalja. Ovo se postiže sprovođenjem i regulisanjem međusobnog poslovanja na osnovama koje su prihvatljive za sve. Usaglašavanjem i ispunjavanjem određenih zajedničkih standarda i propisa postiže se lakši proces komunikacije koji za uzvrat omogućava lakše ispunjenje obaveza iz ugovora za sve strane u procesu.

Kao deo usaglašenih uslova i standarda koji važe u poslovima izvoza uzimaju se međunarodni propisi koji važe u kreditiranju izvoza i njegovog osiguranja. Konkretno organizacije koje se bave ovim segmentom su:

1. Berska unija,
2. OECD
3. Praški klub,
4. Pariski klub poverilaca,
5. Londonski klub poverilaca,

U sklopu ovih organizacija učestvuje veliki broj agencija koje su osnovane u svojim matičnim državama sa istom svrhom, a to je da omoguće lakši proces izvoza. O njima će biti više reči u narednim poglavljima. Kao najveći subjekat koji se pojavljuje, ne samo u poslovima izvoza već i svim drugim privrednim i društvenim aktivnostima pojavljuje se subjekat koji po svojoj prirodi danas predstavlja takvu organizaciju koja ne postoji nigde u svetu. To je EU.

EU kao projekta ekonomskog i političkog ujedinjavanja zemlja Evrope predstavlja nadnacionalnu organizaciju. Potreba da se posle Drugog svetskog rata obnovi, tada razrušena Evropa, stvorila je preduslove da dođe do veće integracije do tada neprijateljskih država. Prevažadno motivisana ekonomskim potrebama, države Zapadne Evrope započinju dug proces harmonizacije ekonomskih, socijalnih i društvenih tokova već 1946. godine stvaranjem mnogih pokreta koji su imali različite uloge u ekonomskim i društvenim dešavanjima država članica. Dodatni podstrek daje i Maršalov plan 1947. i osnivanje NATO pakta 1949. godine. Rezultat svega toga danas je EU, međunarodna organizacija koja po svojim odlikama ne liči ni na jednu međunarodnu organizaciju u svetu uključujući tu i UN. Šta više mnogi pravници još ne mogu da definišu pravni subjektivitet EU zbog same prirode svoje kompleksnosti. EU je svojim razvijanjem motivisala druge države van evropskog kontinenta da se udružuju u cilju što jednostavnijeg funkcionisanja ekonomskih odnosa, kao što su EFTA (1960.), LAFTA (1960.). Istoriju EU karakteriše mnoštvo etapa kojima se postiže čvršće povezivanje država članica, gde su nacionalne države prenosile deo svog suvereniteta na organe EU to jes organizacijma koje su prethodile stvaranju EU 1992. godine Ugovorom o EU iz Mاستrihta.

7.1.1. BERSKA UNIJA

Bernska unija kao specijalizovana unija koja okuplja veliki broj članica nastala je 1934- godine u Bernu. Njeni osnivači su nacionalne organizacije za podršku izvozu iz Velike Britanije, Španije, Italije i Francuske. Zbog same lokacije, pravo koje se primenjuje u poslovima Bernske unije potiče iz Švajcarskog prava. Bernska unija je po prirodi osnivanja neprofitna organizacija čiji je cilj da kroz svoje delovanje omogući sinhronizavano delovanje različitih agencija iz različitih država u poslovima osiguranja izvoza. To se postiže kroz veliki broj smernica koje su donete u duhu saradnje koja bi omogućila što lakše poslovanje. Glavni rizik koji bernska unija ima u okviru svoje misije su svi rizici koji imaju nekomercijalni karakter, kao što su politički i katastrofalni rizici. Sama priroda nekomercijalnih rizika ogleda se u njenoj nepredvidivosti zbog činilaca koji imaju uticaj na nivo rizika kao što su trenutno političko stanje u zemlji koje se ogleda u politici vlade, njene diplomatije i unutrašnjih političkih odnosa, geostrateškog položaj zemlje, socijalni i društveni odnosi koji znaju biti veoma promenjivi u zavisnosti od trenutnih globalnih tokova u sferi ekonomije i vojno-političkih podela. Pored cilja da pomogne pri osiguranju nekomercijalnih rizika, postoji i osiguranje komercijalnih rizika koji su ipak u manjoj meri zastupljeni zbog prirode komercijalnih rizika koji su manje nepredvidivi.

Bernska unija svoj nagli razvoj doživljava posle Drugog svetskog rata kada se pojavljuje masovna potreba za stimulisanje izvoza nacionalnih država. U uslovima kada su postojala velika razaranja po celoj Evropi, javljaju se poteškoće zbog pojave velikog broja nekomercijalnih rizika koji su nastali usled velikih globalnih promena u sferi vojno-političkih odnosa koji se ogleda u stvaranju bipolarnog sveta, gde sa jedne strane imamo SAD sa grupom zemlja saveznica koje čine slobodan ili takozvani kapitalistički blok, a sa druge strane SSSR sa svojom grupom zemalja saveznica koja čine komunistički ili takozvani ne-slobodan svet (ova terminologija se koristi danas predominantno kao rezultat pada SSSR-a 1991. godine). Danas Bernska unija ima 49 člana iz 50 zemalja.

Da bi se postao član Bernske unije potrebno je dve godine imati status posmatrača i ispunjavati sledeći set kriterijuma⁶³:

- 1) Institucije treba samo da se bave poslovima direktne podrške izvoznim kreditima ili osiguranju istih
- 2) Moraju se baviti poslovima podrške izvozu u svojim zemljama najmanje tri godine
- 3) Potreban je dositići određeni ukupan iznos premija koje se naplaćuju u zaključenim poslovima
- 4) U svojim poslovima podrške izvozu moraju osiguravati i poslove sa komercijalnim i političkim rizikom
- 5) Ako se institucija bavi poslovima osiguranja investicija u inostranstvu mora pokrivati sve vrste političkih rizika uključujući eksproprijaciju, rat i poteškoće u transferima

Pored obaveznog statusa posmatrača, potrebno je pridržavati se normi poverljivosti koji članovi imaju jedni prema drugima u razmeni informacija koje su od značaja za postizanje osnovne funkcije Bernse unije, a to je da olakša proces osiguranja nekomercijalnih rizika na bazi uspostavljanja referentnih smernica za obavljanje poslova osiguranja na bazi procene rizika koje se obavlja na osnovu kategorizacije rizika zemlja i regionalnih

⁶³<http://www.berneunion.org/about-the-berne-union/membership/> (5.10.2014)

finansijskih institucija koje obavlja OECD (skala se kreće od 0 do 7, gde je 7 zemlja sa najvećim a 0 zemlja sa najmanjim stepenom rizika) i načina na koji se vrši njihovo osiguranje. Na tabeli 11 možete videti klasifikaciju rizika po regionalnim finansijskim institucijama sa kojima OECD ima saradnju.

Multilateral and Regional Institutions Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits						
Valid As of:		27 June 2014				
Classification	Country CodeISO Alpha 3		Country Name		Date Classified	
Multilateral and Regional Institutions	Location		Previous		Current Prevailing	
1	AfDB	African Development Bank	Tunis, Tunisia	0	0	29 April 2005
2	Afreximbank	African Export-Import Bank	Cairo, Egypt	4	4	29 June 2012
3	ADB	Asian Development Bank	Manila, Philippines	0	0	3 June 1999
4	BSTDB	Black Sea Trade and Development Bank	Thessaloniki, Greece	3	3	26 January 2007
5	CABEI	Central American Bank for Economic Integration	Tegucigalpa, Honduras	2	2	29 June 2007
6	CAF	Corporación Andina de Fomento	Caracas, Venezuela	2	2	3 June 1999
7	PTA	Eastern and Southern African Trade and Development Bank	Bujumbura, Burundi	0	5	27 June 2014
8	EDB	Eurasian Development Bank	Almaty, Kazakhstan	3	3	25 January 2013
9	BOAD	West African Development Bank	Lome, Togo	6	6	29 June 2007

Tabela 11. Klasifikacija stepena rizika po standardima Berske unije

Izvor: <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm>

Ciljevi Bernske unije su⁶⁴:

1. Uspostavljanje međunarodnih principima koji uređuju oblast izvoznog kreditnog osiguranja.
2. Uspostavljanje i održavanje sistema naplate u međunarodnoj trgovini.
3. Međunarodna saradnja radi promocije povoljnije investicione klime.
4. Razvoj i održavanje principa međunarodnog osiguranja investicija.
5. Razmena informacija i iskustava u domenu komercijalnih i političkih rizika.

Ovi ciljevi članovi Bernske unije postižu pomoću⁶⁵:

- 1) razmene informacija i povećanju njene dostupnosti Uniji,

⁶⁴www.berneunion.org (7.10.2014)

⁶⁵www.berneunion.org (7.10.2014)

- 2) poštovanja kreditnih termina i drugih standarda koji su specificirani međusobnim sporazumima,
- 3) zajedničkog rada i usaglašenih akcija,
- 4) kontinuiranom razmenom iskustava, sprovođenju istraživanja i učestvovanju u zajedničkim akcijama,
- 5) saradnje sa drugim međunarodnim organizacijama.

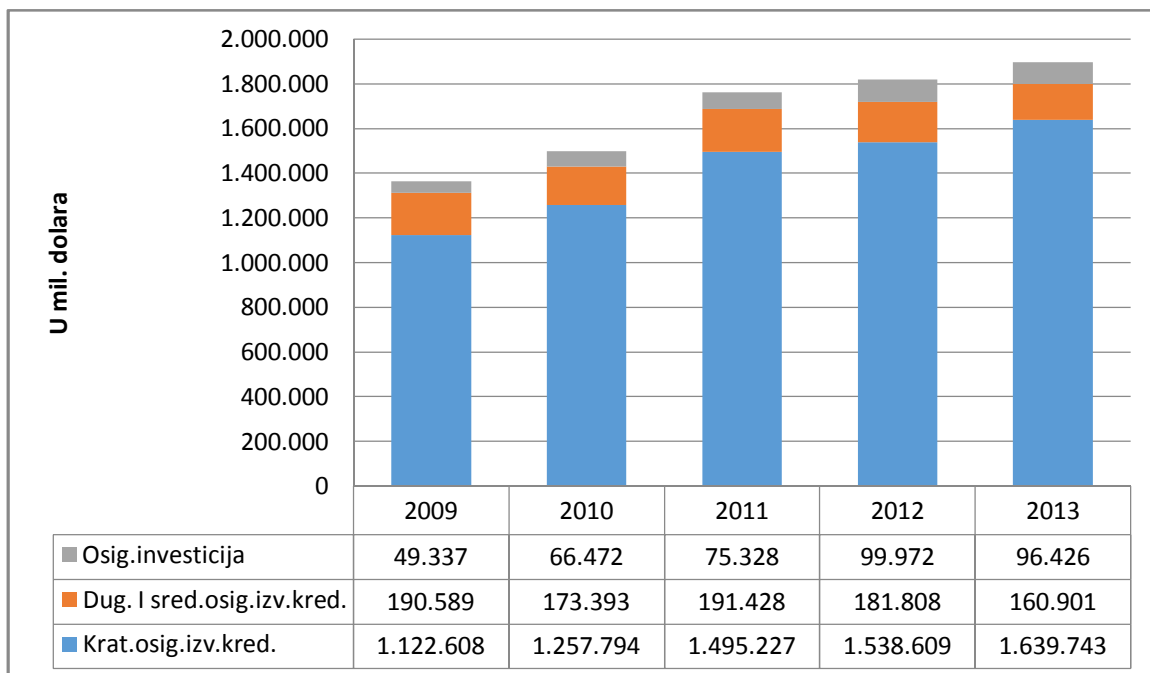
Zbog svog međunarodnog karaktera za Bernsku uniju je od izuzetnog značaja saradnja sa međunarodnim organizacijama gde se u prvom redu izdvaja saradnja sa OECD zatim saradnja sa EBRD, EIB, Azijskom i Afričkom bankom za obnovu i razvoj. Ova saradnja omogućava da se uspostavi bolja harmonizacija poslova osiguranja izvoza sa trenutnim tržišnim procesima, različitim ekonomskim sistemima i standardima koji vladaju u njima. Ovom saradnjom podiže se kvalitet međunarodnog finansijskog sektora što za uzvrat ima povećanje i ubrzavanje privrednih procesa koji povratno utiču na rast standarda stanovništva i razvoj zemlja. Značajna je i saradnja sa međunarodnim privatnim osiguravačima i reosiguravačima i njihovim asocijacijama kao i saradnja sa finansijskim organizacijama iz srodnih delatnosti kontrole i upravljanja rizika, neplaćanja, smanjenja ili eliminisanja političkog, kreditnog, transfernog, deviznog, kamatnog rizika i dr. (organizacije koje obavljaju faktornig poslove, forfeting kreditnih potraživanja za otkup i naplatu potraživanja, sekjuritizaciju potraživanja, organizacija za ocenu boniteta odnosno kreditnog rejtinga zemlje, privrednih društava, banaka, investitora i dr)⁶⁶.

U okviru svog delovanja Bernska unija prati sledeće oblasti osiguranja:

1. Kratkoročno osiguranje izvoznih kredita.
2. Dugoročno i srednjoročno osiguranje kredita.
3. Osiguranje investicija.

Veličina ovih oblasti može se videti na sledećem grafikonu.

⁶⁶ dr Lola Stamenković, spec.iur Ksenija Džodžo-Rujević “UTICAJ I ZNAČENJE PRAŠKOG KLUBA, BERNŠKE UNIJE NA OSIGURAVAČE KREDITA I INVESTICIJA U EVROPSKIM ZEMLJAMA U TRANZICIJI „ Naš izbor, 2008. str 26.



Grafikon 13. Struktura ukupnog iznosa osiguranja izvoza zemalja članica Bernske unije
Izvor: bernunionstatistic 2008-2013

Na Grafikonu 13 prikazani su osigurani iznosi iz investicija, dugoročnih, srednjoročnih i kratkoročnih kredita za zemlje članice Bernske unije. Odmah možemo primetiti da kratkoročni krediti imaju dominantan udeo u ukupnom iznosu, zbog same činjenice da se radi o osiguranju kredita čije je vreme dospelosti do 1 godine. Samim tim zbog svoje kratkoročnosti i manjih pojedinačnih iznosa kredita najveći deo izvoznih procesa se obavlja na kratkoročnim osnovama zbog manjeg rizika poslovanja. Osiguranje investicija ima najmanji udeo zbog svog dugoročnog karaktera koji ide preko 15 godina i visokih iznosa investiranja. Ova opcija je najmanje zastupljena, ali u cilju dugoročne strategije razvoja najpoželjnija. Investicijama se stvaraju osnove na kojima se razvijaju dodatni kapaciteti proizvodnje čime se povećavaju svi makroekonomski pokazatelji države. Ipak ovakva vrsta osiguranja je karakteristična za zemlje koje imaju visok spoljotrgovinski suficit i velike devizne rezerve što se vidi na Tabeli 2.

Krat.osig.izv.kredita		Dug. i sred.osig.izv.kredita		Osiguranje investicija	
Zemlje	Iznos u mil.\$	Zemlje	Iznos u mil.\$	Zemlje	Iznos u mil.\$
SAD	79,128	SAD	43,413	Rusija	27,133
Nemačka	71,448	Vijetnam	39,105	Kina	22,419
Velika B.	54,783	Turska	30,582	Kazahstan	9,728
Francuska	51,547	Rusija	28,782	Indija	9,535
Italija	49,011	Saudjiska A.	27,004	Brazil	9,336
Kina	45,851	Italija	24,834	Turska	9,079
Španija	32,289	Indija	20,537	Egipat	7,739
Holandija	31,230	Kanada	20,116	Indonezija	7,688
Švajcarska	31,202	Kina	19,843	Vijetnam	6,836
Brazil	30,071	Južna K.	19,046	SAD	6,658
Ostali	615,570	Ostali	442,600	Ostali	118,564

UKUPNO	1,092,130	UKUPNO	715,862	UKUPNO	234,715
---------------	------------------	---------------	----------------	---------------	----------------

Tabela 12. Ukupni iznosi osiguranja izvoza za prvih deset zemalja u svetu

Izvor: bernunionstatistic 2008-2013

Tabela 12 nam otkriva da u osiguranju kratkoročnih izvoznih kredita prednjače visoko razvijene zemlje zbog kojih postoji izrazito velika potreba za potrošačkim dobrima samim tim veličina kratkoročnih aranžmana predstavlja glavnica njihovog portfolija osiguranih poslova izvoza. Prvih pet zemalja spadaju u grupu G7 (do skoro grupe G8, ali je Rusija izbačena zbog geopolitičkih tenzija oko situacije u Ukrajini). Osiguranje investicija je najzastupljenije u onim zemljama u kojima postoji veliki spoljnotrgovnski suficit. Rusija zahvaljujući izvozu energetske resursa raspolaže sa dovoljno finansijskih sredstva kojima finansira dalje istraživanje i eksploataciju prirodnih resursa. Kina je u poslednjih 25 godina postala fabrika sveta u kojoj se proizvodi veliki broj proizvoda namenjen inostranom tržištu. To im je omogućilo da akumuliraju najveće devizne rezerve na svetu u iznosu od preko 3.000 milijardi USD. Politika infrastrukturnih radova u zemlji i inostranstvu stvorila je uslov da Kina bude druga po iznosu osiguranja investicija sa tendencijom da u roku do 3 do 5 godina preuzme prvo mesto od Rusije.

7.1.2. PRAŠKI KLUB

Sa razvojem finansijskih tržišta i ekspanzijom Bernske unije dolazi do rasta potrebe za dodatnim usaglašavanjem i harmonizacijom procesa vezanih za podršku izvoznih poslova. Sa tim Bernska unija u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj inicira proces osnivanja Praškog kluba 1990. godine. Zbog geopolitičkih promena koje su se desile početkom 90-tih u sferu zapadne civilizacije počinju da pristižu nove zemlje iz Centralne i Istočne Evrope. Kako bi pomogli razvoj novih članica, dolazi do osnivanja Praškog kluba. Pet državnih agencija za podršku izvozu potpisuju 2000 godine deklaraciju kojom se omogućava Bernskoj uniji da prati aktivnosti i rezultate podrške izvoznim poslovima. Te agencije su: KUKE iz Poljske, EGAP iz Češke, SID iz Slovenije, EXIM banka iz Rumunije i Slovačke. Osnivanju Praškog kluba finansijski i tehnički u saradnji sa Bernskom unijom pomogle su EBRD i Svetska banka. Aktivnosti Praškog kluba omogućile su razmenu relevantnih informacija u oblasti osiguranja izvoza za nove ili stare državne agencije koje se bave poslovima podrške izvozu u vidu davanja kredita ili osiguravanja istih. Do danas broj članica iznosi 37.

Iako je početno bio zamišljen samo kao klub za zemlje Centralne i Istočne Evrope, kasnije je, kao što se može primetiti na listi članica, primio i zemlje iz Afrike i Azije. Za članove Praškog kluba organizuju se različiti programi koji služe za podršku malim i srednjim društvima (poslovi faktoringa i osiguranja korporativnog i operativnog rizika).

Osnovni cilj Praškog Kluba je u tesnoj saradnji sa Bernskom unijom i vodećim regionalnim i međunarodnim organizacijama jeste u pružanju podrške članicama i posmatračima Kluba u operacionalizaciji i razvoju njihove podrške izvozu i investicijama u inostranstvu putem osiguranja kao i pružanje tehničke pomoći know-how u vidu oblikovanja i razvoja kadrovskih i infrastrukturnih resursa neophodnih za sprovođenje njihove osnovne delatnosti i uključivanje u savremene tokove u okviru EU u oblasti osiguranja, saosiguranja i reosiguranja kao i učešće u globalnim procesima i trendovima

tržišta osiguranja, kredita i investicija, finansiranja profilisanog izvoza i dr⁶⁷. U toku 2011. godine preko Praškog kluba njegove članice su osigurale izvoz u vrednosti od 26.7 milijardi dolara. Ovaj klub se može posmatrati kao odskočna daska za zemlje koje žele biti članice Bernske unije. Sa razvojem svoje privrede dolazi do povećanja obima osiguranja čime se stvara potreba za dodatnom harmonizacijom poslova osiguranja izvoza sa što većim brojem zemalja. Striktne uslove za učlanjenje u Bernsku uniju iz Praškog kluba dosad su ispunile sledeće agencije:

- 1) ATI, Multilateral
- 2) ECIC SA, South Africa
- 3) EGAP, Czech Republic
- 4) EXIMBANKA SR, Slovak Republic
- 5) ICIEC, Multilateral
- 6) KUK, Poland
- 7) MEHIB, Hungary
- 8) SID, Slovenia
- 9) THAI EXIMBANK, Thailand

Ovakvom politikom stvara se tesna veza između ove dve organizacije, gde članice Bernske unije pomažu svojim iskustvom u sferi finansijskih poslova drugim članicama. Na ovaj način pospešuju se međusobna saradnja i olakšava se novijim i manje iskusnim članicama da brže i efikasnije dostignu nivo razvoja koji bi ispunjavao standarde za članstvo u Bernskoj uniji. Može se slobodno reći da je ovakav način funkcionisanja jedinstven i da pruža veliku priliku svojim članicama da primenom novih standarda i principa dostignu nivo razvoja koji je prosečan u EU.

7.1.3. OECD

OECD kao organizacija nastaje 1948. godine pod nazivom OEEC (Organization for European Economic Cooperation) u prevodu Organizacija za Evropsku Ekonomsku Saradnju. U to vreme Evropa se oporavljala od posledica razaranja prouzrokovanih Drugim Svetskim ratom. U želji da pomogne Evropi predsednik SAD nudi opširan plan sa ciljem da pomogne ekonomiju zemaljama zahvaćenih ratom. Maršalov plan je podrazumevao niz finansijskih kredita zajedno sa robnim kreditima, sve u cilju da se obnove razrušene zemlje zapadne Evrope. 1961. godine naziv organizacije se menja u današnji oblik OECD. Od tada pa do danas veliki broj zemlja se pridružio organizaciji kako bi zajedno radili na poboljšanju sveobuhvatnih ekonomskih pokazatelja kroz međusobnu saradnju i razmenu iskustava.

Glavna misija OECD jeste da promoviše saradnju među državama koja bi pomogla ekonomskom i socijalnom položaju ljudi širom sveta. U tom cilju OECD obezbeđuje forum u kome vlade zemlja mogu zajedno da rade, dele iskustva i traže rešenja. Radeći zajedno OECD dolazi do saznanja koji trendovi vladaju u ekonomskom, socijalnom i prirodnom okruženju. Analizirajući globalnu produktivnost, trgovinu i investicije, OECD dolazi do informacija koje joj dozvoljavaju da predvidi buduće trendove.

⁶⁷ dr Lola Stamenković, spec.iur Ksenija Džodžo-Rujević "UTICAJ I ZNAČENJE PRAŠKOG KLUBA, BERNKE UNIJE NA OSIGURAVAČE KREDITA I INVESTICIJE U EVROPSKIM ZEMLJAMA U TRANZICIJI „ Naš izbor, 2008. str 30.

Pored ovakvog makro pristupa, OECD se bavi i mikro pristupom gde posmatra promene i trendove koji utiču na svakodnevnicu običnog čoveka. U to spadaju porezi, zdravstvo, bezbednost, obrazovanje i drugi. Upoređujući rezultate iz različitih država dolazi do objektivne slike o životnim uslovima. Zahvaljujući tome može uz saradnju sa vladama, doći do primenjivih rešenja kako bi se ukupna situacija popravila i život pojedinca obogatio.

U okviru svojih aktivnosti OECD deluje kroz⁶⁸:

- 1) Pomoć vladama da povrate poverenje u tržište, institucije i kompanije koje zajedno sa njima funkcionišu. Ovo zahteva bolju regulaciju i veći stepen nadzora na svim nivoima političkog i poslovnog života.
- 2) Vraćanje osnovama upravljanja javnim finansijama koje se bazira na uravnoteženom platnom bilansu.
- 3) Potsticanje privrednog rasta kroz podršku inovacijama na polju novih "zelenih" tehnologija
- 4) Poboljšanje privrednih uslova kroz uvođenje mogućnosti da ljudi svih doba razvijaju svoje veštine kako bi povećali svoju produktivnost i sebi obezbedili posao koji zaslužuju.

OECD danas ima 34 člana a oni su⁶⁹: Australija, Austrija, Belgija, Kanada, Čile, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Nemačka, Grčka, Mađarska, Island, Irska, Izrael, Italija, Japan, Južna Koreja, Luksemburg, Meksiko, Novi Zeland, Norveška, Poljska, Portugal, Slovačka, Španija, Švedska, Švajcarska, Turska, Velika Britanija, SAD. Pored ovih članica OECD ima razvijenu saradnju sa Rusijom, Kinom, Indijom, Indonezijom, Brazilom i Južnom Afrikom.

7.1.4. PARISKI KLUB POVERILACA

Pariski klub predstavlja još jednu instituciju koja kroz svoje delovanje može uticati na ukupan izvoz jedne države. Pošto je u pitanju klub poverilaca, znači da klub odobrava zajmove zainteresovanim strankama. To mogu biti vlada država ili druge institucije. Osnovan 1956. godine u Parizu, klub je svojim delovanjem pomagao zemljama kojima su bila potrebna finansijska sredstva kako bi pokrile trenutni javni dug koji je dospevao na naplatu. Tako je i počelo 14. do 16. maja 1956. godine kada je Francuska ponudila Argentini, koja je bila pred bankrotom, ponudu da održi konferenciju kreditora. Od tada lepeza zemalja koje su uzimale zajmove samo se povećavao i uticaj Kluba je rastao. Pariski klub čini 19 stalnih članica: Australija, Austrija, Belgija, Kanada, Danska, Finska, Francuska, Nemačka, Irska, Izrael, Italija, Japan, Holandija, Norveška, Rusija, Španija, Švedska, Švajcarska, Velika Britanija, SAD. Pored stalnih članica postoje ad-hoc učesnici koji učestvuju u raspravi i pregovorima pri tome poštujući principe koji važe za stalne članice, a oni su⁷⁰:

- 1) Solidarnost (Svi članovi kluba se slažu da deluju kao grupa u poslovima davanja kredita).

⁶⁸<http://www.oecd.org/about/> (20.11.2014)

⁶⁹<http://www.oecd.org/about/membersandpartners/> (20.11.2014)

⁷⁰<http://www.clubdeparis.org/sections/composition/membres-permanents-et/participants-adhoc> (21.11.2014)

- 2) Konzensus (Odluke kluba se ne mogu sprovoditi bez saglasnosti svih članica kluba).
- 3) Razmena informacija (Klub predstavlja jedinstvenu informacionu zonu gde članice razmenjuju informacije među sobom i relevantnim institucijama kao što su MMF i Svetska banka. Informacije koje se razmenjuju se klasifikuju kao poverljive i nisu dostupne javnosti).
- 4) Slučaj za slučajem (Odluke se donose posebno za svaku zemlju dužnika u zavisnosti od njihove situacije).
- 5) Uslovnost (Pariski klub odobrava zajmove samo zemljama kojima treba pozajmica uz ispunjavanje seta postavljenih uslova).
- 6) Uporedivost tretmana (Zemlja dužnik koja potpiše sporazum o zajmu sa klubom ne treba prihvatiti zajam od kreditora koji ne pripadaju klubu pod gorim uslovima od onih datih od strane kluba).

Zemlje adhoc učesnici su: Abu Dabi, Argentina, Brazil, Kina, Južna Koreja, Kuvajt, Meksiko, Moroko, Novi Zeland, Portugal, Južna Afrika, Trinidad i Tobago, Turska. Pored adhoc učesnika postoje i posmatrači. Posmatrači ne učestvuju u raspravama ni pregovorima već samo prisustvuju sastancima. Postoje tri grupe posmatrača⁷¹:

1. Predstavnici međunarodnih institucija (MMF, Svetska banka, OECD, ERBD, Evropska komisija, Azijska Banka za obnovu i razvoj, Afrička banka za obnovu i razvoj).
2. Predstavnici članica kluba koje nemaju potraživanja prema zemlji dužniku o kojoj se vodi rasprava.
3. Predstavnici kreditora koji nisu članovi kluba ali imaju potraživanja prema zemlji dužniku o kome se vodi rasprava.

Trenutan iznos potraživanja koji Klub ima prema Srbiji je 2,6 milijardi evra. Na tabeli 13 možete videti ukupna potraživanja kluba.

Ukupan broj sporazuma	430
Ukupan broj zemalja dužnika	90
Ukupan iznos duga	583 milijarde \$
Ukupan broj zemalja po „Klasičnim uslovima“	60
Ukupan broj zemalja po „Hjuston uslovima“	21
Ukupan broj zemalja po „Napuljskim uslovima“	36
Ukupan broj zemalja po „Kolgona uslovima“	33

Tabela 13. Ukupna potraživanja kluba prema državama sveta

Izvor: <http://www.clubdeparis.org/sections/donnees-chiffrees/chiffres-cles>

7.2. MEĐUNARODNA PRAVNI PROPISI U POSLOVIMA KREDITIRANJA I OSIGURANJA IZVOZA

U eri globalizacije, međunarodna saradnja predstavlja imperativ kako bi se olakšali i ubrzali ekonomski procesi među učesnicima na tržištu. Različiti društveni sistemi,

⁷¹ <http://www.clubdeparis.org/sections/composition/membres-permanents-et/observateurs> (21.11.2014)

različnost kulturnih prostora stvaraju potrebu za zajedničkim elementima na kojima može da se gradi uspešna saradnja. Iz ove potrebe se pojavljuju različiti oblici pravnih propisa koja upravo sliži za to da omogući što lakšu komunikaciju među različitim učesnicima. Oblasti koje spadaju pod uticaj ovih propisa idu od trgovine do usklađivanja finansijskih propisa. U oblasti osiguranja i kreditiranja izvoznih poslova pojavljuju se nekoliko institucija o kojima je bilo reči u prethodnim poglavljima. U prvom redu nalaze se propisi Bernske unije, zatim propisi OECD-a koji idu uz stopu sa propisima STO. Takođe ne treba izostaviti propise koji postoje u okviru EU kojih je naša zemlja dužna da se pridržava zbog našeg spoljnopoličkog kursa koji teži učlanjenju u EU.

7.2.1. PROPISI BERNSKE UNIJE

Kao što je objašnjeno u prethodnim poglavljima Bernska unija je osnovana kako bi poboljšala izvozne kapacitete zemlja zapadne Evrope posle Drugog svetskog rata kroz obezbeđenje osiguranja za sve poslove koji imaju izvozni karakter. Njen prvenstven cilj jeste da kroz kontrolu konkurencije u oblasti osiguranja izvoznih poslova obezbedi fer uslove za razvoj uspešnog modela saradnje među članicama Bernske unije. Kroz razmenu informacija i saradnju sa svim relevantnim međunarodnim institucijama na polju finansija, Unija utiče na ekonomske procese koji su danas ubrzani usled efekta globalizacije. Zaključivanje sporazuma, izdavanje preporuka i podsticanje razmene informacija kroz delovanje tri komiteta (komiteti za kratkoročne, srednjoročne i dugoročne poslove) predstavlja lepezu aktivnosti kojom Unija želi da utiče na svoje članice u cilju usmeravanja izvoznih aktivnosti. Na tabeli 14 mogu se videti uslovi koje Unija daje pri odobravanju 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
Komponente fabrike	Maksimum pet godina, moguće je i više ako je u skladu sa sporazumom sa OECD

Tabela 14. Uslovi Berske unije

Izvor: <http://www.berneunion.org/news-publications/berne-union-working-papers/> (THE BERNE UNION GENERAL UNDERSTANDING, oktobar 2008, Bannf)

7.2.2. PROPISI ORGANIZACIJA ZA EKONOMSKU SARADNJU I RAZVOJ (OECD)

OECD kao organizacija pruža jedan od najbitnijih propisa kojim se pored Bernske unije rukovode i državne agencije za osiguranje i kreditiranje izvoza mnogih zemalja.

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj ima čitavu lepezu aktivnosti koja se prostire od finansijskog to proizvodnog sektora koje sprovodi radi postizanja harmonizacije ekonomski procesa i rasta ukupnog standarda stanovništva. 1976. godine dolazi do usvajanja sporazuma na predlog američke EXIM banke koja se bavi podrškom izvoznim poslovima radi sprečavanja međusobne konkurencije po nazivom *Dogovor o smernicama za javno podržane izvozne kredite* (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits), interno poznatiji kao “Džentlmenski sporazum”. Njegova zvanična primena počela je 1978. godine i praktikuju ga i zemlje koje nisu potpisnice sporazuma kako bi lakše mogle da posluju u uslovima globalnog tržišta. Osnovni cilj ovog sporazuma je da ustanovi pravila u oblasti osiguranja izvoznih kredita. Njime se utvrđuju⁷²:

- minimalne kamatne stope za izvozne kredite;
- maksimalni rokovi kreditiranja po pojedinim grupama zemalja u koje se izvozi, zavisno od nivoa razvijenosti;
- uslovi otplate.

Minimalne kamatne stope utvrđuju se sistemom referentnih komercijalnih kamatnih stopa u zavisnosti od valute i dužine kredita. Stope se utvrđuju u mesečnim intervalima, u skladu sa kretanjem kamatnih stopa na tržištu državnih obveznica za sve valute učesnice Sporazuma. Pristupnice Sporazuma su obavezne, da pored kamate, naplate i premiju za pokriće rizikaneplaćanja po izvoznim kreditima i premije ne smeju biti niže od stvarnih troškova dugoročnih kredita. Ova obaveza je u skladu sa pravilima iz sistema Svetske trgovinske organizacije, odnosno sa *Sporazumom o subvencijama i kompenzatornim merama*. Minimalna premija koja je obavezujuća za zemlje, članice OECD se računa na bazi kreditnog rizika gde su sve zemlje klasifikovane u osam kategorija. Zemlje sa najvećim dohodkom imaju najmanji rizik i klasifikovane su u 0 kategoriju. Zemlje sa najvećim rizikom su klasifikovane u kategoriju 7, u kojoj se nalazi i Srbija. Način po kome se vrši klasifikacija zemlje je Model ocene rizika zemlje (County Risk Assessment Model – CRAM) čiji su detalji poverljivi za širu javnost. Prema metodologiji OECD-a uzimaju se u obzir pet elemenata kreditnog rizika zemlje:

1. opšti moratorijum na plaćanje donet od strane vlade kupca/zajmoprimca/jemca ili institucije preko koje se vrši plaćanje,
2. politički događaji, ekonomske teškoće ili zakonodavne/administrativne mere koje su donete, a koje onemogućavaju ili odlažu prenos sredstava plaćenih po kreditu,
3. zvanična akta doneta u zemlji kupca/zajmoprimca kojima se propisuje da plaćanja izvršena u lokalnoj valuti predstavljaju otplatu duga,
4. bilo koje druge mere ili akta koje donesi vlada strane države, a koja onemogućavaju otplatu kredita i
5. slučajevi više sile: npr. rat (uključujući i građanski rat), eksproprijacija, revolucija, građanski nemiri, cikloni, poplave, zemljotresi, plimski talasi i nuklearni incidenti.

Formula za izračunavanje minimalne premije (MPR) koja se primenjuje na izvozni kredit je: $MPR = (a * HOR) + b * (PC/0.95) * QPF * PCF * (1 - MEF) * BRF$ gde je:

- *a* i *b* su koeficijenti koji se primenjuju u vezi sa kategorijom rizika zemlje
- *HOR* (*horizon of risk*) je granicarizika

⁷²ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS(TAD/PG(2014)6), Trade and Agriculture Directorate, OECD, jul 2014, str. 10

- PC (*percentage of cover*) procenat pokrića
- QPF (*quality of product factor*) je faktor kvaliteta pokrića.
- PCF (*percentage of cover factor*) je procenat faktora pokrića
- MEF (*mitigation/exclusion factor*) faktor umanjenja/isključenja rizika zemlje
- BRF (*buyer risk cover factor*) je faktor pokrića rizika kupca.

Od njegovog usvajanja do današnjih dana sporazum je preživio dosta izmena sve u cilju da se prate promene koje su se dešavale u svetu. Tako 1997. godine stupa dopuna Sporazuma pod nazivom *Kneapen Package* kojim je utvrđena metodologija za izračunavanje minimalnih premijskih stopa zasnovanih na dva osnovna principa:

- 1) da minimalne premijske stope moraju da održavaju rizik tako da premije koje se naplaćuju odgovaraju stvarnim troškovima dugoročnih kredita,
- 2) visina premija odgovara i iz perspektive izvoznika odražava različiti kvalitet kredita sa zvaničnom podrškom.

U 2003. godini zbog odluka koje su donete u okviru STO zbog spora Kanade i Brazila u sporazum se uvode dodatna pooštrenja određenih pravila, istovremeno omogućavajući primenu ovog sporazuma od strane zemalja nepotpisnica. 2005. godine uvode se nove odredbe koje se odnose na način naplate, projektno finansiranje, obnovljive izvore energija i hidroelektrane, sve u skladu sa zaključcima za postizanje milenijumskih ciljeva i održivog razvoja. Takođe 2007. godine unose se oštrija pravila zaštite životne sredine sa probnim periodom do 31. decembra 2010. godine, tokom kog se povećavaju iznosi za lokalne troškove (za koji se može odobriti podrška) sa 15% na 30% od vrednosti spoljnotrgovinskog ugovora. Ove dopune stupaju na snagu 1. januara 2008. godine. Tokom 2008. godine kada dolazi do svetske ekonomske krize prouzrokovane hipotekarnom krizom u SAD-u, uvodi se veliki broj izmena kako bi se na vreme odgovorio na novonastale okolnosti na tržištu osiguranja usled bankrota velikog broja osiguravajućih kuća. Sa takvim ciljom osnovana je **Radna grupa za izvozne kredite i kreditne garancije** kojoj su pored popisnica sporazuma prisustvovali svi veći izvoznici među kojima su Rusija, Indija, Brazil i Kina. Radna grupa je usvojila zaključak da je potrebno nastaviti sa ozbiljnim pristupom što se tiče podrške izvoznici i da sa takvom praksom treba nastaviti dalje i jače nego pre Svetske krize. Olakšani su propisi u oblastima obnovljive energije i projektnog finansiranja a one su:

1. Promena u definiciji zemalja I kategorije za maksimalni rok otplate: Zemlje I kategorije sada su definisane kao zemlje OECD-a sa visokim dohotkom. Ova modifikacija treba da omogući da širi spektar zemalja, uključujući i zemlje u razvoju, imaju koristi od produžetka roka za otplatu kredita na deset godina umesto dosadašnjih maksimalnih 8,5 godina.
2. Dozvoljava se da udeo učešća zvanično podržanih izvoznih kredita bude 50% (umesto 35%) u transakcijama projektnog finansiranja unutar OECD-a, ova mera je privremena (trajanje do 31. januara 2010.) i treba da doprinese oporavku/podsticaju planova objavljenih u mnogim zemljama OECD-a.
3. Dozvoljava se više fleksibilnosti u otplati zvanično podržanih izvoznih kredita za projekte vezane za obnovljive izvore energije i vodoprivredu.

Pored ovih promena sporazuma postoje finansijski naponi u okviru OECD-a da se obezbede sredstva za podsticanje izvoza. U Izjavi Radne grupe za izvozne kredite, 23.

aprila 2009. godine datoj nakon sastanka u OECD-u, ove vlade su pozdravile odluku zemalja G-20 da obezbede najmanje 250 milijardi dolara u naredne dve godine kako bi se dodatno pružila podrška trgovini putem finansiranja izvoznih kredita i investicija. Ove mere uglavnom se odnose na pružanje zvanične državne pomoći, koje se pružaju uglavnom preko državnih agencija i to: *izmenama uslova kreditiranja i osiguranja izvoznih poslova, privremeno proširenje mandata koje imaju državne agencij, povećanje pokrića, uvođenje raznih finansijskih programa kao što su pomoć za održavanje likvidnosti, pružanje garancija koje pokrivaju i do 100% komercijalnih i nekomercijalnih rizika, direktno finansiranje i refinansiranje, pomoć privatnom sektoru kako bi u periodu smanjene likvidnosti zadovoljili zahteve privrednih subjekata koji su izvozno orijentisani.*

7.2.3. PROPISI SVETSKE TRGOVINSKE ORGANIZACIJE (STO)

Svetska trgovinska organizacija kao institucija bavi se regulisanjem trgovine među njenim članicama na bazi međusobnog dogovora. STO kroz zajedničke standarde koje prihvataju sve vlade zemalja članica konzezusom dolazi do uprošćenog oblika trgovine koji olakšave procese i uspostavlja slobodniju trgovinu. Osnivanje STO generalno se uzima se sa početkom Urugvajске runde pregovora 1982 među članicama GATT-a koja je održana sa ciljem da se reše nesuglasice koje su postojale u trgovinskim sporovima koji su postojali među mnogobrojnim zemljama. Pregovori su trajali u različitim etapama sve do 15. aprila 1994. godine kada ministri iz 123 zemlje potpisuju sporazum kojim efektno nastaje STO.

Zbog same prirode STO gde se bavi trgovinom između zemalja pitanje podrške izvoznim poslovima spada u oblasti na koje se obraća posebna pažnja. Pravila STO propisuju da premije državnih agencija za osiguranje izvoza moraju da pokrivaju dugoročne operativne troškove i eventualne gubitke svih svojih poslovnih arazmana. Takođe od državnih agencija se očekuje da učestvuje u osiguranju onih izvoznih poslova i kredita gde privatni sektor nije zainteresovan zbog visine i vrste rizika da učestvuje. Na taj način se eliminiše konkurencija između državnih i privatnih agencija. Podržava se saradnja između privatnih i državnih agencija, gde državne agencije pružaju podršku privatnim da se upuste u poslove visikog rizika. Na taj način se dodatno stimuliše privatni sektor u oblasti osiguranja izvoza. Prema STO postoje dva principa na kojima počiva rad agencija:

- 1) cena usluge mora da pokriva troškove i očekivane gubitke;
- 2) agencije finansiraju i osiguravaju samo one poslove koji su neprihvatljivi za privatni sektor zbog velikog rizika i male profitabilnosti.

7.2.4. PROPISI EVROPSKE UNIJE (EU)

Učlanjenje u Evropsku uniju je spoljopolitički kurs kojim naša zemlja ide od oktobra 2000. godine. EU predstavlja jedinstveni ekonomsko-politički prostor u koji su uključene 28 zemalja članica. Kao takav, u njemu postoji niz propisa i pravila koji regulišu širok spektar aktivnosti u društvenim, socijalnim i ekonomskim sferama. EU kao članica STO primenjuje odredbe o izvoznim subvencijama na se svoje članice, zajedno sa regulativom OECD-a. Ipak, u okviru EU postoje dodatni propisi u oblasti finansiranja i osiguranja izvoznih poslova. U okviru izvoznih poslova, oni sa srednjoročnim i dugoročnim potrebama finansiranja uzimaju se kao primarni objekti regulacije zbog njihovog uticaja na celokupnu trgovinu među članicama EU. Kako bi se smanjile razlike koje postoje u oblasti

finansiranja i osiguranja izvoznih kredita, načinu obezbeđenja, visini premija i kamata koje mogu da dovedu do poremećaja u konkurenciji privrednih subjekata EU, maja 1998. godine usvojena je **Direktiva 98/29/EC** o usklađivanju osnovnih odredbi kojima se uređuje osiguranje izvoznih kredita za pravne poslove sa srednjoročnim i dugoročnim rokom pokrića. Direktiva 98/29/EC se odnosi na poslove vezane za izvoz robe i/ili usluga koje vode poreklo iz država članice EU, ukoliko podršku obezbeđuje, direktno ili indirektno, jedna ili više država članica, u vidu pokrića rizika u trajanju od dve ili više godina, odnosno pokrića koje odgovara roku otplate kredita uključujući i period proizvodnje. **Direktiva 84/568/EEC** prethodi Direktivi iz 1998. godine. Ona je usvojena 1984. godine. Direktivom 84/568/EEC se regulišu recipročne obaveze državnih agencija koje se bave podrškom izvoza kroz kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova. Ovom Direktivom se utvrđuju pravila saradnje između agencija u poslovima reosiguranja i saosiguranja izvoznih ugovora. Regulisane su obaveze glavnog osiguravača i saosiguravača u takvim izvoznim poslovima. Pored ovoga reguliše se mogućnost sporazuma o konsolidaciji duga, osiguranja cele vrednosti ugovora i nadležnosti za rešavanje sporova iz ugovora o saosiguranju i reosiguranju. Kada izvozni ugovor predstavlja zajednički posao izvoznika i stranog lica, osiguravač može:

- a) reosigurati potraživanje izvoznika u delu koji se smatra izvozom, ali samo ako se celi takav zajednički posao može osigurati ili ga je osigurao drugi osiguravač,
- b) osigurati celi posao pod uslovom reosiguranja udela koji se odnosi na strano lice,
- c) posao saosigurati s institucijama ili javnim službama (izvozno – kreditnim agencijama) drugih država članica Evropske unije.

8. AGENCIJE ZA OSIGURANJE IZVOZA U ZEMLJAMA EVROPSKE UNIJE

8.1. ECGD - Export Credits Guarantee Department

Velika Britanija, kao zemlja u kojoj se desila industrijska revolucija početkom 18. Veka, tačnije 1919. Godine, prva je osnovala agenciju za osiguranje izvoza pod nazivom Export Credits Guarantee Department - ECGD. Ona je prva uvidela podršku koje osiguranje može pružiti izvozno orijentisanim kompanijama. Pozitivan učinak koji izvoz ima na platni bilans države je motivisao da osnuje prvu agenciju za osiguranje izvoznih poslova 1919 godine. Sa početnim državnim vlasništvom od 100% , agencija je pokrivala veći deo izvoza Velike Britanije sve do 1991. godine kada je privatizovana.

Agencija se bavi osiguranjem kratkoročnih, srednjoročnih i dugoročnih poslova sa rizicima komercijalne i nekomercijalne prirode. Poslovna ponuda agencije se svodi na⁷³:

- 1) Polise osiguranja izvoza za zaštitu izvoznika od rizika naplate potraživanja od inostranog kupca,
- 2) Podršku pri izdavanju menice inostranom kupcu u vidu garancija kao pokriće za banku koja odobrava kredit izvozniku,
- 3) Osiguranje bankarskih garancija u slučaju nemogućnosti isplate dugovanja banci usled delovanja rizika političke prirode,
- 4) Izvozne kapitalne šeme kao podrška banci izvoznika kako bi se osigurala finansijka sredstva potrebna za realizaciju izvoznog posla,
- 5) Izdavanje bankarskih garancija kao najbolji instrument obezbeđenja sredstva za banku izvoznika gde se rizik od nenaplate potraživanja potpuno eliminiše.

U okviru svog poslovanja, agencija se vodi smernicama o uslovima poslovanja koje su usaglašene Sporazumom OECD-a. Izdate garancije pokrivaju sve komercijalne i nekomercijalne političke rizike i odobravaju se za 85 odsto vrednosti ugovorenog posla, dok 85 odsto garantne provizije može biti ugrađeno u ukupnu vrednost zajma. Garancije se ne odobravaju za obrtni kapital. ECGD odobrava osiguranje za izvoz kapitalnih dobara i kapitalnih usluga, i osiguranje ugovora se odobrava u okviru *Export Insurance Policy (EXIP)*. Osigurava se maksimum do 95 odsto vrednosti posla. Za kapitalna dobra odobravaju se kratkoročno, srednjoročno i dugoročno osiguranje. ECGD se ne bavi poslovima direktnog osiguranje za izvoz robe široke potrošnje. ECGD reosigurava privatne osiguravače, ali u retkim prilikama.

8.2. EULER HERMES

⁷³<https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance> (5.12.2014)

Ova agencija ima dugu istoriju poslovanja, koja se proteže skoro ceo vek. Osnovana 1917. godine u Nemačkoj HERMES grupa nastaje kao rezultat spajanja dve kompanije: Rückversicherungs - Gesellschaft i Globus Versicherungs-AG. Danas poznatija pod nazivom EULER HERMES, nastala je akvizicijom HERMES-a od strane EULER-a 2002. godine. Kao agencija, nalazi se pod vlasništvom Allianz osiguravajuće grupe (najveća osiguravajuća kompanije u svetu). Istorijat agencije i proces njenog razvoja može se videti prema sledećem vremensko okviru⁷⁴:

Godine	Opis događaja
2012	Euler Hermes i MAPFRE se obavezuju da otpočnu realizaciju zajedničkog projekta u Španiji i Latinskoj Americi.
2011	Reskonstrukcija projekta "Plava Evropa" spaja 13 odvojenih HERMES predstavništva u sklopu prilagođavanja Solventnost II standarda.
2009	Reorganizacija poslovanja kako bi se nadomestili zahtevi klijenata u pogledu kvaliteta usluga
2008	Početak poslovanja u Kolumbiji i osnivanje agancije u Čilu.
2007	Širenje poslova u Argentini i Dubaiju. Partnerstvo sa ICIC u Izraelu i BOCI u Kini. Akvizicija agencija zanaplatsu dugova UMA (SAD) i R2C (Irska).
2006	Euler Hermes osniva filijale (počinje rad u Irskoj, Australiji i Novom Zelandu)
2005	Poslovanje se širi na Rusiju, Baltičke zemlje, Indiju i Tursku.
2004	Dalja ekspanzija poslovanja širom sveta: Finska, Grčka, Portugalija i Maroko.
2003	Sve poslovne jedinice (ogranci i filijale) počinju da posluju pod zajedničkim imenom Euler Hermes
2002	Akvizicija HERMES-a od strane EULER-a i nastanak EULER & HERMES
2000	Kotiranje EULER-a na Parisku berzu
1999	Spajanje EULER-a i HERMES-a.
1998	Povećanje kapitala u ACI sa 50% na 100%
1997	Allianz postaje vedinski vlasnik HERMES-a, SFAC pripaja Trade Indemnity (Velika Britanija) javnomponudom; kupovina 50% ACI. SFAC postale EULER.
1995	Osnivanje Phoenix Credit Insurance u Grčkoj i HERMES RT u Mađarskoj u saradnji sa HERMES-om.
1994	Akvizicija Royal Nederlandske Krediet-verzekering (NL) od strane COBAC
1993	SFAC preuzima COBAC
1989	Osnivanje holding kompanije Compagnie Financière SFAC i PRISMA Kreditversicherungs-AG (Austria)
1986	HERMES osniva Pylon Unternehmensberatungs-GmbH
1964	Osniva se Société Française de Factoring (SFF)
1949	HERMES preuzima u ime Savezne republike Nemačke poslove vezane za garancije izvoznih poslova.
1929	COBAC (Belgija). HERMES integriše Frankfurter Allgemeine und Vaterländische Kreditversicherung
1927	Osnivanje: SFAC (Francuska) i SIAC (Italija)
1918	Osnivanje Trade Indemnity (Velika Britanija)
1917	Osnivanje HERMES-a (Nemačka)
1893	Osnivanje ACI (SAD)

⁷⁴<http://www.eulerhermes.com/group/who-we-are/Pages/a-hundred-years-history.aspx> (5.12.2014)

Tabela 15. Istorija EULER HERMES-a

EULER HERMES Nemačka u ime nemačke vlade administrira zvanično odobrene izvozne kredite, u okviru kojih odobrava kratkoročne i srednjoročne kreditne garancije za izvozne poslove. Na privatnom tržištu osiguranja spada u vodećeg svetskog osiguravača, jer pokriva 34 % svetskog tržišta od decembra 2013. godine. Danas EULER HERMES grupa ima preko 50 stranih ekspozitura, odeljenja i afilijacija u Evropi, Americi i Aziji, preko 6.000 zaposlenih, preko 52 000 klijenata i osigurava preko 800 milijardi US dolara komercijalnih transakcija i to sa neto prihodom od 313 milijardi US⁷⁵. Osigurava komercijalne, političke i katastrofalne rizike i izdaje garancije.

8.3. ATRADIUS

Atradius je u privatnom vlasništvu gde je Grupa CyC (Grupo Compañía Española de Crédito y Caución) vlasnik 64,23% akcija dok je GCO (Grupo Catalana Occidente) vlasnik 35,77% akcija. Kao Atradius koji postoji danas, kompanija je osnovana 2004. godine kao rezultat spajanja NCM (*Nederlandische Creditverzekering Maatschappij*-Holandija) i Gerling Kreditversicherung krajem 2001. godine

Danas je Atradius jedna od najvećih globalnih osiguravača kredita sa više od 160 kancelarijau preko 40 zemalja širom sveta. Trenutno je na drugom mestu na svetskom tržištu osiguranja kredita; pokriva oko 300€ milijardi svetske trgovine, sa ukupnim godišnjim prihodom od oko €1.3 milijardi i preko 3300 zaposlenih. Ocenjena je sa „A“ od strane *Standard & Poor's* i sa „A2“ od *Moody's*. Atradius osigurava i reosigurava domaće i izvozne kredite (od komercijalnih i političkih rizika); izdaje garancije (licitacione, avansne i garancije za dobro izvršenje posla), bavi se faktoringom, forfetingom, pruža konsultantske usluge. Prema sledećem vremenskom rasporedu možete videti razvoj kompanije⁷⁶:

Godina	Opis događaja
1925	Osnovana NCM (<i>Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij</i>)
1929	U Španiji, osnovana Crédito y Caución grupa
1932	NCM ugovara sa Danskom vladom da preuzme obavezu osiguranja izvoznih kredita za Danske kompanije
1954	U nemačkoj osnovana Gerling Kreditversicherung (Gerling Credit)
1962	Gerling Credit prvo predstavništvo u Švajcerskoj
1991	NCM obezbeđuje kratkoročno kreditiranje uz pomoć UK's Export Credit Guarantee Department (ECGD)
2001	Dolazi do spajanja NCM-a and Gerling Credit-a i osniva se Gerling NCM
2004	Gerling NCM menja naziv u Atradius
2008	Grupa Catalana Occidente S.A. postaje većinski vlasnik Atradius-a
2011	Atradius lansirala mapu puta do uspeha: strategiju poslovanja kojom se želi obezbediti bolja koordinacija u zadovoljavanju potreba svojih klijenata širom sveta
2013	Atradius redefiniše svoje korporativne vrednosti sa ciljnim fokusom na nalaženje jedinstvenih rešenja za svako tržište u celini

Tabela 16. Istorija Atradius-a

⁷⁵<http://www.eulerhermes.com/group/who-we-are/Pages/key-figures.aspx> (5.12.2014)

⁷⁶<http://global.atradius.com/corporate/aboutus/history.html> (6.12.2014)

8.4. COFACE - Compagnie Française d'Assurance

COFACE je francuska državna agencija osnovana 1946. godine kao specijalizovano društvo koje se bavi osiguranjem izvoznih kredita kratkoročnog, srednjoročnog i drugoročnog trajanja u svoje ime i za račun države. Istorijat agencije je⁷⁷:

Godina	Opis događaja
1946	Osnivanje Coface-a, francuske kompanije specijalizovane za oblast izvoznog kreditnog osiguranja
1992	Početak širenja na međunarodnom nivou. Postepen razvoj mreže u novim zemljama, prvo u Nemačkoj i Austriji 1991. pa u Velikoj Britaniji i Italiji 1992. godine.
1994	Privatizacija Coface-a. Grupa se nastavlja bavljenjem izdavanja francuskih državnih garancija
2006	Coface postaje ćerka u stopostotnom vlasništvu Natixisa, ogranka BPCE grupe, druge najveće bankarske grupacije u Francuskoj, koja nudi usluge finansiranja, upravljanja imovinom kao i finansijske usluge
2007	Osnivanje predstavništva u Srbiji, COFACE SRBIJA
2011	Preusmeravanje na aktivnosti kreditnog osiguranja odnosno tradicionalnu glavnu oblast poslovanja
2012	Neposredna prisutnost u 66 zemalja. Isporuka garancija u gotovo 200 zemalja. Plasiranje Coface-ovih globalnih rešenja (niza usluga namenjenih multinacionalnim preduzećima) i dodatnog osiguranja TopLiner (dodatnog pokrića uz klasično kreditno osiguranje) na tržištu

Tabela 17. Istorija Coface-a

COFACE grupa u cilju izgradnje i zaštite poslovanja nudi preduzećima mogućnost potpunog upravljanja kreditiranjem pružanjem poslovnih informacija. COFACE sa svojom raširenom mrežom filijala i ogranaka, povezanih firmi i saradnika nudi širok raspon usluga kako u prepoznavanju mogućnosti tako i u blagovremenom prepoznavanju rizika vezanih za zaposlovanje.

COFACE SRBIJA

Coface Srbija d.o.o. je član francuskog COFACE i deo je internacionalne kompanije Coface Central Europe Holding AG sa sedištem u Beču. Coface Srbija nudi sledeće usluge⁷⁸:

- 1) *Izveštaji o bonitetu*: ocena odnosa potencijalnih kupaca i procena rizika vezanih za određena preduzeća.
- 2) *Usluga monitoringa*: automatsko praćenje kreditne sposobnosti kupaca.

⁷⁷ <http://www.coface.rs/O-Nama/Coface-u-Srbiji/Istorija> (7.12.2014)

⁷⁸ <http://www.coface.rs> (7.12.2014)

- 3) *Marketinške usluge*: usluge vezane za izradu nadogradnju marketinških programa;
- 4) *Usluge naplate potraživanja*: pregovaranje i sama naplata potraživanja.
- 5) *Provera kvaliteta podataka i usluge verifikacije*: je usluga koja ima za cilj proveru izvora informacija i potvrđivanje postojanja i lokacije ciljanih preduzeća.
- 6) *Usluga upravljanja potraživanjima*: obuhvata sve faze procesa potraživanja.

8.5. ONDD – Office National du Ducroire

ONDD je belgijska državna agencija osnovana 1921. godine. Iako osnovan sa namerom da bude privremenog karaktera ONDD je preživela mnoge svetske krize: slomberze iz 1929. godine, Drugi svetski rat, dekolonizaciju i dr. ONDD je autonomna javna institucija čiji je cilj da unapređuje belgijsku spoljnu trgovinu i investicije u inostranstvu. Istorijat agencije je⁷⁹:

Godine	Opis događaja
1921	Ministarstvo ekonomskih poslova osniva Ducroire Delcredere Komitet zadužen zagarrantovanje izvoznih transakcija
1935	Ducroire Delcredere odvaja se od Vlade
1939	Reorganizacija ONDD u autonomnu finansijsku javnu instituciju sa pravnim subjektivitetom sa garancijom vlade
1949	ONDD dobija ovlašćenja da pokriva uvoz i usluge
1956	Delatnost osiguranja se širi na pokrivanje komercijalnih rizika
1962	ONDD je ovlašćen da doprinese i finansiranju poslova koje osigurava
1964	Mogućnost da osigurava određene poslove u ime vlade
1970	Osiguranje od političkih rizika kako bi se zaštitile belgijske investicije u inostranstvu
1972	Moguće je osigurati i rizike kursnih razlika vezanih za izvozne poslove
1991	Proširenje aktivnosti kako bi se uključile u međunarodne ekonomske odnose
2004	ONDD osniva javno preduzeće koje ima za cilj da štiti svoje klijente od rizika vezanih za domaće i međunarodne trgovinske transakcije
2005	Ducroire Delcredere SA.NV je licenciran da se bavi osiguranjem kredita i izdavanjem obveznica EU
2006	Otvaranje filijale u Velikoj Britaniji
2007	Ducroire Delcredere stiče udeo u Commercial Credit Insurance Company KUPEG
2008	Otvaranje filijale u Parizu. Assuralia ⁹³ odobrava članstvo Ducroire Delcredere

Tabela 18. Istorija ONDD-a

⁷⁹ <http://www.ondd.be> (7.12.2014)

ZAKLJUČAK

U današnjem svetu globalne povezanosti, to jest globalizacije, uspešnost jedne države se ogleda u njenoj ekonomskoj snazi. Veličina njenog BDP-a (Bruto domaćeg proizvoda) pokazatelj je privredne razvijenosti države. Visok BDP ukazuje na razvijeni proizvodni i uslužni sektor. U razvijenim zemljama udeo usluga raste u ukupnom BDP-u zbog zadovoljenja proizvodnih potreba države te rast za potrošnjom usluga predstavlja logičan sled događaja. Rast standarda stanovništva ukazuje na rast potreba iz različitih segmenata potrošnje. Svaka država zahvaljujući svojim proizvodnim snagama ima ili dovoljan ili nedovoljan kapacitet da zadovolji te potrebe. U slučajevima kad postoje nedovoljni kapaciteti, dolazi do porasta uvoza. U takvoj situaciji opterećuje se platni bilans jer dolazi do porasta dugovanja države prema inostranstvu, to jest dolazi do rasta spoljnog duga. Ovakva situacija je neodrživa na duži rok. U svrhu toga država pa i njeni privredni subjekti treba da se preorjentišu na onu proizvodnju dobara koje su tražene na domaćem tržištu i na one koje su tražene na međunarodnom tržištu. Naravno u okviru takve preorijentacije treba obratiti pažnju na to da li postoje komparativne prednosti proizvodnje određenih dobara koji bi bili konkurentniji na tržištu. Ovakvom politikom uspešno se stimuliše drugi segment spoljnotrgovinskog poslovanja a to je izvoz.

Izvoz dobara i usluga predstavljaju prioritet svake države koja želi da bude uspešna i razvijena u uslovima globalizacije privrednih kretanja. Naime proces globalizacije samo može još više da se integriše u privredna kretanja svake države. Danas je normalno da postoje fabrike koje proizvode jednu vrstu proizvoda za koju se nabavljaju sirovine ili poluproizvodi iz drugih država. To je omogućeno samim procesom globalizacije. U ovakvoj podeli posla svaka država pa i naša može naći ulogu. Pažljivom analizom privrednih tokova koje postoje na međunarodnom tržištu, zemljama u okruženju može se doći do palete proizvoda koje se ekonomski isplati proizvoditi. U zavisnosti od uslova proizvodnje koji se mogu obezbediti u našoj zemlji, treba izabrati proizvodnju onih proizvoda koje bi mogli proizvoditi uz najmanji input, a maksimalan output. Samo ozbiljnim angažovanjem države mogu se obezbediti kapaciteti koji bi bili dovoljni za ovakvu politiku.

Izvoz sam po sebi predstavlja pozitivnu kategoriju privredne aktivnosti jer ima višestruko pozitivan efekat. Naime povećanjem izvoza dolazi do povećanje proizvodnje, zaposlenosti, smanjenja spoljnotrgovinskog deficita, povećanje deviznog priliva i povećanje međunarodnog značaja države. Samo uz ozbiljno zalaganje učesnika svih privrednih procesa, izvoz postaje kategorija privredne aktivnosti koja obezbeđuje porast BDP-a a samim tim i do porasta standarda stanovništva.

Izvoz kroz svoju funkciju ima uticaj na privredne tokove zemlje kroz više nivoa. Razumevanjem ovih funkcija koje smo obradili u radu dolazimo do saznanja na koje makroekonomske pokazatelje porast izvoza ima uticaj te time dokazujemo prvu hipotezu. Naime izvoz ima odlučujući uticaj na porast deviznih rezervi jedne zemlje što se može videti na primeru Kine koja ima najveći izvoz na svetu u iznosu od 1,987 milijardi dolara,

a devizne rezerve u iznosu od 3,880 milijardi dolara. Dugogodišnji pozitivni spoljnotrgovinski bilans omogućio je Kini da u 2015. godini svojim deviznim rezervama započne ogromne infrastrukturne projekte širom Azije i sveta. Ipak uprkos najvećim deviznim rezervama i izvozu, Kina ne predstavlja najveću privredu sveta. To mesto i dalje drži SAD sa 16,780 milijardi dolara BDP-a naspram 9,240 milijardi BDP-a kineske države. Ovo je rezultat velike domaće potrošnje kojom SAD raspolaže. Ipak moramo napomenuti da je Kina do sredine 18. veka predstavljala najveću privredu sveta.

Analizom komparativnih prednosti jedne zemlje dolazi se do saznanja koje oblasti, proizvodni procesi i usluge mogu biti konkurentni na globalnom tržištu te se akcijom države te oblasti privrede dodatno stimulišu. Kroz adekvatnu finansijsku politiku ona stimuliše razvoj onih sektora koji će imati najveći pozitivan uticaj na rast privrede i standarda stanovištva. Ipak da bi se dotle došlo potrebno je uskladiti procese podrške koji se nameravaju pokrenuti u jednoj zemlji za propisima koji važe na međunarodnom tržištu. U trenutnim uslovima koji vladaju na tržištu dolazi se do jednostavnog zaključka koji potvrđuju drugu hipotezu, a to je da najrazvijenije zemlje imaju najveći stepen izvoza i da je njihov pravni okvir kojim se regulišu tokovi izvoza najviše usklađen sa međunarodnom regulativom. To možemo dokazati jednostavnim prisustvom međunarodnih organizacija na inostranom tržištu. Naime većina propisa, direktiva i organizacija koje se bave poslovima izvoza, to jest spoljnetrgovine, svoje poreklo nosi sa Zapada gde se nalaze visoko razvijene zemlje. Kao primer navodimo OECD, Bersku uniju, Svetsku trgovinsku organizaciju, Praški klub, Pariski klub i na kraju Evropsku uniju. Treba napomenuti da i većina drugih finansijskih institucija nastaje na tlu Zapadne civilizacije.

Sa usklađivanjem propisa, pravila i načina podrške, državni organi mogu pristupiti razradi sistema podrške izvoznom sektoru privrede kroz pružanje adekvatne finansijske podrške jer bez podrške države izvozni sektor nema stepen konkurentnosti na globalnom tržištu što nas dovodi do potvrđivanja treće hipoteze. Radi što većeg stepena konkurentnosti izvoznog sektora, država je ta koja mora svojim delovanjem olakšati pristup stranom tržištu za domaće kompanije kroz smanjenje rizika nesolvetnosti pomoću osiguranja izvoznih potraživanja, poboljšanju uslova prodaje kroz poboljšanje uslova kreditiranja i pružanja informacija o stanju na inostranim tržištima kako bi izvoznici imali pravu predstavu o veličini i vrsti rizika kojima se izlažu.

Sam proces podrške izvozu u našoj zemlji je otežan dešavanjima na našim prostorima koje su se desili tokom devedesetih. Ratna razaranja, raspad društvenih vrednosti i veza doveli su velikih poremećaja kako u privrednim tako i u normalnim ljudskim odnosima. Nekad zajedničko tržište Jugoslavije koje je funkcionisalo po principu socijalističkog privređivanja raspalo se na nekoliko država koje su međusobno smanjile trgovinu na sićušan deo u poređenju sa prethodnim obimom privrednih aktivnosti. Ovakav niz događaja imao je izuzetno negativan uticaj na sveobuhvatne aktivnosti kako same privrede tako i samih državnih institucija. Korupcija, neefikasnost državnih institucija i apatija stanovništva doveli su do toga da naš ukupan izvoz bude manji u odnosu na uvoz, tačnije između januara i februara 2014 ukupan vrednost izvoza roba i usluga iznosi 2,1 milijarde evra dok je uvoz 2,5 milijardi evra⁸⁰. Ovakav odnos između uvoza i izvoza prethodi da postane još veći zbog katastrofalnih poplava koje su zadesile Srbiju u maju 2014. godine. Tada je uništen veliki deo poljoprivrednih zasada i stočnog fonda. Veliki deo izvoza naše zemlje čine poljoprivredni proizvodi.

⁸⁰ Podaci Ministarstva finansija Republike Srbije <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=11362> (20.9.2015)

U svrhu povećanja izvoza, država treba da postane aktivan učesnik na koji će se moći osloniti privrednici naše zemlje.

LITERATURA

Stručna literatura:

- 1) Ranko Renovica, "Tehnologija osiguranja", Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010
- 2) Jelena Gazivoda, "Osiguranje izvoznih kredita u domaćoj praksi", Revija za pravo osiguranja, 2003.
- 3) Zoran Radović, Osiguranje izvoznih kredita, Institut za uporedno pravo, Beograd, 1989
- 4) dr Ljiljana Jeremić, Istraživanja tržišta i prodaja osiguranja, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010

Stručne publikacije, izveštaji i članci:

- 5) Francis Cellon White, A History of Inventions and Discoveries: Alphabetically Arranged, Creasy and Baker, Brighton, 1827
- 6) J.P. Van Nierkerk, The Development of the Principles of Insurance Law in the Netherlands from 1500 to 1800, Greda Communications, Cape Town
- 7) Aleksandar Ilić, "Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu", Ekonomski forum, Beograd, 2008.
- 8) dr Lola Stamenković, spec.iur Ksenija Džodžo-Rujević "UTICAJ I ZNAČENJE PRAŠKOG KLUBA, BERNESKE UNIJE NA OSIGURAVAČE KREDITA I INVESTICIJA U EVROPSKIM ZEMLJAMA U TRANZICIJI", Naš izbor, 2008.
- 9) Plan poslovanja AOFI-a za 2014, AOFI, decembar 2013
- 10) Godišnjak AOFI za 2012, AOFI, 2012
- 11) INFORMATOR O RADU AGENCIJE ZA STRANA ULAGANJA I PROMOCIJU IZVOZA, Republika Srbija, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza, 2014.
- 12) Bernunion statistic 2008-2013, Bern union, Bern, 14 April 2014

Zakonska regulativa:

- 13) Zakon o Fondu za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova ("Sl. list SRJ", br. 3/2002)
- 14) Direktiva 98/29/EC, Official Journal L 148, 19/05/1998 P. 0022 - 0032
- 15) Direktiva 84/568/EEC, Official Journal L 314, 04/12/1984 p. 0024 - 0027
- 16) ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS (TAD/PG(2014)6), Trade and Agriculture Directorate, OECD, jul 2014

Internet izvori:

1. <http://www.localhistories.org/19thcentengland.html>
2. <http://www.eulerhermes.com/products-solutions/Pages/default.aspx>
3. <http://www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp>

4. http://europa.eu/about-eu/eu-history/1945-1959/index_en.htm
5. <http://www.rff.org/Publications/WPC/Pages/The-2008-Oil-Price-Shock-Markets-or-Mayhem.aspx>
6. <http://www.oecd.org/finance/insurance>
7. <http://www.rms.com>
8. <http://www.worldbank.org>
9. <http://www.poslovnijutro.com/details&id=26398>
10. <http://www.ekapija.com/>
11. <http://siepa.gov.rs>
12. <http://www.aofi.rs>
13. <http://www.apr.gov.rs/Регистри/Привреднадруштва.aspx>
14. <http://www.stat.gov.rs>
15. <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/index.html>
16. <http://rra-jug.rs/sporazumi-o-slobodnoj-trgovini/>
17. <http://www.berneunion.org>
18. <http://www.oecd.org>
19. <http://www.clubdeparis.org>
20. <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>
21. <http://www.eulerhermes.com>
22. <http://www.ondd.be>
23. <http://www.coface.rs>
24. <http://global.atradius.com>